ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА:
ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

23` 2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»

СХІДНА ЄВРОПА:
ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 6 (23) 2019

Дніпро

2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Фісуненко Павло Анатолійович, *кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва, декан економічного факультету Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

Заступник головного редактора:

Коваленко-Марченкова Євгенія Вікторівна, *кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

Члени редакційної колегії:

Верхоглядова Наталя Ігорівна, *доктор економічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту менеджменту, економіки та фінансів Міжрегіональної Академії управління персоналом.*

Каховська Олена Володимирівна, *доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та підприємництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

Кононова Ірина Володимирівна, *доктор економічних наук, доцент, директор ТОВ «ВГВ Естейт».*

Попова Вікторія Вікторівна, *кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

Спірідонова Кіра Олександрівна, *кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

Inna Stecenko, *D.Sc. (Economics), Professor, Vice Rector for Research and Development, Baltic International Academy (Riga, Latvia).*

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 № 515 (Додаток 12).

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 5 від 24 грудня 2019 р.)

Сайт електронного видання: www.easterneurope-ebm.in.ua

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
https://doi.org/10.32782/easterneurope

ISSN (Online): 2518-1971

© ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», 2019

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.56.055
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-1

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ДИНАМІКИ ТА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

THE IMPACT OF GLOBAL PROCESSES ON THE FORMATION OF DYNAMICS AND THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE

Скрипник Н.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління національним господарством,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Люлінцев Д.В.
студент факультету економіки,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Skrypnyk Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of Economics and Management of National Economy
Oles Honchar Dnipro National University

Lyulintsev Dmitry
Student of the Faculty of Economics,
Oles Honchar Dnipro National University

У статті досліджено динаміку та особливості розвитку міжнародної торгівлі в умовах глобальних трансформаційних процесів. Проведено узагальнення визначень міжнародної торгівлі. Систематизовано класифікацію форм міжнародної торгівлі та з'ясовано, що особливе місце належить міжнародній торгівлі товарами та міжнародній торгівлі послугами. Сформовано групи показників для оцінки стану розвитку міжнародної торгівлі, наведено їх детальну характеристику. На підставі оціночних показників проведено аналіз динаміки та рівня розвитку міжнародної торгівлі. Виявлено тенденції розвитку міжнародної торгівлі в сучасних світогосподарських умовах, визначено її роль у міжнародних економічних відносинах та перспективи розвитку. З'ясовано, що динамічність міжнародної торгівлі зумовлена появою та активним використанням інформаційних технологій.

Ключові слова: *міжнародна торгівля, глобальні процеси, зовнішньоторговельні потоки, експорт, імпорт, світогосподарські зв'язки, міжнародний поділ праці, іноземні інвестиції, торгівля послугами, торгівля товарами.*

Статья посвящена исследованию динамики и особенностей развития международной торговли в условиях влияния глобальных процессов. Проведено обобщение определений международной торговли. Систематизирована классификация форм международной торговли и выяснено, что особое место среди указанных форм принадлежит международной торговле товарами и международной торговле услугами. Представлены группы показателей для оценки состояния развития международной торговли, приведена их подробная характеристика. На основании оценочных показателей проведен анализ динамики и уровня развития международной торговли. Выявлены тенденции развития международной торговли в современных условиях мирохозяйственных процессов и представлена ее роль в международных экономических отношениях. Определены дальнейшие перспективы развития международной торговли. Выяснено, что

динамичность международной торговли обусловлена появлением и активным использованием информационных технологий.

Ключевые слова: *международная торговля, глобальные процессы, внешнеторговые потоки, экспорт, импорт, мирохозяйственные связи, международное разделение труда, иностранные инвестиции, торговля услугами, торговля товарами.*

The article is devoted to the study of the dynamics and features of the development of international trade in the context of global processes. The definitions of international trade have been generalized. International trade, on the one hand, is found to be a buying and selling process between buyers, sellers and intermediaries in different countries; on the other, it is a system of international commodity-money relations between entities of different countries regarding the sale and purchase of different types of goods or services. The classification of forms of international trade has been systematized and it has been found out that international trade in goods and international trade in services is of particular importance. Groups of indicators are presented to assess the state of development of international trade, and their detailed characteristics are given. It is revealed that the basis of the system of indicators of development of international trade is a group of volume indicators, which include export, re-export, import, re-import, foreign trade, general trade, special trade and physical volume of trade. It is found that the specifics of the modern stage of international trade with particular expressiveness manifest themselves in the process of analyzing its long-term trends, forms and methods. International trade flows are well ahead of global production growth. The dynamics and level of development of international trade have been analyzed on the basis of valuation indicators. The tendencies of development of international trade in modern conditions of world economic processes are revealed and its role in modern international economic relations is presented. It has been determined that developed countries occupy a leading position in international trade. They account for 2/3 of world exports and the same share of imports. Accordingly, about 1/3 of world exports and imports are from developing countries and countries with economies in transition. Germany, USA, Japan, France, UK, Italy, Canada, Netherlands, Belgium are the largest exporters in the world. Further prospects of development of international trade are determined. It is established that the dynamism of international trade is conditioned by the advent and active use of information technologies.

Key words: *international trade, global processes, foreign trade flows, exports, imports, world economic relations, international division of labor, foreign investment, trade in services, trade in goods.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Міжнародна торгівля відбувається з тих пір, як перші ранні цивілізації почали торгувати, але в останні роки міжнародна торгівля набуває все більшого значення, оскільки більша частка ВВП приділяється експорту та імпорту. Окремі форми міжнародної торгівлі формують та осучаснюють зовнішньоторговельні потоки, що є вкрай важливим та актуальним напрямом наукового пошуку в сучасних умовах глобалізації. Відповідні тенденції розвитку міжнародної торгівлі потребують постійного та детального вивчення з боку науковців та економістів-міжнародників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні дослідження з питань розвитку міжнародної торгівлі викладено в працях таких учених, як Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, С.В. Мочерний, С.В. Онишко, Н.В. Стукало, А.В. Стригіна, Т.М. Циганкова. Сучасні погляди на вплив глобальних процесів на розвиток міжнародної торгівлі представили А.В. Артьомова, В.М. Ланчинська, Р.А. Кравченко, Л.М. Малярець, Г.В. Моргун, К.С. Пугачевська, Н.Є. Скрипник, А.В. Ставицька.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Визначення взаємозв'язку між динамікою розвитку країн та їхньою участю в міжнародний торгівлі, впливу торгівлі в системі міжнародних економічних відносин, установлення напрямів активізації зовнішньої та міжнародної торгівлі в умовах глобальної нестабільності, безумовно, є важливими завданнями економічних досліджень сьогодення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у дослідженні впливу глобальних процесів на формування динаміки та розвиток міжнародної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах глобалізації міжнародних економічних відносин міжнародна торгівля посіла особливе місце серед інших форм, ґрунтуючись на міжнародному поділі праці та опосередковуючи майже всі види міжнародного співробітництва.

У науковій літературі існує багато визначень міжнародної торгівлі, але найбільшого поширення та значення отримали визначення С.В. Мочерного та А.В. Стригіна: міжнародна торгівля – це процес купівлі й продажу, що здійснюється між покупцями, продавцями та посередниками в різних країнах [1]; міжнародна торгівля – це система міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами різних країн із приводу купівлі-продажу різних видів товарів чи послуг [2].

Розвиток міжнародної торгівлі відбувається під дією певних причин та чинників, які походять від поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва, глобалізації процесів економічної інтеграції країн світу, зростаючої ролі послуг.

Активізація світових глобальних процесів та регіоналізації диверсифікує та осучаснює форми міжнародної торгівлі (табл. 1).

Особлива роль серед указаних форм належить міжнародній торгівлі товарами та міжнародній торгівлі послугами. Методологія аналізу міжнародної торгівлі здійснюється на основі відповідних методів та системи показників. Показники розвитку міжнародної торгівлі поділяються на групи, зокрема: обсягові (абсолютні), результуючі, структурні, інтенсивності, ефективності, динаміки та зіставлення [6]. Основні та найбільш уживані групи показників міжнародної торгівлі, що використовуються для оцінки динаміки та стану розвитку, представлено в табл. 2.

Основою системи показників розвитку міжнародної торгівлі є група обсягових індикаторів, до складу якої входять експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт, зовнішньоторговельний обіг, генеральна торгівля, спеціальна торгівля та фізичний обсяг торгівлі. Деякі показники, наприклад індекси концентрації експорту та диверсифікації експорту, використовуються тільки в міжнародних зіставленнях, інші – для оцінки розвитку як зовнішньої торгівлі, так і міжнародної торгівлі у цілому (обсяг експорту, імпорту, товарна та регіональна структури торгівлі тощо). Велика кількість показників може бути використана для оцінювання та аналізу розвитку міжнародної торгівлі в умовах глобалізації міжнародних економічних відносин [6].

Специфіка сучасного етапу міжнародної торгівлі з особливою виразністю виявляється у процесі аналізу її довготермінових тенденцій, форм і методів. Міжнародні торговельні потоки помітно випереджають зростання світового обсягу виробництва. Тенденції зміни динаміки міжнародної торгівлі представлені на рис. 1. У 2018 р. спостерігається від'ємне сальдо світового торгового балансу за рахунок зростання світового імпорту.

На сучасному етапі надзвичайна динамічність міжнародної торгівлі зумовлена значними темпами розвитку нових індустріальних країн та появою інформаційних технологій, активізацією спеціалізації та кооперування виробництва в міжнародному масштабі, скасуванням багатьох обмежень у міжнародній торгівлі. Розвинуті країни займають першість у міжнародній торгівлі. На них припадає 2/3 обсягу світового експорту і така ж частка імпорту. Відповідно, близько 1/3 світових експорту та імпорту припадає на країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. Німеччина, США, Японія, Франція, Великобританія, Італія, Канада, Нідерланди, Бельгія є найбільшими експортерами світу.

Отже, роль міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин велика та всеохоплююча (рис. 2).

Міжнародна торгівля послугами розвивається більш швидкими темпами, ніж товарами, під впливом розвитку комп'ютеризації, інформаційних технологій, лібералізації ринку фінансових і страхових послуг. Світовий експорт послуг становить приблизно 1,5 трлн дол. США. Міжнародна торгівля послугами зростає динамічними темпами, що зумовлено діджиталізацією світової економіки, підвищенням темпів розвитку технологічних програм у галузі телекомунікації та інформації, зростанням попиту на фінансові, страхові, банківські, комерційні послуги [9]. Близько 75% обсягу послуг експортується розвинутими країнами, 24% – країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою і 1 % – міжнародними організаціями. Першість в експорті послуг належить США, Німеччині, Великобританії, Китаю, Франції, Японії.

Таким чином, міжнародна торгівля в умовах глобалізаційних процесів стає каталізатором розвитку й інших форм міжнародних економічних відносин, оскільки вона тісно пов'язана з іншими сферами відтворювального процесу.

Таблиця 1

Основні форми міжнародної торгівлі

Форма торгівлі	Характеристика
За критерієм об'єкта	Торгівля сировиною; торгівля паливом; торгівля продовольчими товарами; торгівля напівфабрикатами; торгівля готовими виробами виробничого і невиробничого призначення; торгівля об'єктами інтелектуальної власності; торгівля послугами (виробничими, транспортними, експедиторськими, консультаційними, посередницькими, туристичними, маркетинговими та ін.).
За критерієм взаємодії суб'єктів	Традиційна торгівля (експорт, імпорт товарів і послуг); торгівля спеціалізованою продукцією, що здійснюється на основі довгострокових угод; зустрічна торгівля (бартер, операції з давальницькою сировиною, операції на компенсаційній основі).
За критерієм регулювання	Звичайна торгівля (здійснення регулювання відповідно до національного законодавства, що засноване на відсутності державної монополії на зовнішню торгівлю і на праві на цю торгівлю фізичних, юридичних осіб і державних установ); дискримінаційна торгівля (впровадження державних обмежень на експортно-імпортні операції); преференційна торгівля (торгівля, за якої застосовуються податкові, митні та інші пільги).

Джерело: складено за даними [5]

У перспективі основними чинниками зростання міжнародної торгівлі є подальша еволюція техніки та технологій у виробництві, розвиток інновацій у різних сферах, активізація міжнародних інвестиційних та інтеграційних процесів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Динаміка і масштаби розвитку міжнародної торгівлі характеризуються, з одного боку, швидкими темпами зростання, а з іншого –галузево-територіальною асиметричністю. У короткостроковій перспективі особлива роль відводиться інструментам лібералізації зовнішньоторговельних відносин, які позитивно вплинуть на динаміку та подальший розвиток міжнародної торгівлі в умовах глобальних процесів. Міжнародний рух капіталу та міжнародна інвестиційна діяльність країн активізують участь держав у зовнішньоторговельних відносинах та розширить пропозицію на світових ринках. Міжнародна торгівля між різними країнами в перспективі буде важливим чинником підвищення рівня життя, забезпечення зайнятості та надання споживачам можливості користуватися більшою різноманітністю товарів.

Рис. 1. Динаміка зміни обсягів міжнародної торгівлі за 2014–2018 рр., млрд дол. США

Джерело: складено за даними [8; 9]

Таблиця 2

Основні показники оцінки міжнародної торгівлі

Назва групи показників	Характеристика
1. Показники обсягу міжнародної торгівлі	експорт – вивіз товару з країни; імпорт – увіз товару в країну; зовнішньоторговельний оборот – сукупний обсяг експорту-імпорту за певний період часу (зазвичай за рік); фізичний обсяг міжнародної торгівлі – оцінка обсягу експорту й імпорту в постійних цінах у рамках одного періоду (року); генеральна торгівля – вартість зовнішньоторговельного обороту і вартість транзитних товарів; спеціальна торгівля – чистий зовнішньоторговельний оборот, тобто продукція, завезена в країну або вивезена з неї; реекспорт – вивіз раніше завезених товарів, які не підлягали переробці; реімпорт – увіз раніше вивезених товарів, які не підлягали переробці
2. Показники за критерієм структури міжнародної торгівлі	товарні – показники розподілу експорту й імпорту за основними товарними позиціями; географічні – розподіл міжнародної торгівлі за групами країн і регіонами; інституціональні – розподіл міжнародної торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну
3. Показники динаміки міжнародної торгівлі	темп зростання експорту/імпорту/зовнішньоторговельного обороту; темп приросту експорту/імпорту/ зовнішньоторговельного обороту
4. Показники результатів міжнародної торгівлі	– зовнішньоторговельне сальдо (сальдо торговельного балансу) – різниця вартісних обсягів експорту та імпорту країни; – сальдо балансу послуг – різниця між вартістю послуг, які країна надає з-за кордону, і вартістю послуг, які вона отримує з-за кордону; – сальдо балансу товарів і послуг – сума сальдо торговельного балансу та балансу послуг; – сальдо поточного рахунку платіжного балансу – сума сальдо торговельного балансу, балансу послуг та чистого зовнішнього доходу; – умови торгівлі – відношення індексу цін експортованих товарів до індексу цін імпортованих товарів; – обсяги експорту/імпорту у розрахунку на одну особу; – експортна, імпортна та зовнішньоторговельна квоти

Джерело: складено за даними [6; 7]

Рис. 2. Роль міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин

Джерело: складено за даними [3; 5; 11]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мочерний С.В. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2006. 687 с.
2. Стригіна А.В. Міжнародна економіка : навчальний посібник. Київ : Центр навч. літ-ри, 2006. 296 с.
3. Артьомова А.В., Ланчинська В.М. Сучасний стан і тенденції розвитку міжнародної торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2017. Вип. 1(25). С. 159–166. URL : http://elib.hduht.edu.ua/jspui/handle/123456789/1811 (дата звернення: 11.11.2019).
4. Пугачевська К.С. Сучасні тенденції лібералізації зовнішньої торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси*, *право*. 2013. № 3. С. 70–77.
5. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2001. 488 с.
6. Кравченко Р.А. Теоретичні проблеми розвитку сфери послуг. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 2. С. 115–119.
7. Малярець Л.М., Моргун Г.В. Аналіз ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу. *Бізнес Інформ*. 2015. № 1. С. 165–171.
8. World Trade Statistical Review 2019. *World Trade Organization* : вебсайт. URL : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e (дата звернення: 11.11.2019).
9. World Integrated Trade Solution. URL : https://wits.worldbank.org/CountryProfile (дата звернення: 11.11.2019).
10. Купріянова В.С., Матюшенко І.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність країн світу: практичні аспекти. *Бізнес Інформ*. 2018. № 5. С. 4–9.
11. Skrypnyk N., Sydorenko K. The main components of the formation of a modern innovation base of competitiveness in the context of globalization transformations. *Бізнес Інформ.* 2019. № 4. С. 115–123. URL : https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-4-115-123 (дата звернення: 11.11.2019).
12. Ставицька А.В. Заходи подолання глобальних та регіональних деструкцій світового ринку інформаційних технологій. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 6(11). С. 15–18. URL : http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/11_2017/11_2017.pdf (дата звернення: 11.11.2019).

REFERENCES:

1. Mochernyy S.V. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny: navch. posibn. [International Economic Relations: Educ. Manual] K.: Vyd-vo «Znannya-Pres», 2006. 687 p.
2. Stryhina A.V. Mizhnarodna ekonomika: navch. posibn. [International Economics: Educ. manual]. K.: Tsentr navch. lit-ry, 2006. 296 p.
3. Art'omova A., Lanchyns'ka V. (2017) Suchasnyy stan i tendentsiyi rozvytku mizhnarodnoyi torhivli [Current status and trends of international trade development]. Ekonomichna stratehiya i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. Vol. 1(25). pp. 159-166. (accessed 11 November 2019)

4. Puhachevs'ka K. (2013) Suchasni tendentsiyi liberalizatsiyi zovnishn'oyi torhivli [Current trends in foreign trade liberalization]. Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo. Vol. 3 pp. 70-77.

5. Tsyhankova T. Mizhnarodna torhivlya: navch. posibn. [International Trade: Educ. manual]. K.: Vyd-vo KNEU, 2001. 488 p.

6. Kravchenko R. (2017) Teoretychni problemy rozvytku sfery posluh [Theoretical problems of service sector development]. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini. Vol. 2. pp. 115-119.

7. Malyarets' L., Morhun H. (2015) Analiz efektyvnosti eksportno-importnoyi diyal'nosti pidpryyemstva dlya yiyi stratehichnoho kontrolinhu [Analysis of efficiency of export-import activity of the enterprise for its strategic control]. Biznes Inform. Vol. 1. pp. 165-171.

8. World Trade Statistical Review 2019. World Trade Organization. вебсайт. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e. (accessed 11 November 2019)

9. World Integrated Trade Solution. вебсайт. URL: https://wits.worldbank.org/CountryProfile. (accessed 11 November 2019)

10. Kupriyanova V., Matyushenko I. (2018) Zovnishn'oekonomichna diyal'nist' krayin svitu: praktychni aspekty [Foreign Economic Activity of the World: Practical Aspects]. Biznes Inform. Vol. 5, pp. 4-9.

11. Skrypnyk N., Sydorenko K. (2019) The main components of the formation of a modern innovation base of competitiveness in the context of globalization transformations. Biznes Inform. Vol. 4. pp. 115-123. вебсайт. URL: https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-4-115-123 (accessed 11 November 2019).

12. Stavytska Alla (2107) Zakhody podolannya hlobal'nykh ta rehional'nykh destruktsiy svitovoho rynku informatsiynykh tekhnolohiy [Measures to overcome global and regional destructions of the global information technology market]. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya. Vol. 6(11). pp. 15-18. вебсайт. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/11_2017/11_2017.pdf (accessed 11 November 2019).

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.5
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-2

БІЗНЕС-ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРИВОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

BUSINESS INFRASTRUCTURE SUPPORT FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE KRYVYI RIH REGION

Брутян К.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та менеджменту,
Криворізький факультет Запорізького національного університету

Васильєва С.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та менеджменту,
Криворізький факультет Запорізького національного університету

Brutyan Kateryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Management,
Faculty of Kryvyi Rih, Zaporizhzhya National University

Vasilyeva Svetlana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Management,
Faculty of Kryvyi Rih, Zaporizhzhya National University

Розвиток бізнес-інфраструктури забезпечить підвищення загального рівня поінформованості потенційних інвесторів, інших зацікавлених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, його ресурсний потенціал, перспективи економічного розвитку. Зростання надходжень інвестицій дасть змогу більш ефективно й оперативно вирішувати існуючі проблеми соціально-економічного розвитку міста. Результатом реалізації заходів буде формування позитивного іміджу, поліпшення сприятливого інвестиційного клімату в місті, що активізує інвестиційну діяльність і створить умови для більш ефективного залучення іноземних інвестицій, сприятиме розвитку диверсифікованої конкурентоспроможної економіки й надасть можливість створити додаткові робочі місця та збільшити надходження до бюджетів усіх рівнів. У статті розглянуто поняття та основні елементи інфраструктури бізнес-діяльності, визначено особливості розвитку бізнес-середовища. Проаналізовано стан та динаміку зовнішньоекономічної діяльності регіону. Представлено перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в Криворізькому регіоні.

Ключові слова: *бізнес-діяльність, інфраструктура, інвестиційний клімат, розвиток, зовнішньоекономічна діяльність, бізнес-середовище, реконструкція, ефективність.*

Развитие бизнес-инфраструктуры обеспечит повышение общего уровня осведомленности потенциальных инвесторов, других заинтересованных субъектов внешнеэкономической деятельности, его ресурсный потенциал, перспективы экономического развития. Рост поступлений инвестиций позволит более эффективно и оперативно решать существующие проблемы социально-экономического развития города. Результатом реализации мероприятий будут формирование положительного имиджа, улучшение благоприятного инвестиционного климата в городе, что активизирует инвестиционную деятельность и создаст условия для более эффективного привлечения иностранных инвестиций и будет способствовать развитию диверсифицированной конкурентоспособной экономики и позволит создать

дополнительные рабочие места и увеличить поступления в бюджеты всех уровней. В статье рассмотрены понятие и основные элементы инфраструктуры бизнес-деятельности, определены особенности развития бизнес-среды. Проанализированы состояние и динамика внешнеэкономической деятельности региона. Представлены перспективы развития малого и среднего бизнеса в Криворожском регионе.

Ключевые слова: *бизнес-деятельность, инфраструктура, инвестиционный климат, развитие, внешнеэкономическая деятельность, бизнес-среда, реконструкция, эффективность.*

The development of business infrastructure will provide an increase in the overall level of awareness of potential investors, other interested entities of foreign economic activity, its resource potential, prospects for economic development. Increasing investment income will help to solve existing problems of socio-economic development of the city more effectively and promptly. The measures will result in the formation of a positive image, improvement of a favorable investment climate in the city, which will stimulate investment activity and create conditions for more effective attraction of foreign investments, will promote the development of a diversified competitive economy and will provide an opportunity to create additional jobs and increase budgets. Partnerships should become an effective platform for developing bilateral relations, launching and implementing mutually beneficial projects in various fields (economy, education, culture and tourism, health, business and trade). Business infrastructure activities should become an effective tool for utilizing the city's existing potential for its own development, enhancing and expanding its export potential, improving the city's international image, deepening cooperation with foreign cities. Its advantages are the ability to provide a comprehensive approach to solving the problems of development of international cooperation and foreign economic activity. The result of realization of measures is forming of positive image, improvement of favourable investment climate, in town which will activate investment activity and will create terms for more effective bringing in of foreign investments, will assist development of the diversifyed competitive economy and give possibility to create additional workplaces and increase a receipt to the budgets of all levels. A concept and basic elements of infrastructure of business-activity, certain features of development of business-environment is considered in the article. Analysed state and dynamics of foreign economic activity of region. The presented prospects of development of small and middle business are in the Kryvyi Rih region.

Key words: *business-activity, infrastructure, investment climate, development, foreign economic activity, business-environment, reconstruction, efficiency.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі формування економічних відносин важливу роль як в Україні, так і в світі відіграє бізнес-інфраструктура. Особливу увагу потребують малі форми господарювання – малий бізнес. Саме мале та середнє підприємство дає змогу в найкоротший термін здійснити структурну перебудову економіки, сприяє насиченню ринку товарами та послугами і формуванню середнього класу. Проте в сучасних умовах господарювання за нестійкої економічної, політичної ситуації, фінансової кризи діяльність малих підприємств гальмується наявністю суттєвих проблем і перешкод у даній сфері, що призводить до уповільненості та диспропорційності їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Різні аспекти розвитку бізнес-інфраструктури малого підприємства досліджувалися та представлені у працях українських та зарубіжних учених, таких як: А. Алексєєв, В. Баумоль, З. Варналій, А. Вовчак, М. Вайт, Девідсон, Д. Ісаченко, Я. Кашуба, В. Кіцак, В. Кикоть, О. Костюк, Д. Пиріг, С. Реверчук та ін. Разом із тим чимало питань стосовно ефективного функціонування та розвитку малого бізнесу в Україні сьогодні залишаються ще недостатньо вивченими та потребують подальшого розгляду. Серед них важливим є законодавче регулювання підприємницької діяльності та його наслідки, формування сприятливого середовища для функціонування малих підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Формування в Кривому Розі ефективної системи розвитку бізнес-інфраструктури, яка забезпечувала б комплексний підхід до питання залучення інвестицій в економіку міста та розвитку міжнародної співпраці в усіх сферах життєдіяльності міста, формування його позитивного міжнародного іміджу, що в підсумку матиме безпосередній позитивний вплив на добробут мешканців Кривого Рогу.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – визначити поняття інфраструктури, розглянути особливості формування бізнес-інфраструктури, проаналізувати стан зовнішньоекономічної діяльності, порівняти динаміку розвитку галузей економіки з урахуванням іноземних інвестицій, запропонувати дієві механізми розвитку малого бізнесу в Криворізькому регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Бізнес-інфраструктура є важливим складником бізнес-середовища в регіоні. За відсутності розвиненої інфраструктури регіону підвищення продуктивності бізнес-діяльності неможливе.

Інфраструктура (від лат. infra – нижче, під та structura – будівля, розташування) – це

обов'язковий компонент будь-якої цілісної економічної системи, який являє собою сукупність інститутів, що обслуговують ринок і виконують визначені функції із забезпечення нормального режиму його функціонування. Інфраструктура покликана забезпечити цивілізований характер діяльності ринкових суб'єктів [1, с. 39].

Основними елементами бізнес-інфраструктури сучасного ринку є: торгово-промислові палати, митниці, агентства регіонального розвитку, технопарки та технополіси (інноваційна інфраструктура), консалтингові компанії, науково-дослідні установи, освітні заклади, інформаційна мережа, спеціалізовані банки, спеціалізовані страхові компанії, біржі, торги, аукціони, міжнародні виставки та ярмарки, транскордонні утворення, професійні, громадські, міжнародні організації та ін.

Бізнес-інфраструктурне забезпечення виконує низку важливих функцій у сприянні ЗЕД регіону: брокерську, інформаційну, консультативну, девелоперську (від англ. develop – розвивати, розробляти, створювати, вдосконалювати), інноваційну, промоутерську (від англ. promote – сприяти, просувати, допомагати) (табл. 1) [2, с. 174].

Наявність інфраструктури підтримки прямого іноземного інвестування в регіоні є об'єктивно необхідною і серед основних її завдань є такі: 1) здійснювати допомогу в пошуку об'єктів інвестування, партнерів; 2) надавати необхідну інформацію інвесторам про потенційні ринки збуту, конкурентів, тенденції розвитку ринків; 3) надавати консультації у сфері інвестування; 4) забезпечувати комфортні умови для здійснення бізнесу в регіоні. До складу цієї інфраструктури входять: агентства інвестиційного розвитку; регіональні інвестиційні фонди; регіональні венчурні фонди; інформаційні системи; система супроводу інвестиційних проєктів; науково-дослідні установи; спеціалізовані (інвестиційні) банки; страхові компанії; консалтингові компанії; міжнародні виставки; міжнародні інвестиційні форуми.

Загалом економічна ситуація в Україні не сприяє розвитку малого бізнесу – так уважають 68,2% опитаних. Лише 3% респондентів повністю задоволені бізнес-кліматом в Україні. Інфляція (56,3%), рівень податкового навантаження (42,24%), високий рівень корупції (41,9%) та нестача кваліфікованих фахівців (39,3%) – основні чинники негативної оцінки бізнес-клімату. Разом із тим лише 4% вважають, що інфляція заважає розвитку бізнесу насамперед.

Близько 21,6% опитаних назвали систему оподаткування головною сферою, яка потребує змін. 14,7% опитаних найбільше стурбовані доступністю кредитних коштів, для 9% найбільш неприйнятним є рівень корупції. По 6,1% респондентів хотіли б насамперед змінити на користь свого підприємства ситуацію з держав-

Таблиця 1

Основні функції, які виконують суб'єкти бізнес-інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності регіону

Функція	Зміст функції	Суб'єкти бізнес-інфраструктури ЗЕД регіону
брокерська	допомога у пошуку клієнтів, агентів, дистриб'юторів	консалтингові компанії, торгово-промислові палати, агентства регіонального розвитку, інформаційні мережі, біржі, торги, аукціони, міжнародні виставки та ярмарки
інформаційна	надання суб'єктам ЗЕД необхідної інформації про потенційні ринки збуту, конкурентів, тенденції на світових ринках тощо	торгово-промислові палати, агентства регіонального розвитку, інформаційні мережі, науково-дослідні установи
консультативна	надання консультацій фахівців у сфері ЗЕД, організація семінарів, конференцій, навчальних програм	консалтингові компанії, торгово-промислові палати, агентства регіонального розвитку, науково-дослідні установи, освітні заклади
девелоперська	забезпечення комфортних умов здійснення міжнародного бізнесу в регіоні	митниця, логістичні компанії, спеціалізовані банки, спеціалізовані страхові компанії, компанії з надання послуг у сфері іноземних мов та консультації з міжкультурних відмінностей, а також у сфері міжнародного права
інноваційна	розроблення та апробація новітніх технологій у галузях економіки, зокрема в експортних	індустріальні (промислові) парки, технопарки, технополіси
промоутерська	заходи та програми, спрямовані на просування вітчизняних товарів на міжнародні ринки, а також заохочення міжнародного бізнесу та іноземних інвестицій до діяльності в регіоні	бюро сприяння інвестиціям, агентства регіонального розвитку, торгово-промислові палати

ною підтримкою бізнесу та платоспроможністю населення [3, с. 56–58].

Складна економічна ситуація в Україні та низький платоспроможний попит стимулюють малий бізнес освоювати зовнішні ринки. 27% підприємств уже експортують товари на зовнішні ринки, 30,3% мають намір виходити на експортні ринки у 2020 р. Майже всі ці компанії очікують на зростання рівня прибутків

Кривий Ріг – місто металургів і гірників, талановитих і працьовитих людей, об'єднаних у громаду із сильною та компетентною владою; «сталеве серце» України, сучасний промисловий мегаполіс світового значення; культурний, науковий, освітній, спортивний центр Дніпропетровщини. Це відкритий до співробітництва зі світом регіон, готовий упроваджувати інвестиційні проєкти з партнерами з усіх країн світу. Кривий Ріг – ефективний майданчик для інвестицій. Сьогодні місто – один із лідерів економічного розвитку регіону, місто з великим потужним потенціалом.

Кривий Ріг активно співпрацює з ключовими міжнародними фінансово-кредитними установами: Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейським інвестиційним банком (ЄІБ), Північною екологічною фінансовою корпорацією (НЕФКО), німецьким товариством міжнародного співробітництва GIZ (GIZ).

У Кривому Розі успішно реалізується практика соціального партнерства, що полягає у поєднанні зусиль і ресурсів влади та бізнесу міста задля спільного втілення соціально-економічних і культурних проектів у всіх сферах його життєдіяльності.

У межах реалізації практики корпоративно-соціального партнерства в 2018 р. між виконавчим комітетом Криворізької міської ради та підприємствами міста були укладені договори про співробітництво. Соціальними партнерами стали такі промислові підприємства: товариство з обмеженою відповідальністю «МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ» і його комбінати (приватні акціонерні товариства «Північний гірничо-збагачувальний комбінат», «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат», «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат»), публічні акціонерні товариства «Південний гірничо-збагачувальний комбінат» та «АрселорМіттал Кривий Ріг». Кошти підприємств – соціальні інвестиції в сумі 141,5 млн грн – у рамках цієї співпраці були спрямовані на розвиток інфраструктури міста, проведення культурно-масових та інших заходів, спрямованих на розвиток Кривого Рогу.

Учасниками інформаційної інфраструктури є регіональні інвестиційні фонди. Найбільш великі з них створені у Дніпропетровській області – Криворізька агенція регіонального розвитку.

Криворізька агенція регіонального розвитку є неприбутковою добровільною громадською організацією, яка створена для об'єднання зусиль науковців, освітян, громадських діячів, представників органів державних та громадських організацій, представників промислових підприємств із різною формою власності, громадян, для вирішення економічних, соціальних, екологічних, культурних, освітніх та інших проблем на шляху до сталого розвитку Криворізького регіону.

Для зміцнення конкурентних позицій Кривого Рогу, поліпшення інвестиційного клімату та залучення інвестицій, а також із метою сприяння диверсифікації економіки, створенню нових робочих місць, розвитку сучасної виробничої й ринкової інфраструктури на території міста створено індустріальний парк «Кривбас». Пріоритетними напрямами його діяльності визначено «Будівництво та будматеріали», «Машинобудування», «Логістику».

Влада міста здійснює заходи, що поліпшують інвестиційний клімат та впливають на залучення інвестицій як у діючі виробництва, так і у формування (започаткування) нового бізнесу.

Аналіз окремих статистичних показників дає змогу оцінити загальний стан інвестиційної діяльності в місті за обсягами капітальних інвестицій в економіку міста (табл. 2).

За підсумками 2018 р. частка капітальних інвестицій у загальному обсязі Дніпропетровської області становить 36,3% та сягає 8,8 млрд грн. Цей показник є більшим, ніж у 18 областях України, у тому числі таких економічно розвинених, як Запорізька, Миколаївська, Одеська, Полтавська. Це є свідченням того, що підприємства міста вкладають значні фінансові ресурси в заміну основних фондів на більш енергоефективні та ресурсозберігаючі.

Постійно зростають обсяги виконаних будівельних робіт. За 2018 р. цей показник становив 2 917,1 млн грн, що на 13,6% більше від обсягу робіт, виконаних у 2017 р., та становить 52,4% від загального обсягу в Дніпропетровській області (перше місце). За характером будівництва обсяги робіт розподілилися так: роботи з нового будівництва, реконструкції та технічного переозброєння становили 75,8% від загального обсягу, решта – з капітального та поточного ремонтів (12,5% та 11,7% відповідно).

Кривий Ріг є лідером за розміром вкладених в економіку міста іноземних інвестицій, оскільки їхня частка в підприємствах міста становить 10% від цього показника по Україні.

Зміни в обсягах прямих іноземних інвестицій пов'язані з коливанням курсу валют. Фактичного відтоку капіталів не відбулося.

Як і в переважній більшості міст країни, причини та терміни залучення іноземних інвестицій в економіку міста пов'язані з приватизаційними процесами, що проходили із середини 90-х років XX ст. до середини 2000-х років.

Станом на 31.12.2018 іноземні інвестиції надійшли з 28 країн світу. Основними країнами-інвесторами є: ФРН (92,3% від загальної суми іноземних інвестицій), Республіка Кіпр – 3,8%, Королівство Нідерланди – 3,3%. Переважна

більшість прямих іноземних інвестицій залучена в підприємства промислової галузі, у тому числі: у переробну – 93,8%, добувну – 5,6%, що переважно належать до галузей металургії та добування руди.

На якість життя в місті впливає чимало показників, одним із них є наявність достатньої кількості робочих місць, які б забезпечували гідний рівень доходів населенню.

Загалом економіка міста характеризується, з одного боку, монопрофільністю, з іншого – експорторієнтованістю. Підприємства Кривого Рогу є одними з найбільших експортерів товарів в Україні, що позитивно впливає на платіжний баланс держави, оскільки наявне значне позитивне сальдо зовнішньоторговельного обороту становить 2,3 млрд дол. США (табл. 3).

Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку Кривого Рогу протягом 2014–2018 рр. млн дол. США

Джерело: складено за [4]

Таблиця 2

Динаміка капітальних інвестицій та виконаних будівельних робіт у Кривому Розі протягом 2014–2018 рр., млн грн

	2014	2015	2016	2017	2018
Капітальні інвестиції за рахунок усіх джерел	6 693,9	5 986,0	4 862,2	6 695,5	8 832,0
Виконання будівельних робіт, УСЬОГО у тому числі:	1 798,2	2 070,0	2 119,0	2 568,0	2 917,1
– з нового будівництва, реконструкції та технічного пе-реозброєння;	1 107,9	1 290,9	1 483,6	1 823,4	2 210,8
– капітальний та поточний ремонти	690,3	779,1	635,4	744,6	706,3

Джерело: складено за [4]

Таблиця 3

Динаміка зовнішньоекономічної діяльності підприємств Кривого Рогу протягом 2014–2018 рр., млн. дол. США

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Експорт товарів	5 345,6	5 015,3	5 196,4	4 646,1	3 104,5
Імпорт товарів	1 115,5	1 038,8	672,5	667,4	785,3
Зовнішньоторговельний оборот товарів	6 461,1	6 054,1	5 868,9	5 313,5	3 889,8
Сальдо	4 230,1	3 976,5	4 523,9	3 978,7	2 319,1

Джерело: складено за [4]

Протягом аналізованого періоду відбулися зміни в динаміці експортно-імпортних операцій підприємств, що здійснюють діяльність на території Кривого Рогу. Так, у 2018 р. порівняно з 2014 р. розмір експорту в місті скоротився майже на 42%, імпорту – на 30%, а загальний показник зовнішньоторговельного обороту знизився на 45%.

Загалом у 2018 р. зовнішньоторговельний оборот товарів підприємств міста становив 3,9 млрд дол. США (табл. 4).

Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 2,3 млрд дол. США. За 2018 р. експорт становив 3,1 млрд дол. США, а імпорт – 785,3 млн дол. США. Зміни в обсягах зовнішньоекономічної діяльності в місті пов'язані, перш за все, зі світовою кон'юнктурою цін на металопродукцію та мінеральну сировину, з якої її виробляють.

Найбільшу питому вагу в структурі експорту товарів криворізьких підприємств мають мінеральна сировина, недорогоцінні метали та вироби з них. За 2018 р. показник за цими позиціями становив 43,5% та 55,1% відповідно. Як свідчать дані статистики, за останні п'ять років відбулися зміни в структурі товарних експортних позицій. У 2018 р. порівняно з 2014 р. на 4,1 п. п. знизилася частка експорту мінеральної сировини, тоді як питома вага експорту недорогоцінних металів та виробів з них зросла на 5,9 п. п. У структурі імпортних поставок у 2018 р. найбільша питома вага належить нафтопродукції – 68,8% (540,4 млн дол. США), продукції машинобудування – 7,1% (56,0 млн дол. США). Географічна структура зовнішньоторговельних товарних операцій міста налічує 104 країни світу (табл. 5).

Географія експортних поставок товарів протягом останніх двох років зазнала певних структурних змін. Так, якщо у 2014 р. частка продукції на експорт в країни Співдружності Незалежних Держав становила 11,1%, у. 2016 р. – 17,5%, то в 2018 р. – лише 4,8%. Натомість збільшилися експортні потоки до Африки – з 7,9% у 2014 р. до 19,1% у 2018 р. Найбільшими торговими партнерами міста за підсумками 2018 р. є Китайська Народна Республіка (783,9 млн дол. США), Арабська Республіка Єгипет (370,0 млн грн.), Турецька Республіка (299,7 млн дол. США), Республіка Ірак (256,6 млн дол. США), Республіка Польща (229,0 млн грн).

Іноземні інвестори часто потребують підтримки з боку спеціалізованих установ на території тієї країни, регіону, куди вони спрямовують свій капітал. Інтерес для іноземних бізнесменів представляє зазвичай така інформація: внутрішня і міжнародна конкуренція в регіоні; перспективи розвитку основних ринків регіону; канали дистрибуції, конкуренція; рівень технологічного розвитку основних суб'єктів економіки; правові аспекти розвитку підприємництва. Вони прагнуть дізнатися, як розвиваються підприємства в галузях і суміжних секторах. Інформація повинна включати результати аналізу розвитку виробництва, споживання, зайнятості, а також ключових суб'єктів галузевих ринків. Інвестор також потребує підтримки з приводу візитів у країну, відвідування об'єктів/місць для інвестування; переговорів; реєстрації; отримання ліцензій, дозволів, узгоджень; наймання працівників тощо [6, с. 190].

Малий бізнес в Україні активно розвивається й оптимістично налаштований на 2020 р., незважаючи на несприятливий бізнес-клімат. Такими є висновки Індексу настроїв малого бізнесу, котрий уперше провела Європейська бізнес-асоціація спільно з компанією ЛІГА:ЗАКОН у межах проєкту Unlimit Ukraine. Загальний Індекс настроїв малого бізнесу становить 3,2 із 5 можливих, що відповідає нейтральному рівню. При цьому такі складники Індексу, як оцінка поточного стану бізнесу, динаміка його розвитку за останні шість місяців, прогноз ситуації на наступні шість місяців та оцінка бізнес-клімату, виявили кардинально протилежні настрої з боку підприємців.

Дослідження виявило потужні оптимістичні настрої в очікуваннях бізнесу на 2020 р. 76,2% опитаних очікують, що стан справ у їхньому бізнесі поліпшиться вже протягом наступних пів року. 87% прогнозують зростання прибутків у 2020 р. Значний оптимізм підприємці демонструють у планах розвитку свого бізнесу цього року. Зокрема: 54,2% планують збільшити кількість працівників, 57,3% – підняти рівень зарплати найманих працівників, 64,3% мають намір збільшити обсяг фінансування свого бізнесу у 2020 р. Дослідження свідчить про орієнтування малого бізнесу на експорт. 27% опитаних компаній уже вийшли на зовнішні ринки, а 30,3% планують вийти цього року. Компанії налаштовані на розвиток своїх підприємств і реінвестування зароблених коштів у власний бізнес.

Складнощі з отриманням кредитів стримують розвиток малого бізнесу. За даними дослідження, 82% компаній потребують кредитних коштів. При цьому 65% опитаних мають із цим труднощі, із них для 15,5% залучення кредитів «абсолютно неможливе».

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Попри несприятливий бізнес-клімат в Україні, малі підприємства активно розвиваються й налаштовані оптимістично на 2020 р. Малий бізнес узяв курс на зовнішні ринки в пошуках платоспроможних клієнтів. Розвиток малого бізнесу стимулює українську економіку: нові робочі місця, підвищення рівня зарплат, реінвестування зароблених коштів у бізнес, вихід на зовнішні ринки та стимулювання валютних надходжень.

Переважна більшість компаній відзначає негативний вплив інфляції на свій бізнес.

Серед актуальних проблем компаній найбільше стурбовані податковим навантаженням,

Таблиця 4

Динаміка експортної діяльності підприємств Кривого Рогу протягом 2014–2018 рр. у розрізі товарних позицій, млн дол. США

Назва товарної позиції	2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.	
	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%
Готові харчові продукти	9 793,5	0,2	8 549,7	0,2	8 085,8	0,2	5 571,9	0,1	10 392,5	0,3
Мінеральні продукти	2 547 081,4	47,6	2 0751 20,7	41,4	2 514 093,7	48,4	2 159 924,2	46,5	1 350 613,1	43,5
Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	5 920,9	0,1	4 476,5	0,1	2 791,5	0,1	3 033,2	0,1	3 587,4	0,1
Текстильні матеріали та текстильні вироби	20 512,5	0,4	18 686,6	0,4	20 035,5	0,4	20 466,8	0,4	12 002,0	0,4
Недорогоцінні метали та вироби з них	2 629 811,9	49,2	2 826 895,9	56,4	2 608 524,1	50,2	2 433 142,2	52,4	1 710 696,4	55,1
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	33 671,0	0,6	32 655,9	0,7	29 017,0	0,6	16 664,2	0,4	9 228,9	0,3
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	92 700,0	1,7	44 523,3	0,9	10 220,6	0,2	1 746,4	0,0	2 085,5	0,1
Інше	6 086,2	0,1	4 394,2	0,1	3 644,7	0,1	5 544,3	0,1	5 853,3	0,2
УСЬОГО	**5 345 577,5**	100	**5 015 302,8**	100	**5 196 412,9**	100	**4 646 093,2**	100	**3 104 459,1**	100

Джерело: складено за [4]

Таблиця 5

Географія експортних операцій підприємств Кривого Рогу протягом 2014–2018 рр., млн дол. США

Країни (континенти)	2014		2015		2016		2017		2018	
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %
Країни СНД	593,5	11,1	798,6	15,9	910,4	17,5	582,6	12,5	148,7	4,8
Інші країни світу	4 752,1	88,9	4 216,7	84,1	4 286,0	82,5	4 063,5	87,5	2 955,8	95,2
Європа	1 469,3	27,5	1 082,6	21,6	1 083,6	20,9	942,2	20,3	685,1	22,1
Азія	2 858,1	53,5	2 573,5	51,3	2 696,7	51,9	2 394,6	51,5	1 644,7	53,0
Африка	424,6	7,9	559,9	11,2	505,5	9,7	720,0	15,5	592,5	19,1
Америка	0,1	0,0	0,7	0,0	0,2	0,0	6,5	0,1	33,5	1,1

Джерело: складено за [5]

доступністю кредитів для розвитку та рівнем корупції в Україні.

Пріоритети місцевої політики у сфері залучення інвестицій та міжнародної співпраці: концентрація та спрямування інвестицій на забезпечення розвитку нових для міста галузей економіки; ресурсна збалансованість бізнес-планів інвестиційних та інноваційних проєктів суб'єктів господарювання, які належать територіальній громаді міста; прозорість та ефективність механізму надання підтримки реалізації проєктів у місті; безпечність для навколишнього природного середовища, життя й здоров'я криворіжців запроваджуваних проєктів.

Основні рекомендації щодо розвитку бізнес-інфраструктури під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Криворізькому регіоні: формування прозорого та відповідального бізнесу; сприяння розвитку малого та середнього бізнесу за допомогою залучення інвестицій; вдосконалення стандартів корпоративного управління та його гнучкості, підвищення захисту прав учасників бізнесу, зменшення ризику рейдерських захоплень, підвищений рівень захисту прав кредиторів, запобігання відтоку капіталу з Криворізького регіону, спрощення процедур вирішення внутрішніх корпоративних конфліктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики ; 4-е вид. Київ : Знання КОО, 2008. 302 с.
2. Кикоть В.И. Особенности развития малого предпринимательства в Украине. *Культура народов Причерноморья*. 2006. № 88. С. 63–66.
3. Костюк О.М. Розвиток малого бізнесу в Україні. *Інвестиції: практика та досвід.* 2010. № 12. С. 44–48.
4. Звіт з виконання у 2018 році програми економічного та соціального розвитку м. Кривого Рогу на 2017–2019 роки. URL : https://so.kr.gov.ua›osxfile (дата звернення: 07.10.2019).
5. Індекс настроїв малого бізнесу 2020. URL : https://eba.com.ua/ indeks-nastroyiv-malogo-biznesu-2018/ (дата звернення: 15.10.2019).
6. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні». URL : http://zakon1.rada.gov.ua (дата звернення: 05.10.2019).
7. Податковий кодекс України. URL : http://zakon1.rada.gov.ua. (дата звернення: 07.10.2019).
8. Щорічний статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL : http : //www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 09.10.2019).
9. World Economic Forum. Global Competitiveness Index. Country / Economy profiles. Finland. URL : http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/country-profiles/ (дата звернення: 30.10.2019).

REFERENCES:

1. Varnalij Z. S. (2008) *Male pidpryjemnyctvo: osnovy teoriji i praktyky* [Small enterprise: bases of theory and practice]. K.: T-vo «Znannja», KOO.
2. Kikot' V. I. (2006) Osobennosti razvitiya malogo predprinimatel'stva v Ukraine [Features of development of small enterprise are in Ukraine] *Kul'tura narodov Prichernomor'ya,* no. 88. pp. 63-66.
3. Kostjuk O. M. (2010) Rozvytok malogho biznesu v Ukrajini [Development of small business is in Ukraine] *Investyciji: praktyka ta dosvid*, no. 12. pp. 44-48.
4. Zvit z vykonannja u 2018 roci proghramy ekonomichnogho ta socialjnogho rozvytku m. Kryvogho roghu na 2017-2019 roky. [A report is from implementation in 2018 year of the program of economic and social development of m. Kryvogho roghu on 2017-2019]. Available at: https://so.kr.gov.ua › osxfile (accessed 07.10.2019)
5. Indeks nastrojiv malogho biznesu 2020. [Index of moods of small business 2020]. Available at: https://eba.com.ua/indeks-nastroyiv-malogo-biznesu-2018/ (accessed 15.10.2019)
6. Zakon Ukrajiny «Pro Nacionaljnu proghramu spryjannja rozvytku malogho pidpryjemnyctva v Ukrajini» [About the National program of assistance development of small enterprise in Ukraine]. Available at: http://zakon1.rada.gov.ua. (accessed 05.10.2019)
7. Podatkovyj kodeks Ukrajiny [Internal revenue code of Ukraine]. – Available at: http://zakon1.rada.gov.ua. (accessed 07.10.2019)
8. Shhorichnyj statystychnyj zbirnyk. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny* [Government service of statistics of Ukraine] Available at: http://www.ukrstat.gov.ua. (accessed 09.10.2019)
9. World Economic Forum. *Global Competitiveness Index*. Country/Economy profiles. Finland. Available at: http://reports. weforum.org/global-competitiveness-index/country-profiles.(accessed 30.10.2019)

УДК 378.4(477):37.014.25:004.738
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-3

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ УНІВЕРСИТЕТІВ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ

DEVELOPMENTAL CHARACTERISTICS OF UNIVERSITIES AMID ACTIVATION OF INTERNATIONAL EDUCATIONAL MIGRATION

Венгерська Н.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
природних ресурсів і економічної теорії,
Запорізький національний університет

Коваленко І.О.
студентка економічного факультету,
Запорізький національний університет

Venherska Natalia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of International Economics,
Natural Resources and Economic Theory,
Zaporizhzhia National University

Kovalenko Inna
Student of Economics Department,
Zaporizhzhia National University

Авторами статті розглянуто особливості розвитку українських університетів в умовах посилення міжнародної освітньої міграції. Проаналізовано структуру та динаміку сьогоднішнього стану освітньої еміграції з України і виявлено основні мотиви вибору мігрантами навчання за кордоном. Окреслено економічні вигоди країн, що приймають студентів. Обґрунтовано важливість наявності та підтримки бренду у закладах вищої освіти. Визначено роль соціальних мереж у процесі залучення вітчизняних та іноземних абітурієнтів до навчання, розкрито цілі просування освітніх закладів на Інтернет-платформах. Запропоновано перелік рекомендацій щодо підвищення конкурентних позицій та репутації українських університетів на міжнародному ринку освітніх послуг за допомогою маркетингових інструментів стратегічного розвитку.

Ключові слова: *міжнародна освітня міграція, ринок освітніх послуг, студентство, маркетинговий розвиток університетів, заклади вищої освіти, мобільність, соціальні мережі.*

Авторами статьи рассмотрены особенности развития украинских университетов в условиях активизации международной образовательной миграции. Проведен анализ структуры и динамики сегодняшнего состояния образовательной эмиграции из Украины, а также выявлены основные мотивы выбора мигрантами обучения за рубежом. Определены экономические выгоды стран, принимающих студентов. Обоснована важность наличия и поддержки бренда в учреждениях высшего образования. Определена роль социальных сетей в процессе привлечения отечественных и иностранных абитуриентов к обучению, раскрыты цели продвижения образовательных учреждений на Интернет-платформах. Предложен перечень рекомендаций по повышению конкурентных позиций и репутации украинских университетов на международном рынке образовательных услуг с помощью маркетинговых инструментов стратегического развития.

Ключевые слова: *международная образовательная миграция, рынок образовательных услуг, студенчество, маркетинговое развитие университетов, высшие учебные заведения, мобильность, социальные сети.*

In the conditions of growing competition in the international market for educational services, the importance of educational migration as an important intellectual form of migration movements is increasing. The massive departure of Ukrainian youth to study abroad could be a threat to the country's future. There is a strong chance that stu-

dents who receive education outside Ukraine will remain in the recipient country with the status of migrant workers. This situation will inevitably lead to such negative consequences as a decrease in the number of highly qualified personnel, a decrease in the scientific and technological progress, an aging nation and complete loss of labor potential in general. Based on the global experience of expanding the role of intellectual capital in economic development, the topic of studying the impact of international educational migration on the activities of Ukrainian universities and finding ways to increase their rankings at the international level to prevent outflow of the most active and promising part of the population is relevant. The considerable loss of intellectual capital of Ukraine and the prospect of worsening the situation should stimulate the government of the country to pay great attention to the development of a strategy for international education. Consequently, the authors of the article consider the developmental characteristics of Ukrainian universities in the context of increasing international educational migration. The current state of educational emigration from Ukraine, its structure and dynamics are analyzed, and the main motives of migrants to study abroad are revealed. The economic benefits of the recipient countries are outlined. The importance of branding of higher education institutions is substantiated. The role of social networks in the process of attracting domestic and foreign entrants to study is determined, the goals of university promotion on Internet platforms are revealed. The list of recommendations for improve international competitiveness and reputation of Ukrainian universities using strategic development tools in the international market of educational services is offered.

Key words: *international educational migration, the market for educational services, students, marketing development of universities, universities, mobility, social networks.*

Постановка проблеми. У зв'язку зі зростанням ролі інтелектуального капіталу у розвитку економіки посилюється значення міжнародної освітньої міграції. Поглиблення інтеграційних процесів сприяє розширенню можливостей навчання, активізує академічну мобільність та збільшує попит на міжнародну якісну освіту. Проте масовий виїзд української молоді за кордон може стати загрозою для майбутнього країни. Здебільшого студенти, які навчаються за межами України, планують не повертатися на батьківщину з набутими знаннями, а залишитися в країні-реципієнті зі статусом трудових мігрантів. Описана ситуація може призвести до низки негативних наслідків, таких як зменшення кількості висококваліфікованих кадрів, зниження рівня науково-технічного прогресу, втрата трудового потенціалу загалом. Тому актуальним є дослідження впливу міжнародної освітньої міграції на розвиток українських університетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теми освітньої міграції та її впливу на стан економіки країни внесли такі вчені, як О. Гринькевич [1] та П. Безуглий [2]. Тенденції освітньої міграції у контексті глобалізаційних процесів висвітлено Л. Жураковською [3]. Проблемам маркетингу освітніх послуг присвятили свої наукові праці О. Мельникова [4], С. Семенюк [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз вищенаведених наукових робіт свідчить, що питання розвитку українських університетів в умовах міжнародної освітньої міграції є не досить розкритим та потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей. Метою статті є висвітлення особливостей розвитку університетів в умовах міжнародної освітньої міграції та розроблення рекомендацій щодо вдосконалення їхньої маркетингової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Освітня міграція є невід'ємним складником процесу інтеграції освіти, науки та виробництва, а саме спільного використання потенціалу освітніх, наукових та виробничих організацій у взаємних інтересах. О. Гринькевич розглядала освітню міграцію як масове соціокультурне явище, пов'язане з переміщенням людей за межі регіону чи країни постійного проживання з метою підвищення свого освітнього рівня, здобуття знань [1].

За територіальною ознакою виділяють внутрішню освітню міграцію (переміщення до навчальних закладів у межах країни) та зовнішню (переміщення до навчальних закладів за межі своєї країни) [6].

У дослідженнях західних учених [7] під час вивчення причин міграції одним із найпопулярніших інструментів аналізу міграції є модель push-pull-факторів. Тобто розрізняються фактори, які стимулюють рішення виїхати з країни еміграції або країни-донора (push-фактори). А є фактори, які притягують мігрантів переїжджати саме в певну країну (pull-фактори). У різних дослідженнях стимули до міграції поділяють на:

– економічні (значний розрив у зарплатні, умови життя, економічний клімат, підприємницькі можливості);

– політичні (політичний тиск, бюрократія, адміністративні обмеження ведення бізнесу/проектів);

– культурні (нівеляція цінностей, культурна дезінтеграція);

– сімейні (кращі життєві та/чи освітні можливості для дітей);

– кар'єрні (розвиток кар'єри, професійне визнання).

Професійними пуш-факторами є розвиток кар'єри, здобуття досвіду в більш престижній науковій інституції, можливість використовувати сучасніше обладнання, нагода публікуватись у міжнародних/іноземних виданнях, дослідження в нових сферах, недоступних у рідній країні. В основному молодь їде навчатися в західні уні-

верситети через загальне враження економічного занепаду в країні.

Приєднання України до Болонського процесу (2005 р.), Революція Гідності (2013 р.), анексія Криму (2014 р.), військові події на Сході України (з 2014 року дотепер), Угода про асоціацію між Україною і Європейським Союзом (2014 р.) стали причиною активних процесів в освітній міграції. Так, за даними Інституту статистики ЮНЕСКО, кількість українських студентів в іноземних університетах у 2017 навчальному році зросла на 48% порівняно з 2012 навчальним роком (табл. 1).

Відносний рівень вихідної мобільності студентів (відношення кількості тих, хто виїжджає на навчання за кордон, до загальної кількості студентів у країні) за період 2001–2017 років збільшився в Україні майже у 5 разів. У 2017 коефіцієнт вхідної мобільності становив 3,165%, а коефіцієнт вихідної мобільності – 4,631% [8].

За своєю сутністю освітня міграція передбачає тимчасове перебування на території розташування закладу освіти з подальшим поверненням мігранта до колишнього місця проживання. Проте Україна зіткнулася в цьому плані з досить широкою міграційною проблемою під назвою «відтік мізків» – рухом інтелектуального капіталу, який відбувається в односторонньому напрямку – з країни. Якщо більшість іноземних студентів після завершення навчання в Україні повертається на батьківщину (що значною мірою пояснюється міграційною політикою України та відповідною нормативно-правовою базою щодо іноземних студентів), то українська молодь зацікавлена знайти роботу і залишитись у країні, де здобула закордонний диплом.

Найчастіше молодь їде до Польщі, Росії, Німеччини, Канади, Чехії, Італії, США, Іспанії, Австрії, Франції, Словаччини. Ці країни отримують понад 90% усіх українців, які навчаються за кордоном (рис. 1).

Соціологічні дослідження, проведені у Польщі у 2014–2015 роках серед іноземних студентів, показують, що більше двох третин українських студентів мали намір залишитися у цій країні після завершення навчання (табл. 2).

Аналогічні опитування, проведені польськими дослідниками у 2015 і 2017 роках, дали

Рис. 1. Кількість українських студенток та студентів за кордоном у 2016/2017 навчальному році [7]

Таблиця 1

Міжнародна мобільність студентів в Україні у 2012–2017 роках [8]

Індикатор	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість студентів з України, які навчаються за кордоном, осіб	37216	42530	49966	68295	77263	77219
Кількість іноземних студентів в Україні, осіб	43609	49686	60037	57583	54144	52768
Чистий потік міжнародної мобільності студентів, осіб	6393	7156	10071	-10712	-23119	-24451

Таблиця 2

Плани іноземних студентів окремих країн після завершення навчання у Польщі (опитування 2014–2015 років) [9]

	Мають намір залишитися у Польщі, %	Мають намір працювати у Польщі, %
Україна	70	77
Білорусь	63	81
Росія	75	75
Інші країни	58	59

підстави сформулювати висновок, що Україна не матиме суттєвих переваг внаслідок здобуття українськими студентами вищої освіти у Польщі, оскільки лише 13% опитаних українців мають намір повернутися на батьківщину (рис. 2).

Проте багато респондентів серед українців вважає, що нинішня криза в Україні є тимчасовою, ситуація на батьківщині поліпшиться, і молоді люди зможуть досягти своїх життєвих цілей в Україні [9].

Українські студенти є стратегічно важливими для Польщі, де вони становлять 55% від усього іноземного студентства. З огляду на те, що більшість із них платить зі своєї кишені і за навчання, і за проживання, це важливі інвестиції для Польщі, які компенсують демографічний спад та виїзд польської молоді до закладів вищої освіти в інших країнах ЄС. Тож польські заклади будуть і надалі проводити активну рекрутацію в Україні, щоб утримати або навіть наростити її обсяги.

Згідно з даними, що отримала дослідницька компанія Active Group під час опитування «Стан освіти в Україні» (серпень-вересень 2017 рік), першою причиною виїзду студентів за кордон є криза довіри до освіти України. «Корисною» свою освіту вважають 44,6% опитаних, «радше корисною» – 23,6%, «точно не корисною» – 9,8% [10]. Оцінка «корисності» освіти чітко залежить від того, чи працює респондент за своєю спеціальністю, чи ні.

Наступною причиною є якість наданих в Україні освітніх послуг. 35,6% респондентів переконані, що українці надають перевагу навчанню в країнах «західного світу» через те, що там якісніша освіта.

Однією з основних причин також є те, що освіта в Західній Європі розглядається передусім як вдалий привід для еміграції. 35,1% респондентів стверджують, що навчання за кордоном – це можливість залишитися на постійне місце проживання. Тобто цінністю у такому разі є не здобуті знання, а комфортне довкілля та можливість у майбутньому легше знайти роботу (рис. 3).

Доцільно зазначити, що саме українські заклади вищої освіти (ЗВО) пропагують освіту за кордоном. Одним із джерел інформації про здобуття закордонної вищої освіти та можливість академічної мобільності для української молоді є безпосередньо офіційні сайти вітчизняних ЗВО. Тобто, розширюючи міжнародні

Рис. 2. Плани українських студентів після завершення навчання у Польщі (опитування 2015 і 2017 років) [9]

Рис. 3. Основні переваги навчання на Заході за думкою респондентів (серпень – вересень 2017 р.) [10]

зв'язки, інтегруючись у міжнародний освітній простір, українські виші на добровільних засадах експортують свій освітній контингент до інших країн, тим самим знецінюють престиж та імідж вітчизняної вищої школи, обмежують можливості для розвитку освітньої сфери, провокують погіршення економічної та демографічної ситуації.

На наш погляд, вирішення проблеми міжнародної міграції полягає саме у створенні та підтримці бренду освітнього закладу. Наявність бренду у ЗВО забезпечує йому низку конкурентних переваг: бути більш привабливим для споживачів, роботодавців та інвесторів, формувати їхнє лояльне ставлення до вишу на ринках праці та освітніх послуг, налагоджувати тісні зв'язки з провідними вітчизняними та зарубіжними партнерами [11].

Просування ЗВО у соціальних мережах також є одним із пріоритетних заходів щодо залучення до навчання потенційних як вітчизняних, так і іноземних студентів. Традиційні канали комунікації втрачають свою ефективність порівняно з соціальними мережами. Зрештою, саме там більшість абітурієнтів проводить левову частку свого вільного часу.

Можна виділили такі цілі просування ЗВО у соціальних мережах: посилення присутності ЗВО на соціальних платформах; збільшення трафіку сайту ЗВО; посилення позитивного іміджу ЗВО; формування позитивного ставлення споживачів освітніх послуг. У контексті залучення абітурієнтів до ЗВО здійснення маркетингу в соціальних мережах сприятиме формуванню його сприятливого образу, допоможе забезпечити постійний двосторонній зв'язок із цільовою аудиторією, а також здійснювати збір інформації про ставлення цільових груп до діяльності ЗВО.

Реалізація маркетингової стратегії просування освітніх послуг у соціальних мережах дасть змогу підвищити інтерес цільової аудиторії до ЗВО як перед початком навчального року в період надходжень, так і підтримувати інтерес загалом: покращити його визнання, а також лояльність майбутніх студентів.

Крім того, щоб бути конкурентоспроможною та займати лідируючі позиції у світових рейтингах найкращих освітніх систем, наша держава має брати активну участь у міжнародних освітньо-наукових та культурних проектах, проводити активну діяльність на закордонних освітніх ринках для залучення іноземних студентів, поглиблювати міжнародну співпрацю; вітчизняні вчені мають представляти свої наукові здобутки на міжнародній освітній арені тощо.

Для того щоб українські ЗВО не лише могли задовольняти потреби національної економіки у висококваліфікованих фахівцях, а й отримали топові місця у міжнародних рейтингах найкращих університетів, політика уряду нашої держави має бути спрямована на розроблення та реалізацію переліку тактичних та стратегічних заходів, ключові місця в яких слід відвести [12]:

1) розвитку внутрішньої освітньої міграції та академічної мобільності (пріоритетними напрямами для нашої держави мають стати підтримка та розвиток міжрегіональної освітньої міграції за рахунок обґрунтованого стратегічного планування та прогнозування потреби національної

економіки у фахівцях відповідного рівня підготовки. На державному рівні має формуватися цільове державне замовлення та справедливо розподілятися між регіональними ЗВО);

2) збалансуванню освітньої міграції у бік збільшення експорту освітніх послуг (державна політика має бути спрямованою на утримання українського студентства та нарощення чисельності іноземних студентів. Уряд має посилити контроль над діяльністю освітніх рекрутерів, що представляють інтереси іноземних ЗВО та сприяють відтоку українських студентів за кордон);

3) постійному моніторингу стану освітньої міграції в Україні та світі (наша держава має йти в ногу з часом, підтримувати світові освітні тренди та розвивати інноваційну освіту. Для цього потрібно на постійній основі проводити моніторинг процесів освітньої міграції, збирати відповідні статистичні дані та проводити спеціальні вибіркові обстеження ЗВО на предмет масштабів міжнародної співпраці та основних показників академічної мобільності студентів тощо);

4) налагодженню ефективної співпраці між ринком освітніх послуг та ринком праці (роботодавці мають формувати попит на вищу освіту в країні, диктувати ЗВО, які саме фахівці та з якими саме компетентності будуть затребувані на ринку праці. Досягти цього можливо лише шляхом постійної співпраці освітнього сектору з виробництвом та сферою послуг);

5) забезпеченню належного фінансування освітньої галузі (ЗВО, щоб конкурувати за іноземних студентів, мають запропонувати останнім гідні умови проживання та навчання, розвинену освітньо-наукову інфраструктуру. Поки частка ВВП, що витрачається на освіту в нашій країні, не сягне рівня розвинених європейських країн, не може йтися про інноваційний розвиток жодної сфери).

Висновки. Таким чином, можна відмітити, що в умовах глобалізації вплив міжнародної освітньої міграції на розвиток діяльності університетів є значним. Нині Україна виступає більше донором студентів для європейських ЗВО, тому задля зміни ситуації необхідно проводити реформування системи вищої освіти та залучати молодь до навчання не тільки через офлайн-канали комунікації, а й активно використовувати онлайн-платформи. Лише якісна та випереджаюча запити економіки освіта буде затребувана суспільством, її авторитет та імідж не мають викликати сумнівів та працювати на добробут людей. Необхідно боротися з корупцією у стінах навчальних закладів та підіймати престиж праці викладача в суспільстві; виховувати молодих українців з чіткою громадською свідомістю та пояснювати їм, що освітня міграція має носити циркулярний характер.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гринькевич О.С. Освітня міграція в Україні та світі: інституційне середовище та напрями державного регулювання. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2013. Вип. 3(101). С. 254–264.

2. Безуглий П.Г. Міграція як результат державної освітньої політика в Україні за часів незалежності. *Політичне життя*. 2017. № 4. С. 4–7.

3. Жураковська Л.А. Тенденції освітньої міграції в контексті глобалізації економічного розвитку. *Демографія та соціальна економіка*. 2014. № 1(21).

4. Мельникова О.В. Основні напрями просування освітніх послуг українськими ВНЗ у мережі Інтернет. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка 2015*. Вип. 15. С. 25–35.

5. Семенюк С.Б. Планування рекламної кампанії закладів вищої освіти. *Галицький економічний вісник, Т.: ТНТУ, 2015*. Том 48. Вип. 1. С. 155–161.

6. Філатов В.М., Ромашова Я.В. Специфічні ознаки освітньої міграції та її місце в структурі міграційних потоків. *Ефективна економіка*. 2014. № 2. С. 24.

7. Дослідження аналітичного центру CEDOS щодо освітньої міграції українців (2019 рік). URL: https://cedos.org.ua/uk/articles/ukrainske-studentstvo-za-kordonom-dani-do-201718-navchalnoho-roku (дата звернення: 25.09.2019).

8. Education: International student mobility in tertiary education. UNESCO-UIS. URL: http://data.uis. unesco.org. (Last accessed: 12.01.2019) (дата звернення: 02.10.2019).

9. Українська міграція в умовах глобальних і національних викликів XXI століття: наукове видання / наук. ред. У.Я. Садова. Львів, 2019. 110 с.

10. Освіта в Україні: патерналізм у квадраті та масова розумова еміграція: веб-сайт. URL: https://politeka.net/ua/reading/527472-obrazovanie-v-ukraine-paternalizm-v-kvadrate-i-massovaya-emigratsiya-umov/ (дата звернення: 02.10.2019).

11. Неретина Е.А. Імідж та бренд вузу: взаємозв'язок, особливості формування і потенціал розвитку. *Інтеграція освіти*. 2015. Т. 19, № 1. С. 13–21.

12. Степуріна С.О., Дериховська В.І. Тенденції освітньої міграції та її вплив на інституційне середовище в Україні. *Збірник наукових праць Мукачівського державного університету. Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 17. С. 496–505.

REFERENCES:

1. Hrynkevych O.S. (2013) Osvitnia mihratsiia v Ukraini ta sviti: instytutsiine seredovyshche ta napriamy derzhavnoho rehuliuvannia [Educational migration in Ukraine and in the world: institutional environment and directions of state regulation]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, vol. 3, no 101, pp. 254-264.

2. Bezuhlyi P.H. (2017) Mihratsiia yak rezultat derzhavnoi osvitnoi polityka v Ukraini za chasiv nezalezhnosti [Migration as a result of state education policy in Ukraine in times of independence]. *Politychne zhyttia*, no. 4, pp. 4–7.

3. Zhurakovska L.A. (2014) Tendentsii osvitnoi mihratsii v konteksti hlobalizatsii ekonomichnoho rozvytku [Educational migration trends in the context of globalization of economic development]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*, no. 21, pp. 233–242.

4. Melnykova O.V. (2015) Osnovni napriamy prosuvannia osvitnikh posluh ukrainskymy VNZ u merezhi Internet [Main directions of promotion of educational services of Ukrainian universities in the Internet]. *Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni H. S. Skovorody. Ekonomika 2015,* vol. 15, pp. 25–35.

5. Semeniuk S.B. (2015) Planuvannia reklamnoi kampanii zakladiv vyshchoi osvity [Planning an advertising campaign for higher education institutions]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk. T.: TNTU*, vol. 48, no. 1, pp.155–161.

6. Filatov V.M. Romashova Ya.V. (2014) Spetsyfichni oznaky osvitnoi mihratsii ta yii mistse v strukturi mihratsiinykh potokiv [Features of educational migration and its place in the structure of migration flows]. *Efektyvna ekonomika*, no. 2, p. 24.

7. Doslidzhennia analitychnoho tsentru CEDOS shchodo osvitnoi mihratsii ukraintsiv (2019). Available at: https://cedos.org.ua/uk/articles/ukrainske-studentstvo-za-kordonom-dani-do-201718-navchalnoho-roku (accessed 25 September 2019).

8. Education: International student mobility in tertiary education. UNESCO-UIS. URL: http://data.uis.unesco.org. (Last accessed: 12.01.2019) (accessed 02 October 2019).

9. Sadova U.Ya. (ed) (2019) *Ukrainska mihratsiia v umovakh hlobalnykh i natsionalnykh vyklykiv KhKhI stolittia* [Ukrainian migration in the face of global and national challenges of the 21st century]. Lviv, p. 110.

10. Osvita v Ukraini: paternalizm u kvadrati ta masova rozumova emihratsiia: veb-sait. Available at: https://politeka.net/ua/reading/527472-obrazovanie-v-ukraine-paternalizm-v-kvadrate-i-massovaya-emigratsiya-umov/ (accessed 02 October 2019).

11. Neretyna E.A. (2015) Imidzh ta brend vuzu: vzaiemozviazok, osoblyvosti formuvannia i potentsial rozvytku [University image and brand: relationship, features of formation and development potential]. *Intehratsiia osvity*, vol. 19, no. 1, pp. 13–21.

12. Stepurina S.O., Derykhovska V.I. (2018) Tendentsii osvitnoi mihratsii ta yii vplyv na instytutsiine seredovyshche v Ukraini [Educational migration trends and their impact on the institutional environment in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomika i suspilstvo*, vol. 17, pp. 496–505.

УДК 330.341.1.(4-6ЄС)
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-4

РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ КРАЇН ЄС У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЇХНЬОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

DEVELOPMENT OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS OF EU COUNTRIES IN THE CONTEXT OF INCREASING THEIR EFFICIENCY

Гнідіна В.С.
магістр спеціальності «Економіка»,
Маріупольський державний університет

Gnidina Valeriia
Master's Degree in “Economics”,
Mariupol State University

У статті досліджено особливості розвитку національних інноваційних систем країн ЄС. На основі аналізу показників GII було здійснено ранжування країн за рівнем інноваційного розвитку у складі ЄС та світі загалом. Визначено, що за GII інноваційними лідерами є Швеція, Нідерланди та Великобританія; а аутсайдерами – Хорватія, Греція та Румунія. Розвинуто метод оболонкового аналізу даних (DEA) в аспекті оцінки ефективності національних інноваційних систем (НІС). За результатами аналізу моделей VRS та CRS було зроблено висновок, що деякі лідери не входять до «ефективного полюсу» (Швеція, Данія та Фінляндія), тобто мають потенційні резерви для підвищення обсягу високотехнологічного експорту. У процесі аналізу було отримано рекомендовані значення вхідних та вихідних змінних для НІС країн ЄС, які можуть стати орієнтиром для розроблення інноваційної політики.

Ключові слова: *національна інноваційна система, країни ЄС, метод оболонкового аналізу даних (DEA), постійна віддача від масштабу (CRS), змінна віддача від масштабу (VRS), ефективність НІС, «ефективний полюс».*

В статье исследованы особенности развития национальных инновационных систем стран ЕС. На основе анализа показателей GII было осуществлено ранжирование стран по уровню инновационного развития в составе ЕС и мире в целом. Определено, что по GII инновационными лидерами являются Швеция, Нидерланды и Великобритания; а аутсайдерами – Хорватия, Греция и Румыния. Развит метод оболочечного анализа данных (DEA) в аспекте оценки эффективности национальных инновационных систем (НИС). По результатам анализа моделей VRS и CRS был сделан вывод, что некоторые лидеры не входят в «эффективный полюс» (Швеция, Дания и Финляндия), то есть имеют потенциальные резервы для повышения объема высокотехнологичного экспорта. В ходе анализа были получены рекомендуемые значения входных и выходных переменных для НИС стран ЕС, которые могут стать ориентиром для разработки инновационной политики.

Ключевые слова: *национальная инновационная система, страны ЕС, метод оболочечного анализа данных (DEA), постоянная отдача от масштаба (CRS), переменная отдача от масштаба (VRS), эффективность НИС, «эффективный полюс».*

The article investigates the peculiarities of functioning and development of EU countries national innovation systems. As a result of the analysis of indicators of scientific, technical and innovative activity, it was found that there is a significant asynchrony and differentiation of innovative development levels in the EU, since some EU member states don`t have sufficient innovative potential and are not able to fully integrate into the process of formation of the global innovation space. Based on the analysis of key GII indicators, countries were ranked by the level of innovative development within the EU and the world as a whole. It was determined that Sweden, the Netherlands and the UK are the GII innovation leaders in the EU; in turn, Croatia, Greece and Romania are the outsiders (27, 27, 28 ranks in the EU, respectively). The method of DEA in the aspect of assessing the effectiveness of national innovation systems (NIS) was developed. There were two types of DEA models: input-oriented and output-oriented, the specification of the second model (output-oriented) is usually used for practice of evaluation NIS, which is focused on maximizing the output indicator, in this case, the volume of high-tech exports. Based on the analysis of the output VRS and CRS models, depending on the influence of key inputs on the production of high-tech exports, it was concluded that some

innovative leaders are not included in the "effective pole" (Sweden, Denmark and Finland), that is, they don`t use the available resources effectively and have potential reserves to improve the efficiency of these NIS. It should also be noted that the analysis identified countries that have 1 in all three efficiency indicators (VRS, CRS and Scale efficiency), that is, they are "reference", among which are innovative leaders – Germany, France, the Netherlands and Ireland; and the EU's catching up innovators – Malta, Slovakia and Latvia. Also using the values of the VRS model, recommendations were obtained to change the values of indicators for the NIS of the EU countries. It is concluded that by studying the experience of "reference" countries, EU countries can develop a set of measures to improve the efficiency of their NIS, which will allow them to be more competitive on the world stage.

Key words: *national innovation system, EU countries, data envelopment analysis (DEA), constant return to scale (CRS), variable return to scale (VRS), NIS efficiency, "effective pole".*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині більшість розвинених країн є постіндустріальними, що підтверджує факт формування їх ВВП в основному за рахунок третинного сектора економіки – галузі послуг і наукомістких сфер. Тобто щоб бути конкурентоспроможними на міжнародній арені, національні економіки повинні постійно трансформуватися, оновлюватися, використовуючи інновації та нові технології як рушійну силу. Саме національна інноваційна система (НІС) дає змогу якісно контролювати, регулювати й ефективно управляти інноваційною діяльністю країни. Тому формування ефективних НІС є одним із актуальних завдань країн Євросоюзу. Це завдання з неоднаковою інтенсивністю вирішується в регіонах Європи, що пов'язано з різними економічними та політичними передумовами. Але, незважаючи на відмінності між країнами, європейські НІС стають більш схожими одна на одну з погляду своєї структури та інститутів. Це пояснюється неізольованим від ЄС розвитком країн, які є глибоко інтегрованими в загальний інноваційний простір та тісно взаємодіють між собою. Але в цих умовах менш розвинені країни знаходяться під «тиском» практичного досвіду більш розвинених, і в результаті вектор еволюції європейських НІС визначають тільки окремі країни-лідери інноваційного розвитку (Швеція, Нідерланди, Німеччина тощо). Саме тому актуальним стає вивчення особливостей розвитку сучасних НІС країн ЄС задля знаходження можливих шляхів подолання асинхронності науково-технічного та інноваційного розвитку в контексті загальних євроінтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Увагу питанням досвіду європейських країн у створенні національних інноваційних систем присвячені праці таких зарубіжних фахівців, як Р. Коуен, Г. Ван де Паал, Л. Коенен, Дж. Мудіссон, Б. Ашем, Дж. Сераваллі, Ф. Тодлінг; та українських учених, таких як В.М. Геєць, Г.О. Андрощук, Ю.В. Макогон, А.Б. Петровський, Л.І. Федулова, А.І. Амоша, Н.Л. Фролова та ін. Але через сучасні інтенсивні зміни світових науково-технологічних процесів інноваційний розвиток європейських НІС набуває нових рис, і тому потребує постійного моніторингу та обґрунтування.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. На основі вищезазначеного можна сформулювати ключове завдання дослідження, яке полягає у пошуку нових методів оцінки ефективності національних інноваційних систем країн Європейського Союзу та підвищення їхнього рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині у світовому господарстві особливе місце займає Європейський союз (ЄС), який являє собою глобальне економічне та інноваційне співтовариство, орієнтоване на перманентне економічне зростання. Він одним із перших вибрав курс на побудову інноваційної моделі економіки і мав для цього суттєвий економічний потенціал, який він зберігає і нині. Це вказує на те, що ЄС перебуває на високій стадії розвитку економічної інтеграції, а країни ЄС за основними показниками науково-технічної сфери належать до числа лідерів світової економіки.

Нині програмним документом, що визначає перспективні напрями розвитку в довгостроковому періоді, є Стратегія «Європа 2020» [5], особливе місце в якій займає питання наукових досліджень та інновацій. Зокрема, однією з ініціатив стратегії є створення «Інноваційного союзу» задля підвищення ефективності розвитку НІС країн ЄС. Основними завданнями «Європа 2020» є [5, с. 5]:

– створення робочих місць для всіх, особливо для молоді, підвищення рівня зайнятості населення у віці 2064 від–сьогоднішніх 69% до не менше 75%;

– досягнення 3% рівня витрат на НДДКР від ВВП;

– підвищення інноваційної конкурентноздатності європейських компаній на світовому ринку.

Ця стратегія робить акцент на забезпечення розумного, стійкого й інклюзивного зростання як способу подолання структурної слабкості економіки Європи, щоб поліпшити конкурентоспроможність і продуктивність та забезпечити стійкість її інноваційного розвитку. Але досягнення вищезазначених завдань буде доволі складним за наявності наростаючої диференціації в рівнях інноваційного розвитку країн ЄС у зв'язку з його подальшим географічним розширенням, оскільки

деякі країни не здатні повністю інтегруватися у процес формування «Інноваційного Союзу».

Для оцінки показників розвитку НІС країн-членів ЄС було використано Глобальний індекс інновацій (GII) [7], що включає 82 індикатори та складається із вхідних критеріїв (input), які свідчать про наявні ресурси, та вихідних (output), що демонструють результати інноваційної діяльності. Показники GII вказуються у балах від 0 до 100. Саме цей індекс є найбільш всеосяжним міжнародним індексом, тому що дає змогу здійснити позиціонування усіх країн світу згідно з їхнім інноваційним розвитком.

Так, у рейтинг GII-2018 увійшли 126 країн з усіх регіонів світу, які в сукупності виробляють приблизно 98% світового ВВП і в яких проживає 92% населення планети. У табл. 1 наведені позиції країн ЄС у рейтингу ГІІ.

Можна побачити, що у 2016–2017 р. інноваційним лідером ЄС була Швеція з балом 63,57 та 63,82 відповідно. У 2019 р. Швеція опустилася на 3 позицію, хоча і залишається лідируючою скандинавською економікою. Вона входить у топ-10 за всіма показниками, за винятком стійкості ринку (12 місце), де Швеція втратила дві позиції з минулого року. Країна зберігає першу позицію в заявках на патенти й отримує перше місце у сфері кількості міжнародних студентів-бакалаврів та верховенства права. До слабких сфер належать співвідношення учнів і вчителів, ВВП на одиницю енергоспоживання, НДДКР, які фінансуються за за кордоном, приплив ПІІ та зростання продуктивності праці.

Також зазначимо зміну інноваційного лідера ЄС у 2019 р., ним були Нідерланди з балом 63,32 зі 100 можливих. Країна піднялася на 1 місце в 2018 році, ставши 2 інноваційною економікою в світі. Вона займає 2 місце за інноваційним потенціалом та 4 місце в субіндексі інноваційних результатів. Зміцнюючи свої позиції,

Таблиця 1

Рейтинг країн ЄС у рейтингу GII (2016–2018 рр.)

Країна	2016			2017			2018		
	Бал	Рейтинг у світі	Рейтинг у ЄС	Бал	Рейтинг у світі	Рейтинг у ЄС	Бал	Рейтинг у світі	Рейтинг у ЄС
Австрія	52,65	20	10	53,10	20	10	51,32	21	10
Бельгія	51,97	23	11	49,85	27	15	50,50	25	12
Болгарія	41,42	38	24	42,84	36	22	42,65	37	23
Хорватія	38,29	47	27	39,80	41	26	40,73	41	26
Кіпр	46,34	31	18	46,84	30	17	47,83	29	16
Чехія	49,40	27	14	50,98	24	11	48,75	27	14
Данія	58,45	8	5	58,70	6	4	58,39	8	5
Естонія	51,73	24	12	50,93	25	12	50,51	24	11
Фінляндія	59,90	5	3	58,49	8	5	59,63	7	4
Франція	54,04	18	9	54,18	15	9	54,36	16	9
Німеччина	57,94	10	7	58,39	9	6	58,03	9	6
Греція	39,75	40	26	38,85**	44	28	38,93	42	27
Угорщина	44,71	33	20	41,74	39	24	44,94	33	20
Ірландія	59,03	7	4	58,13	10	7	57,19	10	7
Італія	47,17	29	16	46,96	29	16	46,32	31	18
Латвія	44,33	34	21	44,61	33	20	43,18	34	21
Литва	41,76	36	22	41,17	40	25	41,19	40	25
Люксембург	57,11	12	8	56,40	12	8	54,53	15	8
Мальта	50,44	26	13	50,60	26	13	50,29	26	13
Нідерланди	58,29	9	6	63,36	3	2	63,32*	2	1
Польща	40,22	39	25	41,99	38	23	41,67	39	24
Португалія	46,45	30	17	46,05	31	18	45,71	32	19
Румунія	37,90**	48	28	39,16	42	27	37,59**	49	28
Словаччина	41,70	37	23	43,43	34	21	42,88	36	22
Словенія	45,97	32	19	45,80	32	19	46,87	30	17
Іспанія	49,19	28	15	48,81	26	14	48,68	28	15
Швеція	63,57*	2	1	63,82*	2	1	63,08	3	2
Велика Британія	61,93	3	2	60,89	5	3	60,13	4	3

Примітка: * – максимальне значення за GII, ** – мінімальне значення показника GII.

Джерело: складено автором на основі [7]

Нідерланди зберігають 2 місце у сфері знань і технологій і 3 місце у сфері творчих результатів. У цьому році Нідерланди також займають 1 місце у сфері онлайн-творчості і 2 місце у сфері поширення знань, де вони займають 1 місце за надходженнями ІС та відтоком ПІІ. Слабкі сторони країни зберігаються і включають у себе вищу освіту (48 місце) і показники співвідношення учнів/учителів, валове накопичення капіталу та легкість отримання кредиту.

До трійки лідерів ЄС за рівнем інноваційного розвитку також нині належить Великобританія (4 місце у світі, 3 місце у складі ЄС). Великобританія займає 3 позицію в субіндексі інноваційних ресурсів і зберігає своє 6 місце в субіндексі випуску інновацій. За стійкістю бізнесу (12 місце) Великобританія покращує свій ранг, також деякі збільшення спостерігаються у сфері поширення знань (16 місце), інвестицій (8 місце) і креативних товарів і послуг (2 місце). Незважаючи на це, Великобританія втрачає три позиції в інститутах (14 місце), людському капіталі і дослідженнях (8) та інфраструктурі (7). Але вона зберігає 1 місце за якістю наукових публікацій, онлайн-послуг та електронної участі; вона втрачає 1 місце за ІКТ і створенням бізнес-моделей. Завдяки своїм історичним університетам та якості наукових публікацій Великобританія, як і раніше, займає 5 місце у світі за якістю інновацій.

Також зазначимо, що за ГІІ до країн ЄС із найменшим рівнем інноваційного розвитку належать Хорватія, Греція та Румунія (27, 27, 28 місця у складі ЄС відповідно). Хоча зазначимо, що у 2018 р. Хорватія та Румунія вперше увійшли до 10 лідерів із доходом вище середнього за трьома основними субіндексами і за коефіцієнтом ефективності інновацій. Треба відмітити, що всі країни ЄС входять до першої 50-ки країн рейтингу, останньою у світі у складі ЄС є Румунія (49 місце) з балом 37,59.

До числа найбільш важливих параметрів, що характеризують розвиток НІС, належать фінансування НДДКР та чисельність співробітників у цій сфері. За першим показником можна судити про увагу уряду до наукових досліджень та розробок і до вирішення проблем інноваційно-технологічного розвитку країни. Динаміка середніх показників інноваційного розвитку країн ЄС за 2016–2018 рр. наведена у табл. 2.

Таким чином, лідерами за показниками витрат на НДДКР є Швеція (3,1% від ВВП), Австрія з показником у 3,1% від ВВП, спільну 3 позицію обіймають Німеччина та Данія (2,9% від ВВП). Також зазначимо, що лідером із витрат державного сектору на НДДКР (% від ВВП) є Данія (1,07% відповідно). Вона лідирує також за індикатором кількості наукових дослідників – 7483,6 осіб на млн. населення, що перевищує такий же показник Румунії приблизно у 8,4 разу. Також серед лідерів виділимо Люксембург, що має найвищі значення показника зайнятості у наукомісткій діяльності (22%) на противагу найменшому показнику знову ж таки у Румунії (7,7% від загальної), що підтверджує слабкість інституційного середовища в інноваційній сфері останньої країни. НІС Швеції характеризується найвищим значенням приватних витрат на НДДКР – 2,42%. Лідерами за індикаторами витрат на НДДКР (% від ВВП) є: за державними – Данія (1,07%), Фінляндія (0,94%) та Німеччина (0,93%); за витратами бізнесу – Швеція (2,42%), Німеччина (2,09%) та Данія (1,97).

Також відмітимо лідерів за показниками ступеня залучення в обмін інноваціями. Рівно у половини європейських країн експорт високотехнологічної продукції перевищує 50%. Беззаперечними лідерами за цим показником є Німеччина (68,3% від загального), Словаччина (67,3%) та Угорщина (67,6%), у яких високотехнологічний експорт становить більше двох третин від загального. Найменшу високотехнологічну активність за експортом має Греція (21,4%) та Болгарія (34,7%). Щодо експорту наукомістких послуг, то тут до трійки нині входять Ірландія, Люксембург та Великобританія з показниками у 94,0%, 92,3% та 82,1% від загального експорту послуг. Тобто можна стверджувати, що ці країни ЄС надають переважно саме такий вид послуг. Стосовно аутсайдерів зазначимо, що ними виступають Литва (23,1% від загального експорту послуг) та Хорватія (19,1%). У інших країн експорт наукомістких послуг дорівнює більше третини від загального експорту, що нині є у межах оптимального.

Також задля визначення потенційних шляхів удосконалення НІС країн ЄС було досліджено їхню ефективність. Для цього був використаний метод оболонкового аналізу даних (Data Envelopment Analysis), який оцінює ефективність, яка в загальному вигляді визначається як частка від ділення суми всіх вихідних параметрів на суму всіх вхідних факторів. Цей метод аналізу отримав розвиток в 70–80-х рр. XX століття у роботах А. Чарнеса та ін. [1, с. 429–444]. DEA використовується для вимірювання ефективності приймаючих рішення одиниць (Decision Making Unit, DMU). Це можуть бути країни або інші суб'єкти, відносну ефективність яких необхідно розрахувати. Відповідно до DEA, об’єкт може бути визнаний ефективним у сфері інноваційної діяльності, якщо жоден інший об’єкт (об’єкти) не може виробити більше інноваційного результату за заданого обсягу інноваційних ресурсів.

У межах DEA оцінка ефективності може розглядатися з погляду максимізації результатів за фіксованого обсягу ресурсів або, навпаки, з погляду мінімізації ресурсів, що використовуються за фіксованого обсягу випуску. Перший випадок задачі DEA відповідає специфікації моделі, орієнтованої на випуск (output-oriented DEA), другий випадок – орієнтованої на ресурси (input-oriented DEA).

Таблиця 2

Показники розвитку національних інноваційних систем країн ЄС

Країна	Середнє значення за 2016–2018 рр.				
	Витрати на НДДКР, % від ВВП	Високотехнологічний експорт (% від експорту країни)	Експорт наукомістких послуг (% від експорту послуг)	Зайнятість в наукомісткій діяльності (% від зайнятості)	Кількість наук. дослідників (осіб на млн. населення)
Австрія	3,10	57,4	43,7	15,00	4955,00
Бельгія	2,50	48,4	68,7	15,60	4875,30
Болгарія	0,80	34,7	37,6	10,20	1989,40
Хорватія	0,90	39,0	19,1**	11,60	1501,50
Кіпр	0,50	59,5	68,7	17,00	1013,80
Чехія	1,70	67,1	42,7	12,90	3611,90
Данія	2,90	48,6	74,9	15,10	7483,60*
Естонія	1,30	39,3	50,0	13,50	3189,20
Фінляндія	2,70	44,0	71,7	16,20	6816,80
Франція	2,20	58,3	62,0	14,50	4168,80
Німеччина	2,90	68,3*	75,5	14,80*	4431,10
Греція	1,00	21,4**	52,9	12,10	3201,30
Угорщина	1,20	67,6	47,7	11,60	2568,80
Ірландія	1,20	56,2	4,0*	20,80	4575,20
Італія	1,30	52,2	51,0	13,70	2018,10
Латвія	0,40**	35,5	51,5	12,10	1833,50
Литва	0,80	36,6	23,1	9,70	2822,40
Люксембург	1,20	44,4	92,3	22,00	5058,30
Мальта	0,60	54,8	53,8	19,00	1951,40
Нідерланди	2,00	49,7	78,0	17,10	4548,10
Польща	1,00	48,6	40,8	10,30	2139,10
Португалія	1,30	40,1	38,5	10,60	3824,20
Румунія	0,50	57,2	45,5	7,70**	894,80**
Словаччина	0,80	67,3	38,3	10,60	2654,80
Словенія	2,00	57,3	36,5	13,70	3821,00
Іспанія	1,20	46,3	33,8	12,50	2654,70
Швеція	3,30*	54,4	71,5	18,50	7021,90
Вел.Британія	1,70	53,5	82,1	18,50	4470,80
Макс. знач.	3,30	68,3	94,0	22,00	7483,60
Мін. знач.	0,40	21,4	19,1	7,70	894,80
Серед. знач.	1,54	50,3	55,2	14,18	3574,81

Примітка: * – максимальне значення показника, ** – мінімальне значення показника.

Джерело: складено автором за даними [6; 7; 8; 9]

Отже, за допомогою методу DEA даних можна побудувати межу ефективності. Вона має форму певної випуклої оболонки у просторі вхідних та вихідних змінних. Відповідно, виходячи з назви методу, ця межа ефективності огинає всі точки, що відповідають досліджуваним об'єктам у багатовимірному просторі [1, с. 423–424]. Сама ж межа ефективності використовується як деяка еталонна точка, де рівень ефективності кожного об'єкта буде знаходитися як відстань від нього до межі в просторі входів та виходів.

Є дві базові моделі непараметричного методу DEA. Припустимо, що в досліджуваному просторі діяльності функціонує *i* країн. У кожної країни є *N* вхідних ресурсів та *M* виготовлюваних продуктів. А набори вхідних і вихідних параметрів для кожної і-тої країни представляються векторами x_i та q_i відповідно. Набір таких векторів для досліджуваної вибірки можна записати у вигляді матриць X та Q. Отже, можна сформулювати модель у вигляді задачі лінійного програмування [10, с. 109]:

$$\begin{aligned} &min_{\theta,\lambda}\theta, \\ &-q_i + Q\lambda \geq 0, \\ &\theta x_i - X\lambda \geq 0, \\ &\lambda \geq 0, \end{aligned} \qquad (1)$$

де θ – скаляр;
λ – вектор констант розмірності *i+1*.

Значення θ буде мірою ефективності *i*-того об'єкту. Причому ефективність повинна бути ≤ 1. Якщо θ = 1, це означає, що об'єкт знаходиться на межі ефективності, а отже, є оптимально ефективним (за Парето-Купмансом). Така задача знаходження ефективності зводиться до багаторазового вирішення задачі лінійного програмування для кожного з досліджуваних об'єктів.

Представлена модель побудована Чарнсом, Купером і Родосом і припускала постійний ефект масштабу на виробництві, була названа Constant Retuns to Scale (CRS) [1, с. 425–426]. За цією моделлю довжина відрізку від досліджуваної точки до границі ефективності являє собою величину, на яку можуть бути пропорційно зменшені витрати на вхідні ресурси без зменшення обсягу випущеної продукції.

Є також інша модель, де передбачається змінна віддача від масштабу (Variable returns to scale (VRS)). Вона була створена Бенкером, Чарнзом і Купером у 1984 р. VRS-модель відрізняється від CRS-моделі тільки наявністю додаткового обмеження $e\lambda = \sum_{i=1}^{n}\lambda_j = 1$. Спільно з умовою $\lambda \geq 0$ воно задає умови опуклості множини, що складається з комбінацій країн, що входять у вибірку. Звідси випливає, що одній країні в моделі VRS не можуть протистояти співвідношення або частки інших країн, а тільки зважені суми, поки сума оціночних факторів становить 1.

Для отримання оцінки ефективності і-тої країни потрібно вирішити задачу, що орієнтована на вхід Input-VRS (2) [10, с. 109]:

$$min_{\theta,\lambda}\theta\,,$$
$$-q_i + Q\lambda \geq 0, \qquad (2)$$
$$\theta x_i - X\lambda \geq 0,$$
$$e\lambda = 1\,,\ \lambda \geq 0,$$

Аналогічно модель може бути перебудована у вигляді Output-VRS (3):

$$max_{\theta,\lambda}\varphi\,,$$
$$-\varphi q_i + Q\lambda \geq 0, \qquad (3)$$
$$x_i - X\lambda \geq 0,$$
$$e\lambda = 1\,,\ \lambda \geq 0,$$

Задача VRS також вирішується за допомогою двокрокової процедури, аналогічній CRS. На першому кроці мінімізується θ, а на другому кроці максимізується сума надлишкових витрат і недостатніх випусків за фіксованого значення θ [10, с. 109]. Решта висновків для моделі VRS також аналогічні висновкам CRS-моделі. Такі моделі дають змогу визначити технічну неефективність окремої країни, яка полягає в пропорційному зниженні значень вхідних параметрів за сталим рівнем вихідних.

Тобто однією з переваг DEA для аналізу ефективності функціонування та розвитку НІС є можливість оцінювати ефективність загалом як результат впливу безлічі факторів на вихідний показник. Цей підхід відрізняється від прийнятих, пов'язаних із формуванням індексу на основі зважених індикаторів, саме тому його було обрано для аналізу.

Зазначимо, що для аналізу ефективності розвитку НІС країн ЄС (за 2016–2018 рр.) за допомогою методу DEA нами було відібрано 5 показників інноваційного розвитку, які в комплексі

Рис. 1. Результати розрахунку ефективності розвитку НІС країн ЄС за допомогою вихідної орієнтованої моделі DEA

Джерело: власні розрахунки автору

характеризують сучасне функціонування НІС. До вхідних індикаторів, тобто інноваційних ресурсів, увійшли 4 показники: 1) обсяги фінансування науково-дослідної діяльності (тис.дол.) – у контексті фінансового забезпечення інновацій; 2) чисельність працівників, задіяних в НДДКР (осіб) як показник інституційного середовища у сфері інновацій; 3) кількість заявок на патенти – як показник генерування інновацій; 4) заявки на товарні знаки на 1 мільярд ВВП (в ППС) – як показник творчих інноваційних результатів. Вихідним показником ефективності розвитку НІС було вибрано високотехнологічний експорт у млн. дол. США.

Треба відмітити, що у практиці оцінювання НІС, як правило, використовується специфікація вихідної моделі (output-oriented), орієнтована на максимізацію вихідного показника. Результати розрахунків вихідної орієнтованої моделі наведені на рис. 1.

Зазначимо, що країна з показником 1 або 100% вважається ефективною, тобто «еталонною» для інших, і, на нашу думку, її можна віднести до так званого «ефективного полюсу». Але зазначимо, що питома вага НІС, що сформували «ефективний полюс» («еталонні» країни), за постійними і змінними масштабними ефектами відрізняється і становила відповідно 25,0% (7 країн) і 42,9% (12 країн). За коефіцієнтом ефективності масштабу (відношення CRS до VRS) ефективними об'єктами є 14 країн (рівно 50% від складу ЄС). Саме через різницю у кількості «ефективних полюсів» рангові місця країн за різними моделями значно відрізняються. Рейтинг країн ЄС за трьома показниками ефективності наведений у табл. 3.

Зазначимо, що модель із постійною віддачею від масштабу (CRS) є більш жорсткою і накладає серйозні додаткові обмеження. Середнє

Таблиця 3

Рейтинг показників ефективності НІС країн ЄС (2016–2018 рр.)

Країна	Рейтинг за CRS	Коефіцієнт ефективності за CRS	Рейтинг за VRS	Коефіцієнт ефективності за VRS	Рейтинг за ефективністю масштабу	Технічна ефективність (масштабу)
Австрія	14	0,20	8	0,30	10	0,65
Бельгія	4	0,60	4	0,69	4	0,87
Болгарія	15	0,18	12	0,18	1	1,00*
Хорватія	19	0,08	1	1,00*	14	0,08
Кіпр	20	0,08	1	1,00*	15	0,08
Чехія	3	0,77	3	0,79	3	0,97
Данія	18	0,09	14	0,13	9	0,69
Естонія	5	0,60	1	1,00*	11	0,60
Фінляндія	21	0,08	16	0,10	7	0,77
Франція	1	1,00*	1	1,00*	1	1,00*
Німеччина	1	1,00*	1	1,00*	1	1,00*
Греція	22	0,07	17	0,07	1	1,00*
Угорщина	7	0,55	5	0,65	6	0,85
Ірландія	1	1,00*	1	1,00*	1	1,00*
Італія	9	0,39	7	0,39	1	1,00*
Латвія	1	1,00*	1	1,00*	1	1,00*
Литва	6	0,58	1	1,00	12	0,58
Люксембург	16	0,14	13	0,16	5	0,86
Мальта	1	1,00*	1	1,00*	1	1,00*
Нідерланди	1	1,00*	1	1,00*	1	1,00*
Польща	8	0,41	6	0,42	2	0,98
Португалія	17	0,11	15	0,11	1	1,00*
Румунія	10	0,35	1	1,00*	13	0,35
Словаччина	1	1,00*	1	1,00*	1	1,00*
Словенія	13	0,21	11	0,21	1	1,00*
Іспанія	11	0,22	10	0,22	1	1,00*
Швеція	12	0,21	9	0,28	8	0,75
Велика Британія	2	0,81	2	0,81	1	1,00*
Середнє знач.	**–**	**0,49**	**–**	**0,63**	**–**	**0,83**

Примітки: * – країни «ефективного полюсу»

Джерело: розраховано автором

значення інноваційної ефективності, розраховане за цією моделлю, що дорівнює 0,49, значно нижче, ніж розраховане за змінним ефекту масштабу (VRS), яке становило 0,63. Коефіцієнт ефективності масштабу, що характеризує відношення ефективності, розрахованої за постійним ефектом масштабу до ефективності за змінним, становить у середньому за країнами ЄС 0,829.

Модель CRS розраховує ефективність із прийняттям факту, що пропорційне збільшення кількості всіх використовуваних факторів виробництва приводить до збільшення випуску в тій же пропорції [2]. Таким чином, за показником постійного ефекту масштабу неефективними країнами (показник менше 0,5) виявилися 15 країн (від Польщі з ефективністю за CRS, що дорівнює 0,41 або 41%, до Греції з 0,07 або 7%). Зазначимо також, що до складу «нееталонних» об'єктів із формування високотехнологічного експорту увійшли інноваційні лідери за ГІІ, такі як Швеція (0,21 або 21%), Данія (0,09 або 9%) та Фінляндія (0,08 або 8%), які б могли за наявних ресурсів продукувати більший інноваційний випуск.

За моделлю VRS, яка допомагає оцінити ефективність незалежно від того, чи є пропорційна зміна вхідних і вихідних змінних [3; 4]. Цей метод включає в себе як збільшення, так і зменшення віддачі від масштабу. Аналіз показує, що тут до «ефективних полюсів» також увійшли Кіпр, Литва, Естонія, Румунія та Хорватія з показником 1 або 100%. У цій моделі до складу «нееталонних» об'єктів увійшли інноваційні лідери за ГІІ, такі як Швеція (більший показник у цій моделі – 0,28 або 28%), Данія (0,13 або 13%) та Фінляндія (0,10 або 10%), які б могли за своїх наявних ресурсів продукувати більший за фактичний інноваційний випуск. За рейтингом VRS ефективності останнє місце також займає

Таблиця 4

Рекомендації щодо підвищення ефективності показників НІС за моделлю VRS з орієнтацією на вихід

Країна	Фактичні значення показників → Рекомендовані цільові значення показників			
	Обсяги фінансування НДДКР (тис. дол.)	Чисельність працівників, задіяних в НДДКР	Патентна активність (кількість поданих заяв на патенти)	Заявки на товарні знаки на (дол. на 1 млрд. ВВП (за ППС))
Австрія	11103,9 → 7864,9	74724,3 → 74724,0	2353,7 → 1290,5	13,0 → 7,2
Бельгія	10773,9 → 7230,8	80023,3 → 68823,1	1162,3 → 1162,3	8,1 → 6,9
Болгарія	781,7 → 781,7	23614,0 → 10831,7	252,3 → 162,7	9,3 → 7,4
Хорватія	3015,3 → 3015,3	11319,7 → 11319,7	177,7 → 177,7	4,1 → 4,1
Кіпр	97,6 → 97,6	1362,3 → 1362,3	7,7 → 7,7	40,6 → 40,6
Чехія	86386,2 → 4741,0	67317,3 → 44654,1	883,7 → 883,7	5,1 → 5,1
Данія	64755,7 → 6506,7	62087,0 → 62087,0	1784,7 → 1015,4	12,1 → 6,5
Естонія	292,5 → 292,5	5818,7 → 5818,7	35,7 → 35,7	17,1 → 17,1
Фінляндія	6056,7 → 5092,8	48931,7 → 48931,7	1437,7 → 729,0	11,6 → 5,9
Франція	50032,2 → 50032,2	439281,0 → 439281,0	16255,0 → 16255,0	6,0 → 6,0
Німеччина	93335,8 → 93336,8	659987,3 → 65987,3	67501,3 → 67501,3	9,3 → 9,3
Греція	1830,3 → 1830,3	46558,0 → 22547,2	602,7 → 265,3	4,7 → 4,7
Угорщина	470946,5 → 3429,0	37678,7 → 31721,7	610,0 → 610,0	4,3 → 4,3
Ірландія	3133,4 → 3133,4	30698,0 → 30698,0	332,0 → 332,0	5,2 → 5,2
Італія	22894,6 → 22894,6	280241,0 → 191256,0	9758,3 → 9758,3	8,3 → 8,3
Латвія	133,5 → 133,5	5356,0 → 5356,0	115,7 → 115,7	7,6 → 7,6
Литва	363,6 → 363,6	11017,0 → 11017,0	133,0 → 113,0	7,1 → 7,1
Люксембург	682,4 → 462,9	5287,0 → 5287,0	453,0 → 49,8	36,9 → 36,9
Мальта	63,8 → 63,8	1469,3 → 1469,3	7,0 → 7,0	41,8 → 41,8
Нідерланди	14171,9 → 14172,9	133406,3 → 133406,3	2568,0 → 2568,0	9,5 → 9,5
Польща	18860,7 → 13826,5	121713,7 → 127713,7	4417,3 → 4417,3	5,3 → 5,3
Португалія	2395,2 → 2395,2	51133,3 → 24461,8	792,0 → 278,8	8,0 → 5,7
Румунія	3823,1 → 3823,1	32049,7 → 32049,7	1098,0 → 1098,0	2,5 → 2,5
Словаччина	772,4 → 772,4	18123,3 → 18123,0	232,3 → 232,3	4,5 → 4,0
Словенія	822,1 → 822,0	14447,0 → 11649,7	585,7 → 165,6	10,6 → 7,3
Іспанія	13494,7 → 13494,7	207484,0 → 125679,8	2761,7 → 2762,0	8,9 → 8,9
Швеція	144286,3 → 9218,7	87320,3 → 87320,0	2369,7 → 1564,7	11,1 → 7,8
Вел. Британія	32952,5 → 32952,5	418586,7 → 275257,8	14014,7 → 14014,7	7,0 → 7,0

Джерело: розраховано автором

Греція (0,07 або 7%), що свідчить про наявність у неї найслабшої НІС серед країн-членів ЄС.

Також зазначимо, що є країни, які за всіма трьома показниками ефективності мають 1 або 100%, тобто є «еталонними» для інших. Ними є 7 країн, серед яких інноваційні лідери ГІІ – Німеччина, Франція, Нідерланди та Ірландія; та наздоганяючі інноватори ЄС – Мальта, Словаччина та Латвія. Тобто ці країни максимально ефективно використовують свої вхідні інноваційні ресурси і завдяки їм продукують максимально можливий високотехнологічний експорт.

Оцінюючи отримані результати, також зазначимо таке: технічна ефективність масштабу становила 0,829. Цей показник означає, що в середньому Європейський Союз реалізував свій інноваційний потенціал на 83%, тобто не повністю, що підтверджує можливість удосконалення НІС країни ЄС.

Таким чином, під час розроблення рекомендацій щодо інноваційної політики ЄС необхідно спиратися на результати моделі VRS. Виходячи з цих припущень, було запропоновано рекомендовані цільові значення для підвищення загальної ефективності НІС. Рекомендації, наведені в табл. 4 та рис. 2, дають змогу вносити пропозиції щодо підвищення ефективності НІС завдяки знаходженню потенційно можливого обсягу вихідного індикатора. У країн, які були в межах «ефективного полюсу» за VRS, рекомендовані значення вхідних та вихідних змінних будуть дорівнювати фактичним.

Таким чином, враховуючи результати табл. 4 та рис. 2, можна зазначити, що країни у межах «неефективного полюсу» мають можливість збільшити високотехнологічний експорт за дотримання цільових значень вхідних змінних. Так, для Греції максимально можливим буде збільшення експорту аж у 13,8 разів порівняно з фактичним, для Фінляндії – у 10,33 разу; їхні системи в результаті аналізу продукування випуску за VRS виявилися найбільш неефективними. Цим країнам рекомендується зниження вхідних індикаторів: Греція – на 51,6% зайнятих у наукомісткій діяльності та на 56,0% кількості патентних заявок; Фінляндія – витрат на НДККР на 15,91%, кількості патентних заявок та вартісного обсягу заявок на товарні знаки на 49,2% та 49,1% відповідно. Рекомендоване зниження вхідних змінних свідчить про надлишок інноваційних ресурсів та через це їх неефективне використання для продукування високотехнологічного експорту. І саме тому дотримання цих значень дозволить країнам-аутсайдерам підвищити ефективність своїх НІС та досягти показника у 100%.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, формування ефективних НІС для країн ЄС є нині головною метою задля підвищення конкурентоспроможності їхніх економік. Сформовані НІС країн ЄС вирізняються яскраво вираженою специфікою, неоднорідністю, використанням принципово різних підходів до створення та поширення інновацій, проте на меті мають створення єдиного інноваційного простору з метою інтеграції НІС у глобальний інноваційний простір. Аналіз показників ГІІ продемонстрував,

Рис. 2. Потенційно можливий та максимальний обсяг високотехнологічного експорту країн ЄС за цільовими значеннями вхідних індикаторів у табл. 4 (за моделлю VRS, орієнтованої на вихід)

Джерело: розраховано автором

що інноваційними лідерами ЄС є Швеція, Нідерланди та Велика Британія, які займають нині у світі від 2 до 5 місця у рейтингу ГІІ, тобто входять до переліку і світових лідерів. За ГІІ до країн ЄС із найменшим рівнем інноваційного розвитку належать Хорватія, Греція та Румунія (27, 27, 28 місця у складі ЄС відповідно).

Але за допомогою використання методу DEA стало зрозумілим, що загальне лідерство у сфері інновацій не є гарантією високої ефективності НІС у сфері продукування високотехнологічного експорту. Так, питома вага НІС країн ЄС, що сформували «ефективний полюс», за постійними (CRS) і змінними (VRS) ефектами відрізняється і становить відповідно 25,0% і 42,9%. За коефіцієнтом ефективності масштабу ефективними об'єктами були 14 країн (50% від складу ЄС). До складу «нееталонних» об'єктів увійшли інноваційні лідери за ГІІ, такі як Швеція, Данія та Фінляндія, які б могли за своїх наявних ресурсів продукувати більший високотехнологічний експорт. Використовуючи значення моделі VRS, було отримано рекомендовані цільові значення вхідних та вихідних змінних. Вивчивши досвід «еталонних» країн, країни ЄС можуть розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності своїх НІС, що дасть змогу бути більш конкурентоспроможними на світовій арені.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Charnes A, Cooper W., L. Rhodes. Measuring the Efficiency of Decision Making Units. *European Journal of Operational Research*. 1978. № 2. Pp. 429–444.

2. Coelli T.J. A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program. *CEPA Working Paper 96/08*. University of New England, Armidale. 1996. 49 p.

3. Cooper W.W., Seiford L. M., & Zhu J. Handbook on Data Envelopment Analysis. In Chapter 1: Data Envelopment Analysis. 2011. pp. 1–39.

4. Dr.G. Thirupati Reddy. Comparison and Correlation Coefficient between CRS and VRS models of OC Mines. *International Journal of Ethics in Engineering & Management Education*, 2015. Vol. 2(1). Pp. 2348–4748.

5. European Commission. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. *COM(2010) 2020 final.* URL: https://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF (accessed: 08.11.2019).

6. European Innovation Scoreboard 2019. URL: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en (accessed: 06.11.2019).

7. Global Innovation Index Reports 2011–2019. URL: http://www.wipo.int/publications/ru/series/index.jsp?id=129 (accessed: 06.11.2019).

8. UIS Statistics. *UNESCO Institute for Statistics (UIS).* URL: http://data.uis.unesco.org/ (accessed: 09.11.2019).

9. World development indicators. Data bank. URL: https://databank.worldbank.org/ (accessed: 07.11.2019).

10. Мандріка А.Ю. Використання орієнтованих моделей методу оболонкового аналізу даних для оцінки ефективності функціонування енергорозподільчих підприємств України. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2017. № 1–2 (07). С. 107–112.

REFERENCES:

1. Charnes A, Cooper W., L. Rhodes (1978). Measuring the Efficiency of DMU. *European Journal of Operational Research*. № 2. Pp. 429–444.

2. Coelli T.J. (1996) A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program. *CEPA Working Paper 96/08*. University of New England, Armidale. 49 p.

3. Cooper W.W., Seiford L. M., & Zhu J. (2011). Handbook on Data Envelopment Analysis. In Chapter 1: Data Envelopment Analysis. pp. 1–39.

4. Dr. G. Thirupati Reddy (2015). Comparison and Correlation Coefficient between CRS and VRS models of OC Mines. *International Journal of Ethics in Engineering & Management Education*. Vol. 2(1), pp. 2348–4748.

5. European Commission (2010). Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. *COM 2020 final.* URL: https://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF (accessed: 08.11.2019).

6. European Innovation Scoreboard 2019. URL: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en (accessed: 06.11.2019).

7. Global Innovation Index Reports 2011–2019. URL: http://www.wipo.int/publications/ru/series/index.jsp?id=129 (accessed: 06.11.2019).

8. UIS Statistics. *UNESCO Institute for Statistics (UIS).* URL: http://data.uis.unesco.org/ (accessed: 09.11.2019).

9. World development indicators. Data bank. URL: https://databank.worldbank.org/ (accessed: 07.11.2019).

10. Mandrika A.Yu. Vykorystannia oriientovanykh modelei metodu obolonkovoho analizu danykh dlia otsinky efektyvnosti funktsionuvannia enerhorozpodilchykh pidpryiemstv Ukrainy. [Using oriented models of Data Envelopment Analysis to estimate the performance of power distribution enterprises of Ukraine]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii.* [Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy]. 2017. № 1–2 (07). pp. 107–112.

УДК 336.276
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-5

АДАПТАЦІЯ СКЛАДОВИХ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ З УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В УКРАЇНІ

ADAPTATION OF INTERNATIONAL COMPONENTS OF EXTERNAL DEBT MANAGEMENT IN UKRAINE

Грінько І.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Місяйло О.В.
студентка,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Grynko Iryna
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor, Department of International Economics,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Misyaylo Olena
Student,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

У статті проведено дослідження різних підходів вітчизняних науковців щодо трактування поняття «зовнішній державний борг», було систематизовано тлумачення цієї економічної категорії. Здійснено аналіз сучасного стану зовнішньої заборгованості провідних країн світу. Крім того, наведено рейтинги країн Великої двадцятки за обсягом зовнішнього боргу та його відношенням до ВВП. Також було визначено лідерів країн G20 за зовнішньою заборгованістю на душу населення. Проаналізовано склад і структуру зовнішнього державного боргу країни з найбільшим його показником у світі (Сполучені Штати Америки). Визначено напрями управління заборгованістю США. Зазначено стан зовнішньої заборгованості та причини її виникнення в Україні. Було виділено складові міжнародного досвіду управління зовнішньою заборгованістю для їх адаптації в Україні.

Ключові слова: *зовнішній борг, міжнародний досвід, ВВП, капіталовкладення, управління зовнішньою заборгованістю.*

В статье проведено исследование различных подходов отечественных ученых относительно трактовки понятия «внешний государственный долг», были систематизированы толкования этой экономической категории. Осуществлен анализ современного состояния внешней задолженности ведущих стран мира. Кроме того, приведены рейтинги стран Большой двадцатки по объему внешнего долга и его отношением к ВВП. Также было определено лидеров стран G20 по внешней задолженности на душу населения. Проанализирован состав и структуру внешнего государственного долга страны с наибольшим его показателем в мире (Соединенные Штаты Америки). Определены направления управления задолженностью США. Указано состояние внешней задолженности и причины ее возникновения в Украине. Было выделено составляющие международного опыта управления внешней задолженностью для их адаптации в Украине.

Ключевые слова: *внешний долг, международный опыт, ВВП, капиталовложения, управление внешней задолженностью.*

In the context of globalization, the intensity of international relations is steadily increasing. However, countries' high dependence on financial, raw materials, labor and innovative external resources poses a certain threat. Insufficient internal capacity of the state may limit the prospects of future progress and may be a lever to reduce

its current state of competitiveness. That is why it is important to study the external debt situation of the leading countries of the world and to systematize the international management experience in order to adapt it to Ukraine, which is in the conditions of integration into the European Union. Despite the considerable contribution of scientists to the study of the problem, we consider it expedient to pay attention to the current state of the world external debt and to identify the main ways of improving the system of public debt management of Ukraine on the basis of international experience. The purpose of the study is to determine the current state of external debt of the leading countries of the world and to develop measures to improve the external debt management system of Ukraine. The article examines different approaches of domestic scientists to the interpretation of the concept of "external public debt", systematized the interpretation of this economic category. The present state of external debt of the leading countries of the world is analyzed. In addition, the G20 ratings of external debt and its ratio to GDP are given. The leaders of the G20 countries in terms of external debt per capita were also identified. The composition and structure of the country's external public debt with its highest indicator in the world (United States of America) are analyzed. The directions of US debt management are determined. The state of external debt and the reasons for its occurrence in Ukraine are indicated. The components of the international experience of managing external debt for their adaptation in Ukraine were highlighted. Prospects for further research in this area is to develop recommendations on the debt strategy of Ukraine, which will reduce Ukraine's dependence on countries and organizations borrowing and investment climate.

Key words: *external debt, international experience, GDP, investment, external debt management.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах світової глобалізації постійно зростає інтенсивність міжнародних зв'язків. Проте висока залежність країн від фінансових, сировинних, трудових та інноваційних зовнішніх ресурсів становить певну загрозу. Недостатній внутрішній потенціал держави може обмежити перспективи прогресу в майбутньому, а також стати важелем у зменшенні її поточного стану конкурентоспроможності. Тому важливим є дослідження стану зовнішнього боргу провідних країн світу та систематизація міжнародного досвіду управління з метою його адаптації в Україні, яка знаходиться в умовах інтеграції до Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Сутність та наслідки зовнішньої заборгованості країни активно почали досліджувати з часів виникнення класичної школи політекономії такі вчені, як: Дж. Кейнс, П. Кругман, К. Маркс, Дж. Мілль, Д. Рікардо, А. Сміт. Вагомий внесок у дослідженні державної заборгованості зробили вітчизняні науковці, такі як: Р.А. Єремейчук, П. В. Круш, Ю. В. Макогон, В. В. Панченко, І. В. Фурман та іншим.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на вагомий внесок вчених у дослідженні проблематики, вважаємо за доцільне приділити увагу сучасному стану світової зовнішньої заборгованості та виокремленню основних шляхів удосконалення системи управління державним боргом України на основі міжнародного досвіду.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є визначення сучасного стану зовнішньої заборгованості країн Великої двадцятки, складу, структури та шляхів управління зовнішньою заборгованістю країни з найбільшим його показником у світі та розробка заходів для удосконалення системи управління зовнішнім боргом України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Залучення капіталу на кредитній основі для власних потреб є загально поширеною практикою у провадженні економічної діяльності як суб'єктів підприємницької діяльності, так і урядів країн. Державний борг виступає макроекономічним важелем функціонування економіки країни, а зовнішній борг, як важлива його складова, напряму або опосередковано впливає на бюджет держави, його валютну та грошово-кредитну систему, рівень інфляції, залучення інвестицій, внутрішні заощадження тощо.

Маючи за мету дослідити управління зовнішнього державного боргу, вважаємо, що, у першу чергу, варто розглянути наукові підходи щодо трактування сутності поняття «зовнішня державна заборгованість» (табл. 1).

Після аналізу визначень вченими-науковцями нами було виявлено, що єдиного підходу щодо трактування економічної категорії не існує. Однак, якщо систематизувати проаналізовані тлумачення, можна дійти висновку, що поняття «зовнішній державний борг» визначається як сума боргових зобов'язань органів державного управління перед урядами інших країн, фінансовими організаціями та нерезидентами в іноземній валюті, яка включає основну суму боргу та відсотки за ним.

Обсяги зовнішніх позик визначаються, в першу чергу, тим, скільки капіталу може ефективно використати економіка країни, щоб прибуток від іноземного капіталовкладення перевищив витрати на його залучення, а по-друге, яку суму боргу країна може обслуговувати без виникнення ризикових ситуацій із зовнішніми платежами.

Окрім того, зовнішні державні запозичення здійснюють двоякий вплив на національну

Таблиця 1

Наукові підходи щодо визначення поняття «зовнішній державний борг»

Автори	Визначення «зовнішнього державного боргу»
Ю. В. Макогон, О. А. Пахомова	«Зовнішній державний борг – це боргові зобов'язання держави перед нерезидентами щодо повернення позичених коштів (основна сума боргу) та відсотків за ними» [1].
П. В. Круш, В. О. Клименко	«Зовнішній державний борг – борг фізичним, юридичним особам за кордоном та іноземним державам» [2].
В. В. Панченко	«Зовнішній державний борг – заборгованість органів загального державного управління перед урядами іноземних країн, міжнародними фінансовими організаціями, іноземними банками, а також нерезидентами в іноземній валюті, що включає основну суму боргу та відсотки, а також інші зобов'язання держави перед кредиторами, пов'язані з отриманням позик, в тому числі витрати на виконання умов отримання позики» [3].
І. В. Фурман	«Зовнішній державний борг – заборгованість держави перед іноземними громадянами, фірмами, урядами та міжнародними фінансовими організаціями» [4].
Р. А. Єремейчук	«Зовнішній державний борг – сукупність боргових зобов'язань держави, що виникли у результаті запозичення держави на зовнішньому ринку» [5].

Джерело: систематизовано та складено за даними [1; 2; 3; 4; 5]

економіку: з одного боку, збільшення зовнішнього боргу зумовлює зростання залежності від країн-кредиторів, нерезидентів, що купили державні цінні папери, та міжнародних організацій (МВФ, Світовий банк, ЄБРР). З іншого боку, державні позики на міжнародному фінансовому є стимулом для внутрішніх інвестицій, за умов ефективного боргового менеджменту, який враховує динаміку валютного курсу та відсоткових ставок на вітчизняному та міжнародному фінансових ринках.

Економічне зростання держави залежить від ефективного використання запозичених фінансових ресурсів. Саме тому виникає необхідність в управлінні зовнішньою заборгованістю, яка буде спрямована на уникнення нераціональності та збитковості використання зовнішніх ресурсів.

Деякі провідні країни світу є великими боржниками перед іноземними інвесторами, однак така ситуація не погіршує економічний стан держави, а, навпаки, прискорює темпи економічного зростання за рахунок залучених інвестицій. Однак, за оцінками МВФ, при аналізі заборгованості варто враховувати показник відношення зовнішнього боргу до ВВП, поріг якого не має перевищувати 50 % [6].

Перше місце у рейтингу країн Великої двадцятки за номінальним значенням валового зовнішнього боргу займають Сполучені Штати Америки (далі – США). Зовнішня заборгованість цієї країни, станом на 31.12.2018 року, досягла 19,021 трлн. дол. США, і перевищила цей показник на 3,9% відносно попереднього року, та становила 10% від світового рівня (188 трлн дол.) (рис. 1).

При цьому, рівень валового зовнішнього боргу США становить близько 100% від ВВП, тоді як у Німеччині цей показник сягає майже 500%, у Сінгапурі – понад 400%, а у Великобританії та Франції – близько 300% (рис. 2).

Відповідно лідерами у рейтингу країн за зовнішнім боргом 2018 року в розрахунку на душу населення є Німеччина (261821 млн. дол./ос.), Сінгапур (250020 млн. дол./ос.), Великобританія (129119 млн. дол./ос.), Франція (223782 млн. дол./ос.), Туреччина (86758 млн. дол./ос.) (рис. 3).

Серед досліджуваних країн Аргентина, Китай та Японія мають найбільші темпи приросту зовнішнього боргу в 2018 році порівняно з 2017 роком – 18,5%, 11,8%, 11% відповідно. Однак одинадцять країн з представленого списку мають від'ємний показник темпу приросту, тобто зовнішня заборгованість у 2018 році зменшилась порівняно з 2017 роком. Найкращі показники у Росії (-9,2%), Нідерландів (-4,5%) та Італії (-4,3%) (табл. 2).

Проведений аналіз свідчить, що більшість країн G-20 перевищують порогове значення зовнішнього боргу до ВВП однак у 2018 році прослідковується позитивна тенденція частини країн до зменшення заборгованості.

За даними Світового банку у 2018 році США мали найвищий показник ВВП, що сягав 20 494 100 млн дол. (що становить чверть світового ВВП) [8]. Більше того, Сполучені Штати створюють найвищий попит на сировину, яка експортується з Китаю, Індії та інших нових індустріальних країн світу.

Проте, вагомим аспектом економіки цієї країни є зовнішня державна заборгованість, яка в останні роки є максимальною за весь період існування США враховуючи сталий економічний розвиток. Тому дослідження стану зовнішньої заборгованості країни є актуальним та важливим для виявлення складових досвіду цієї країни із управління державним боргом. У табл. 3 зображено валовий зовнішній борг США (2018 рік).

За допомогою проведеного аналізу структури валового зовнішнього боргу можна дійти висно-

Рис. 1. Зовнішній борг країн Великої двадцятки 2017-2018 рр.

Джерело: складено авторами за даними [7]

Рис. 2. Відношення зовнішнього боргу країн Великої двадцятки до ВВП 2018 р.

Джерело: розраховано та побудовано за даними [6]

вку, що найбільшу частку у обсягах валового зовнішнього боргу становлять зобов'язання державного уряду та зобов'язання депозитарних компаній (рис. 4).

Зовнішній борг несе значну загрозу за умови послаблення темпів економічного зростання, коли рівень довіри кредиторів та інвесторів знижується. Також на це впливає рівень кредитного рейтингу країни, розроблений міжнародними агенціями "Moody's", "Standard & Poor's" або "Fitch Ratings" [10, 11, 12].

Американський економіст Дуглас Хольц-Ікін стверджує, що боргові цінні папери США мають високий рівень довіри та безпеки на світовому ринку боргових цінних паперів, проте незначні негативні зрушення у фінансовій системі кра-

Рис. 3. Зовнішня заборгованість на душу населення Німеччини, Сінгапуру, Великобританії, Франції та Туреччини

Джерело: складено авторами за даними [6]

Таблиця 2

Динаміка валового зовнішнього боргу країн в 2016 – 2018 рр.

Країна	2016 р.	Зовнішня заборгованість 2017 р.		Зовнішня заборгованість 2018 р.	
		млн., дол США	Темп приросту, %	млн., дол США	Темп приросту, %
США	18025120	19020976	5,5	19765887	3,9
Великобританія	7499252	8647109	15,3	8406315	-2,8
Франція	4991533	5793679	16,1	5844406	0,9
Німеччина	5022373	5700623	13,5	5552641	-2,6
Нідерланди	4188845	4701896	12,2	4490547	-4,5
Японія	3420164	3600458	5,3	3994827	11,0
Італія	2182708	2530044	15,9	2420050	-4,3
Іспанія	1969119	2324789	18,1	2306441	-0,8
Канада	1764166	1967301	11,5	1972835	0,3
Китай	1415801	1710625	20,8	1913152	11,8
Швейцарія	1749758	1920346	9,7	1855779	-3,4
Сінгапур	1317756	1469511	11,5	1499115	2,0
Австралія	1404742	1535618	9,3	1475208	-3,9
Бразилія	676647	667103	-1,4	665777	-0,2
Індія	456052	513462	12,6	510427	-0,6
Росія	514132	518103	0,8	470226	-9,2
Мексика	414183	438143	5,8	447576	2,2
Туреччина	409729	455545	11,2	444878	-2,3
Корея	382162	412028	7,8	440599	6,9
Індонезія	318751	352936	10,7	376839	6,8
Аргентина	181170	234549	29,5	277921	18,5
ПАР	142833	173286	21,3	172384	-0,5

Джерело: розраховано та систематизовано за даними [7]

їни з високою ймовірністю можуть призвести до глобальної економічної рецесії [13].

Наявність у портфелі є державної казначейської облігація США або ОВДП, свідчать про факт кредитування уряду Сполучених Штатів Америки. На рис. 5 спостерігається, що такі іноземні країни, як Китай та Японія є найбільшими інвесторами в економіку США, про що свідчать частки їх капіталовкладень.

Для кращого розуміння природи державного боргу слід розглянути його структуру. У 2017 році зовнішня заборгованість США становила 34% від загального державного боргу, а решта 66% – внутрішній державний борг. Проте, на кінець 2018 року зовнішній борг зменшився до 28%. Це дозволяє дійти висновку, що Сполучені Штати більше покладаються на внутрішніх позичальників, що призводить до зміцнення економічної стабільності. Але також варто зазначити, що борг так чи інакше тисне на економіку країни, адже на обслуговування боргу потрібно виділяти кошти, і США – не виняток (табл. 4). Як бачимо, США стабільно обслуговує свій державний борг, у 2018 році на це витрачено 523 млрд дол., що є дійсно величезною сумою, проте для аналізу потрібно порівняти її з ВВП: 523 (млрд. $) / 20 876 (млрд. $)* *100% = 2,5%. Отриманий показник є незначним, що, в свою чергу, підтверджує платоспроможність держави.

США на власному прикладі підтверджує той факт, що банкрут – це той, хто неспроможний виплачувати борг, а не той, в кого величина боргу сягає десятки трильйонів доларів. Крім того, ця держава не лише позичає, але і активно інвестує в інші країни, що ще раз говорить про те, що залучення іноземного капіталу – це міжнародна практика, яка не здійснює виключно

Рис. 4. Структура валового зовнішнього боргу США (2018 рік)

Джерело: розраховано та побудовано за даними [9]

Таблиця 3

Структура валового зовнішнього боргу США (на 31.12.2018 р.), млн. дол.

Зобов'язання державного уряду:	**6584373**
Короткострокові	746599
Довгострокові	5837774
Зобов'язання Центрального банку:	**779198**
Короткострокові	779198
Довгострокові	0
Зобов'язання депозитарних компаній:	**2939759**
Короткостроковий	2134716
Довгостроковий	805043
Зобов'язання інших секторів:	**7680042**
Короткостроковий	2416516
Довгостроковий	5263526
Прямі інвестиції: Внутрішньофірмове кредитування	**1686050**
Величина валового зовнішнього боргу	**19669422**

Джерело: складено авторами за даними [9]

Рис. 5. Країни-позичальники США (2018 рік)

Джерело: складено авторами за даними [9]

Таблиця 4

Кошти витрачені США на обслуговування державного боргу

Рік	Витрати на обслуговування боргу, млрд дол.
2018	523,0
2017	458,5
2016	432,7
2015	402,4
2014	430,8
2013	415,7
2012	359,8
2011	454,4
2010	413,9
2009	383,1
2008	451,2

Джерело: складено авторами за даними [9]

негативний вплив на ефективність економічного кругообігу. Рух великих оборотів коштів у США та з цієї країни характеризують сучасні міжнародні економічні відносини. Якщо країні вдається обслуговувати та виплачувати борг, то дефолт їй не загрожує.

Державний борг України, станом на 2018 рік, становив 67,19 млрд. дол. США, з яких – 59% складає зовнішня заборгованість. Найбільшу частку у зовнішньому боргу займає заборгованість за цінними паперами, випущеними на зовнішньому ринку – 57%. За аналізований період спостерігається тенденція до зростання як всього державного боргу, так і зовнішнього. Темп приросту з 2014 року по 2016 рік сягає 17% (табл. 5). Це зумовлено політичною ситуацією, яка склалась в країні у цей час. Анексія частини території України та військові дії на її сході спричинили збільшення зовнішнього боргу за рахунок позик ЄС, США та МВФ.

Приклад України доводить, що державний борг може по-різному впливати на стан економіки різних держав, відповідно, через потужність економік країн велика заборгованість є нормальним явищем, то для слабших – згубним явищем. Адже, витрати на обслуговування боргу покриваються не наддоходами до бюджету від експорту, а за рахунок громадян, які платять додаткові податки, та мають гірші умови життя, що спричинені ростом цін.

Останнім часом Україна знаходиться у кризовому стані, тому для уряду важливо розробити стратегію усунення негативних наслідків кризових явищ. Важливим пунктом цієї стратегії має стати зменшення залежності від капіталу інших країн, міжнародних організацій та нерезидентів, а отже, зменшити суму державного зовнішнього боргу. Тому, на нашу думку, необхідно перейняти досвід провідних країн світу, які мають ефективний борговий менеджмент.

Важливим пунктом у розробці напрямів ефективного управління боргом є удосконалення системи органів з організації управління

Таблиця 5

Державний борг України за 2014-2018 рр.

Рік	2014	2015	2016	2017	2018
Державний борг	**60,06**	**55,59**	**60,71**	**65,33**	**67,19**
Внутрішній борг	**29,24**	**21,17**	**24,66**	**26,84**	**27,49**
Зовнішній борг	**30,82**	**34,43**	**36,05**	**38,49**	**39,70**
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	10,72	14,06	13,68	14,52	13,39
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	1,04	1,36	1,68	1,76	1,73
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,40
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	17,28	17,30	19,04	20,47	22,47
5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	1,78	1,70	1,65	1,75	1,71

Джерело: складено авторами за даними [14]

зовнішньої заборгованості України, чітко окреслити їх повноваження та відповідальність.

У світовій практиці існує декілька моделей управління зовнішніми борговими зобов'язаннями. Іспанія, Естонія та Люксембург застосовують *урядову модель*, яка характеризується тим, що функції управління боргом виконує урядова структура (Міністерство фінансів). Данія та Індія використовує *банківську модель*, яка передбачає, що такі функції виконуватиме, відповідно, Центральний Банк. А досвід США полягає у застосуванні *агентської моделі*, особливістю якої є створення окремої структури (агентства), яка підпорядковується главі уряду, центральному банку, Міністерству фінансів та слідує напрямкам загально визначеної боргової стратегії [15].

Для України найбільш прийнятною є агентська модель, адже вона є цілеспрямована та найбільш прозора, однак функціонування новоствореного апарату управління зовнішньою заборгованістю спричинить виникнення додаткових витрат бюджету.

Проаналізувавши досвід США в управлінні зовнішнім боргом, слід зазначити, що важливою складовою є підтримка сталого економічного розвитку країни, у тому числі, й шляхом підвищення її інвестиційної привабливості. Саме тому, розробка політичних реформ, що стосуються інвестиційного клімату України, збільшить обсяг ВВП та зростання чистого експорту за рахунок капіталовкладень у промислову галузь держави.

Міжнародний досвід багатьох країн світу в управління зовнішнім боргом свідчить про те, що надзвичайно важливим є законодавчо закріплена чітка боргова стратегія, яка має включати напрями використання залученого капіталу. Крім того, існує різноманіття методів погашення заборгованості: реструктуризація, сек'юритизація, рефінансування, анулювання боргу, конверсія та інші методи, які варто ефективно застосовувати на практиці.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В ході проведено дослідження було визначено, що багато розвинених країн світу мають значні обсяги зовнішньої заборгованості. Проте, ці величини не впливають значною мірою на стан економіки відповідних країн. Сполучені Штати Америки мають найбільший зовнішній державний борг, який по відношенню до світового становить 10%. Як і кожна високорозвинена країна, США дають гроші в кредит та самі їх отримують у різних сферах економіки. Такий кругообіг капіталу в світі є одним із важливих наслідків глобалізації. Проте, країні не загрожує дефолт до тих пір, поки вона здатна ефективно управляти зовнішньою заборгованістю. Перейняття світового досвіду є важливим у процесі управління зовнішнім боргом України в умовах інтеграції до ЄС, оскільки наша держава має великий обсяг заборгованості, який щороку зростає. Для України найбільш прийнятною є адаптація агентської моделі, яку використовує у своїй практиці США для ефективного управління зовнішньою заборгованістю, адже вона є цілеспрямована та найбільш прозора. Однак, варто врахувати, що функціонування новоствореного апарату управління зовнішньою заборгованістю потребує додаткових витрат бюджету. Крім того, важливим є впровадження ефективних політичних реформ для покращення інвестиційного клімату України та необхідність розробка боргової стратегії. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є розробка рекомендацій щодо боргової стратегії України, яка сприятиме зменшенню залежності України від країн та організацій-позичальників та покращенню інвестиційного клімату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Макогон Ю.В., Пахомова О.А. Зовнішній борг України на сучасному етапі економічної кризи. Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. 2016. № 13. С. 108–113.

2. Круш П.В., Клименко В.О. Гроші та кредит: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2010. С. 178 – 180.

3. Панченко В.В. Сутність та чинники формування зовнішнього державного боргу. Економічний простір. 2014. № 88. С. 5 – 17.

4. Фурман І.В. Стан зовнішньої заборгованості України перед міжнародними кредиторами: оцінка та напрями врегулювання. Фінансовий простір. 2013. № 2 (10). С. 66 – 74.

5. Єремейчук Р.А. Формування і структура державного боргу України та особливості управління ним. Економіка і управління. 2014. № 3. С. 110 – 114.

6. Внешние долги стран мира URL: http://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php (дата звернення: 08.10.2019).

7. Global Economic Data, Indicators, Charts & Forecast / CEIC URL: https://www.ceicdata.com/en (дата звернення: 08.10.2019).

8. DataBank | The World Bank URL: https://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf (дата звернення: 18.10.2019).

9. U.S. Department Of The Treasury URL: https://home.treasury.gov/ (дата звернення: 18.10.2019).

10. Moody's Investors Service URL: https://www.moodys.com/ (дата звернення: 7.11.2019).

11. S&P Global Ratings URL: https://www.standardandpoors.com/en_US/ web/guest/home (дата звернення: 7.11.2019).

12. FitchRatings URL: https://www.fitchratings.com/site/home (дата звернення: 7.11.2019).

13. Douglas Holtz-Eakin: The Debt Deal Leaves Lots of Work Left Undone URL: http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2086781_20867 83_2086785,00.html (дата звернення: 8.11.2019)

14. Офіційний сайт Міністерства фінансів України URL: https://mof.gov.ua/ (дата звернення: 8.11.2019).

15. Новосьолова О. С. Світова практика інституційного забезпечення управління державним боргом. Часопис економічних реформ. 2013. № 4. С. 54-60. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2013_4_11 (дата звернення: 8.11.2019)

REFERENCES:

1. Makoghon J.V., Pakhomova O.A. (2016) Zovnishnij borgh Ukrajiny na suchasnomu etapi ekonomichnoji kryzy [External debt of Ukraine at the present stage of the economic crisis]. *Ekonomichnyj visnyk NTUU “KPI” : zbirnyk naukovykh pracj*. no. 13, pp. 108–113.

2. Krush P.V., Klymenko V.O. (2010) *Ghroshi ta kredyt* [Money and credit]. Kyiv: CUL, pp. 178 – 180. (in Ukrainian)

3. Panchenko V.V. (2014) Sutnistj ta chynnyky formuvannja zovnishnjogho derzhavnogho borghu [The essence and factors of formation of external state debt]. *Ekonomichnyj prostir*. no. 88, pp. 5 – 17.

4. Furman I.V. (2013) Stan zovnishnjoji zaborghovanosti Ukrajiny pered mizhnarodnymy kredytoramy: ocinka ta naprjamy vreghuljuvannja [State of Ukraine's external debt to international creditors: evaluation and directions of settlement]. *Finansovyj prostir*. no. 2 (10), pp. 66 – 74.

5. Jeremejchuk R.A. (2014) Formuvannja i struktura derzhavnogho borghu Ukrajny ta osoblyvosti upravlinnja nym [Formation and structure of Ukraine's public debt and features of its management]. *Ekonomika i upravlinnja*. no. 3, pp. 110 – 114.

6. Vneshnye dolghy stran myra [External debt of the countries of the world]. *SVSPB: web-sajt.* Available at: http://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php (accessed: 08.10.2019).

7. Global Economic Data, Indicators, Charts & Forecast / CEIC Available at: https://www.ceicdata.com/en (accessed: 08.10.2019).

8. DataBank | The World Bank Available at: https://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf (accessed: 18.10.2019).

9. U.S. Department Of The Treasury Available at: https://home.treasury.gov/ (accessed: 18.10.2019).

10. Moody's Investors Service Available at: https://www.moodys.com/ (accessed: 7.11.2019).

11. S&P Global Ratings Available at: https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home (accessed: 7.11.2019).

12. FitchRatings Available at: https://www.fitchratings.com/site/home (accessed: 7.11.2019).

13. Douglas Holtz-Eakin: The Debt Deal Leaves Lots of Work Left Undone. *TIME USA : web-sajt.* Available at: http://content.time.com/time/specials /packages/article/0,28804,2086781_2086783_2086785,00.html (accessed: 8.11.2019)

14. Ministry of Finance of Ukraine Available at: https://mof.gov.ua/ (accessed: 8.11.2019).

15. Novosjolova O. S. (2013) Svitova praktyka instytucijnogho zabezpechennja upravlinnja derzhavnym borghom [World practice of institutional maintenance of public debt management]. *Chasopys ekonomichnykh reform*. no. 4, pp. 54-60. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2013_4_11 (accessed: 8.11.2019)

УДК 338.439
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-6

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ТА СУЧАСНІ ТРЕНДИ СВІТОВОГО РИНКУ МЯСА В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

RETROSPECTIVE ANALYSIS AND CURRENT TRENDS OF THE WORLD MEAT MARKET IN THE CONTEXT OF FOOD SECURITY

Кравчук Н.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва,
Житомирський національний агроекологічний університет

Данилюк Я.О.
магістр спеціальності «Економіка»,
Житомирський національний агроекологічний університет

Kravchuk Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor, Department of Economics and Entrepreneurship,
Zhytomyr National Agroecological University

Danyliuk Yaroslav
Master, Specialty “Economics”,
Zhytomyr National Agroecological University

У статті розглянуто динаміку ринку м’яса у світі за період з 1961 по 2018 рр. Проаналізовано основні тенденції виробництва м’ясопродукції на глобальному ринку та у розрізі країн. Визначено місце окремих країн у забезпеченні м’ясопродукцією зростаючого попиту. Охарактеризовано структуру виробництва м’яса за видами у динаміці за досліджуваний період. Наведено тренди споживання м’яса у світі в цілому та у країнах зокрема. Ідентифіковано основні фактори, що визначають обсяги та структуру споживання м’яса, головними серед яких є доступність, доходність, платоспроможність, ціни, традиції, релігійні вірування та переконання. Встановлено відмінності у раціоні населення країн, що розвиваються, та індустріально розвиненого суспільства. Побудовано динамічний ряд країн світу за показником споживання м’яса на одну особу, визначено середньосвітовий рівень та позначено країни, що перебувають у стані продовольчої незахищеності населення. Обґрунтована необхідність збільшення доступності м'ясних продуктів у країнах з низьким рівнем розвитку та зупинення надмірного споживання у розвинутих.

Ключові слова: *світовий ринок, м’ясо, продовольство, виробництво, споживання.*

В статье рассмотрена динамика рынка мяса в мире за период с 1961 по 2018 гг. Проведен анализ основных тенденций производства мясопродукции на глобальном рынке и в разрезе стран. Определено место отдельных стран в обеспечении мясопродукции растущего спроса. Охарактеризована структура производства мяса по видам в динамике за исследуемый период. Приведены тренды потребления мяса в мире в целом и странах в частности. Идентифицированы основные факторы, определяющие объемы и структуру потребления мяса, главными из которых являются доступность, доходность, платежеспособность, цены, традиции, религиозные верования и убеждения. Установлены различия в рационе населения развивающихся стран и индустриально развитого общества. Построен динамический ряд стран мира по показателю потребления мяса на душу населения, определен среднемировой уровень и обозначены страны, находящиеся в состоянии продовольственной незащищенности населения. Обоснована необходимость увеличения доступности мясных продуктов в странах с низким уровнем развития и сокращения чрезмерного потребления в развитых.

Ключевые слова: *мировой рынок, мясо, продовольствие, производство, потребление.*

The article examines the dynamics of the meat market in the world from 1961 to 2018. The role and importance of meat products in the human diet are stated, the necessity of balanced nutrition, saturated with products of animal origin, is proved.The main trends of meat production in the world market and by country are analyzed. The global redistribution of market shares among meat producers over the last 5 decades, including Europe, North America and Asia, has been tracked. The macro-regional structure of meat production in the world is calculated. The place of certain countries in supply of meat products with increasing demand has been identified. The structure of meat production by types during its development during the studied period is characterized. The main differences were found in the production of meat of different countries, in particular the sharp increase in the supply of poultry meat. The trends of meat consumption in the world as a whole and in specific countries are described. The main factors that determine the volume and structure of meat consumption are identified, among which the most important are availability, profitability, solvency, prices, traditions, religious beliefs and beliefs. There is a regularity between different locations of soft people and equal economic and industrial countries. Differences in population nutrition in developing countries and in industrial society have been identified. The time series of the countries for meat consumption per capita is developed, the world average and the food insecurity countries are determined. The negative effects of excessive consumption of red meat in industrialized countries, including the USA, are outlined. The relationship between increased demand and increasing population in the world and increasing its income has been investigated. Identified countries that are at risk of food insecurity because they consume less than the recommended standard and the world average: Iran, Turkey, Philippines, Egypt, Thailand, Pakistan, Indonesia, Nigeria, India, Ethiopia, or low-level traditions development. The necessity to increase the availability of meat products in underdeveloped countries and to stop excessive consumption in developed countries is substantiated.

Key words: *world market, meat, food, production, consumption.*

Постановка проблеми. Глобальні проблеми людства, такі як бідність, хвороби, голод, зміни клімату, війни тощо змушують країни інтегруватися задля їх вирішення. Одним з пріоритетних векторів стратегічного розвитку багатьох макрорегіонів є досягнення продовольчої безпеки в умовах зростання населення та виснаженості запасів природних ресурсів. Важливого значення для повноцінного раціону людини набувають продукти тваринного походження. Споживання достатньої кількості м'яса та молочних продуктів покращує здоров'я людей, особливо в країнах з меншим рівнем доходу, де дієтичне харчування не має різнобарвності.

Нині значну увагу привертають як країни з низьким рівнем споживання м’яса, для яких характерні прояви продовольчої незахищеності населення, так і ті, які виходять за рамки обґрунтованих норм. Надмірне вживання м’ясної продукції, як і недостатнє, може бути ризиком для здоров'я. Цей вид харчу є джерелом необхідних для здоров’я вітамінів групи В та амінокислот. Водночас, дослідження доводять зв’язок червоного м’яса та оброблених м’ясопродуктів із серцевими захворюваннями, інсультом та деякими видами раку [1; 2]. З недоліків функціонування м’ясної галузі можна назвати і те, що виробництво яловичини має у 10 разів більше шкідливого впливу на земельні та водні ресурси, більші викиди парникових газів, ніж курятина, та у 5 разів, ніж свинина. Отже, споживання м’яса має буде стійким та збалансованим у всіх країнах, що означає не лише зміну видів м’яса, які ми їмо, а й кількості.

Щоб розробити стратегічні та тактичні напрями м’ясоспоживання, необхідно провести ретроспективний аналіз розвитку ринку м’яса та дослідити його динаміку. Для цього є дві підстави. По-перше, це дозволить нам, з огляду на тенденції в минулому, віднайти можливі резерви вирівнювання раціону населення різних країн в майбутньому. Друга причина полягає в тому, що такий метод дослідження ілюструє зроблені помилки в минулому. Окрім того, існує потреба відстеження прогресивних дій та результатів, а також слабких сторін і загроз продовольчій безпеці населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в дослідження ринку м’ясної продукції та м’ясоспоживання зробили науковці різних галузей знань. Поживний склад та його роль у харчування людини вивчають P.- M. de Castro Cardoso Pereira A.-F. dos Reis Baltazar Vicente (2013) [3]. Світове виробництво та споживання м’яса описують провідні аналітики міжнародних організацій ФАО ООН – Bender A.; Департаменту сільського господарства США (USDA) – Jones K., Haley M., Melton A.

З вітчизняних дослідників представляють інтерес праці Буряка Р.І. (м'ясо птиці), Карпяк М.О. (ринок м’яса в контексті економіки регіонів); Логоша Р.В. (м’ясопереробна галузь), Грибан Н.Г., Ціхановська В.М. та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Авторська позиція зводиться до необхідності систематичного дослідження динамічного розвитку ринку м’яса за період 1961–2018 рр. та виявлення його основних тенденцій, що дозволить, на відміну від існуючих результатів, узагальнити глобальну карту ринку та проілюструвати регіональну диференціацію виробництва та споживання м’яса.

Об’єктом є процес збалансованого розвитку ринку м’яса у різних регіонах світу в умовах формування глобальної продовольчої безпеки.

Викладений матеріал оснований на загальнонаукових методах дослідження, зокрема

логічний, порівняння, узагальнення, статистичні прийоми, побудова графіків і таблиць. Складність представляли порівняння споживання м'яса між країнами, оскільки для оцінки використовуються різні показники та методи. Так, фінансові баланси продовольства ФАО готуються з даних про виробництво, імпорт, зміну запасів, експорт, переробку та «інше використання». На рівні країни сумарне споживання може містити обсяги запасів м'ясних продуктів, доступних на оптових ринках, або запасів домогосподарств. Деякі національні оцінки не включають імпорт. На рівні домогосподарств споживання м'яса може містити інформацію про спожиту продукцію лише дома і не включати харчування в громадських місцях (кафе, столова, ресторан). Самооцінка споживання домогосподарствами може не враховувати відходи та залишки після приготуванні їжі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво м'яса – це складний процес, що залежить не тільки від попиту (який зазвичай ґрунтується на ціні та доходах), але й від багатьох соціальних та економічних впливів на макро- та мікрорівнях, таких як політика держави, механізми підтримки цін та взаємозв'язків між сільськогосподарськими та переробними підприємствами, наявність кормової бази для тваринництва тощо.

Виробництво м'яса сьогодні майже в п'ять разів більше, ніж на початку 1960-х – з 70 млн т до 335 млн т у 2018 р. [4]. Регіонально Азія є найбільшим виробником м'яса, на його частку припадає близько 43,4 % загального обсягу [5]. Такий регіональний розподіл значно змінився за останні десятиліття (табл. 1). У 1961 р. Європа та Північна Америка були домінуючими виробниками, що становило відповідно 42 та 25 %. Азія в той час виробляла лише 12,7 %. До 2018 р. частка Європи та Північної Америки знизилася до 18 та 14 % відповідно. Натомість в Азії відбулося вражаюче зростання – в 16 разів.

На світовому рівні домінуючими видами тварин на забій є птиця, велика рогата худоба (до якої належить м'ясо яловичини та буйволів), свині, а також в меншій мірі вівці і кози. Однак розповсюдження видів м'яса у світі значно відрізняється – в деяких країнах значну частку в загальному виробництві можуть становити інші види м'яса, такі як дичина, конина.

Хоча виробництво всіх основних видів м'яса зростає в абсолютних показниках, питома вага значно змінилася за останні 55 років (табл. 2).

У 1961 р. м'ясо птиці становило лише 12,6 % світового виробництва, до 2018 р. його частка зросла приблизно в 2 рази та склала 37,9 %. Для порівняння, виробництво яловичини у загальній структурі майже вдвічі зменшилось, і тепер це близько 20,5 %. Питома вага свинини залишається постійною – приблизно на рівні 35 %.

У світовому масштабі виробництво яловичини зросло більш, ніж удвічі – з 28 млн тонн на рік у 1961 р. до 68,9 млн тонн у 2018 р. Сполучені Штати є найбільшим у світі виробником яловичини – 11-12 млн тонн у 2018 р. Іншими вагомими виробниками є Бразилія, Китай, Аргентина, Австралія та Індія.

Світове виробництво м'яса птиці швидко збільшується за останні 57 років – у 14,2 разів. Як і у виробництві яловичини, Сполучені Штати є найбільшим світовим виробником курятини – понад 20 млн тонн у 2018 р. Китай та Бразилія також мають великі потужності – 18 і 13 млн тонн відповідно. В сукупності країни Європи також займають важливе місце на світовому ринку м'яса – 19 млн тонн, що трохи нижче виробництва США.

З 1961 р. світове виробництво свинини зросло в 4-5 разів до 118,5 млн тонн. На ринку свинини домінує Китай зі зростанням приблизно в 35 разів – з 1,5 млн тонн у 1961 р. до 54 млн тонн у 2018 р. До інших виробників належить США, Німеччина, Іспанія та Бразилія.

Обсяги споживання м'яса залежать від багатьох факторів: доступності, доходності, плато-

Таблиця 1

Регіональне виробництво м'яса в світі

Регіон	1961 р.		1980 р.		2000 р.		2018 р.		2018 р. у % до 1961 р.
	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%	
Океанія	2,30	3,2	4,03	2,9	5,39	2,3	6,79	2,0	у 3 р
Африка	3,91	5,5	6,69	4,9	11,53	5,0	20,58	6,1	у 5,3 р
Центральна Америка	1,23	1,7	3,03	2,2	5,43	2,4	7,8	2,3	у 6,3р.
Південна Америка	6,52	9,1	12,15	8,9	25,83	11,3	41,45	12,3	у 6,4 р.
Північна Америка	17,99	25,2	27,01	19,8	41,68	18,2	46,95	14,0	у 2,6 р.
Європа	30,0	42,0	54,54	39,9	51,39	22,4	59,37	17,7	у 2 р.
Азія	9,05	12,7	28,63	20,9	87,26	38,0	145,71	43,4	у 16 р.
Всього	71,36	100,0	136,74	100,0	229,46	100,0	335,75	100,0	у 4,70

Джерело: побудовано за даними міжнародної аналітичної компанії Our world in data [5].

Таблиця 2

Структура виробництва основних видів м’яса у світі

Регіон	1961 р.		1980 р.		2000 р.		2018 р.		2018 р. у % до 1961 р.
	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%	
Яловичина	28,76	40,6	47,17	34,6	58,92	25,3	68,9	20,5	у 2,4 р.
Свинина	24,76	34,9	52,66	38,6	86,27	37,0	118,5	33,5	у 4,5 р.
М'ясо птиці	8,92	12,6	25,84	18,9	68,54	29,4	129,0	37,9	у 14,2 р.
М'ясо овець та кіз	6,03	8,5	7,34	5,4	11,54	4,9	15,1	4,5	у 2,5 р.
Конина	0,55	0,8	0,5	0,4	0,76	0,3	0,8	0,2	у 1,5 р.
Кролятина	0,4	0,6	0,7	0,5	1,27	0,5	1,77	0,5	у 4,4 р.
Качатина	0,34	0,5	0,7	0,5	2,9	1,2	4,52	1,3	у 13,3 р.
Гусятина	0,15	0,2	0,3	0,2	1,9	0,8	2,83	0,8	у 18,9 р.
Інше	1,01	1,4	1,17	0,9	1,08	0,5	1,98	0,6	у 2 р.
Всього	70,92	100,0	136,38	100,0	233,18	100,0	335,4	100,0	у 4,7 р.

Джерело: побудовано за даними міжнародної аналітичної компанії Our world in data [5]

спроможності, цін, традицій, релігії. У відносно заможному західному світі постійно зменшуються частка витрат на їжу у сімейному бюджеті та полярність споживання м’яса різними соціальними групами населення з різними доходами. У країнах третього світу тенденції різко контрастують. Кількість спожитого м'яса значно відрізняється залежно від соціальних, економічних та політичних впливів, релігійних вірувань та географічних відмінностей. На приклад, у великих регіонів-виробників м'яса таких, як Уругвай, Аргентина, Австралія та Нова Зеландія, приріст становить 300 г на голову в день порівняно із середніми 10 г в Індії, Індонезії та Шрі-Ланці [6].

Нині є помітна різниця у ставленні до м'яса між населенням країн, що розвиваються, та індустріально розвиненим суспільством. У перших, де такої продукції не вистачає, її можна вважати мірою якості харчового раціону в цілому. Якщо типовий раціон сильно залежить від декількох видів харчових продуктів (на приклад, як в Україні хліб (крупи), картопля і овочі), м'ясо, навіть у невеликій кількості, доповнює основний раціон. Воно покращує засвоєння заліза з інших продуктів, його амінокислотний склад доповнює склад багатьох рослинних продуктів, є концентрованим джерелом вітамінів групи В, які відсутні у рослинних продуктах. Отже, існує необхідність збільшення доступності м'ясних продуктів у країнах з низьким рівнем розвитку та зупинення необґрунтованого надмірного споживання у розвинутих.

За досліджуваний період населення світу більш, ніж подвоїлося: з 3 млрд на початку 1960-х до понад 7,6 млрд нині. Водночас, виробництво м'яса зросло в п’ять разів. Пропозиція відповідає підвищеному попиту, що пояснюється не тільки зростанням чисельності населення, а й доходів. У всьому світі люди стали багатшими, середній світовий дохід за півстоліття зріс більше, ніж утричі. Якщо порівнювати споживання в різних країнах, то спостерігається закономірність: чим заможніше населення, тим більше м'яса воно споживає.

На графіку нижче (рис. 1) ми бачимо глобальну картину споживання м'яса на душу населення (без урахування морепродуктів та риби) у 2018 р. Пряма, паралельна осі ОХ, ілюструє середньодушове споживання м’яса у світі – 34,7 кг, та розділяє площину ординат на дві частини: вище та нижче середньосвітового рівня.

До країн (регіонів), в раціоні населення яких багато м’яса (вище нормативного рівня – 80 кг на одного мешканця), належать: США (99,3), Австралія (92,2), Аргентина (90,0), Ізраїль (88,4). Країни, що споживають вдвічі більше м’яса від середньосвітового рівня, але наближене до норми – Бразилія (77,2), Нова Зеландія (75,0), країни-члени ЄС (71,3) та OECD (70,1), Канада (70,0). Вище середньосвітового, але нижче норми мають країни, що потрапили до середнього сегменту на графіку (в межах 39-63 кг). До країн, що вживають менше рекомендованої норми та середнього світового рівня належать: Іран (32,6), Туреччина і Філіппіни (32), Єгипет і Таїланд (20), Пакистан (14,3), Індонезія (11), Нігерія, Індія, Ефіопія (менше 5), що пояснюється традиціями або низьким рівнем розвитку.

В цілому середнє значення споживання м'яса на душу населення з 1961 р. збільшилося приблизно на 20 кг. Такі тенденції свідчать, що загальне виробництво зростало набагато швидше, ніж темпи приросту населення.

Досліджуючи соціально-економічні характеристики м’ясного ринку, вибудовуються певні закономірності, напрями та фактори швидкості змін у різних країнах, що викликають інтерес. Зростання споживання м'яса на душу населення було найбільш помітним у країнах, які зазнали сильних економічних змін. Так, в Китаї воно зросло приблизно в 15 разів з 1961 р.; в Бразилії – майже втричі. Основним винятком є Індія:

Рис. Споживання м'яса (м'яса ВРХ, свинини, курятини і баранини) у світі у 2018 р., кг на душу населення

Джерело: побудовано за даними OECD [7]

серед домінуючих лактовегетаріанських переваг середнє споживання м'яса на душу населення у 2018 р. було майже таким, як 57 років тому, – менше 4 кг.

Найбільша питома вага м'яса в раціоні зафіксована у країнах з високим рівнем доходу (Австралія в 2013 р. близько 116 кг на людину). Середній європеєць та північний американець з'їдає майже 80 кг та понад 110 кг відповідно. Однак зміни споживання в країнах з високим рівнем доходу відбуваються набагато повільніше, або навіть зменшуються.

Тенденції ринку м'яса в Африці різко протилежні: деякі країни споживають від 10 кг на людину, що становить приблизно половину середньоконтинентального рівня, тоді як в країнах Південної Африки – від 60 до 70 кг на людину.

За видами м'яса у середньому в світі споживання на душу населення виглядає наступним чином: 16 кг свинини; 15 кг птиці; 9 кг м'яса яловичини (буйволів); 2 кг (баранина) [5]. У розрізі країн показники значно різняться. У Китаї на свинину доводиться близько двох третин споживання. В Аргентині переважає яловичина, що становить більше половини споживання. Новозеландці віддають перевагу баранині та м'ясу кози. Інші види м'яса (дичина, конятина та кролятина) становлять дуже малу питому вагу раціону на глобальному рівні [8].

Не дивлячись на погіршення здоров'я американців, пов'язане з різними ступенями ожиріння, дані Міністерства сільського господарства США (USDA) свідчать про те, що вживання м'яса продовжує зростати і в 2018 р. було найвищим за останнє десятиліття [9]. В країнах ЄС прогнозується незначні зміни до 2030 р. – з 69,3 кг до 68,6 кг на людину [10]. Але позитивним є те, що європейці стали їсти менше червоного м'яса (яловичини та свинини) і більше птиці. У США на птицю нині припадає половина споживання м'яса, порівняно з 25 % в 1970-х. Таке заміщення сприяє покращенню здоров'я та навколишнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження. Проведена ретроспективна діагностика ринку м'яса у світі дозволяє зробити наступні висновки:

1. У світі спостерігається різке збільшення виробництва та споживання м'яса. Виробництво м'яса досягло 335 млн тонн у 2018 р., що майже в п'ять разів більше, ніж на початку 1960-х. Водночас виробництво м'яса зростає набагато більшими темпами, ніж збільшується кількість населення, що свідчить про зростання рівня доходів та доступність м'ясних продуктів у високорозвинених країнах.

2. Найбільшим виробником м'яса у світі є Азія – 43,4 % загального об'єму. Її обсяги виробництва за період з 1961 року збільшилися у 16 разів. Європа та Північна Америка теж входять до числа основних виробників, але значно поступаються лідеру – 17,7 та 14,0 % відповідно.

3. За досліджуваний період (1961-2018 рр.) значно змінилася структура виробництва м'яса: найбільшу питому вагу нині займає м'ясо птиці – 37,9 %, що у 14 разів більше від рівня 1961 р. Виробництво свинини зросло у 4,5 разів, водночас у структурі видів продукції воно найбільш стабільне – у межах 34 %. Виробництво яловичини зазнало абсолютного збільшення у 2,4 рази, але у структурі виробництва відносне зменшення становить близько 20 %.

4. Враховуючи тенденції зростання населення світу та забезпечення глобальної продовольчої безпеки значної уваги науковців та урядів країн потребує проблема низького споживання м'яса (нижче 5 кг на одну особу в рік) у країнах з низьким рівнем розвитку : Ефіопія, Індія, Нігерія, Індонезія, Пакистан та інші. Отже, існує необхідність збільшення доступності м'ясних продуктів у таких країнах.

5. Розробки дієвого механізму зниження споживання м'яса на душу населення вимагають високорозвинені країни Північної Америки та Європи, де середньодушове споживання (понад 80 кг) перевищує науковообгрунтовані норми та спричиняє проблеми зі здоров'ям.

6. За видами м'яса найбільше споживається свинини та м'яса птиці – 16 та 15 кг відповідно

Враховуючи отримані результати перспективами подальших досліджень стане вітчизняних ринок м'яса та його місце у досягненні глобальної продовольчої безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Філоненко К.С., Крячок І.А., Кущевий Є.В. Здорове харчування – профілактика розвитку раку. Асоціація онкогематологів України. Режим доступу : http://aoncohem.com.ua/zdorove-xarchuvannya-%E2%80%93-prof%D1%96laktika-rozvitku-raku.html. (дата звернення:18.10.2019)

2. Що треба знати про червоне м'ясо. Міністерство охорони здоров'я України. 4.12.2018 р. Режим доступу : https://moz.gov.ua/article/health/scho-treba-znati-pro-chervone-mjaso (дата звернення 18.10.2019)

3. P.- M. de Castro Cardoso Pereira A.-F. dos Reis Baltazar Vicente (2013). Meat nutritional composition and nutritive role in the human diet. Meat Science. 93(3). Pp. 586-592. Available at : https://doi.org/10.1016/j.meatsci.2012.09.018 (дата звернення: 9.09.2019)

4. Світове виробництво м'яса: підсумки 2018 року від ФАО. 27.03.2019 р. Режим доступу : http://pigua.info/uk/post/news-of-ukraine-and-world/svitove-virobnictvo-masa-pidsumki-2018-roku-vid-fao (accessed: 20 October 2019)

5. Ritchie, H. & Roser, M. (2017). Meat and dairy production. Our World in Data Available at : https://ourworldindata.org/meat-production

6. Bender, A. (1992). Meat and meat products in human nutrition in developing countries. Food and agriculture organization of the united nations. Rome, 1992. Available at : http://www.fao.org/3/t0562e/T0562E00.htm#Contents (accessed 11 July 2019)

7. Meat consumtion. OECD. Available at : https://data.oecd.org/agroutput/meat-consumption.htm. (accessed: 20 November 2019)

8. Ritchie, H. (2019). Which countries eat the most meat? Oxford Martin School. 4 February 2019 Available at : https://www.bbc.com/news/health-47057341 (accessed: 20 November 2019)

9. Jones, K., Haley, M. & Melton, A. (2018). Per Capita Red Meat and Poultry Disappearance: Insights Into Its Steady Growth. USDA. Available at : https://www.ers.usda.gov/amber-waves/2018/june/per-capita-red-meat-and-poultry-disappearance-insights-into-its-steady-growth/ (accessed: 13 September 2019)

10. EU agricultural outlook 2018-2030: Changing consumer choices shaping agricultural markets. European Commission. 2018. Available at : https://ec.europa.eu/info/news/eu-agricultural-outlook-2018-2030-changing-consumer-choices-shaping-agricultural-markets-2018-dec-06_en (accessed: 20 November 2019)

REFERENCES:

1. Filonenko K.S., Krjachok I.A., Kushhevyj Je.V. Zdorove kharchuvannja – profilaktyka rozvytku raku. Asociacija onkoghematologhiv Ukrajiny [Healthy nutrition – prevention of cancer. Association of Oncohematologists of Ukraine].: Available at : http://aoncohem.com.ua/zdorove-xarchuvannya-%E2%80%93-prof%D1%96laktika-rozvitku-raku.html. (accessed: 18 October 2019) (in Ukrainian)

2. Shho treba znaty pro chervone m'jaso. Ministerstvo okhorony zdorov'ja Ukrajiny. 4.12.2018 p. [What you need to know about Red Meat. Ministry of Health of Ukraine]. Available at: https://moz.gov.ua/article/health/scho-treba-znati-pro-chervone-mjaso (accessed:18 October 2019) (in Ukrainian)

3. P.- M. de Castro Cardoso Pereira A.-F. dos Reis Baltazar Vicente (2013). Meat nutritional composition and nutritive role in the human diet. Meat Science. 93(3). Pp. 586-592. Available at : https://doi.org/10.1016/j.meatsci.2012.09.018 (accessed: 9 September 2019) (in English)

4. Svitove vyrobnyctvo m'jasa: pidsumky 2018 roku vid FAO. [World meat production: FAO 2018 results]. 27.03.2019 p. Available at: http://pigua.info/uk/post/news-of-ukraine-and-world/svitove-virobnictvo-masa-pidsumki-2018-roku-vid-fao (accessed: 20 October 2019) (in Ukrainian)

5. Ritchie, H. & Roser, M. (2017). Meat and dairy production. Our World in Data Available at : https://ourworldindata.org/meat-production (in English)

6. Bender, A. (1992). Meat and meat products in human nutrition in developing countries. Food and agriculture organization of the united nations. Rome, 1992. Available at : http://www.fao.org/3/t0562e/T0562E00.htm#Contents (accessed 11 July 2019) (in English)

7. Meat consumtion. OECD. Available at : https://data.oecd.org/agroutput/meat-consumption.htm. (accessed: 20 August 2019) (in English)

8. Ritchie, H. (2019). Which countries eat the most meat? Oxford Martin School. 4 February 2019 Available at : https://www.bbc.com/news/health-47057341 (accessed: 20 August 2019) (in English)

9. Jones, K., Haley, M. & Melton, A. (2018). Per Capita Red Meat and Poultry Disappearance: Insights Into Its Steady Growth. USDA. Available at : https://www.ers.usda.gov/amber-waves/2018/june/per-capita-red-meat-and-poultry-disappearance-insights-into-its-steady-growth/ (accessed: 13 September 2019) (in English)

10. EU agricultural outlook 2018-2030: Changing consumer choices shaping agricultural markets. European Commission. 2018. Available at : https://ec.europa.eu/info/news/eu-agricultural-outlook-2018-2030-changing-consumer-choices-shaping-agricultural-markets-2018-dec-06_en (accessed: 20 August 2019) (in English)

УДК [658.152+338.431]:339.9(477)
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-7

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF ECONOMY

Нікітіна А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Нікітченко Є.А., Боброва Я.Я.
студентки факультету міжнародних економічних відносин,
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Nikitina Alina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of International Economics and FEA Management,
Kharkiv National Economic University by Symon Kyznez

Nikitchenko Yevheniia, Bobrova Yana
Students of the MEV Faculty,
Kharkiv National Economic University by Symon Kyznez

Визначено місце і роль аграрного сектору в економіці України в умовах глобалізації та описано його сучасний стан. Розглянуто структуру агропромислового комплексу України за останні роки та визначено ефективну схему фінансування агробізнесу в сучасних економічних умовах країни. Проаналізовано основні чинники, що стримують та відштовхують прямі портфельні інвестиції в агропромисловий комплекс України. Визначено перспективи їхнього розвитку та порядок поліпшення інвестиційного клімату. Окреслено питому вагу прямих портфельних інвестицій у сільському, лісовому і мисливському господарстві. Проаналізовано потенціал подальшого зростання агропромислового сектору України і визначено стримуючі чинники його розвитку. Сформульовано основні тенденції у виробництві сільськогосподарської та продовольчої продукції. Описано чинники привабливості для інвестування в аграрний сектор та запропоновано шляхи поліпшення його стану.

Ключові слова: *агропромисловий комплекс, глобалізація, інвестиційні надходження, прямі іноземні інвестори, фінансові ресурси, агротехнології.*

Определены место и роль аграрного сектора в экономике Украины в условиях глобализации и описано его современное состояние. Рассмотрена структура агропромышленного комплекса Украины за последние годы и определена эффективная схема финансирования агробизнеса в современных экономических условиях страны. Проанализированы основные факторы, сдерживающие и отталкивающие прямые и портфельные инвестиции в агропромышленный комплекс Украины. Выделены перспективы их развития и порядок улучшения инвестиционного климата, удельный вес прямых иностранных инвестиций в сельском, лесном и охотничьем хозяйстве. Проанализирован потенциал дальнейшего роста агропромышленного сектора Украины и определены сдерживающие факторы его развития. Сформулированы основные тенденции в производстве сельскохозяйственной и продовольственной продукции. Описаны факторы привлекательности для инвестирования в аграрный сектор и предложены пути улучшения его состояния.

Ключевые слова: *агропромышленный комплекс, глобализация, инвестиционные поступления, прямые иностранные инвесторы, финансовые ресурсы, агротехнологии.*

The place and role of the agrarian sectorin the economy of Ukraine are determined under the conditions of globalization and its current state was described. The structure of the agro-industrial complex of Ukraine was considered and the effective scheme of financing of agrobusiness was determined in the current economic conditions of the country. The main factors that restrain and repel FDI into the agro-industrial complex of Ukraine were analyzed. Their development prospects and the order of improvement of the investment climate were determined. The share of foreign direct investment in agriculture, forestry and hunting was outlined. The potential for further growth of Ukraine's agro-industrial sector has been assessed and the constraints of its development have been identified. The main trend sinagricultural and food products prodaction were formulated. The scientific research has shown that the most important factors of attractiveness for investment in the agricultural sector are: own raw material base (for processing and animal husbandry); convenient geography, favorable natural conditions and abundant resources; lack of fierce competition in the industry; access to powerful external markets; cheap labor; skilled personnel; possibility of fast organization of volume production; relatively low entry price; prospects for market development; unmet domestic demand, high potential of domestic consumption; high profitability of agricultural business. Although it should be emphasized that the main factors that discourage potential foreign investors from investing in the agrarian sector of Ukraine are, first of all, the unwillingness of most Ukrainian partners to comply with contractual obligations, the instability of the legislation in the country, excessive tax pressure, insufficient development of infrastructure, too expensive, communications), the underdeveloped network of commercial banks, their affiliates, credit unions in rural areas and other facts that shape the investment climate where rusty. The factors of attractiveness for investing in the agrarian sector were described and the ways to improve its condition were suggested.

Key words: *agriculture complex, globalization, investment income, foreign direct investors, financial resources, agrotechnology.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах швидкого розвитку економіки та впливу на неї глобальних світових процесів зростає роль міждержавної інвестиційної взаємодії. Глобалізація, яка на перших етапах мала більш політичний характер, нині розповсюдилася на економічну та фінансову сфери. Для України, яка сьогодні провадить достатньо активну діяльність у міжнародній економічній сфері, що насамперед пов'язано з трансформаційними процесами у країні, питання інвестиційної діяльності набуває нових масштабів.

Аграрний сектор набув нового значення для економіки України, а саме швидкого та широкого зростання обсягів виробництва й експорту продукції протягом останніх десяти років. Окрім того, все пов'язане із сільськогосподарською галуззю, а саме переробка, торгівля, постачання сировини, має величезний потенціал.

Проблема інвестування в аграрний сектор знаходиться у центрі уваги сучасної економіки. Це зумовлено, насамперед, тим, що інтенсифікація економічного розвитку зумовлює необхідність упровадження інвестування, яке можна визначити як вкладення грошових ресурсів у поточному періоді для забезпечення їх притоку в майбутньому.

На сучасному етапі розвитку української економіки на підприємствах аграрного сектору відчувається дефіцит фінансових ресурсів, від яких залежать стан виробництва, рівень технічної оснащеності основних фондів підприємства, використання більш ресурсоощадних та маловитратних технологій. Для цього потрібне залучення прямих іноземних інвестицій та, перш за все, створення привабливого інвестиційного клімату. Оскільки економіка України сьогодні знаходиться на етапі становлення, тому виникає потреба в її детальному вивченні й аналізі на всіх етапах розвитку, що й зумовлює актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання щодо залучення інвестицій в аграрний сектор України, формування й оцінювання інвестиційної привабливості розглядалося в роботах вітчизняних і закордонних науковців, таких як: І.Л. Сазонець, А.А. Пересада, А.В. Буряк, В.М. Вишняков, І.І. Вініченко, А.П. Дука, М.І. Кісіль, В.В. Ковальов, І.П. Мосіюк, Н.П. Резник та ін. Науковці детально розглядали питання інвестування в різних галузях, визначали, що без утручання держави в інвестиційні процеси неможливий розвиток економіки.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу України в сучасних умовах розвитку за впливу глобалізаційних процесів та розроблення рекомендацій щодо створення сприятливого інвестиційного клімату в країні для стимулювання надходжень іноземних фінансових потоків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні сільське господарство є однією з провідних галузей економіки України, яка має значні природні конкурентні переваги через існування кліматичних і демографічних особливостей. Саме за експортом сільськогосподарської продукції, передусім кукурудзи та пшениці, країна займає лідируючі позиції у світі. А за виробництвом соняшнику Україна вже займає перше місце у світі [1].

Окрім того, агропромисловий комплекс забезпечує 14% ВВП і є провідною експорт-

ною галуззю країни. Площа сільськогосподарських земель України є найбільшою в Європі – 42 726,4 тис га, або 70% загального фонду країни. До того ж Україна має у своєму розпорядженні 30% усього світового чорнозему. Сьогодні територія України належить до найбільш розораних в Європі й світі (рілля становить 1/2 її площі). Найбільшу площу посівних земель займають посіви зернових культур, особливо озимої пшениці. За офіційними даними Держкомстату України, рівень рентабельності виробництва продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах за 2018 р. становив 39,3% [1]. В останні роки в Україні збільшився попит на плодово-ягідні товари. Європа потребує ягід і фруктів, оскільки скоротилися поставки з Туреччини.

Основний напрям українського агробізнесу – рослинництво, особливо технічне і кормове (близько 70% сільськогосподарської продукції). У структурі валової сільськогосподарської продукції найбільш важливу роль відіграють зернові та зернобобові культури (33,6% у 2018 р.), технічні культури (22%), овочі (14,4%). Тваринництво (30% випуску сільськогосподарської продукції) представлене вирощуванням худоби та птиці (14,1%), виробництвом молока (13,3%) та яєць (2,6%) [1]. Структуру агропромислового комплексу України зображено на рис. 1.

В Україні 90% овочів і фруктів і 80% молока виробляється дрібними фермами та селянськими господарствами [8]. Необхідно відзначити, що до дрібних ферм належать будь-які селянські господарства, площа яких становить від 5 до 3 тис га. На чолі українських ферм стоять досвідчені керівники або сім'ї, що займають значну частку ринку.

На нашу думку, сільське господарство може бути ще більш високорентабельним, якщо застосовувати інноваційні технічні засоби й технології, ураховувати всі чинники – від аналізу ґрунту й покупки сучасних складників агротехнологій до переробки, транспортування й реалізації продукції. Сьогодні йдеться про аграрний бізнес, і ключове поняття тут – саме рентабельність, а не врожайність. Головні умови для інвестування – висока прибутковість і окупність. На першому місці за рентабельністю виступає рослинництво. Так, деякі однорічні культури (ріпак, соя, соняшник) дають змогу отримати з перших же посівів до 120% прибутку. Також потрібно обов'язково спланувати баланс грошових потоків, продумати фінансові схеми [3, с. 172].

Проведене дослідження свідчить, що ефективною схемою фінансування агробізнесу можуть стати кредит і лізинг. Окрім того, одним із доцільних варіантів є фінансування покупки техніки через міжнародні фінансові програми [2, с. 488–489]. Популярності набирає покупка техніки за системою trade-in (власник старої машини іноземного виробництва може обміняти її на нову, а різницю оплатити за допомогою кредиту) [3, с. 172].

Сьогодні існує множина чинників, що стримують інвестиції в АПК України, основними з них є:

– дефіцит обігових коштів і значна кредиторська заборгованість більшості аграрних підприємств. Через неї підприємства змушені закладати за матеріальні ресурси і банківські кредити майбутній урожай. У результаті власниками агропродукції є не виробники, а постачальники й банки [4, с. 148];

– непостійна, непрогнозована та непрозора державна політика, яка характеризується відсутністю єдиних правил гри для всіх підприємців;

Рис. 1. Структура агропромислового комплексу України в 2018 р.

– низький рівень ефективності інфраструктури аграрних ринків та системи маркетингу [6, с. 172];

– відсутня державна політика та законодавча база, яка регулює земельний ринок. Інвестор буде вкладати великі кошти тільки за умови гарантій захисту своїх прав, а сільгоспвиробник повинен мати бажання розвивати економіку держави;

– невідповідність певним стандартам якості, тривалий процес проходження сертифікації.

Проведене дослідження свідчить, щонайважливішими чинниками привабливості для інвестування в аграрний сектор залишаються:

– власна сировинна база (для переробки й тваринництва);

– зручна географія, сприятливі природні умови й багаті ресурси;

– відсутність жорсткої конкуренції в галузі;

– вихід до потужних зовнішніх ринків збуту;

– дешева робоча сила;

– кваліфіковані кадри;

– можливість швидкої організації об'ємного виробництва;

– відносно невисока ціна входження на ринок;

– перспективи розвитку ринку;

– незадоволений внутрішній попит, великий потенціал внутрішнього споживання;

– висока прибутковість аграрного бізнесу [7, с. 87].

Позитивним є те, що нині приділяється особлива увага розвитку дрібних фермерських господарств. У минулому підтримка надавалася великому агропромисловому виробництву, але зараз відбувається зміна пріоритетів. Поточна програма спрямована на розвиток певних категорій дрібних фермерських господарств [8].

Сьогодні країна відчуває дефіцит інвестиційних надходжень в аграрний сектор економіки України. Незважаючи на ці проблеми, іноземні інвестори вклали в економіку України у 2018 р. 4,406 млрд дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).Такі надходження не дивні, оскільки зростання чисельності населення, виснаження земель, масова урбанізація змушують міжнародні організації шукати методи і способи посилення аграрної галузі будь-якої країни [8].

Згідно з інформацією Державної служби статистики України, у січні-липні 2019 р. в аграрній галузі країни йшла підготовка й упровадження 393 інвестиційних проєктів загальною вартістю майже 41 млрд грн [1].

Основні тенденції в динаміці частки сільськогосподарської та продовольчої продукції з високою доданою вартістю, питомої ваги прямих іноземних інвестицій у сільське, лісове та мисливське господарство свідчать про суперечливі процеси, які мають місце в аграрному секторі України, і певною мірою відображають український феномен «ресурсного парадоксу» у зв'язку з експортом сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки, що залишає вітчизняних виробників поза глобальними ланцюгами доданої вартості й культивує подальше зубожіння населення сільських територій, які виступають ареалом розміщення природно-ресурсної бази розвитку аграрного сектору, який уже встигли назвати локомотивом розвитку національної економіки (рис. 2) [8].

У цілому ППІ у сільське господарство в 2018 р. перевищили показник 2017 р. на 6,7% і становили $621,9 млн. Тенденція зростання прямих іноземних інвестицій у галузь відновилася з 2016 р. після значного спаду в 2015 р. Відновлення зростання іноземних інвестицій у сільське господарство є позитивним сигналом для інших іноземних інвесторів і сприятливим для подальшого оновлення галузі. Найбільшими інвесторами сільського господарства України в 2018 р. були Кіпр (28,7%), Віргінські Британські Острови (14,5%) і Німеччина (13,4%). Також у ТОП-10 інвесторів галузі увійшли Данія (8,4%), Великобританія (7,4%),

Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій у сільське, лісове та мисливське господарство, 2008–2018 рр.

Польща (4,9%), Франція (4,6%), США (3,2%), Словаччина і Швеція (2,1%) [1].

Хоча варто наголосити, що основними чинниками, що відштовхують потенційних іноземних інвесторів від інвестування в аграрний сектор України, є: неготовність більшості українських партнерів дотримуватися договірних зобов'язань, нестабільність законодавства в державі, надмірний податковий тиск, недостатньо розвинута інфраструктура села (дороги, зв'язок, комунікації), недостатньо розвинута мережа комерційних банків, їхніх філій, кредитних спілок у сільській місцевості та інші чинники, що формують інвестиційний клімат у державі. Подолавши ці чинники, Україна за допомогою ПІІ зможе досягти рівня провідних країн світу.

Крім того, агропромисловий сектор України має значний потенціал подальшого зростання, однак невирішені системні дисбаланси стримують його розвиток. Одним з основних обмежень є застаріла система землекористування та земельних відносин через збереження мораторію на купівлю-продаж землі, а також відсутність чітких і прозорих правил гри у секторі [9, с. 661–662].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, для створення сприятливого інвестиційного клімату в України для стимулювання надходження іноземних фінансових потоків необхідно розвивати інфраструктуру, проводити наукові дослідження, організацію систем навчання, поліпшувати виробництво насіння, а також вдосконалити державну політику, що стимулюватиме розвиток сільського господарства. Підтримка дрібних фермерських господарств також є важливим заходом для поліпшення та підтримки життя на селі і розвитку сільських районів. Також необхідно прийняти певні організаційні заходи щодо створення цілісної системи державного управління інвестиційними процесами, яка б залучала відповідні структури для роботи з іноземними інвесторами та розробляла механізми реалізації державної політики залучення капіталу, координації діяльності з міжнародними організаціями та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 23.10.2019).
2. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності : навчальний посібник / за ред. С.О. Якубовського. Київ : ЦУЛ, 2006. 488 с.
3. Польшаков В.І. Інвестиційний менеджмент : навчальний посібник. Київ, 2009. 172 с.
4. Лагодієнко В.В. Ретроспектива і сучасний стан регіонального розвитку агропромислового виробництва. *Регіональна економіка*. 2007. С. 148–154.
5. Федоренко В.Г. Іноземне інвестування економіки України. Київ : МАУП, 2004. С. 86–99.
6. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України. URL : https://minagro.gov.ua/ua (дата звернення: 25.10.2019).
7. Іващенко М.В. Актуальні питання сучасного стану та перспектив України на глобальних сировинних ринка. *Економічні науки*. 2017. № 3(43). С. 659–663.

REFERENCES:

1. Ofitsiynyy sayt statystyky Ukrayiny. Available at : http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 23.10.2019)
2. Transnatsionalni korporatsiyi: osoblyvosti investytsiynoyi diyalnosti : navch. posib. (eds. Yakubovs'kyy S. O.). Kiev : TsUL., 2006.p. 488.
3. Pol'shakov V. I. (2009) Investytsiynyy menedzhment [Investment management]. Kiev. p.172.
4. Lahodiyenko V. V. (2007) Retrospektyva i suchasnyy stan rehional'noho rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva [Retrospective and current state of regional development of agro-industrial production] pp. 148-154.
5. Fedorenko V. H. Inozemne investuvannya ekonomiky Ukrayiny. [Foreign investment of the economy of Ukraine]Kiev: MAUP, 2004.pp. 86 – 99.
6. Ofitsiynyy sayt Ministerstva ahrarnoyipolityky i prodovol'stva Ukrayiny. Available at: https://minagro.gov.ua/ua (accessed 25.10.2019)
7. Ivashchenko M. V. Aktual'ni pytannya suchasnoho stanu ta perspektyv Ukrayiny na hlobal'nykh syrovynnykh rynka. Ekonomichni nauky. [Topical issues of the current state and prospects of Ukraine in the global commodity markets. Economic sciences] Young Scientist, vol. 3, no. 43, pp. 659-663.

УДК 334.726
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-8

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL SCIENTIFIC COOPERATION: PROBLEMS AND PROSPECTS

Ночвіна І.О.
старший викладач кафедри економічної теорії,
Харківський національний педагогічний університет
імені Г.С. Сковороди

Nochvina Inna
Senior Lecturer of the Department of Economic Theory,
H.S. Skovoroda Kharkiv National Pedagogical University

З урахуванням сучасних тенденцій постійного зростання ролі науки й техніки в сучасному міжнародному просторі прогнозованим є посилення впливу науково-технічного співробітництва на всю систему світового господарства. У зв'язку із цим визначення проблем та перспектив розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва є актуальним завданням. Проведений аналіз науково-технічного співробітництва країн світу в сучасних умовах глобального економічного розвитку свідчить про такі пріоритетні напрями: формування сучасної системи інформаційно-технічного стимулювання розвитку експорту, оптимізація діяльності центрів інформації про умови та способи реалізації міжнародної торгівлі, організація доступу до інформаційних ресурсів учасників міжнародної економічної взаємодії за допомогою мережі Інтернет і новітніх засобів зв'язку. На основі компаративного аналізу значень макроекономічних показників та чинників розвитку інноваційно-інформаційних технологій досліджено, що процес науково-технічного співробітництва України розвивається в динаміці, відбувається на тлі складного за поведінкою бізнес-середовища. У перспективі реалізація цих заходів забезпечить підвищення конкурентоспроможності як національної економіки, так і суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках.

Ключові слова: *науково-технічне співробітництво, інформаційні технології, бізнес-середовище, інформатизація країни, інформаційно-технічне стимулювання, глобалізація.*

С учетом современных тенденций постоянного роста роли науки и техники в современном международном пространстве прогнозируемым является усиление влияния научно-технического сотрудничества на всю систему мирового хозяйства. В связи с этим определение проблем и перспектив развития международного научно-технического сотрудничества является актуальной задачей. Проведенный анализ научно-технического сотрудничества стран мира в современных условиях глобального экономического развития свидетельствует о следующих приоритетных направлениях: формирование современной системы информационно-технического стимулирования развития экспорта, оптимизация деятельности центров информации об условиях и способах реализации международной торговли, организация доступа к информационным ресурсам участников международной экономической взаимодействия с помощью сети Интернет и новейших средств связи. На основе сравнительного анализа значений макроэкономических показателей и факторов развития инновационно-информационных технологий исследовано, что процесс научно-технического сотрудничества Украины развивается в динамике, происходит на фоне сложной по поведению бизнес-среды. В перспективе реализация этих мер обеспечит повышение конкурентоспособности как национальной экономики, так и субъектов хозяйствования на внешних рынках.

Ключевые слова: *научно-техническое сотрудничество, информационные технологии, бизнес-среда, информатизация страны, информационно-техническое стимулирование, глобализация.*

Given the current trends of the constant growth of the role of science and technology in the modern international space, it is predicted that the influence of scientific and technical cooperation on the entire system of the world economy will increase. In this regard, the identification of problems and prospects for the development of international scientific and technical cooperation is an urgent task. The analysis of scientific and technical cooperation of the countries of the world in modern conditions of global economic development indicates the following priority areas: the formation of a modern system of information and technical stimulation of export development, optimization of the ac-

tivity of information centers on the conditions and methods of international trade, organization of access to information resources of participants in international economic Interactions using the Internet and the latest communication tools. Based on a comparative analysis of the values of macroeconomic indicators and the development factors of innovative information technologies, it was investigated that the process of scientific and technical cooperation in Ukraine is developing in dynamics, taking place against the background of a difficult business environment. In economically undeveloped countries, where there is a scientific and technological development potential, it is not realized and indicated at a rather low level of development of information technologies of the country, as a result, there is a low development of scientific and technical cooperation. One of the important directions in the development of scientific and technological progress in the world is proposed to create an enabling environment for the formation of the information and innovation component of scientific and technical cooperation. For its effective development, informatization of a material-technical and financial-economic nature is needed, it will be secured at the state legislative level on the basis of certain measures to support scientific and technical cooperation. In the future, the implementation of these measures will increase the competitiveness of both the national economy and business entities in foreign markets.

Key words: *scientific and technical cooperation, information technology, business environment, informatization of the country, information and technical stimulation, globalization.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. Значення інформатизації в розвитку науково-технічного співробітництва стає все більш помітним. Процеси інформатизації постійно перебувають під впливом зростаючих соціально-економічних потреб. Отже, очевидною стає тенденція розширення обсягів продукції інформаційних технологій у міжнародному науково-технічному співробітництві та виникнення потреби оптимізації його діяльності відносно створення електронних інформаційних продуктів.

Ураховуючи постійне зростання ролі науки й техніки в сучасному міжнародному просторі, можна прогнозувати посилення впливу науково-технічного співробітництва на всю систему світового господарства. Провідні позиції в упровадженні інноваційних технологій посідають чотири галузі: інформатика, автомобілебудування, фармацевтична галузь разом із біотехнологією та електроніка й електротехніка. Ці галузі значною мірою формують і структуру міжнародного науково-технічного співробітництва, маючи високу експортну квоту й розгалужені кооперaційні виробничі та науково-технічні зв'язки зі спорідненими галузями співробітництва інших країн. Окрім того, їхня продукція має сприятливу кон'юнктуру на світових ринках і характеризується швидкою оновлюваністю (наприклад, електронні компоненти підлягають модернізації кожні три-чотири місяці).

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Фундаментальні теоретичні напрацювання у дослідженні процесів міжнародного науково-технічного співробітництва представлені в роботах таких учених, як Б. Баласса, Д. Белл, Дж. Вайнер, Дж. Вінер, Е. Гекшер, Х. Джонсон, П. Друкер, М. Кан, М. Кастельс, С. Купер, В. Месселл, Б. Олін, М. Порат, Д. Рікардо та ін.

Вагомий внесок у дослідження сфери розвитку інформаційних технологій зробили такі науковці, як В. Бабенко [1], О. Парубець [2], Д. Дубов, О. Ожеван, С. Гнатюк [3], В. Сидоров, М. Бондаренко [4], К. Кондратьєв, О. Фінагіна, А. Гафіяк [5], О. Синявська [6] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котримприсвячується означена стаття. Однак, незважаючи на велику кількість досліджень щодо проблем розвитку процесів інформатизації сучасної моделі міжнародного науково-технічного співробітництва, недостатньо уваги приділяється інституційній базі, інфраструктурному забезпеченню, тенденціям та інструментам упровадження сучасних інформаційних технологій. Додатковим поштовхом до проведення цього дослідження як у теоретичному, так і в практичному плані є питання необхідності вдосконалення інформаційної стратегії України в процесі її інтеграції у міжнародний економічний простір.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження процесів міжнародного науково-технічного співробітництва на основі інструментів упровадження сучасних інформаційних технологій як основного чинника сучасної моделі та визначення перспектив міжнародного науково-технічного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Найвищого ступеня концентрації науково-дослідних конструкторських робіт (НДКР) досягнуто у сфері телекомунікацій, у розробленні інформаційних технологій і програмного забезпечення, в аерокосмічній та оборонній галузях, у сфері сільськогосподарського виробництва тощо [7–9]. Це пояснюється наявністю в даних галузях великих транснаціональних корпорацій (ТНК), холдингів, які використовують у своїй діяльності переваги міжнародного поділу праці, вилучаючи ефекти масштабу, інноваційного лідерства в системі життєвого циклу продукту тощо [10–12]. Таким чином, серед основних чинників міжнародного науково-технічного співробітництва, а отже, й поглиблення міжнародного поділу праці в даній сфері, важливе місце займають досягнення, зокрема, в інформаційно-комунікаційних технологіях [13].

Ще однією сферою розвитку науково-технічного співробітництва, яка стосується розвитку нових інформаційних технологій та технічних засобів зв'язку, є телекомунікації. Розвиток телекомунікаційних технологій, як і інших процесів інформатизації, невід'ємно пов'язаний із розвитком інновацій, оскільки цей процес постійно супроводжується появою нових технологічних засобів на основі вдосконалення існуючих. Наприклад, сьогодні в Україні на заміну застарілій технології мобільного 3G-зв'язку приходить 4G-технологія, тоді як в економічно розвинених країнах світу вже застосовується інноваційна технологія 5G-зв'язку [14].

Основні напрями інформаційно-телекомунікаційних процесів наведено на рис. 1. До них можливо віднести: Інтернет, мобільний зв'язок, мережі передачі даних (бездротові, оптоволоконні тощо), супутникові системи зв'язку, цифрове й аналогове телебачення, телефонний зв'язок, електронний банкінг [15].

Як бачимо з рис. 1, домінуючою інформаційною технологію є Інтернет, який охоплює 30% структури телекомунікаційних процесів інформатизації. Друге місце займає мобільний зв'язок, який розповсюдився на 20% усього ринку. Необхідно відзначити, що набирає обертів електронний банкінг, який становить поки що 5%, але завдяки розвитку online-торгівлі, зокрема електронної комерції, має тенденцію до зростання [6; 16].

Інформатизація постає ключовим чинником успішної інтеграції країн у світове господарство, умовою формування національних інноваційних систем і найважливішим напрямом структурного реформування економік країн, що розвиваються [17; 18].

Таким чином, для успішного розвитку науково-технічного співробітництва необхідне ефективне управління інформаційними ресурсами, ІТ-заходами та застосування ІТ-інструментів, що передбачає активізацію процесів інформатизації країн світу у визначених перспективних напрямах.

Найвагомішою перевагою розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва є: функціональна повнота, своєчасність, функціональна надійність, адаптивна надійність, економічна ефективність, можливість інтеграції з електронним документообігом (рис. 2).

Отже, на основі визначення складників процесу міжнародного науково-технічного співробітництва країн світу, а також чинників глобального інформаційно-інноваційного розвитку продовжимо дослідження перспектив розвитку інформатизації країн світу на основі аналізу тенденцій та інструментів упровадження сучасних інформаційних технологій у науково-техічне співробітництво.

Сьогодні найрозвиненіші країни світу перебувають на завершальному індустріальному

Рис. 1. Основні напрями процесів інформатизації на прикладі застосування телекомунікацій

Джерело: розроблено автором за даними [19]

Рис. 2. Якості міжнародного науково-технічного співробітництва

Джерело: розроблено автором на основі [20]

етапі суспільного розвитку і переходять до наступного – інформаційного. В Україні цей перехідний процес одержав назву «інформатизація». Інформатизація, яка була зароджена як проста комп'ютеризація робочих місць, упевнено стає масовим соціально-технічним явищем, коли інформацію викликає і визначає виробнича потреба.

Аналіз науково-технічного співробітництва країн світу в сучасних умовах глобального економічного розвитку свідчить про такі пріоритетні напрями, як формування сучасної системи інформаційного стимулювання розвитку експорту, оптимізація діяльності центрів інформації про умови та способи реалізації міжнародної торгівлі, організація доступу до інформаційних ресурсів учасників міжнародної економічної взаємодії за допомогою мережі Інтернет і новітніх засобів зв’язку. Реалізація цих заходів повинна забезпечити підвищення конкурентоспроможності як національної економіки, так і суб’єктів господарювання на зовнішніх ринках [21].

За даними Міжнародного союзу електрозв’язку (МСЕ), до кінця 2019 р. Інтернетом буде користуватися 2,7 млрд людей, або 39% світового населення. Разом із цим у країнах, що розвиваються, доступ до Інтернету залишиться обмеженим, при цьому, згідно з прогнозом, у кінці 2018 р. тільки 31% населення цих країн буде мати з’єднання порівняно із 77% населення розвинених країн. Європа збереже статус найбільш з'єднаного регіону, в якому проникнення Інтернету становить 75%, що набагато випереджає Азіатсько-Тихоокеанський регіон (32%) і Африку (16%).

Проаналізуємо ступінь проникнення Інтернету та телекомунікаційних технологій у міжнародний інформаційний простір. За даними сайту глобальної статистики Інтернет, на кінець січня 2018 р. загальна кількість користувачів мережі перебільшила межі 2,406 млрд осіб, і, за оцінками фахівців, з урахуванням поточних тенденцій наведена кількість може до кінця 2018 р. перевищити межу 3 млрд осіб (табл. 1).

Необхідно відзначити, що показник «Проникнення Інтернету» в деяких джерелах трактується як насиченість, або залученість, Інтернету.

Розглянемо структуру питомої ваги користувачів Інтернету в регіонах світу станом на кінець січня 2018 р. (рис. 3).

Як свідчить рис. 3, серед користувачів Інтернету в регіонах світу станом на 30.01.2018 найбільш представницьким є Азія, яка займає близько половини всіх користувачів мережі. Інші регіони за винятком Австралії та Північної Америки займають близько 10% від усіх користувачів.

Проведемо порівняння показника питомої ваги користувачів мережі Інтернет із часткою населення у регіонах світу на кінець січня 2018 р. (рис. 4).

Аналіз рис. 4, а саме показника питомої ваги користувачів мережі Інтернет з часткою населення у регіонах світу корелюють між собою. Отже, цим можливо пояснити наявність відповідної кількості користувачів глобальної мережі за регіонами світу в останній час.

Розглянемо обсяги збільшення питомої ваги користування Інтернетом за регіонами світу. Проаналізуємо відносну кількість користувачів у порівнянні 2000 до 2018 рр. (рис. 5).

Як бачимо з рис. 5, домінує Африканський регіон, оскільки приріст кількості користувачів Інтернету становив понад 8 000% за порівнюваний період. Майже у два рази менше цей показник росту становить у Північній Америці, ще у два рази нижче – на Середньому Сході та ненабагато менше (1 595,5%) – в Азії. В Європі збільшення питомої ваги користувачів глобальної межі в досліджуваний період становило 527,6% та ще менше – в інших регіонах. Необхідно відзначити, що збільшення загальної відносної кількості користувачів 2000/2018 р. дорівнює 976,4% [16].

Таким чином, можливо зробити висновки, що зростання питомої ваги кількості користувачів Інтернет мало потужний та стрімкий ріст у порівнянні 2000/2018 рр., але за регіонами світу цей процес відбувся нерівномірно, що свідчить про

те, що в минулому технічно відсталі регіони за останні сім років вийшли на більш високий технологічний рівень та подолали інформаційно-технічне відставання.

Цікавими є спостереження щодо проникнення Інтернету за регіонами світу (рис. 6). Воно обраховується як частка користувачів мережі Інтеренет від загальної кількості населення за регіонами світу.

Отже, спостереження на кінець січня 2018 р. показують, що найбільшою популярністю мережа Інтернет користується в Латинській Америці (88,1%) та Європі (80,2%), а найменшою – в Азії (46,7%) та Африці (31,2%). Більш рівномірно частка користувачів Інтернету розподілилася у Південній Америці (58,7%), на Середньому Сході (62,4%) та в Австралії (69,6%). Ці дані вказують на те, що нині домінуюча більшість населення світу користується сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями, що доводить глобальний характер інформаційних процесів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналіз значень макроекономічних показників та чинників розвитку інноваційно-інформаційних техно-

Рис. 3. Питома вага користувачів Інтернету в регіонах світу станом на 30.01.2018

Джерело: розроблено автором за даними [7]

Таблиця 1

Проникнення Інтернету у світі (станом на 30.01.2018)

Регіони Світу	Населення, млн осіб, на 2018 р.	Частка від населення світу, %	Кількість користувачів, млн осіб на грудень 2018 р.	Проникнення Інтернету, %	Зростання, %, 2000/ 2018 р.	Питома вага користувачів, %
Африка	1,246,504,865	16,6	388,376,491	31,2	8503,10	10,0
Азія	4,148,177,672	55,2	1,938,075,631	46,7	1595,50	49,7
Європа	822,710,362	10,9	659,634,487	80,2	527,60	17,0
Середній Схід	647,604,645	8,6	404,269,163	62,4	2137,40	10,4
Північна Америка	250,327,574	3,3	146,972,123	58,7	4374,30	3,8
Латинська Америка / Каріби	363,224,006	4,8	320,059,368	88,1	196,10	8,2
Океанія / Австралія	40,479,846	0,5	28,180,356	69,6	269,80	0,7
Усього	7,519,028,970	100	3,885,567,619	51,7	976,40	100,0

Джерело: складено автором за [16]

Рис. 4. Частка населення у регіонах світу станом на 30.01.2018

Джерело: розроблено автором за даними [10]

Рис. 5. Зростання питомої ваги користувачів Інтернету за регіонами світу (%), 2000/2018 р.

Джерело: розроблено автором за даними [16]

логій дав змогу зробити узагальнений висновок щодо розвитку країн світу, зокрема України на шляху її науково-технічного співробітництва. Досліджено, що процес науково-технічного співробітництва країни розвивається в динаміці, відбувається на тлі складного за поведінкою бізнес-середовища. Доволі часто, особливо в економічно нерозвинених країнах, відсутність дієвої та послідовної державної політики реформування науково-технічної сфери призводить до того, що наявний науково-технологічний потенціал як рушійний чинник в аспекті її розвитку не реалізується, що позначається на досить низькому рівні розвитку інформаційних технологій країни та, як наслідок, її науково-технічного співробітництва.

Важливим напрямом розвитку науково-технічного прогресу у світі є створення сприятливого середовища для формування інформаційно-інноваційного складника науково-технічного співробітництва. Для його ефективного розвитку потрібна інформатизація матеріально-технічного та фінансово-економічного характеру, що забезпечується на державному законодавчому рівні на основі певних заходів із підтримки науково-технічного співробітництва.

Рис. 6. Проникнення Інтернету за регіонами світу (%)

Джерело: розроблено автором за даними [19]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Babenko V., Sidorov V., Pankova Ju. Modern imperatives of the development of the integration of foreign economic policy of Ukraine in the modern world economic space. *International economic relations and sustainable development* : monograph / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. Ruda Śląska : Drukarniai Studio Graficzne Omnidium. 2017. P. 51–70.

2. Парубець О.В. Інформаційно-інноваційна компонента у формуванні механізмів міжнародної торгівлі : автореф. дис. … канд. екон. наук. ; Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. Київ, 2008. 21 с.

3. Дубов Д.В., Ожеван О.А., Гнатюк С.Л. Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості : аналітична доповідь / Національний інститут стратегічних досліджень. Київ, 2010. 64 с.

4. Sidorov V., Babenko V., Bondarenko M. Researching factors of innovative activities of agrarian business of Ukraine under globalization of the world economy. *Innovative technologies and scientific solutions for industries*. 2017. № 2(2). P. 70–76. DOI : https://doi.org/10.30837/2522-9818.2017.2.070.

5. Фінагіна О.В., Гафіяк А.М. Стратегічні напрями розвитку інформатизації національної економіки. *Економіка і регіон.* 2009. № 2(21). С. 61–63.

6. Babenko V., Syniavska O. Analysis of the current state of development of electronic commerce market in Ukraine. *Technology audit and production reserves*. 2018. Vol. 5. № 4(43). DOI : https://doi.org/10.15587/2312-8372.2018.146341.

7. Аналіз тенденцій світового досвіду побудови інформаційного суспільства. URL : http://www.ecsor.com.ua/files/indicator_r1.pdf (дата звернення: 01.11.2019).

8. Бабенко В.О. Проблемні аспекти інноваційної діяльності України на світовому ринку сільськогосподарської продукції. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. Вип. 6. Ч. 1. С. 26–29.

9. Babenko V., Sidorov V., Koniaieva Y., Kysliuk L. Features in scientific and technical cooperation in the field of non-conventional renew able energy. *Global Journal of Environmental Scienceand Management*. 2019. № 5(SI). P. 105–112. DOI : 10.22034/GJESM.2019.05.SI.12.

10. Доповідь про стан інформатизації та розвиток інформаційного суспільства в Україні за 2018 рік. URL : http://www.dknii.gov.ua/sites/default/files/stan_informatyzacii_20132.pdf (дата звернення: 01.11.2019).

11. Про національну програму інформатизації : Закон України від 4 лютого 1998 р. № 74/98-ВР, зі змінами від 13.09.2001 № 2684-III, 01.06.2010 № 2289-VI, 16.10.2012 № 5463-VI, 25.12.2015 № 922-VIII / Верховна Рада України. URL : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-вр (дата звернення: 01.11.2019).

12. Бабенко В.О. Інвестиційний чинник інноваційного розвитку агропромислового виробництва. URL : http: www.nbul.gov.ua/portal (дата звернення: 15.10.2019).

13. Інновації. URL : http://uk. wikipedia.org/wiki/Інновації (дата звернення: 20.10.2019).

14. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007– 2015 рр. : Закон України від 9 січня 2007 р. № 537-V. *Відомості Верховної Ради України.* 2007. № 12. Ст. 102.

15. Про електронну комерцію : Закон України від 3 вересня 2015 р. № 675-VIII / Верховна Рада України. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-19 (дата звернення: 01.11.2019).

16. E-Commerce Europe. European B2C E-commerce Report 2018. URL : http://www.ecommerce-europe.eu (дата звернення 26.10.2019).

17. Бабенко В.О. Розвиток інтеграційних процесів України та країн-членів БРІКС в умовах глобалізації. *Економіка. Управління. Інновації. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 3. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_3_3.

18. Бабенко В.О. Методика використання інформаційних технологій при стратегічному управлінні сільськогосподарськими підприємствами. *Вісник ХНАУ.* 2009. № 11(1). С. 60–68.

19. Science and Technology. U. S. Department of State. URL : http://www.state.gov (дата звернення: 05.10.2019).

20. Transformation Pressures Accelerate. URL : www.gartner.com (дата звернення 17.10.2019).

21. World informatization in conditions of international globalization: Factors of influence / V. Babenko et al. *Global Journal of Environmental Scienceand Management*. 2019. № 5(SI). P. 172–179. DOI : 10.22034/gjesm.2019.05.SI.19.

REFERENCES:

1. Babenko V., Sidorov V., Pankova Ju.(2017) Modern imperatives of the development of the integration of foreign economic policy of Ukraine in the modern world economic space. *International economic relations and sustainable development*: monograph / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. Ruda Śląska : Drukarniai Studio Graficzne Omnidium. P. 51-70.

2. Parubecj O.V. (2008) *Informacijno-innovacijna komponenta u formuvanni mekhanizmiv mizhnarodnoji torghivli* [Information-innovation component in the formation of international trade mechanisms]: avtoref. dys. … kand. ekon. nauk. K.: Instytut svitovoji ekonomiky i mizhnarodnykh vidnosyn NAN Ukrajiny, 21 s. (in Ukrainian).

3. Dubov D. V., Ozhevan O. A., Ghnatjuk S. L. (2010). *Informacijne suspiljstvo v Ukrajini: ghlobaljni vyklyky ta nacionaljni mozhlyvosti* [Information Societyin Ukraine : Global Challenges and National Opportunities] : analitychna dopovidj. Nacionaljnyj instytut strateghichnykh doslidzhenj, 64 s. (in Ukrainian).

4. Sidorov, V., Babenko, V., Bondarenko, M. (2017) Researching factors of innovative activities of agrarian business of Ukraine under globalization of the world economy. *Innovative technologies and scientific solutions for industries*, No 2 (2), pp. 70–76. DOI: https://doi.org/10.30837/2522-9818.2017.2.070

5. Finaghina O.V., Ghafijak A.M. (2009) Strateghichni naprjamy rozvytku informatyzaciji nacionaljnoji ekonomiky [Strategic directions of development of informatization of national economy]. *Naukovyj visnyk Poltavsjkogho nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu imeni Jurija Kondratjuka «Ekonomika i reghion»* [Scientific Bulletin of the Yuri Kondratyuk National Technical University named «Economy and Region»]. Poltava: Poltavsjkij nacionaljnyj tekhnichnyj universytet, No 2 (21). P. 61–63 (in Ukrainian).

6. Babenko V., Syniavska O. (2018) Analysis of the current state of development of electronic commerce market in Ukraine. *Technology audit and production reserves*, Vol. 5, No 4(43). DOI: https://doi.org/10.15587/2312-8372.2018.146341.

7. Analiz tendencij svitovogho dosvidu pobudovy informacijnogho suspiljstva [Analysis of trends in the world experience of building an information society]. Availableat: http://www.ecsor.com.ua/files/indicator_r1.pdf (accessed: 01.11.2019) (in Ukrainian).

8. Babenko V.O. Problemni aspekty innovacijnoji dijaljnosti Ukrajiny na svitovomu rynku siljsjkoghospodarsjkoji produkciji [Problematic aspects of innovative activity of Ukraine in the world market of agricultural products]. *Naukovyj visnyk Uzhghorodsjkogho nacionaljnogho universytetu. Serija «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo»* [Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Avg. International Economic Relations and the World Economy], Vol. 6, №.1, 2016, pp. 26–29 (in Ukrainian).

9. Babenko V., Sidorov V., Koniaieva Y., Kysliuk L. Features in scientific and technical cooperation in the field of non-conventional renew able energy. *Global Journal of Environmental Scienceand Management*. 2019. № 5(SI). P. 105–112. DOI: 10.22034/GJESM.2019.05.SI.12.

10. Dopovidj pro stan informatyzaciji ta rozvytok informacijnogho suspiljstva v Ukrajini za 2018 rik. [Report on the state of information and development of the information society in Ukraine for 2018]. Available at: http://www.dknii.gov.ua/sites/default/files/stan_informatyzacii_20132.pdf (accessed: 01.11.2019) (in Ukrainian).

11. Pro nacionaljnu proghramu informatyzaciji [The Law on the National Program of Informatization, as amended by Law]: Zakon Ukrajiny vid 4 lutogho 1998 r. № 74/98-VR zi zminamy, vnesenymy zghidno iz Zakonamy Ukrajiny vid 13.09.2001 № 2684-III, 01.06.2010 № 2289-VI, 16.10.2012 № 5463-VI, 25.12.2015 № 922-VIII. Available at : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-вр (accessed: 01.11.2019) (in Ukrainian).

12. Babenko V.O. (2017) Investycijnyj chynnyk innovacijnogho rozvytku aghropromyslovogho vyrobnyctva [Investment factor of innovative development of agro-industrial production]. Available at: http: www.nbul.gov.ua/portal (accessed: 01.11.2019) (in Ukrainian).

13. Innovation. Available at: http://uk.wikipedia.org/wiki/innovation (accessed: 20.10.2019) (in Ukrainian).

14. Pro Osnovni zasady rozvytku informacijnogho suspiljstva v Ukrajini na 2007–2015 rr. [On the Fundamental Principles for the Development of the Information Society in Ukraine for 2007–2015]: Zakon Ukrajiny vid 9 sichnja 2007 r. № 537-V. *Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajiny*. 2007. № 12. St. 102 (in Ukrainian).

15. Pro elektronnu komerciju [On e-commerce]: Zakon Ukrajiny vid 3 veresnja 2015 r. № 675-VIII. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-19 (accessed: 01.11.2019) (in Ukrainian).

16. E-Commerce Europe. European B2C E-commerce Report 2018. Available at: http://www.ecommerce-europe.eu (accessed: 26.10.2019).

17. Babenko V. O. (2016) Rozvytok integhracijnykh procesiv Ukrajiny ta krajin-chleniv BRIKS v umovakh ghlobalizaciji [Development of integration processes of Ukraine and BRICS member states in the conditions of globalization]. *Ekonomika. Upravlinnja. Innovaciji. Serija : Ekonomichni nauky* [Economy. Management. Innovation. Series: Economic Sciences], vol. 3 (in Ukrainian).

18. Babenko V.O. (2009) *Metodyka vykorystannja informacijnykh tekhnologhij pry strateghichnomu upravlinni siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstv* [Methods of using information technologies in strategic management of agricultural enterprises]. Zbirnyk naukovykh pracj «Visnyk KhNAU» [Collection of scientific works «Bulletin of KhNAU»], vol. 11 (1), pp.60–68 (in Ukrainian).

19. Science and Technology. U. S. Department of State. Available at: http://www.state.gov (accessed: 05.10.2019).

20. Transformation Pressures Accelerate. Available at: www.gartner.com (accessed: 17.10.2019).

21. Babenko V., Perevozova I., Mandych O., Kvyatko T., Maliy O., Mykolenko I. (2019). World informatization in conditions of international globalization: Factors of influence. *Global Journal of Environmental Science and Management*, 5 (SI), pp. 172–179. DOI: 10.22034/gjesm.2019.05.SI.19.

УДК 330.3
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-9

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КАНАДИ

FEATURES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT MODEL OF CANADA

Пащенко О.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри
міжнародної економіки і світових фінансів,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Карташова В.В.
студентка,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Pashchenko Olha
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the department of International Economics and World Finance,
Oles Honchar Dnipro National University

Kartashova Vladlena
Student of the Department of International Economics and World Finance,
Oles Honchar Dnipro National University

У статті розкрито сутність моделі сталого розвитку, яка передбачає розроблення та реалізацію світовою спільнотою та країнами, зокрема, програми еволюційного переходу до стабільного і збалансованого розвитку, збереження сприятливого навколишнього середовища і природно-ресурсного потенціалу планети. Охарактеризовано модель сталого розвитку Канади, особливістю якої визначено намагання стати лідером у вирішенні екологічних проблем та стимулювання «зеленої» економіки. Розглянуто економічну, соціальну та екологічну політику Канади, яка характеризується комплексним підходом до вирішення питань, пов'язаних із природними ризиками. Встановлено пріоритети, цілі, завдання та першочергові заходи щодо їх досягнення відповідно до Федеральної стратегії сталого розвитку Канади – основний засіб планування і звітності у даній сфері. Встановлено провідні позиції Канади у таких міжнародних рейтингах, як індекс конкурентоспроможності та економічної свободи, індекси екологічного виміру, людського розвитку та якості життя.

Ключові слова: *сталий розвиток, цілі сталого розвитку, модель сталого розвитку Канади, економічний, соціальний та екологічний сталий розвиток.*

В статье раскрыта сущность модели устойчивого развития, которая предусматривает разработку и реализацию мировым сообществом и странами, в частности, программы эволюционного перехода к стабильному и сбалансированному развитию, сохранение благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала планеты. Охарактеризована модель устойчивого развития Канады, особенностью которой являются попытки стать лидером в решении экологических проблем и стимулирования «зеленой» экономики. Рассмотрена экономическая, социальная и экологическая политика Канады, которая характеризуется комплексным подходом к решению вопросов, связанных с природными рисками. Установлено приоритеты, цели, задачи и первоочередные меры по их достижению в соответствии с Федеральной стратегией устойчивого развития Канады – основным средством планирования и отчетности в данной сфере. Установлены ведущие позиции Канады в таких международных рейтингах, как индекс конкурентоспособности и экономической свободы, индексы экологического измерения, человеческого развития и качества жизни.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, цели устойчивого развития, модель устойчивого развития Канады, экономическое, социальное и экологическое устойчивое развитие.*

The article deals with the concept of sustainable development in terms of the most important stages of its formation. Emphasizes that an English term "sustainable development" acquired a new socio-cultural status, which reflects the particular form of maintaining a stable relation between the social parameters of humanity and the natural environment of its habitat, only after the publication of the report "The Our Common Future" and the subsequent its discussion at the UN Conference on Environment and Development in Rio de Janeiro in 1992. The idea of

sustainable development as a fundamental paradigm of the assess and justify priorities of modern sociodynamics in its global, regional and local-national projections received further specification and refinement in the materials and solutions of authoritative international forums and conferences. Also, in the materials of this conference quite clearly are expressed the idea about the systemic nature of the concept of "the sustainable development" and the need to integrate in its contents of the economic, environmental and socio-cultural factors. The sustainable development model provides for the development and implementation of the program for the evolutionary transition to stable and balanced development, preservation of a favorable environment and the planet's natural resource potential by the world community and countries. Recently, more and more popular becomes context of using the concept of "sustainable development". One of the first to initiate sustainable development is Canada. The main document that defines the goals, principles, tasks and priority measures to achieve them is The Federal Sustainable Development Strategy for 2019-2022. A feature of sustainable development model of Canada is attempting to become a leader in solving environmental problems and stimulating a green economy. At the same time, economic, social and environmental policies of Canada are characterized by a comprehensive approach to addressing environmental risks. Positive experience in resolving issues of sustainable economic, social and environmental development of Canada is based on its leading positions in international ratings: competitiveness index, index of economic freedom, environmental performance index, human development index, quality of life index.

Key words: *sustainable development, sustainable development goals, Canada's sustainable development model, economic, social and environmental sustainable development.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одними з глобальних проблем сучасного розвитку світового господарства є обмеженість ресурсів та неможливість задоволення все зростаючих потреб людства, що в подальшому може призвести до нестійкого стану не тільки економічної сфери, а й соціальної, екологічної та політичної. У зв'язку із цим особливої актуальності в сучасній науці набула проблематика сталого розвитку, що передбачає пошук та обґрунтування конструктивної моделі подальшого розвитку цивілізації і подолання вже існуючих соціально-економічних та екологічних аномалій. Сталий розвиток країни є основоположною категорією, яка визначає її місце у світовому рейтингу. Позиції Канади щодо актуальних проблем і ризиків подальшого розвитку світової спільноти зумовлені сукупністю соціально-економічних, геополітичних та культурно-ціннісних характеристик. Окрім того, Канада – одна з найбільших за територією та розвинених держав сучасного світу, яка має величезний потенціал природних ресурсів, забезпечує своїм громадянам високий рівень життя та займає провідні позиції у різних світових рейтингах. Позитивний досвід Канади у вирішенні питань сталого економічно-соціального та екологічного розвитку може бути корисним для вдосконалення української концепції сталого розвитку та вирішення її першочергових завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Розроблення концепції сталого розвитку знаходиться у центрі уваги впливових міжнародних форумів, що ставлять собі за мету інформування громадськості про масштаби і характер реальних екологічних загроз, джерела нестабільності та протиріч у міжнародному співтоваристві, наростаючу нерівномірність світового економічного й культурного розвитку, яка створює підґрунтя для нових конфліктів та ризиків. Економіко-теоретичний зміст даної проблематики висвітлено у роботах таких авторів, як О.В. Будько, Б.В. Буркинський, І.П. Дудидкіна, В.В. Євдокимов, А.І. Зеленков, Л.А. Свистун, В.Н. Степанов, С.К. Харичков та ін. Сучасні тенденції забезпечення сталого розвитку Канади детально вивчали такі науковці, як А.Р. Ахметшина, О.М. Захарчук, В.Г. Поліщук, А.Г. Сахаров.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На думку авторів, варто поглиблювати дослідження висвітлених питань, зокрема в контексті реалізації Стратегії сталого розвитку України до 2030 р. для забезпечення макроекономічної стабільності, економічного балансу та соціальної згуртованості.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є характеристика моделі сталого розвитку Канади, огляд її основних цілей та дослідження позицій у міжнародних індексах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Модель сталого розвитку – організація суспільних відносин, покликана вирішувати завдання збалансованості поточного та подальшого розвитку, що усуває проблему несправедливого розподілу ресурсів усередині та між поколіннями. Концепція сталого розвитку стала закономірним результатом технічного прогресу, зростання економіки і змін в суспільній свідомості, у результаті яких у другій половині XX ст. людство досягло розуміння взаємозалежності всіх складників суспільного розвитку [1, с. 41].

Офіційно термін «сталий розвиток» був прийнятий на Всесвітній конференції ООН із навколишнього середовища і розвитку, що проходила в Ріо-де-Жанейро у 1992 р. За визначенням Комісії ООН, сталий розвиток – це розвиток, в якому «задоволення потреб теперішнього часу

не підриває здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [2]. Однак дане поняття постійно уточнюється, а деякі вчені взагалі вважають, що «сталий розвиток» – невдалий переклад англійського терміна Sustainable Development (від sustain – підтримувати). Так, на думку А.П. Назаретяна, більш точно передає зміст концепції термін «регульований розвиток – цілеспрямований контроль над змінами, що відбуваються, прогнозування і компенсація найбільш небезпечних несталостей і диспропорцій розвитку» [3, с. 145].

Основними складниками моделі сталого розвитку є економічна, соціальна та екологічна сфери, відповідні їх види діяльності та напрями політики. Кожен зі складників базується на загальних принципах сталого розвитку і водночас має свої особливості, цілі та імперативи функціонування, взаємодії в рамках інтеграційного механізму та єдиної політики сталого розвитку, тому залежно від сфери діяльності науковці, фахівці та управлінці роблять акцент на тих або інших аспектах.

Економічний сталий розвиток передбачає довгострокове економічне зростання і справедливість, засновані на ефективному виробництві з використанням екологічно-, енерго-, природо- і ресурсозберігаючих технологій, включаючи переробку і видобуток сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію, переробку та знищення відходів. Соціальний сталий розвиток спрямований на затвердження правових і демократичних основ, модернізацію потреб та споживання, розвиток творчого потенціалу людини, збереження різноманіття та взаємного співіснування соціальних і культурних систем, пріоритетами якого є: забезпечення зайнятості, задоволення потреб людей в освіті, медичній допомозі та інших життєво важливих благах, збереження національно-культурних і релігійних традицій, дотримання прав і свобод людини тощо. Екологічний сталий розвиток має забезпечувати життєздатність та спроможність до відтворення природної екосистеми шляхом дбайливого використання природних ресурсів і збереження навколишнього середовища як результат прийняття економічно прийнятних рішень, що ведуть до скорочення споживання природних ресурсів та зниження забруднення навколишнього середовища [1, с. 42; 4, с. 862]. Варто зауважити, що першочерговим завданням, відповідно до моделі сталого розвитку, є економічне зростання, але охоплюються й багато інших сфер життя: скорочення нерівності, підвищення основних стандартів життя, просування інтегрованого сталого управління природними ресурсами тощо.

Таким чином, модель сталого розвитку проголошує програму еволюційного переходу світової спільноти до стабільного і збалансованого розвитку з урахуванням не тільки завдань соціально-економічної динаміки, а й збереження сприятливого навколишнього середовища і природно-ресурсного потенціалу планети [5, с. 29–31].

Особливо активно ідея сталого розвитку поширювалася у світі в останні 10–15 років. Велика кількість країн зробила реальні кроки до переходу до сталого розвитку, створивши державні органи та розробивши чи розробляючи документи національного рівня, що орієнтують розвиток на шлях сталості, при цьому враховуючи власні, існуючі в даний період, тенденції у соціальній, економічній та екологічній сферах [6, с. 110].

Федеральний уряд Канади одним із перших ініціював розвиток на засадах сталості, виробив і проводить свою власну політику в питаннях законодавства, закупівель, досліджень і співпраці з бізнесом, забезпечуючи досягнення високих соціальних гарантій. Особливістю концепції сталого розвитку Канади є намагання стати лідером у вирішенні екологічних проблем. Ключовою сферою виступає екологічно збалансований розвиток, при цьому значна увага приділяється регіональному рівню (розробленню регіональних стратегій, планів та програм). Фінансово-економічними інструментами, що застосовуються під час вирішення проблематики сталого розвитку, є адміністративні методи у поєднанні з економічними: податки, обов'язкові ресурсні платежі, плата за забруднення, субсидії, позики, страхування, податковий кредит, прискорена амортизація, податкові пільги [7, с. 290].

Стосовно економічної політики канадський уряд дотримується цілей забезпечення стабільності макроекономічних показників і мінімізації впливу кризових явищ в інших державах на економіку країни. Ліквідація дефіциту державного бюджету є одним із пріоритетних завдань у середньостроковій перспективі.

Канада, як і багато інших країн, розглядає екологічні проблеми і виклики як нерозривно пов'язані з пріоритетами економічного розвитку. Концепції сталого розвитку та «зеленого» зростання інтегровані в економічні програми уряду. У зв'язку з великою територією для Канади актуальна проблема ефективного управління водними та земельними ресурсами. Федеральний уряд країни і місцеві органи влади планують використовувати інтегрований підхід до управління водними екосистемами, який спрямований на забезпечення їхнього сталого розвитку, запобігання негативним наслідкам повеней і збалансованості інтересів усіх груп, які використовують водні ресурси.

Також велике значення для Канади мають соціальні аспекти екологічних проблем, зокрема вплив процесу урбанізації на стан навколишнього середовища. Уряду країни вдалося поліпшити умови життя представників корінних народів Півночі у містах за допомогою реалізації стратегії урбанізації корінного населення (Urban

Aboriginal Strategy), яка передбачала взаємодію місцевих органів влади та зацікавлених груп жителів. Також Канада співпрацює з іншими державами і міжнародними організаціями у питаннях урбанізації з метою обміну досвідом у даній сфері [8, с. 88–92].

Пріоритетними екологічними цілями країни є: гарантування безпеки повітря, води й землі, охорона та раціональне використання відтворювальних природних ресурсів, захист тваринного й рослинного світу, збереження комплексу північних територій, забезпечення глобальної екологічної безпеки, екологізація управлінських рішень на всіх рівнях, мінімізація наслідків надзвичайних екоситуацій. Для Канади характерний підхід до фінансування природоохоронних проєктів на основі критеріїв еколого-економічної ефективності, тобто першочергово реалізуються такі екологічні проекти, які, крім поліпшення природоохоронних показників, є економічно вигідними [7, с. 290].

Будучи країною, активно залученою в глобальні міграційні процеси, Канада розглядає соціальні виклики як у контексті внутрішньої політики, так і в контексті міжнародних відносин. Основна увага приділяється питанням охорони здоров'я, планування сім'ї, старіння нації та міграційній політиці. Канада дотримується підходу, згідно з яким соціальні проблеми не можуть бути вирішені окремо від інших проблем розвитку (охорона здоров'я, продовольча безпека, освіта тощо) [8, с. 94].

Варто зауважити, що 19 липня 2019 р. уряд Канади представив четверту Федеральну стратегію сталого розвитку країни (The Federal Sustainable Development Strategy – FSDS), яка є основним засобом планування і звітності у даній сфері, встановлює пріоритети, цілі та завдання й визначає першочергові заходи щодо їх досягнення. FSDS на 2019–2022 рр., вдосконалюючи попередню стратегію, продовжує підтримувати бачення, що Канада є однією з найзеленіших країн світу [9].

Федеральний закон про сталий розвиток Канади визначає сталий розвиток як такий, що відповідає потребам сьогодення без шкоди задовольняти власні потреби майбутніх поколінь. З екологічного погляду це означає досягнення низьковуглецевого, екологічно відповідального економічного зростання, підтримання та відновлення екосистем країни, а також забезпечення чистого та здорового середовища життя канадців [9].

Основними цілями даної стратегії виступають такі:

– ефективні дії щодо зміни клімату (зменшення загальних викидів парникових газів у Канаді на 30% до 2030 р. відносно рівня викидів 2005 р.);

– «зелене» управління (уряд Канади має перейти до низьковуглецевих, кліматично стійких та «зелених» операцій, скоротивши викиди парникових газів від федеральних урядових будівель та автопарків на 40% до 2030 р. відносно рівня викидів 2005 р.);

– чисте зростання (зростаюча галузь чистих технологій Канади сприяє чистому зростанню та переходу до низьковуглецевої економіки шляхом виконання плану щодо подвоєння інвестицій федерального уряду в дослідження, розвиток та демонстрацію чистої енергії до 2020 р.);

– сучасна і стійка інфраструктура (забезпечення формування сучасної, стабільної інфраструктури шляхом вкладання 20 млрд дол. до 2025–2026 рр. в ініціативи із «зеленої» інфраструктури, які зменшують викиди парникових газів та поліпшують кліматичну стійкість і якість навколишнього середовища);

– чиста енергія (усі канадці мають мати можливість доступу до надійної та стійкої енергії у зв'язку з виробленням до 2030 р. 90% і в довгостроковій перспективі 100% електроенергії з поновлюваних джерел);

– здорові береги та океани (збереження до 2020 р. 10% прибережних і морських районів);

– чисті озера й річки (чисті озера та річки мають підтримувати економічне процвітання та добробут канадців);

– стале управління землею та лісами (запровадження охорони принаймні 17% наземних територій та внутрішніх вод за допомогою мереж заповідних територій та інших ефективних заходів щодо їх охорони до 2020 р.);

– здорові популяції дикої природи (забезпечення чисельності популяції 59% керованих мігруючих видів птахів у межах прийнятного діапазону до 2025 р.);

– чиста питна вода (100% фінансова підтримка програм забезпечення водою жителів Канади до 2021 р.);

– стале харчування (забезпечення безпечного та доступного постачання продовольства, зменшуючи ризики для тварин та рослинних ресурсів від шкідників, хвороб та інших небезпек та запобігаючи ризикам для здоров'я канадців);

– зближення канадців із природою (стимулювання участі канадців у заходах щодо збереження біорізноманіття);

– безпечні та здорові співтовариства (запровадження системи управління якістю повітря) [9; 10].

Основоположними принципами FSDS Канади на 2019–2022 рр. виступають принцип попередження (запобігання деградації навколишнього середовища) та принцип екологічно ефективного використання природних, соціальних та економічних ресурсів (реалізація економічних та соціальних цілей без шкоди для навколишнього середовища) [9]. Окрім того, дана стратегія базується й на інших важливих принципах, а саме:

– принципі справедливості між поколіннями, який передбачає збереження земель, води та

дикої природи та вирішення таких проблем, як зміна клімату – загроза добробуту майбутніх поколінь;

– принципі відкритості та прозорості, що передбачає інформування канадців про реалізацію стратегії «зеленого» розвитку країни;

– принципі залучення корінних народів, урядів та організацій до сталого розвитку;

– принципі співпраці, який забезпечує участь партнерів, канадців і зацікавлених сторін у формуванні остаточної стратегії, а також співпрацю департаментів та агенцій по всьому уряду для досягнення поставлених цілей і завдань;

– принципі, згідно з яким результативність поставлених цілей має вимірюватися конкретними індикаторами [9].

Для оцінки діяльності урядів країн світу на міжнародному рівні розроблено методики оцінки сталого розвитку країни, які дають можливість проводити комплексний аналіз усіх його складників (економічного, соціального та екологічного) і рівня їх гармонізації.

Економічний вимір сталого розвитку представлено двома показниками: індексом конкурентоспроможності, який щороку визначається представниками Всесвітнього економічного форуму; індексом економічної свободи, що публікується центром фонду The Heritage Foundation.

Екологічний складник оцінки сталого розвитку представлений індексом екологічного виміру і щорічно визначається представниками Центру з екологічного законодавства та політики Єльського університету (США).

Соціальний вимір включає два індекси – людського розвитку, що визначається ООН, і якості життя, який щорічно розраховується Міжнародною організацією International Living [6].

Для визначення загальних тенденцій сталого розвитку Канади розглянемо її позиції в указаних індексах.

Відповідно до даних Всесвітнього економічного форуму, в індексі конкурентоспроможності 2018 р. Канада посіла 14-е місце, піднявшись на одну позицію. Такі тенденції пов'язані з нестабільним макроекономічним середовищем (47-е місце), рівнем освіти (28-е місце), технологічним розвитком, рівнем інновацій та умовами ведення бізнесу (20-е місце). З іншого боку, Канада займає сьоме місце за ефективністю на ринку праці [11].

В індексі економічної свободи 2018 р. Канада посіла дев'яту позицію, втративши 0,8 пункти відносно 2017 р., що пов'язано зі зниженням ефективності судової системи, цілісності уряду і свободи праці. Варто зауважити, що Канада займає перше місце серед 32 країн регіону Північної і Південної Америки, її загальний бал значно перевищує середній регіональний та світовий [12]. Економічну конкурентоспроможність Канади підтримували сильне верховенство права та міцні інституційні основи системи відкритого ринку, фінансування інфраструктурних проектів урядом. Натомість податкові ставки збільшилися на національному рівні та в деяких провінціях, також значну економічну невизначеність створило повторне обговорення НАФТА [12].

В індексі екологічного виміру Канада посіла 25-ту позицію у 2018 р. зі 180 країн. Рейтинг Канади залишився незмінним порівняно з показниками 2016–2017 рр. Сильні позиції Канади визначали такі складники індексу: якість повітря (4-е місце), вплив важких металів (10-е місце) та стале землеробство (12-е місце). Натомість за показниками клімату та енергії (137-е місце), сталим рибальством (121-е місце) та інтенсивністю викидів забруднюючих речовин в атмосферу (110-е місце) Канада зайняла низькі позиції в рейтингу [13].

За даними ООН, в індексі людського розвитку Канада посіла 12-е місце, не змінивши своїх позицій порівняно з попереднім роком. Відповідно до індексу гендерного розвитку, Канада належить до групи країн із високими показниками рівності між чоловіками і жінками; за індексом гендерної нерівності (показника, що вимірює нерівність досягнень між жінками і чоловіками за трьома вимірами: репродуктивного здоров'я, розширення прав і можливостей та ринку праці) Канада посіла 20-ту позицію; відповідно до показників забезпеченості освіти, 100% населення Канади має щонайменше середню освіту; приріст ВВП на душу населення в Канаді становив 1,8%; найбільший показник безробіття спостерігався серед молоді – 12,3%; за показниками безпекової компоненти, якості освіти та медицини, рівня життя Канада також посідає провідні позиції; за показником мобільності людей та капіталу значна частка від ВВП припадає на торгівлю – 64,1% та лише 1,7% – на надходження прямих іноземних інвестицій у країну, чистий коефіцієнт міграції – 6,5 [14].

В індексі якості життя Канада у 2018 р. посіла 13-ту позицію. Сам індекс охоплює шість різних підкатегорій: варіанти відпочинку (38-е місце), здоров'я і благополуччя (10-е місце), безпека і захист (7-е місце), особисте щастя (50-е місце), подорожі та транспорт (38-е місце) і цифрове життя (7-е місце) [15].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи, можна зробити висновок, що канадський уряд керується комплексним підходом до вирішення питань, пов'язаних із природними ризиками, враховуючи взаємозалежність екологічних проблем, економічних і соціальних чинників. Особливістю моделі сталого розвитку Канади є забезпечення екологічно збалансованого розвитку. Крім того, у рамках Федеральної стратегії сталого розвитку країни на 2019–2020 рр. уряд Канади підтримує бачення, що країна є однією з найзеленіших у світі. Позиції Канади щодо основних проблем реалізації

вказаної стратегії багато в чому схожі з позиціями інших західних країн. Наявність загальних ризиків і викликів, актуальних для всієї світової спільноти, створює об'єктивну необхідність зближення позицій. Деякі відмінності можуть бути зумовлені особливостями економічного та соціального розвитку, внутрішньополітичного процесу, власними геополітичними інтересами, а також ступенем актуальності конкретної проблеми для Канади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мнацакарян А.Г., Харин А.Г. Принципы устойчивого развития в управлении компанией. *Социально-экономические явления и процессы.* 2016. № 10. Т. 11. URL : https://cyberleninka.ru/article/v/printsipy-ustoychivogo-razvitiya-v-upravlenii-kompaniey (дата звернення: 05.11.2019).

2. The 2030 Agenda for Sustainable Development. *United Nations*. URL : https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300 (дата звернення: 05.11.2019).

3. Назаретян А.П. Демографическая утопия «устойчивого развития». Общественные *науки и современность.* 1996. № 2. С. 145–152.

4. Свистун Л.А., Рожко А.А. Стратегічні засади забезпечення сталого розвитку економіки України. *Молодий вчений.* 2016. № 12(39). С. 861–869.

5. Зеленков А.И. Устойчивое развитие как концепт и социальная технология. *Гуманітарний вісник ЗДІА.* 2015. № 60. С. 25–36.

6. Евдокимов В.В. Анализ устойчивого развития стран Большой семерки. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.* 2012. Вип. 1(22). С. 109–121.

7. Поліщук В.Г., Захарчук О.М. Фінансове забезпечення сталого розвитку Канади: досвід для України. *Економічний форум.* 2016. № 2. С. 286–294.

8. Сахаров А.Г. Приоритеты стран – членов «Группы двадцати» по ключевым проблемам глобального управления. *Вестник международных организаций*. 2012. № 4(39). С. 85–96.

9. A Federal Sustainable Development Strategy for Canada 2019 to 2022. *Environment and Climate Change Canada Public Inquiries Centre.* URL : http://www.fsds-sfdd.ca/downloads/FSDS_2019-2022.pdf (дата звернення: 07.11.2019).

10. Progress Report on the 2016 to 2019 Federal Sustainable Development Strategy. *Environment and Climate Change Canada Public Inquiries Centre.* 2018. URL : http://publications.gc.ca/collections/collection_2018/eccc/En4-136-2019-eng.pdf (дата звернення: 07.11.2019).

11. The Global Competitiveness Report 2017-2018. The World Economic Forum. Geneva. 2017. URL : http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf (дата звернення: 08.11.2019).

12. Miller T., Kim A., Roberts J. 2018 Index of Economic Freedom. The Heritage Foundation. 2018. URL : https://www.heritage.org/index/pdf/2018/ book/index_2018.pdf (дата звернення: 08.11.2019).

13. 2018 Environmental Performance Index. *Yale Center for Environmental Law & Policy, Yale University.* URL : https://epi.envirocenter.yale.edu/downloads/ epi2018policymakerssummaryv01.pdf (дата звернення: 10.11.2019).

14. Human Development Indices and Indicators: 2018 Statistical Update. *United Nations Development Programme.* 2018. URL : http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf (дата звернення: 11.11.2019).

15. Expat Insider 2018: Continuity versus Change. *InterNations.* 2018. URL : https://cms-internationsgmbh.netdna-ssl.com/cdn/file/cms-media/public/2018-09/Expat-Insider-2018_The-InterNations-Survey.pdf (дата звернення: 11.11.2019).

REFERENCES:

1. Mnatsakaryan A.G., Kharin A.G. (2016) *Printsipy ustoychivogo razvitiya v upravlenii kompaniey* [Principles of sustainable development in company management] Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy [*Socio-economic phenomena and processes*] (electronic journal) No10. T. 11. Available at: https://cyberleninka.ru/article/v/printsipy-ustoychivogo-razvitiya-v-upravlenii-kompaniey (accessed: 05.11.2019).

2. The 2030 Agenda for Sustainable Development. *United Nations*. Available at: https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300 (accessed: 05.11.2019).

3. Nazaretyan A. P. (1996) Demograficheskaya utopiya «ustoychivogo razvitiya» [The demographic utopia of "sustainable development"] *Social sciences and modernity.* No. 2. P. 145-152.

4. Svystun L.A., Rozhko A.A. (2016) Strateghichni zasady zabezpechennja stalogho rozvytku ekonomiky Ukrajiny [Strategic ambush the protection of the steel economy of Ukraine] *Young introductory.* No. 12 (39). P. 861-869.

5. Zelenkov A.I. (2015) Ustoychivoe razvitie kak kontsept i sotsial'naya tekhnologiya [Sustainable development as a concept and social technology] *Humanitarian newsletter ZDIA.* No. 60. P. 25-36.

6. Evdokimov V.V. (2012) Analiz ustoychivogo razvitiya stran bol'shoy semerki [Analysis of the sustainable development of the G7 countries] *Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis.* No. 1 (22). P. 109-121.

7. Polishhuk V.Gh., Zakharchuk O.M. (2016) Finansove zabezpechennja stalogho rozvytku Kanady: dosvid dlja Ukrajiny [The financial security of Canada's steel development: more for Ukraine] *Economic forum.* No. 2. P. 286-294.

8. A Federal Sustainable Development Strategy for Canada 2019 to 2022. *Environment and Climate Change Canada Public Inquiries Centre.* Available at: http://www.fsds-sfdd.ca/downloads/FSDS_2019-2022.pdf (accessed: 07.11.2019).

9. Progress Report on the 2016 to 2019 Federal Sustainable Development Strategy (2018) *Environment and Climate Change Canada Public Inquiries Centre.* Available at: http://publications.gc.ca/collections/collection_2018/eccc/En4-136-2019-eng.pdf (accessed: 07.11.2019).

10. The Global Competitiveness Report 2017-2018 (2017) The World Economic Forum. Geneva. Available at: http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf (accessed: 08.11.2019).

11. Miller T., Kim A., Roberts J. (2018) 2018 Index of Economic Freedom. The Heritage Foundation. Available at: https://www.heritage.org/index/pdf/2018/ book/index_2018.pdf (accessed: 08.11.2019).

12. 2018 Environmental Performance Index. *Yale Center for Environmental Law & Policy, Yale University.* Available at: https://epi.envirocenter.yale.edu/ downloads/epi2018policymakerssummaryv01.pdf (accessed: 10.11.2019).

13. Human Development Indices and Indicators: 2018 Statistical Update (2018) *United Nations Development Programme.* Available at: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf (accessed: 11.11.2019).

14. Expat Insider 2018: Continuity versus Change (2018) *InterNations.* Available at: https://cms-internationsgmbh.netdna-ssl.com/cdn/file/cms-media/public/2018-09/Expat-Insider-2018_The-InterNations-Survey.pdf (accessed: 11.11.2019).

УДК 339.5
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-10

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

FOREIGN TRADE OF UKRAINE AND PRIORITIES OF EXPORT ACTIVITY DEVELOPMENT

Полякова Ю.В.
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський торговельно-економічний університет

Яремко Л.А.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський торговельно-економічний університет

Шайда О.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів,
Національний університет «Львівська політехніка»

Poliakova Juliia
Doctor of Economic Sciences, Assistant Professor
Assistant Professor of International Economic Relations Department,
Lviv University of Trade and Economics

Yaremko Larysa
Doctor of Economic Sciences, Professor
Professor of International Economic Relations Department,
Lviv University of Trade and Economics

Shaida Oksana
PhD, Assistant Professor,
Assistant Professor of Department of Entrepreneurship
and Environmental Examination of Goods,
Lviv Polytechnic National University

Статтю присвячено оцінюванню ролі зовнішньої торгівлі та розробленню напрямів розвитку експортної діяльності України в умовах транснаціоналізації та глобалізації світових процесів, формування економіки знань та реалізації євроінтеграційного курсу. Здійснено аналіз загальних тенденцій та пріоритетів розвитку зовнішньої торгівлі України, зокрема товарної, технологічної та географічної структури. Оцінено динаміку частки високотехнологічного експорту України. Побудовано економетричну модель залежності ВВП України від показників експорту та імпорту товарів і послуг. Розглянуто державні програмні документи, що регламентують розвиток експорту країни, зокрема Експортну стратегію України. Запропоновано напрями розвитку інституційної підтримки вітчизняних експортерів у зміцненні їхніх позицій на традиційних ринках та у виході на нові ринки збуту.

Ключові слова: *зовнішня торгівля, експорт, імпорт, європейська інтеграція, інституційна підтримка.*

Статья посвящена оценке роли внешней торговли и разработке направлений развития экспортной деятельности Украины в условиях транснационализации и глобализации мировых процессов, формирования экономики знаний и реализации евроинтеграционного курса. Осуществлен анализ общих тенденций и приоритетов развития внешней торговли Украины, в частности товарной, технологической и географической структуры. Проведена оценка динамики доли высокотехнологичного экспорта Украины. Построена эконометрическая модель зависимости ВВП Украины от показателей экспорта и импорта товаров и услуг. Рассмотрены государственные программные документы, регламентирующие разви-

тие экспорта страны, в частности Экспортная стратегия Украины. Предложены направления развития институциональной поддержки отечественных экспортеров в укреплении их позиций на традиционных рынках и в выходе на новые рынки сбыта.

Ключевые слова: *внешняя торговля, экспорт, импорт, европейская интеграция, институциональная поддержка.*

The article is devoted to assessing the role of foreign trade and ways of Ukrainian export activities development under conditions of the transnationalization and globalization of world processes, the formation of the knowledge economy and of European integration. The analysis of general tendencies and priorities of Ukrainian foreign trade development, in particular commodities, technological and geographical structure is carried out. The dynamics of the Ukrainian share in high-tech exports in the gross domestic product is estimated and its trend model is constructed. Negative trends in the development of the main export-oriented industries, chemical and mechanical engineering are revealed. The econometric model of GDP dependence of Ukraine on indicators of export and import of goods and services is constructed. The role of innovations in the international trade development is considered. The assessment of technological structure conformity of production and export of the country is carried out. The influence of the Association Agreement between the European Union and the Ukraine for perspectives of development of foreign trade and domestic export in particular is considered. The role of the state strategic program documents regulating development of export of the country, in particular, Export strategy of Ukraine is proved. The most significant sectors of the economy for the exports development from the standpoint of innovative approaches are identified. Attention is paid to the activities of such institutions as the Council of exporters and investors under the Ministry of foreign Affairs, the State institution "Office for export promotion of Ukraine", the Council for the development of innovations, business associations and regional chambers of Commerce. The sources of obtaining information by business entities in the implementation of their foreign economic activities are considered. The list of obstacles in the implementation of foreign economic activity by business entities in the implementation of both export and import operations is given. Directions of the institutional support development of domestic exporters in strengthening their positions in traditional markets and in entering new markets are offered.

Key words: *foreign trade, exports, imports, European integration, institutional support.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток та структурні зрушення у міжнародній торгівлі в умовах транснаціоналізації та глобалізації економічних процесів, змін у чинниках досягнення конкурентоспроможності товарів на світових ринках та інтенсифікація регіональної інтеграції визначають підходи до формування та реалізації стратегій зовнішньоекономічної діяльності будь-якої країни світу. За таких динамічних обставин вітчизняна економіка зазнає ризиків погіршення конкурентних позицій на традиційних експортних ринках і дестабілізації становища окремих товарних груп на внутрішньому ринку. В умовах реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, скасування митних тарифів під час створення зони вільної торгівлі з ЄС, утрати окремих ринків збуту, необхідності відповідати високим технічним стандартам продукції Україні важливо розробити комплекс заходів підтримки вітчизняних виробників у напрямі успішної реалізації експортного потенціалу, диверсифікації експортних поставок, створення відповідного інституційного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивчення питань, пов'язаних із розвитком зовнішньої торгівлі України, є предметом наукового пошуку таких учених, як: Г. Дугінець, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, Т. Мельник, Л. Руденко-Сударєва, А. Філіпенко, В. Чужиков та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Особливої актуальності набувають аспекти вироблення новітніх обґрунтованих підходів до здійснення зовнішньої торгівлі, передусім експортної діяльності, не лише в умовах виникнення нових викликів у контексті поглиблення економічної інтеграції України, а й у результаті бурхливого розвитку економіки знань, яка визначає пріоритети та напрями досягнення високої результативності зовнішньої торгівлі за рахунок виробництва і продажу на світових ринках товарів із високою доданою вартістю, впровадження інновацій та технологічного оновлення виробництва.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає в оцінюванні ролі зовнішньої торгівлі для економічного розвитку України та обґрунтуванні пріоритетів експортної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економіка України характеризується багатоукладністю, що знижує її ефективність у реалізації експортних стратегій, залученість країни до глобального ринку має більш ресурсний характер, оскільки головним складником експорту залишається продукція сільськогосподарського виробництва. Відповідно, структура експорту значною мірою відображає існуючу технологічну структуру виробництва. Основні експортоорієнтовані галузі стикаються з низкою викликів, що мають як ендогенне, так

і екзогенне походження. Загалом структура експорту має тенденцію до погіршення через зниження частки продукції гірничо-металургійного комплексу, хімічної промисловості, падіння частки високотехнологічної продукції у ВВП країни, зростання в експорті частки продукції з низькою доданою вартістю.

Загальна тенденція розвитку зовнішньої торгівлі України показує, що сьогодні її обсяги починають відновлюватися (рис. 1), хоча сальдо продовжує залишатися негативним.

На думку П. Кругмана, інновації пов'язуються з міжнародною торгівлею тому, що вільна торгівля створює більше можливостей для навчання персоналу та впровадження інновацій, створюючи для підприємців стимули пошуку нових шляхів розширення експорту або успішного конкурування з імпортованою товарною продукцією [1, с. 248]. Тому на світовому ринку більш конкурентоспроможною є продукція, створена на основі постійного впровадження у виробничий процес новітніх інноваційних рішень. Можемо побачити, що у структурі вітчизняного експорту протягом 2001–2017 рр. частка недорогоцінних металів та виробів із них упала з 41,3% до 23,4%; транспортних засобів – із 3,4% до 1,4%; приладів оптичних і машин, обладнання та механізмів – показники практично не змінилися. Проте частка продукції рослинного походження зросла з 4,26% до 21,3%; жирів та олії тваринного або рослинного походження – з 1,39% до 10,6%. Скоріше проблема розкривається не лише у самому експорті сировинної продукції, а більш гостро вона постає у зв'язку з незначним експортом промислових товарів (рис. 2).

Країна залишається не повністю адаптованою до процесів світового технологічного обміну. Відповідно, обсяги експорту високих технологій українськими виробниками є значно нижчими від тих, які характерні для промислово розвинутих країн. Можна також констатувати спадну тенденцію даного показника в період 2012–2018 рр., яку яскраво ілюструють побудована трендова модель (рис. 3.1) та динаміка частки високотехнологічного експорту України (рис. 3.2).

Виявлені негативні тенденції, серед іншого, зумовлені проблемами в розвитку таких експортоорієнтованих галузей, як хімічна та машинобудування. Стан розвитку хімічної галузі пов'язаний зі зростанням цін на ключову сировину для галузі, зниженням попиту на продукцію на світових ринках, утратою окремих ринків збуту, високою енергомісткістю виробництва та значним рівнем імпортної залежності галузі. Основні проблеми машинобудування окреслені втратою російського ринку в результаті торговельної війни та санкцій із боку РФ, війною на Донбасі, порушенням енергетичної та транспортної інфраструктури тощо [2, с. 32–39].

Застосування Угоди про асоціацію в частині дії поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі передбачає застосування автономних торговельних преференцій ЄС, які відкривають ринок для українських товарів.

Згідно з офіційними статистичними даними, у географічній структурі вітчизняного експорту країни ЄС займають 42,5%, РФ – 7,7%, Китай – 4,6%, США – 2,3% (для порівняння: у 2013 р. 26,5%, 23,8%, 4,3%, 1,4% відповідно); в імпорті: ЄС – 40,5%, РФ – 14,1%, Китай – 13,3%, США – 5,1% (у 2013 р. 35,1%, 30,2%, 10,3%, 1,4% відповідно). Таким чином, у зовнішній торгівлі України поступово відбувається як галузева, так і географічна диференціація (рис. 4). Проте

Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами (експорт, імпорт) у 1996–2018 рр.

Джерело: складено за основі даних Державної служби статистики України

Рис. 2. Товарна структура вітчизняного експорту, 2001–2017 рр.

Рис. 3.1. Динамічний ряд показника високотехнологічного експорту України (млн дол. США) та його трендова модель (дані Світового банку)

Рис. 3.2. Динаміка частки високотехнологічного експорту України, 2011–2018 рр. (дані Світового банку)

щодо товарної структури, то вона не має позитивного тренду.

Протягом періоду, коли зовнішньоекономічна політика України була багатовекторною, а представники бізнесу надавали переваги традиційним ринкам та не опікувалися питаннями енергоощадності, Польща реалізовувала не лише енергетичну стратегію, а й активно інтегрувалася з Євросоюзом. Сьогодні її головні експорті партнери – Велика Британія, Чехія, Німеччина, Франція та інші країни ЄС.

У цілому зовнішня торгівля України демонструє як позитивні, так і негативні прояви. Серед перших – географічна переорієнтація на європейські ринки; поступове відновлення обсягів експорту та імпорту порівняно з 2010–2014 рр.; прагнення досягати європейських технологічних стандартів продукції. Негативні аспекти

Рис. 4.1. Географічна структура експорту України, 2018 р.

Рис. 4.2. Географічна структура імпорту України, 2018 р.

пов'язані зі значною часткою експорту низькотехнологічних товарів та продуктів із низькою доданою вартістю, залежністю від економічних коливань та зовнішніх чинників, високою енергоємністю виробництва, залежністю від високотехнологічного імпорту, слабким інституційним забезпеченням експортної діяльності.

Значна залежність економіки України від зовнішнього ринку може бути підтверджена шляхом застосування інструментарію кореляційно-регресійного аналізу. У процесі дослідження побудована економетрична модель залежності показника ВВП України від показників експорту та імпорту товарів та послуг. Для побудови моделі використовувалися дані за період 1996–2019 рр. Багатофакторна лінійна регресійна модель відображає залежність ВВП України від обсягів експорту й імпорту товарів та послуг:

$$Y = 8915{,}986 + 0{,}054\ X_1 + 1{,}862, \qquad (1)$$

де Y – ВВП;

X_1 – експорт товарів та послуг;

X_2 – імпорт товарів та послуг.

Інтенсивність зв'язку між змінними, включеними в модель множинної регресії, вимірюється коефіцієнтом мультикореляції, значення якого – 0,99, що вказує на наявність між змінними тісного прямого зв'язку. Коефіцієнт детермінації показує, що 98% залежної змінної пояснюється впливом незалежних змінних. Перевірка достовірності багатофакторної регресійної моделі та коефіцієнта множинної кореляції на основі критерія Фішера дає підстави зробити висновок про адекватність моделі, оскільки спостережуване значення F-статистики 606,9 є більшим від табличного за рівня 0,05. Незалежні змінні, включені в модель, статистично значимі. Статистика Дарбіна-Уотсона зафіксувала розрахункове значення DW = 1,67, яке порівнювалося з критичними статистичними значеннями для α = 0,05, p = 2 і n = 23; d1 = 1,17 і d2 = 1,54. Отже, прийнятною є гіпотеза про відсутність автокореляції залишків. Таким чином, можемо стверджувати, що зростання експорту та імпорту призводитиме до зростання ВВП, причому позитивний вплив є сильнішим для показника імпорту.

Л. Руденко-Сударєва наголошує, що в сучасних умовах конкурентоспроможність економіки більшою мірою стає залежною від процесів транснаціоналізації, ступеня залучення до глобальних функціонуючих комплексів і транскордонних операцій, участі в єдиних системах інтегрованого виробництва [3, с. 6]. Тому експортоорієнтованим вітчизняним підприємствам доцільно застосовувати стратегії долучення до експортних програм ТНК, щоб у подальшому самостійно починати експорт напівфабрикатів, маючи вже досвід міжнародної діяльності та знаючи технічні регламенти продукції.

Розробленню пріоритетних напрямів і заходів формування, зміцнення та використання конкурентних переваг регіонів України приділяється значна увага як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні. Так, метою Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 рр. визначено перехід країни до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та виходу на глобальні ринки. Однією зі стратегічних цілей розвитку торгівлі України передбачено створення сприятливих умов зі стимулювання торгівлі та інновацій для диверсифікації експорту. Наголошено на великому значенні інновацій для диверсифікації виробництва, підвищення продуктивності, збільшення доданої вартості. Найбільш значущими секторами економіки для розвитку експорту визначено такі [4, с. 30–31]:

– спрямовані на забезпечення високої доданої вартості і розвиток на інноваційних засадах, які сьогодні перебувають у стадії занепаду або темпи розвитку яких уповільнилися, сконцентровані в аерокосмічній галузі і дотичних із нею (створення програмного забезпечення, інформаційно-комунікаційних технологій, виробництво запасних частин, комплектуючих виробів і послуги з технічного

Рис. 5. Залежність ВВП України від обсягів експорту та імпорту товарів і послуг

обслуговування для авіаційної промисловості та машинобудування);

– перспективні з погляду поліпшення іміджу України за кордоном, які перебувають на стадії формування (сектори туризму і креативних індустрій) для залучення туристів і просування іміджу країни на світовому ринку шляхом проведення низки відповідних заходів країною;

– стратегічні з погляду переробки в Україні сировини для виготовлення продукції з високою доданою вартістю, які перебувають на стадії зростання і залежать від агропромислового комплексу (харчова, переробна промисловість і пов'язані з нею галузі, що забезпечують позитивні результати у найближчій перспективі).

Усі зазначені сектори потребують відповідної комплексної інституційної підтримки, спрямованої на їх розвиток задля зміцнення конкурентоспроможності на глобальних ринках, що передбачає активізацію розвитку інноваційного складника в експортоорієнтованих галузях. Навіть говорячи про агропромисловий сектор, слід зауважити, цей сектор здатний повною мірою використати всі переваги науково-технічного прогресу, зокрема штучний інтелект, робототехніку тощо. Сьогодні українські сільськогосподарські підприємства переважно імпортують нові технології, хоча вже прагнуть розвивати власні інновації та отримувати патенти на них. Такий напрям розвитку аграрного сектору забезпечить приплив інвестицій до галузі та розвиток суміжних галузей, зокрема таких, як машинобудування.

Зазначимо, що конкурентні позиції у прибуткових галузях економіки з високою продуктивністю праці, новітні методи організації виробництва, інноваційна і технологічна оснащеність виробництва стають визначальними характеристиками реалізації міжнародними корпораціями глобальних стратегій розвитку. Н. Грущинська розглядає перспективи міжнародної спеціалізації України крізь призму досягнення технологічної конкурентоспроможності. До властивостей, які можуть негативно впливати на її зміцнення у майбутньому, автор відносить: високий рівень ресурсо- та енерговитратності економіки; відсутність мотивації у господарюючих суб'єктів щодо здійснення інноваційних розробок; незатребуваність вітчизняних інновацій внутрішнім ринком і, відповідно, нерозвиненість внутрішніх чинників підвищення конкурентоспроможності; недостатній рівень фінансової підтримки реалізації інноваційної політики; збереження наявної технологічної структури економіки; нерозвиненість ринкових інститутів, що стримує інноваційний потенціал [5, с. 73–77].

Завдання реалізації положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС мають узгоджуватися з необхідністю підвищення конкурентоспроможної національної економіки, що орієнтована, передусім, на експорт продукції з високим ступенем доданої вартості. Це вимагає побудови платформи інституційного забезпечення та підтримки вітчизняних експортерів. Мається на увазі активізація діяльності відповідних інституцій: Ради експортерів та інвесторів України й Офісу з просування експорту.

Рада експортерів та інвесторів України створена у 2013 р. при Міністерстві закордонних справ, до її складу входять представники галузевих спілок, асоціацій, українських підприємств та компаній експортоорієнтованих галузей економіки України. Основними завданнями Ради є сприяння [6]:

– українським експортерам у зміцненні їхніх позицій на традиційних ринках та у виході на нові ринки збуту;

– участі українських підприємств і компаній у тендерах та конкурсах, реалізації інфраструктурних та інвестиційних проєктів за кордоном;

– залученню фінансових ресурсів у виробництво в Україні конкурентної та експортоорієнтованої продукції;

– національним товаровиробникам у реалізації високотехнологічної продукції за кордоном та впровадженні зарубіжних інноваційних технологій;

– залученню іноземних інвестицій для реалізації пріоритетних проєктів в Україні;

– просуванню економічних інтересів України за кордоном на двосторонньому та багатосторонньому рівнях.

Своєю чергою, Державна установа «Офіс з просування експорту України» спочатку діяв як міжнародний проєкт та розпочав свою самостійну роботу з підтримки українського бізнесу та просування українського експорту у грудні 2018 р. У напрямі реалізації мети щодо надання допомоги українському бізнесу ставати успішним на закордонних ринках установа сприяє розвитку експортних компетенцій українського бізнесу, промоції українських товарів та послуг за кордоном, налагодженню співробітництва та партнерства між українським та закордонним бізнесом [7].

Незважаючи на те що спектр наданих послуг є досить об'ємним, оскільки передбачає експортний консалтинг, освіту для експортерів, інформацію і аналітику, бізнес-можливості, B2G-майданчик та передбачає реалізацію низки пріоритетних проектів («Консолідація експортного потенціалу МСБ та спрощення доступу до зовнішніх ринків», Програма SheExports), про діяльність Офісу недостатньо обізнані вітчизняні експортери. Так, опитування експортерів та імпортерів, проведене експертами Інституту економічних досліджень та політичних консультацій у 2018 р., показало, що про діяльність Офісу відомо лише чверті опитаних експортерів. Хоча діяльність установи вони оцінили досить високо – на 3,3 бали за п'ятибальною шкалою [8, с. 143].

Також зупинимося на діяльності Ради з розвитку інновацій, яка є тимчасовим консультативно-дорадчим органом Кабінету Міністрів України й утворюється для вивчення проблемних питань, пов'язаних із реалізацією державної політики у сфері розвитку інновацій, забезпечення ефективної співпраці органів виконавчої влади, громадянського суспільства, суб'єктів господарювання та суб'єктів інноваційної діяльності з метою розроблення, організації, координації та впровадження заходів, механізмів і умов для інноваційного розвитку національної економіки, створення інноваційної інфраструктури й упровадження реформ у сфері інноваційної діяльності.

Окремо слід наголосити на ролі бізнес-асоціацій та торгово-промислових палат у сприянні вітчизняному експорту. Сьогодні перші надають здебільшого інформаційні послуги (надання статистичної інформації, інформації про ринки або зміни в законодавстві), хоча за своєю сутністю є важливою ланкою самоорганізації підприємницьких співтовариств, покликаною представляти інтереси суб'єктів підприємництва та впливати на рішення органів влади щодо створення сприятливих умов для розвитку бізнесу. Другі, на жаль, залишаються найменш поширеним джерелом отримання інформації суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності порівняно з Інтернетом і митними брокерами. На нашу думку, обізнаність у питаннях здійснення зовнішньоекономічної діяльності є невід'ємним складником успішності реалізації зовнішньоторговельних стратегій.

Згідно з опитуванням, згаданим вище, основні проблеми для імпортерів полягають у складності законодавства та непрозорості визначення митної вартості товарів; для експортерів – у недостатньому рівні якості транспортної інфраструктури, непередбачуваності торговельної політики України, високому рівні бюрократизації та великій кількості дозвільних документів для експорту. Тому діяльність установ та створене бізнес-середовище мають сприяти усуненню проблем, що виникають у практиці здійснення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними суб'єктами підприємництва, та запобіганню їх повторення у майбутньому.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У світлі нових глобальних та технологічних викликів України слід створювати нову модель взаємодії із зовнішнім середовищем. Сьогоднішня товарна структура експорту, низька частка високотехнологічного експорту, залежність від чинників зовнішньої дії та ринкової кон'юнктури у постачанні основної номенклатури експорту не дають підстав для оптимізму в подальшій траєкторії залученості країни у світовій економіці. Експортна стратегія вимагає коригування виробничої структури та технологічного оновлення, оскільки поки економіка буде залишатися багатоукладною та зміщеною у бік технологій 3–4-го укладів, то й експортна структура буде відображати її недоліки. Важливим завданням для України залишається якісна географічна і технологічна диверсифікація експорту. Вагому роль у процесі закріплення на високопродуктивних світових ринках відіграє також інституційна підтримка експорту, що розкривається, передусім, в активній діяльності спеціалізованих інституцій, які покликані сприяти експортерам у зміцненні позицій на традиційних світових ринках та у завоюванні нових.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. Санкт-Петербург, 2004. 832 с.

2. Баженова О., Бочі А., Поворозник В. Оцінка галузевого впливу Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. URL : http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/15248.pdf (дата звернення: 01.11.2019).

3. Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються : монографія / Л.В. Руденко-Сударєва та ін. ; за наук. ред. Л.В. Руденко-Сударєвої ; вид. 2-е. Київ : КНЕУ, 2015. 270 с.

4. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017–2021. URL : http://me.gov.ua/Documents (дата звернення: 13.07.2019).

5. Грущинська Н.М. Міжнародна спеціалізація економіки України в умовах технологічних трансформацій : монографія. Київ : Стилос, 2011. 346 с.

6. Рада експортерів та інвесторів при МЗС України. URL : https://rei.mfa.gov.ua/ua (дата звернення: 23.09.2019).

7. Офіс з просування експорту. URL : https://fsr.org.ua/page/ofis-z-prosuvannya-eksportu (дата звернення: 11.10.2019).

8. Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу: аналітичний звіт за результатами четвертої хвилів щорічного опитування українських імпортерів та експортерів. Дніпро : Середняк Т.К., 2019. 165 с.

REFERENCES:

1. Kruhman P., Obstfeld M. (2004) *Mezhdunarodnaia эkonomyka* [International Economics]. St. Petersburg: Piter (in Russian).

2. O. Bazhenova, A. Bochi, V. Povoroznyk (2018) *Otsinka haluzevoho vplyvu Uhody pro zonu vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta YeS* [Assessment of the sectoral impact of the EU-Ukraine Free Trade Agreement]. Available at: http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/15248.pdf (accessed 01 November 2019).

3. L. V. Rudenko-Sudarieva, O. M. Mozghovyi, V. V. Tokar ta in. (2015) *Transnatsionalizatsiia i konkurentnyi rozvytok natsionalnykh ekonomik: teoriia i praktyka krain, shcho rozvyvaiutsia* [Transnationalization and Competitive Development of National Economies: The Theory and Practice of Developing Countries]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).

4. Government portal. *Eksportna stratehiia Ukrainy: Dorozhnia karta stratehichnoho rozvytku torhivli 2017-2021* [Export Strategy of Ukraine: Road Map of Strategic Trade Development 2017-2021]. Available at: http://me.gov.ua/Documents (accessed 13 July 2019).

5. Hrushchynska N. M. (2011) *Mizhnarodna spetsializatsiia ekonomiky Ukrainy v umovakh tekhnolohichnykh transformatsii* [International specialization of economy of Ukraine in the conditions of technological transformations]. Kyiv: Stylos (in Ukrainian).

6. Government portal. *Rada eksporteriv ta investoriv pry MZS Ukrainy* [Council of exporters and investors at the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine]. Available at: https://rei.mfa.gov.ua/ua (accessed 23 September 2019).

7. Government portal. *Ofis z prosuvannia eksportu* [Export Promotion Office]. Available at: https://fsr.org.ua/page/ofis-z-prosuvannya-eksportu (accessed 11 October 2019).

8. *Sproshchennia protsedur torhivli v Ukraini: otsinky ta ochikuvannia biznesu: analitychnyi zvit za rezultatamy chetvertoi khvyliv shchorichnoho opytuvannia ukrainskykh importeriv ta eksporteriv* (2019) [Trade Facilitation in Ukraine: Business Estimates and Expectations: Analytical Report on the Results of the Fourth Wave of Ukrainian Importers and Exporters Annual Survey]. Dnipro: Seredniak (in Ukrainian).

УДК 342.9:339.543.027.2
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-11

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ НАД РЕЖИМОМ ТИМЧАСОВОГО ВВЕЗЕННЯ МОРСЬКИХ КОНТЕЙНЕРІВ ТА ДОДАТКОВОГО ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ НИХ

BASIC DIRECTIONS OF FORMING OF MECHANISM OF REALIZATION OF CONTROL ARE AFTER MODE OF TEMPORAL IMPORT OF MARINE CONTAINERS AND ADDITIONAL EQUIPMENT FOR THEM

Руда Т.В.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник
відділу дослідження митних зобов'язань,
НДЦМС НДІФП УДФСУ

Артеменко А.В.
начальник Управління організації митного контролю
та оформлення Одеської митниці ДФС

Ruda Tatiana
Candidate of Science (Economics), Senior Researcher,
Department of Research of Customs Obligations,
NDC MS NDIFP UDFSU

Artemenko Andriy
Head of the Management of Organization Custom
Control and Registration Odesa Custom of DFS

Статтю присвячено дослідженню основних напрямів формування механізму здійснення контролю над режимом тимчасового ввезення морських контейнерів та додаткового обладнання до них. Оскільки на практиці контроль над переміщенням контейнерів, що ввезені у режимі тимчасового ввезення, практично не здійснюється, надзвичайно актуальним є напрацювання пропозицій щодо формування відповідного механізму з метою врегулювання цього питання. Особливу увагу акцентовано на визначенні складників механізму та практичних аспектах його імплементації у практику. Визначено сутність категорії «механізм здійснення контролю над режимом тимчасового ввезення морських контейнерів та додаткового обладнання до них», його мету та принципи реалізації. Основні положення даного дослідження можуть бути використані в процесі напрацювання пропозицій та внесення змін і доповнень до законодавчих актів, що регламентують особливості переміщення морських контейнерів та додаткового обладнання до них.

Ключові слова: *контейнер, морський контейнер, режим тимчасового ввезення, контейнерні перевезення, механізм контролю над режимом тимчасового ввезення морських контейнерів та додаткового обладнання до них.*

Статья посвящена исследованию основных направлений формирования механизма осуществления контроля над режимом временного ввоза морских контейнеров и дополнительного оборудования к ним. Поскольку на практике контроль над перемещением контейнеров, которые ввезены в режиме временного ввоза, практически не осуществляется, чрезвычайно актуальной является наработка предложений относительно формирования соответствующего механизма с целью урегулирования этого вопроса. Особенное внимание акцентировано на определении составляющих механизма и практических аспектах его имплементации в практику. Определена сущность категории «механизм осуществления контроля над режимом временного ввоза морских контейнеров и дополнительного оборудования к ним», его цель и принципы реализации. Основные положения данного исследования могут быть использованы в процессе

наработки предложений и внесения изменений и дополнений к законодательным актам, которые регламентируют особенности перемещения морских контейнеров и дополнительного оборудования к ним.

Ключевые слова: *контейнер, морской контейнер, режим временного ввоза, контейнерные перевозки, механизм контроля над режимом временного ввоза морских контейнеров и дополнительного оборудования к ним.*

The article is sanctified to determination of basic directions of forming of mechanism of realization of control after the mode of temporal import of marine containers and additional equipment to them. As, in practice control after moving of containers that is brought in the mode of temporal import practically does not come true, extraordinarily actual is work of suggestions in relation to forming of corresponding mechanism with the aim of settlement of this question. Research actuality is stipulated by the special popularity of containertraffics in comparing to other types of transporting, that, it is largely related to simplifications and privileges, that determination the mode of temporal import, that is here used mostly. Exactly at these terms, with the aim of minimization of violations of customs legislation expedient is work of suggestions in relation to forming of effective mechanism of control on these questions, that must envisage the normative settlement of temporal import of marine containers and additional equipment to them, automation of the custom procedures related to application of the custom mode of temporal import and informative co-operation on custom questions on international level. For gaining end of implementation of the article such methods are used: induction and deduction, theoretical generalization, generalization, abstracting, dialectical cognition – at the study of scientific sources and research of normatively-legal acts on questions the features of realization of marine containertraffics; abstractly-logical – for generalization of theoretical positions, forming of conclusions and suggestions. The scientific novelty of research consists in determination of essence of category «mechanism of realization of control after the mode of temporal import of marine containers and additional equipment to them», forming of his aim and principles of realization. Except that, in the article the special attention is accented on determination of constituents of mechanism and practical aspects of his introduction in practice. The article carries the applied character, and that is why her substantive provisions can be used in the process of work of suggestions and making alteration and adding to the legislative acts that regulate the features of moving of marine containers and additional equipment to them.

Key words: *container, marine container, mode of temporal import, containertraffics, control mechanism after the mode of temporal import of marine containers and additional equipment to them.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні одним із найбільш важливих елементів системи митної безпеки є забезпечення дієвого митного контролю, що передбачає контроль дотримання вітчизняного митного законодавства, захист економічних інтересів держави та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також виявлення і попередження протиправних дій. Актуальним за цих умов є питання формування та практичного запровадження механізму контролю над тимчасовим увезенням морських контейнерів та додаткового обладнання до них, який, як показує практика, сьогодні не реалізується у повному обсязі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Досліджувана проблематика є досить вузькою й має чітке прикладне спрямування, тому їй присвячено невелику кількість наукових досліджень, серед яких доцільно виділити праці таких науковців та фахівців-практиків, як: А.В. Артеменко [1–3], Ю.О. Коновалов [4], В.В. Слободян [5], Т.В. Руда [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сьогодні залишається ще багато невирішених питань, що стосуються особливостей переміщення морських контейнерів та додаткового обладнання до них, автоматизації контролю над цим процесом та нормативної регламентації зазначених питань у вітчизняній нормативно-правовій базі.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. З огляду на актуальність проблеми, основна мета статті полягає у дослідженні основних напрямів формування механізму контролю над режимом тимчасового ввезення морських контейнерів та додаткового обладнання до них.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Уважаємо за доцільне під механізмом контролю над режимом тимчасового ввезення морських контейнерів та додаткового обладнання до них розуміти систему або сукупність заходів, що спрямовані на дотримання норм вітчизняного законодавства з питань застосування митного режиму тимчасового ввезення з урахуванням особливостей переміщення морських контейнерів та додаткового обладнання до них. Функціонування будь-якого механізму зумовлюється його метою, принципами та складниками.

При цьому основною метою механізму є забезпечення дотримання законодавчо визначених умов застосування митного режиму тимчасового ввезення стосовно морських контейнерів та додаткового обладнання до них.

Під принципами механізму контролю над режимом тимчасового ввезення морських кон-

тейнерів та додаткового обладнання до них слід розуміти основні засади діяльності посадових осіб органів доходів і зборів щодо реалізації державної митної справи в частині здійснення контролю над дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності умов митного режиму тимчасового ввезення морських контейнерів та додаткового обладнання до них, у тому числі й сплати митних платежів у разі бажання залишити контейнер або додаткове обладнання до нього на митній території України.

Серед основних принципів запровадження механізму варто виділити такі:

– об'єктивності – передбачає всебічний аналіз умов та особливостей здійснення кожної конкретної зовнішньоекономічної операції, об'єктом якої є морський контейнер та/або додаткове обладнання до нього;

– дієвості – полягає у реальних наслідках виявлення порушень митного законодавства з питань застосування митного режиму тимчасового ввезення;

– гласності – передбачає відкритість у діяльності органів доходів і зборів та інформованість про прийняті рішення та їх виконання;

– системності – включає напрацювання алгоритму співпраці між учасниками митних правовідносин та застосування механізму на постійній основі.

На основі результатів дослідження сучасного стану контролю над тимчасовим переміщенням морських контейнерів та додаткового обладнання до них, а також з урахуванням проблемних аспектів у даній сфері вважаємо за доцільне визначити складники механізму контролю над режимом тимчасового ввезення морських контейнерів та додаткового обладнання до них:

– нормативно-правовий;

– програмно-інформаційний.

Нормативно-правовий складник передбачає внесення відповідних змін до митного законодавства з питань застосування митного режиму тимчасового ввезення морських контейнерів та додаткового обладнання до них у контексті його наближення до міжнародного законодавства. Зокрема, уточнення та доповнення потребує категорійний апарат із досліджуваного питання, необхідною є й деталізація та уточнення, що стосуються строків та специфіки тимчасового ввезення морських контейнерів та додаткового обладнання до них. Саме цей складник і створить передумови для офіційного закріплення постулатів механізму контролю над режимом тимчасового ввезення морських контейнерів та додаткового обладнання до них через митний кордон України й дасть змогу врегулювати численні колізійні питання, що виникають у досліджуваній сфері.

Програмно-інформаційне забезпечення механізму ґрунтується на автоматизації митного контролю окреслених процедур, інформаційній взаємодії між учасниками митних правовідносин та застосуванні додаткових технічних засобів, спрямованих на відстеження дотримання умов митного режиму тимчасового ввезення.

Як уже зазначалося, сьогодні, незважаючи на наявність відповідних напрацювань, у ПІК «Інспектор» відсутній модуль, який би повною мірою відображав інформацію, що стосується переміщення товарів морським транспортом, а, це, своєю чергою, фактично унеможливлює здійснення митного контролю над режимом тимчасового ввезення морських контейнерів та додаткового обладнання до них. Таким чином, уважаємо за доцільне запропонувати напрацювання щодо наповнення відповідного модуля як складника цілісного механізму з урахуванням усіх законодавчо визначених умов режиму тимчасового ввезення та пов'язаних із ним митних процедур.

Окрім того, як показує дослідження міжнародного досвіду, з метою спрощення та візуалізації здійснення контролю над переміщенням тимчасово ввезених морських контейнерів та додаткового обладнання до них досить ефективним є застосування сучасних способів ідентифікації контейнерів. Ідентифікація самого контейнера як універсальної транспортної одиниці зумовлена системою нормативних документів. Як правило, із цією метою застосовують транспондери – радіочастотні мітки. У системі ідентифікації передбачено використання пасивних радіочастотних міток, які використовують частоти в діапазоні 850–950 МГц або 2,45 ГГц і об'ємом пам'яті 128 біт. Така мітка називається постійною, оскільки вона встановлюється за дорученням власника контейнера і повинна мати такий же термін служби, як і контейнер. Мітка розрахована на одноразовий запис і багаторазові зчитування WORM – Write Once Read Many [7].

Для отримання інших даних про контейнери, наприклад щодо маршруту його перевезення, на контейнер оператором перевезення можуть установлюватися й інші радіочастотні мітки.

ДСТУ ISO 17363-2010 передбачає можливість установлення радіочастотної мітки для постачання вантажу. Зазначений стандарт визначає вимоги до ідентифікації, функціональності, змісту і захисту даних, забезпечення їх секретності та безпеки.

Використання радіочастотної мітки для постачання вантажу ґрунтується на багаторівневій концепції ланцюга поставок, що охоплює всі етапи доставки товару до одержувача. З погляду радіочастотної ідентифікації концепція ланцюга поставок передбачає п'ять рівнів ідентифікації в транспортному процесі: рівень 0 – споживча упаковка (ISO 17367);

1) рівень 1 – транспортна упаковка (ISO 17366);

2) рівень 2 – транспортна одиниця (ISO 17365);

3) рівень 3 – транспортний пакет, сформований за допомогою багатооборотної тари, наприклад піддонів і т. п. (ISO 17364);

4) рівень 4 – вантажний контейнер (ISO 17363-2010);

5) рівень 5 – транспортний засіб [7].

На рівнях 0–3 стандартами ISO передбачено роботу радіочастотної мітки в діапазоні частот 860–960 МГц, на рівні 4–433 МГц.

Мітка є активною, і джерело електроживлення повинно забезпечити її функціонування не менше 60 днів за гарантованих 20 зчитування даних. Конструкція мітки повинна забезпечувати передачу інформації про залишковий ресурс джерела електроживлення. Окрім того, мітка містить обов'язковий елемент даних, що записується її виробником (код чипа та ідентифікатор мітки), і необов'язковий елемент – дані, що формуються оператором перевезення. Перелік даних перевізника не є фіксованим і може включати дані про пункт призначення, код маршруту, інструкції щодо поводження з вантажем і т. д. Дані, що записуються перевізником на мітку, повинні бути захищені від несанкціонованого зчитування кодуванням або шифруванням. Спроба такого зчитування повинна фіксуватися. Загальний обсяг пам'яті мітки повинен становити не менше 256 байт. Зчитування даних повинне забезпечуватися на швидкості переміщення контейнера щодо зчитувального пристрою до 50 км/год. на відстані до 35 м за відстані між різними мітками не менше 3 м. Надійність зчитування повинна становити не менше 99,99% (не більше однієї відмови зчитування на 10 тис зчитувань даних). Безпомилковість зчитування – 99,998% (не більше двох незафіксованих або невірних зчитувань на 100 тис зчитувань даних) [7].

Установку міток на контейнер виконує перевізник або відправник вантажу під час його завантаження. Після завершення перевезення мітка повинна бути видалена з контейнера й утилізована або використана повторно після занесення нових даних.

Таким чином, вона забезпечує автоматизацію обліку транспортних процесів доставки на рівні контейнера і можливість передачі достовірних даних в інформаційну систему оператора перевезення.

Деякі власники контейнерів установлюють у контейнери датчики різного типу, які фіксують режими транспортування, що впливають на збереження вантажу, що перевозиться (прискорення, температуру і т. д.), а також місцезнаходження контейнера на основі технологій космічного позиціонування.

Таким чином, основним завданням використання таких інструментів є підвищення ефективності контейнерних перевезень за рахунок повного контролю в режимі реального часу розташування та параметрів роботи різних видів транспорту, що, своєю чергою, може бути застосовано і з метою практичного застосування механізму контролю над митним режимом тимчасового ввезення транспортних засобів та додаткового обладнання до них.

Окрім того, невід'ємним елементом механізму є й питання міжнародної співпраці між Україною та країнами – учасницями митних правовідносин, зокрема в частині інформаційної взаємодії з питань контейнерних перевезень.

Так, варто зазначити, що взаємодія з митними органами іноземних держав та міжнародними організаціями з питань боротьби з контрабандою здійснюється в порядку, передбаченому міжнародними договорами України.

Відповідно до ст. 567 МКУ [8], взаємодія органів доходів і зборів України з митними та іншими уповноваженими органами іноземних держав, а також із міжнародними організаціями з питань боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил здійснюється в порядку, передбаченому міжнародними договорами України, укладеними відповідно до чинного законодавства. Взаємодія митниці з іноземними митними органами здійснюється відповідно до Порядку направлення запитів до митних служб іноземних держав або їх інформування, затвердженого Наказом Держмитслужби України від 06.07.2005 № 639.

Зазначені нормативні документи використовуються за потреби направлення запитів до митних служб іноземних держав у разі наявності в органу доходів і зборів України обґрунтованої підозри щодо можливості вчинення правопорушення, яку можна підтвердити або спростувати лише шляхом отримання інформації від митної служби іноземної держави.

Іншим питанням під час подання запитів до уповноважених органів зарубіжних держав є їх направлення та отримання відповідей від держав, з якими не укладено двосторонніх угод або які не приєдналися до Додатка II Міжнародної конвенції про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства (1977 р.). Наприклад, такими країнами є Австралія, Канада, Індонезія, Таджикистан, Шрі-Ланка, Японія, Афганістан, Філіппіни, Бразилія тощо.

У переліку чинних міжнародних договорів України з питань співробітництва у митній сфері, який наведено у Листі ДФС України від 15.12.2015 № 45618/7/99-99-12-02-01-17, відсутні угоди про співробітництво і взаємодопомогу в митних справах між Україною та Японією та між Україною й США.

Ураховуючи положення чинної редакції ст. 567 МКУ, взаємодія митних органів України з митними органами зарубіжних країн може відбуватися виключно на підставі міжнародних договорів. Тому, отримавши відомості, які свідчать про порушення законодавства з питань державної митної справи України від митних органів країн, з якими міжнародні угоди не укладені або не в рамках даних угод, митні органи фактично позбавлені можливості використовувати такі відомості під час проведення документальних перевірок та використовувати їх як

докази під час розгляду справ про порушення митних правил.

З огляду на неможливість передбачити всі випадки використання міжнародних договорів про надання адміністративної допомоги у митних питаннях та неможливість укладення їх з усіма країнами, від яких, можливо, буде отримано необхідну інформацію, вважаємо за необхідне внести зміни до чинної редакції ст. 567 МКУ щодо повноважень органів доходів і зборів України на взаємний обмін інформацією з уповноваженими або митними органами зарубіжних держав, у тому числі не в рамках чинних міжнародних угод.

Окрім того, нині у діяльності органів доходів і зборів щодо направлення запитів до уповноважених органів зарубіжних держав проблемою є недосконалість відомчої нормативно-правової бази.

Сьогодні направлення запитів до уповноважених органів зарубіжних держав та надання відповідей на взаємні запити здійснюється на підставі Порядку направлення запитів Державної митної служби України до митних служб іноземних держав або їх інформування, затвердженого Наказом Держмитслужби України від 6.07.2005 № 639 (далі – Порядок № 639). Останні зміни до нього були внесені наказом Держмитслужби України від 23.04.2009 № 380.

Нині обмін інформацією з митними службами зарубіжних держав здійснюють підрозділи ДФС України диференційовано. Наприклад, Департамент організації протидії митним правопорушенням та міжнародної взаємодії та Департамент адміністрування митних платежів забезпечують співробітництво та здійснення обміну інформацією з державними органами іноземних держав згідно з міжнародними договорами, Департамент організації митного контролю ДФС – із питань, безпосередньо пов'язаних з організацією митного контролю та митного оформлення. Проблема застосування полягає у тому, що структура ДФС України постійно змінюється. Належних коригувань до Порядку № 639 не вносять. Тому направлення запитів до митних органів зарубіжних держав, які здійснюються не від імені ДФС України як правонаступника Держмитслужби України, а направлені від його структурних підрозділів, фактично здійснюються поза межами їх повноважень. Таким чином, ці функції повинні бути репрезентовані у структурі новоствореної Державної митної служби України.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Узагальнюючи вищенаведене, варто зазначити, що перевагами запровадження механізму контролю над режимом тимчасового ввезення морських контейнерів та додаткового обладнання до них є: зниження ризику порушення митного законодавства з досліджуваних питань, збільшення надходжень до державного бюджету, автоматизація митних процедур щодо дотримання умов митного режиму тимчасового ввезення, розширення програмного функціоналу ПІК «Інспектор» у контексті морських перевезень, унеможливлення незаконної торгівлі контейнерами як окремим товаром, що в кінцевому підсумку сприятиме підвищенню ефективності реалізації державної митної справи в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко А.В. Актуальні питання захисту економічних інтересів держави під час перевезень товарів у контейнерах. *Сучасні проблеми та перспективи розвитку міжнародних економічних відносин і світового господарства* : матеріали XV Міжнародної науково-практичної конференції, Хмельницький – Сатанів, 19–20 квітня 2019 р. Хмельницький – Сатанів, 2019. С. 5–10.

2. Артеменко А.В. Правові аспекти врегулювання питань ввезення додаткового обладнання до морських контейнерів в Україні. *Актуальні проблеми забезпечення національної безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі* : збірник тез доповідей, Ірпінь – Хмельницький, 17–24 травня 2019 р. Ірпінь – Хмельницький, 2019. С. 55–59.

3. Руда Т.В., Артеменко А.В. Особливості здійснення контейнерних перевезень із врахуванням положень *Конвенції про тимчасове ввезення. Фіскальна політика в умовах макроекономічної стабілізації* : збірник матеріалів науково-практичного Інтернет-семінару, м. Ірпінь, 25 лютого – 7 березня 2019 р. Ірпінь, 2019. С. 65–69.

4. Коновалов Ю.О. Зарубіжний досвід впровадження автоматизації процедур здійснення контролю над переміщенням морських контейнерів та додаткового обладнання до них. *Протидія мінімізації сплати податків: світовий досвід та практика України* : збірник тез науково-практичного круглого столу, м. Ірпінь, 16–17 травня 2019 р. Ірпінь, 2019. С. 48–52.

5. Слободян В.В. Розвиток контейнерних перевезень в умовах євроінтеграції України. *Актуальні проблеми забезпечення національної безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі* : збірник тез доповідей, м. Ірпінь – м. Хмельницький, 17–24 травня 2019 р. Ірпінь ; Хмельницький, 2019. С. 39–44.

6. Руда Т.В. Нормативно-правове забезпечення здійснення контролю над переміщенням морських контейнерів та додаткового обладнання до них через митний кордон. *Сталий розвиток економіки*. 2019. № 2(49). С. 40–47.

7. Моніторинг логістичних потоків. *Електронна бібліотека*. URL : https://stud.com.ua/120702/informatika/monitoring_logistichnih_potokiv (дата звернення: 21.05.2019).

8. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17 (дата звернення: 20.10.2019).

REFERENCES:

1. Artemenko, A.V. (2019), “Actual questions of protection of economic interests of the state during transportation of goods in containers”, Suchasni problemy ta perspektyvy rozvytku mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn i svitovoho hospodarstva : materialy XV Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii [Modern Problems and Prospects for the Development of International Economic Relations and the World Economy : materials of the XV International Scientific and Practical Conference] (Khmelnytsky-Sataniv, 19-20April 2019), Khmelnytskyi-Sataniv, Ukraine, pp. 5-10.

2. Artemenko A.V. (2019), “Legal Aspects of Regulation of Issues of Importing Additional Equipment to Marine Containers in Ukraine”, Aktualni problemy zabezpechennia natsionalnoi bezpeky ta sproshchennia protsedur mizhnarodnoi torhivli : zbirnyk tez dopovidei. [Actual problems of ensuring national security and simplification of international trade procedures: a collection of abstracts.] (Irpin-Khmelnitsky, 17-24 May 2019), Irpin – Khmelnitsky, Ukraine, pp. 55-59.

3. Ruda T.V., Artemenko A.V. (2019), “Features of container transportation taking into account the provisions of the Convention on Temporary Importation”, Fiskalna polityka v umovakh makroekonomichnoi stabilizatsii: zbirnyk materialiv naukovo-praktychnoho internet-seminaru. [Fiscal Policy in Macroeconomic Stabilization: a Compilation of Materials for a Scientific and Practical Internet Workshop.] (Irpin, 25 February-7 March 2019). Irpin, Ukraine, pp. 65-69.

4. Konovalov Yu. O. (2019), “Foreign experience in the implementation of automation of procedures for the control of the movement of sea containers and additional equipment to them”. Protydiia minimizatsii splaty podatkiv: svitovyi dosvid ta praktyka Ukrainy: zbirnyk tez naukovo-praktychnoho kruhloho stolu. [Opposition to minimize taxes: international experience and practice of Ukraine: a collection of abstracts of scientific-practical round table.] (Irpin, 16–17 May 2019). Irpin, Ukraine, pp. 48-52.

5. Slobodian V.V. (2019) “Development of containertraffics is in the conditions of eurointegration of Ukraine”. Aktualni problemy zabezpechennia natsionalnoi bezpeky ta sproshchennia protsedur mizhnarodnoi torhivli : zbirnyk tez dopovidei. [Actual problems of ensuring national security and simplification of international trade procedures: a collection of abstracts.] (Irpin-Khmelnitsky, 17-24 May 2019), Irpin – Khmelnitsky, Ukraine, pp. 39-44.

6. Ruda T.V.(2019) “Normatively-legal providing of realization of control after moving of marine containers and additional equipment to them through a custom border”. Stalyi rozvytok ekonomiky,no. 2 (49). pp. 40-47.

7 Monitoryngh loghistychnykh potokiv. Elektronna biblioteka. [Monitoring of logistic streams. E-library.], available at: https://stud.com.ua/120702/informatika/monitoring_logistichnih_potokiv (access date May 21, 2019).

8. Verkhovna Rada Ukrainy (2012), Mytnyi kodeks Ukrainy [Customs Code of Ukraine], Zakon Ukrainy dated 13.03.2012 no. 4495-VI, available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17 (access date May 20, 2019).

УДК 333.9
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-12

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

HUMAN CAPITAL TRANSFORMATION IN THE GLOBALIZATION CONDITIONS

Самойленко А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туристичного бізнесу та гостинності,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Діденко М.В.
магістрант,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Samoilenko Alla
PhD in Economics,
Associate Professor of Tourism Business and Hospitality Department,
Oles Honchar Dnipro National University

Didenko Nikolay
Master's degree,
Oles Honchar Dnipro National University

У статті досліджено особливості трансформації людського капіталу в умовах глобалізації. У процесі дослідження використано різноманітні наукові методи: спостереження, аналіз, синтез, збір та обробка даних, методи індукції та дедукції. Визначено ключові компоненти процесу розвитку людського капіталу, вплив та роль спеціальної професійної освіти та самоосвіти. В умовах розвитку глобалізації та технічного прогресу рядовий співробітник усе більше набуває якостей, що притаманні керівній ланці, а саме: необхідність оперативного прийняття важливих рішень, аналіз та обробка великих обсягів інформації. Отримані результати дають змогу структурувати еволюцію розвитку людського капіталу та пояснюють його значення як найбільш цінного ресурсу сучасного суб'єкта господарювання.

Ключові слова: *людський капітал, транснаціональні корпорації, персонал, глобалізація.*

В статье исследованы особенности трансформации человеческого капитала в условиях глобализации. В процессе исследования были использованы различные научные методы, такие как наблюдение, анализ, синтез, сбор и обработка данных, методы индукции и дедукции. Определены ключевые компоненты процесса развития человеческого капитала, влияние и роль специального профессионального образования и самообразования. В условиях развития глобализации и технического прогресса рядовой сотрудник все больше приобретает качества, характерные для руководящего звена, а именно необходимость оперативного принятия важных решений, анализ и обработка больших объемов информации. Полученные результаты позволяют структурировать эволюцию развития человеческого капитала и объясняют его значение как наиболее ценного ресурса современного предприятия.

Ключевые слова: *человеческий капитал, транснациональные корпорации, персонал, глобализация.*

The purpose of the current article is to research human capital transformation in the globalization conditions. During the research different scientific methods were used such as observation and basic description of the phenomenon, data collecting and processing, constructions and analysis of hypothesis, induction and deduction methods, review from abstract to concrete, analyzing of results were achieved. The research defines key components of human capital development progress and the concept for future human capital development. Influence and role of special profession education, additional job training and self-education was described. The role and main components of self-education process, criteria and requirements to professional education and self-education were outlined. Key features of personnel for transnational corporations were described. Basic problems of human capital evolution during the different technological stages were highlighted. The approaches and management policy for improvement of human capital training were established during the research. The results of research have a wide

scientific and practical application. Increasing of understanding the nature of human capital allows to create well considered policy in this area which is based on prediction of future requirements to staff and beforehand preparation. Identified patterns of human capital development can be used during all types of personnel training such as high professional education or self-education. According to the request for volumes of necessary information to be processed by specialist during the professional activity it is possible to determine current and future requirements for training programs and operational approaches to deal with increasing volumes of information and situations which requires immediate decision making. The represented research is valued information base to form the effective education policy and high performed personnel training system. Taking into consideration mentioned features and qualities of human capital is a step to form understanding and predict future development ways of personnel in the globalization conditions.

Key words: *human capital, transnational corporations, personnel, globalization.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Головною рушійною силою інноваційного розвитку, науково-технічного прогресу та економічної системи у цілому є людський капітал. У сучасних умовах розвитку людський капітал став провідним складником будь-якої організації, формує її функціональні можливості та конкурентоспроможність.

В умовах глобалізації саме людський капітал, його знання, навички та творчий потенціал стають основним чинником виробництва. Відповідно, вміння керувати людським капіталом, розуміти його особливості та передбачити перспективні напрями розвитку є ключовими чинниками успіху.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Наукове вивчення людського капіталу бере свій початок із часів промислової революції. Це питання почали розглядати такі відомі вчені, як Вільям Петті, Адам Сміт, Давид Рікардо та продовжили вивчати Джейкоб Мінсер, Карл Маркс, Теодор Шульц [1]. Особливості трансформації людського капіталу досліджують Г.М. Тугускіна [2], Х.М. Хаджалова [3], О.А. Ярушкіна [4], О.О. Єрмоленко [5], Р.М. Яковенко [6], І.В. Цепенко [7], Ю.Г. Биченко [8], С.Е. Сардак [9], К.М. Жиленко [10].

Під впливом мінливої кон'юнктури міжнародної економіки людський капітал зазнає значних змін, що зумовлює необхідність продовження подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження трансформації людського капіталу в умовах глобалізації та виявлення ключових особливостей його формування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На етапі зародження широкомасштабного використання людського капіталу в процесі суспільного виробництва основними вимогами до нього були фізична витривалість, дисциплінованість та володіння мінімальним діапазоном професійних навичок, що могли бути потрібні, наприклад, працівнику фабрики. Функція прийняття рішень у зазначений період була повністю зосереджена в руках обмеженого кола керівництва.

Із розвитком науки і техніки процес суспільного виробництва набував більшої складності. З кінця XIX – на початку XX ст. вимоги до середньостатистичного працівника значно підвищилися, крім дисциплінованості та фізичної витривалості, обов'язковими умовами стали володіння грамотністю (для оперування збільшеними обсягами інформації), базові технічні та математичні знання. Для середньостатистичного співробітника необхідним стало володіння базовими та прикладними елементами профільної дисципліни свого підприємства: хімії – у хімічній промисловості, комплексу технічних наук – на виробництві. Ці вимоги стимулювали розвиток системи загальнообов'язкової освіти.

Починаючи з першої половини XX ст. для всіх співробітників підприємств обов'язковим стало володіння компетенціями, які надавалися професійною технічною освітою. Функція прийняття рішень почала переміщатися з вузького управлінського кола на рівень менеджменту середньої/операційної ланок. У цей часовий інтервал значно підвищився темп науково-технічного прогресу: частота зміни виробничих технологій перевищила час активного життя одного покоління. Відповідно, для того щоб людський капітал був у змозі ефективно вирішувати виробничі завдання та вірно приймати рішення, що раніше входили виключно до компетенції керівної ланки, система підготовки кадрів повинна формувати навіть у рядових співробітників широкий світогляд та можливість освоювати принципово нові знання і технології.

Друга половина XX ст. – час форсованого розвитку глобалізації, що було забезпечено стрімким збільшенням швидкості науково-технічного прогресу (НТП), зменшенням в економічному розумінні державних кордонів та створенням широкого кола наднаціональних організацій. Цей час є генезисом транснаціональних корпорацій і в широкому розумінні світового ринку. Вказані соціально-економічні трансформації висувають нові вимоги до людського капіталу. Необхідність постійного навчання вимагає у співробітників наявності потужної фундаментальної бази з профільних та суміжних наукових дисциплін. Інтернаціоналізація бізнесу додатково потребує воло-

діння не профільними компетенціями, а й цілою низкою додаткових: міжнародне право, культурологія (для взаємодії в МНК), міжнародний маркетинг, іноземні мови і т. д. Відповідно, зростають і вимоги до людського капіталу, обов'язковою стає наявність вищої спеціальної освіти.

Початок XXI ст. – взагалі безпрецедентний час із погляду вимог до людського капіталу. Наявність тільки вищої освіти за спеціальністю вже є недостатньою для професійної діяльності спеціаліста навіть на проміжку в 5–7 років. Окрім вимог, що висуваються інтернаціоналізацією бізнесу, з'являється ціла низка принципово нових: навички роботи зі спеціалізованою комп'ютерною технікою, що постійно розвивається, та відповідним програмним забезпеченням, що регулярно оновлюється та змінюється, вміння в короткі терміни освоювати нові суміжні сфери діяльності, оперативно реагувати на мінливу кон'юнктуру міжнародного ринку. Окремо необхідно виділити вміння оперувати, аналізувати та освоювати величезні обсяги інформації. Так, якщо двадцять років назад спеціалісту в IT-галузі для підтримання високого професійного рівня необхідно було опрацьовувати 7–9 спеціалізованих журналів на місяць, то нині ця цифра перевищує 35–40. Загальноприйнятою практикою стало проведення регулярних професійних тренінгів для співробітників підприємств.

Цифрова (постіндустріальна) економіка на перше місце ставить інтелект співробітників, уміння оперувати великими обсягами інформації, створювати нові знання. Сьогодні активно протікає процес усебічної автоматизації робочих місць і введення роботизації на значній кількості суб'єктів господарювання. Це призводить до зменшення частки механічної праці, що не потребує творчості співробітників, зменшується частка допоміжного та обслуговуючого персоналу. Виходячи із цього, боротьба за конкурентоспроможність підприємства перетікає на рівень боротьби творчого потенціалу персоналу. Паралельно із цим значно зростає відповідальність кожного окремого працівника та зменшується час на прийняття рішень. У таких сферах, як державна безпека, банківська справа, системи масової інформації, біржова торгівля, необхідний час реакції може вимірюватися хвилинами, секундами і навіть долями секунди. Отже, середньостатистичний співробітник не має часу на доповідь керівництву та отримання команди на дії, саме звичайний співробітник усе більше стає особою, що приймає рішення.

Виходячи із цього, нагальною потребою стає необхідність інтенсивного розвитку людського капіталу як найбільш цінного ресурсу сучасного суб'єкта господарювання, що визначає його конкурентоспроможність. Для реалізації розвитку людського капіталу необхідно розуміти, що дане поняття є динамічною системою, тобто всі його основні характеристики знаходяться в процесі формування протягом усього людського життя, що підтримується концепцією безперервної освіти.

Основною формою розвитку людського капіталу є інвестування в нього. Саме поняття людського капіталу складається з таких складників: т. зв. капітал здоров'я та здорового способу життя, капітал освіти, капітал підготовки до виробничої (функціональної) діяльності, науковий капітал, капітал культури, капітал володіння економічно важливою інформацією, капітал міграції [12]. Виокремлюються три основні напрями інвестування в людський капітал:

– інвестиції в освіту людського капіталу;
– інвестиції в розвиток здоров'я людського капіталу;
– інвестиції в розвиток мотивації людського капіталу.

Інвестиції в освіту займають центральне місце в процесі інвестування в людський капітал. Загалом їх можна розділити на дві категорії: інвестиції в освітню діяльність зі здобуття фундаментальної освітньої бази (шкільна та спеціальна профільна освіта) та інвестиції в підвищення професійного рівня співробітників безпосередньо на виробництві (підвищення кваліфікації, тренінги). Формування капіталу освіти (бази) може тривати 12–20 років, а інвестування в другу категорію може тривати в процесі трудової діяльності працівника протягом усієї його професійної діяльності.

Стосовно інвестування в здоров'я людського капіталу, то воно також має вагоме значення. У широкому розумінні інвестиції в здоров'я збільшують час економічно активного життя населення. Відповідно, змінюється співвідношення економічно активної та пасивної частин населення у державі, що надає значні можливості у сфері економічного зростання.

Інвестиції в розвиток мотивації людського капіталу дають змогу з відносно невеликими витратами підприємства значно підвищити продуктивність праці, якість, зменшити кількість бракованої продукції чи неналежно наданих послуг. Більше того, однією з характерних рис глобалізації є трансформація виробничого процесу зі збільшенням творчої долі роботи в співвідношенні її творчої та механічної частин. Використання системи мотивації під час виконання механічної роботи дає змогу підвищити її продуктивність на 20–50%. Використання ж системи мотивації в творчій діяльності може підвищувати продуктивність праці на порядок, адже саме жага творчості є двигуном прогресу. У такому разі дати метрологічно точну оцінку ефективності мотивації на результативність творчої діяльності взагалі стає неможливо, оскільки результат може мати принципові відмінності.

Підсумовуючи напрями інвестування в людський капітал, можна дійти висновку, що з погляду підприємства найбільш економічно ефективним (найбільший результат із мінімальними витратами) напрямом інвестування

в людський капітал є поєднання інвестування в мотивацію співробітників та підвищення кваліфікаційного рівня безпосередньо на підприємстві (курси підвищення кваліфікації, тренінги).

Найбільш показним прикладом змін персоналу суб'єктів господарювання в умовах глобалізації виступає трансформація працівників транснаціональних корпорацій. Це зумовлено транснаціональним характером їхньої діяльності (правовий, фінансовий та культурний складники), взаємодією з великою кількістю суб'єктів господарювання, величезним рівнем конкуренції.

Процес розвитку транснаціоналізації людського капіталу зумовлений розширенням номенклатури господарських зв'язків. Передусім це стосується діяльності працівників у рамках ТНК. Так, наприклад, частка не-японців в японській транснаціональній корпорації Sony становить близько 55%. Серед 100 найбільших світових корпорацій частка іноземних співробітників становить понад 50% [13].

Як видно з даних таблиці, частка іноземних працівників у середньому становить близько половини від загальної кількості, що вказує на важливість особливого підходу до транснаціонального капіталу. Порівняно з національним людським капіталом транснаціональний має низку відмінностей:

1. джерелом людського капіталу виступають національні, регіональні, міжнародні та внутрішньокорпоративні ринки праці;

2. формування системи знань, навичок та професійної компетенції відбувається за моделями освіти та професійного навчання різних країн і продовжує за стандартами ТНК. Людський капітал у ТНК являє собою диверсифікований колектив, який уніфікований стандартами корпорації;

3. інвестування в розвиток людського капіталу на стадії його формування ведеться національними центрами та за відповідними стандартами національних центрів, культурний базис персоналу формують також національні центри. Інвестування на стадії використання проводяться корпорацією;

4. функціонування в парадигмі ТНК формує у персоналу систему додаткових вмінь і професійних навичок, які неможливо отримати під час праці у звичайній організації.

Формування людського капіталу ТНК здійснюється шляхом міжнародної міграції, міжнародного науково-технічного, інноваційного та виробничого співробітництва та прямого директивного пошуку персоналу з необхідними якостями [13].

В аспекті управління людським капіталом ТНК мають низку ключових особливостей:

– зростання швидкості розвитку персоналу за рахунок використання провідних методів навчання та підвищення загального кваліфікаційного рівня співробітників;

– збільшення цінності кваліфікованої робочої сили та зростання ролі програм розвитку персоналу;

– звертання особливої уваги на врахування індивідуальних особливостей та навичок працівників, їхніх соціально-психологічних рис;

– зростання значення комп'ютерних технологій в управлінні персоналом, що дає змогу проводити обробку значної кількості інформації щодо кадрів підприємства;

– проходить процес децентралізації функцій управління персоналом; виникають такі проблеми, як керування та контроль дистанційними працівниками;

– особливу роль відіграє процес формування корпоративної культури та інтеграції в неї нових співробітників [14].

Зазначимо, що у цілому вимоги до професійно-кваліфікаційного рівня працівників ТНК вище, ніж в інших видах суб'єктів господарювання. Цей факт зумовлений як специфікою діяльності транснаціональних корпорацій, так і значними обсягами капітальних вкладень у розвиток співробітників корпорацій. Навчання

Таблиця 1

Аналіз структури персоналу 20 найбільших корпорацій у 2015–2016 р.

№	Назва	Кількість працівників	Зарубіжні працівники	Частка іноземних працівників
1.	General Electric	283 000	186 000	65,7%
2.	ExxonMobil	107 000	68 000	63,6%
3.	Royal Dutch Shell	99 310	57 367	57,8%
4.	General Motors	398 000	162 300	40,8%
5.	Ford Motor Company	364 550	191 486	52,5%
6.	Toyota	310 944	150 132	48,3%
7.	Daimler AG	466 938	225 705	48,3%
8.	Total S.A.	74 437	50 538	67,9%
9.	IBM	307 401	161 612	52,6%
10.	Nestlé	230 929	224 554	97,2%

Джерело: складено авторами на основі річної звітності корпорацій

персоналу проводиться як на робочих місцях, так і в онлайн-режимах і корпоративних університетах. Широко використовуються інформаційні технології та специфічні професійні ігри. Як приклад можна привести компанію Motorola, в якій підготовка керівників для закордонних відряджень проводиться за допомогою використання методу імітації нових робочих місць. IBM витрачає на процес перепідготовки кадрів понад 1 млрд доларів щорічно, а прямий ефект від цього оцінюється на рівні 20–22%. Близько 135 тис працівників указаної компанії проходять перепідготовку на дистанційній основі. Для нових співробітників використовують різноманітні інтерактивні програми типу Basic Blue і One Voice. Менеджери компанії проходять підготовку з використанням програми Coaching Simulator, що симулює їхню поведінку в неоднозначних, альтернативних ситуаціях [8].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Експоненціально зростаючі вимоги до людського капіталу в умовах глобалізації ставлять нові виклики перед усіма учасниками господарських взаємовідносин. Основними проблемами є необхідність володіння стрімко зростаючою кількістю інформації та навичок, безперервне навчання спеціалістів на підприємстві, а також проблеми культурної взаємодії та соціальної інтеграції працівників усередині підприємства, мотивації кадрів. Сучасний співробітник повинен володіти значним творчим потенціалом, інформаційною базою управлінського рівня, вмінням працювати з величезними обсягами інформації, бути компетентним у широкому колі суміжних сфер діяльності, вміти передбачити розвиток основних напрямів розвитку своєї професії, що становиться дедалі складнішою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Schultz T.W. The Economic Value of Education. New York : Colambia University Press, 1963.
2. Тактарова С.В., Тугускіна Г.М. Управління формуванням людського капіталу в умовах інноваційного розвитку економіки : монографія. Москва, 2017.
3. Хаджалова Х.М. Особенности формирования человеческого капитала в трудоизбыточных регионах. *РППЭ*. 2015. № 1(51).
4. Ярушкина Е.А., Кобелева А.А. Человеческий капитал: сущность и роль в повышении эффективности организации. *Научный вестник Южного института менеджмента*. 2018. № 1. С. 30–34.
5. Ермоленко А.А. Человеческий капитал. *Научная мысль Кавказа*. 2009. № 3. С. 16–23.
6. Яковенко Р.В. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформаційної економіки : дис. … к.е.н. : 08.00.01. Київ, 2011. 213 с.
7. Цапенко И.В., Миронова Д.Д. Человеческий капитал и инновационные факторы его развития. *ИВД*. 2012. № 2.
8. Быченко Ю.Г., Логинова Л.В. Модернизация общества и качество человеческого капитала. *Известия Саратовского университета. Серия «Социология. Политология»*. 2008. № 2.
9. Сардак С.Е. Перспективні форми інвестування у людський потенціал на вітчизняних підприємствах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 22. С. 9–11.
10. Жиленко К.М. Сучасні аспекти транснаціоналізації: теорія, методологія, практика : монографія. Дніпро : ДНУ, 2018. 384 с.
11. Бондаренко Г.И. Человеческий капитал: основные факторы его воспроизводства и развития. Ростов-на-Дону : Тера, 2005.
12. Романова Е.Б. Инвестиции в развитие человеческого капитала. *Известия РГПУ им. А.И. Герцена*. 2008. № 74–1.
13. Носик О.М. Транснаціоналізація людського капіталу: напрями та загрози. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. Вип. 6(2). С. 125–128.
14. Иолкин Д.А. Управление персоналом в транснациональных компаниях в контексте глобализации мировой экономики. *Вестник ГУУ*. 2014. № 12.
15. Иванов С.В. Эволюция исследования экономической категории «человеческий капитал». *Социально-экономические явления и процессы*. 2011. № 7.
16. Церцвадзе М.В., Муджири И.В., Швангирадзе Н.Н. Трансформация человеческого капитала как фактор инновационного развития компаний. *Наука, образование и культура*. 2016. № 3(6).
17. Дьячкова А.В. Роль человеческого капитала в условиях глобализации постиндустриального общества. *Социально-экономические явления и процессы*. 2007. № 1.

REFERENCES:

1. Schultz T.W. The Economic Value of Education. New York: Colambia University Press. 1963;
2. Taktarova S.V., Tughuskina Gh.M. (2017) Upravlinnja formuvannjam ljudsjkogho kapitalu v umovakh innovacijnogho rozvytku ekonomiky [Management of formation of human capital in the conditions of innovative development of economy]. Monograph: Moscow.

3. Magomedovna K. K. (2015) Osobennosti formirovaniya chelovecheskogo kapitala v trudoizbytochnykh regionakh [Features of the formation of human capital in labor-surplus regions] Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki [Regional problems of economic transformation], vol. 51, no. 1, pp. 18-23.

4. Yarushkina E.A., Kobeleva A.A. (2018) Chelovecheskiy kapital: sushchnost' i rol' v povyshenii effektivnosti organizatsii [Human capital: essence and role in increasing the effectiveness of the organization]. Nauchnyy vestnik Yuzhnogo instituta menedzhmenta [Scientific Bulletin of the Southern Institute of Management], vol. 1, pp. 30-34.

5. Ermolenko A. A. (2009) Chelovecheskiy kapital [Human capital]. Nauchnaya mysl' Kavkaza [Scientific thought of the Caucasus], vol. 3, pp. 16-23.

6. Yakovenko R. V. (2011) Vidtvorennya lyuds'kogo potentsialu v umovakh transformatsiynoї ekonomiki [Realization of human potential in the minds of transformational economy] (PdD Thesis), Kiev, pp. 213;

7. Tsapenko I. V., Mironova D. D. Chelovecheskiy kapital i innovatsionnye faktory ego razvitiya [Human capital and innovative factors of its development]. IVD [IVD], vol. 2 pp. 34-39.

8. Bychenko Y. G., Loginova L. V. Modernizatsiya obshchestva i kachestvo chelovecheskogo kapitala [Modernization of society and the quality of human capital]. Izdatel'stvo Saratovskogo universiteta [Saratov University Publishing House], vol. 2, pp. 36-42.

9. Sardak S. E. (2009) Perspektivni formi investuvannya u lyuds'kiy potentsial na vitchiznyanikh pidpriємstvakh [Prospective form of investing in human potential at industrial enterprises]. Investitsiї: praktika ta dosvid [Investments: practice and experience], vol. 22, pp. 9-11.

10. Zhilenko K.M. (2018) Suchasni aspekty transnacionalizaciji: teorija, metodologhija, praktyka [Modern aspects of transnationalization: theory, methodology, practice] Monograph: Dnipro.

11. Bondarenko G.I. (2005) Chelovecheskiy kapital: osnovnye faktory ego vosproizvodstva i razvitiya [Human capital: main factors of its reproduction and development]. Rostov-on-Don: Terra (in Russia).

12. Romanova E. B. (2008) Investitsii v razvitie chelovecheskogo kapitala [Investing in the development of human capital]. Izvestiya RGPU im. A.I. Gertsena [News of RSPU named after A.I. Gertsen] (electronic journal), vol 74, no.1, pp. 24-33. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/investitsii-v-razvitie-chelovecheskogo-kapitala (accessed July 2019)).

13. Ivanov S. V. (2011) Evolyutsiya issledovaniya ekonomicheskoy kategorii «Chelovecheskiy kapital» [The Evolution of the study of the economic category “Human Capital”]. Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy [Socio-economic phenomena and processes] (electronic journal), vol 7, pp. 57-65. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-issledovaniya-ekonomicheskoy-kategorii-chelovecheskiy-kapital (accessed July 2019)).

14. Tsertsvadze M. V., Mudzhiri I. V., Shvangiradze N. N. (2016) Transformatsiya chelovecheskogo kapitala, kak faktor innovatsionnogo razvitiya kompaniy [The transformation of human capital as a factor in the innovative development of companies] (electronic journal), vol 3, pp. 47-55. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-chelovecheskogo-kapitala-kak-faktor-innovatsionnogo-razvitiya-kompaniy (accessed July 2019)).

15. D'yachkova A. V. (2007) Rol' chelovecheskogo kapitala v usloviyakh globalizatsii postindustrial'nogo obshchestva [The role of human capital in the globalization of postindustrial society]. Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy [Socio-economic phenomena and processes] (electronic journal), vol 1, pp. 68-74. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/rol-chelovecheskogo-kapitala-v-usloviyah-globalizatsii-postindustrialnogo-obschestva (accessed July 2019)).

16. Nosik O. M. (2016) Transnatsionalizatsiya lyuds'kogo kapitalu: napryami ta zagrozi [The transnationalization of human capital: directions and threats]. Naukoviy visnik Uzhgorods'kogo natsional'nogo universitetu [Scientific journal of Uzhgorod National University] (electronic journal), vol 6, pp. 125-128. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6(2)__32 (accessed July 2019)).

17. Iolkin D. A. (2014) Upravlenie personalom v transnatsional'nykh kompaniyakh v kontekste globalizatsii mirovoy ekonomiki [Human recourse management in transnational companies in the context of globalization of the global economy]. Vestnik GUU [State University of management news] (electronic joournal), vol 12, pp. 26-31. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-personalom-v-transnatsionalnyh-kompaniyah-v-kontekste-globalizatsii-mirovoy-ekonomiki (accessed July 2019)).

УДК 325.1
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-13

РЕАЛІЗАЦІЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

IMPLEMENTATION OF UKRAINE'S MIGRATION POLICY IN THE CONTEXT OF THE GLOBALIZATION OF INTERNATIONAL MIGRATION PROCESSES

Ставицька А.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
та управління національним господарством,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Дон О.Д.
старший викладач кафедри економіки
та управління національним господарством,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Найдьонов В.В.
студент факультету економіки,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Stavytska Alla
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer
Department of Economics and Management, of National Economy,
Oles Honchar Dnipro National University

Don Olga
Senior Lecturer Department of Economics
and Management of National Economy,
Oles Honchar Dnipro National University,

Naydenov Vladislav
Student of the Faculty of Economics,
Oles Honchar Dnipro National University

Статтю присвячено дослідженню особливостей реалізації міграційної політики України в умовах глобалізації міграційних процесів. Узагальнено визначення міграційної політики за різними авторськими думками. Визначено, що міграційна політика спрямована як на планування руху населення, так і на контроль над їх переміщенням. Виявлено, що позитивний потенціал міграції можливо буде використати за рахунок ефективної та адекватної реалізації міграційної політики держави. Досліджено стан міграційних процесів в Україні. Представлено стратегічні цілі та політичні завдання міграційної політики України. Виявлено проблеми реалізації міграційної політики України та чинники, які їх формують. Доведено необхідність удосконалення міграційної політики України. Визначено основні заходи поліпшення міграційної політики України в умовах глобалізації міграційних процесів та актуальні завдання в контексті європейської інтеграції.

Ключові слова: *міграційна політика, міграційні процеси, глобалізація, еміграція, імміграція, міжнародно-правове регулювання, трудова міграція, негативні наслідки, міграційні потоки.*

Статья посвящена исследованию особенностей реализации миграционной политики Украины в условиях глобализации миграционных процессов. Представлены определения миграционной политики по разным авторским толкованиям. Определено, что миграционная политика направлена как на планирование движения населения, так и на контроль над их перемещением. Выявлено, что положительный потенциал миграции можно будет использовать за счет эффективной и адекватной реализации миграционной политики государства. Исследовано состояние миграционных процессов в Украине. Представлены страте-

гические цели и задачи миграционной политики Украины. Выявлены проблемы реализации миграционной политики Украины и факторы, которые их формируют. Доказана необходимость усовершенствования миграционной политики Украины. Определены основные мероприятия по улучшению миграционной политики Украины в условиях глобализации миграционных процессов и актуальные задачи в контексте европейской интеграции.

Ключевые слова: *миграционная политика, миграционные процессы, глобализация, эмиграция, иммиграция, международно-правовое регулирование, трудовая миграция, отрицательные последствия, миграционные потоки.*

The article is devoted to the study of peculiarities of implementation of migration policy of Ukraine in the conditions of migration processes globalization. The intensification of migration processes in the context of globalization creates the basis for the active participation of the population. It is no exception that Ukraine is a country of origin, destination and transit of migrants. The large-scale migration flows and related difficulties require Ukraine's active involvement in the implementation of migration policy, which is an urgent task of scientific search and research. In the context of global intensification of migration processes and active participation of the population of Ukraine, the need for effective state regulation in this area is increasing, which is a prerequisite for using the positive potential of migration, minimizing its negative consequences, ensuring the rights and freedoms of migrants. Identification of problems of implementation of migration policy of Ukraine is reduced to the urgent task within the national economy, taking into account aspects of international legal regulation. According to various acting opinions, the essence of Ukraine's migration policy has been investigated. The state of migration processes in Ukraine determines the need to adjust the current tasks and state measures of migration policy. The strategic goals and political objectives of Ukraine's migration policy are determined on the basis of the Strategy of State Migration Policy of Ukraine. The problems of implementation of the migration policy of Ukraine and the factors that shape them have been identified. Ukraine's active participation in world migration processes requires solving the problems of international legal regulation of labor migration, which necessitates its interaction with various subjects of international economic relations, in particular, individual countries and international organizations. The problems of implementation of the migration policy of Ukraine are reduced to the necessity of improving the measures of public administration and monitoring of migration processes, due to the political and socio-economic factors affecting the situation in Ukraine.

Key words: *migration policy, migration processes, globalization, emigration, immigration, international legal regulation, labor migration, negative consequences, migration flows.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Активізація світових міграційних процесів в умовах глобалізації створює підґрунтя для активної участі в них населення країн. Не є винятком й Україна, яка одночасно представляється державою походження, призначення та транзиту мігрантів. Різномасштабні міграційні потоки та пов'язані із цим труднощі вимагають активної участі України в реалізації міграційної політики, що стає актуальним завданням наукового пошуку та дослідження.

В умовах глобальної інтенсифікації міграційних процесів та активної участі населення України в таких процесах зростає необхідність ефективного державного регулювання у зазначеній сфері, яке є передумовою використання позитивного потенціалу міграції, мінімізації її негативних наслідків, забезпечення прав і свобод мігрантів. У зв'язку із цим удосконалення міграційної політики повинно бути одним із пріоритетів національної політики в рамках внутрішнього та зовнішнього векторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню питань визначення міграційної політики присвятили увагу такі науковці, як О.А. Малиновська, А. Баланда, О.А. Грішнова, О.В. Кислицина. Окремі питання розвитку міжнародних міграційних процесів, зокрема їх з'ясування з погляду теоретичного та прикладного аспектів стали об'єктом досліджень вітчизняних науковців, зокрема: В.А. Вергуна, М.М. Відякіної, А.П. Гайдуцького, А.М. Єріна, С.О. Западнюк, Е.М. Лібанової, І.П. Майданік, О.А. Малиновської, І.П. Ольшевської, О.В. Позняк, А.М. Поручника, І.М. Прибиткової, М.Д. Романюка, Я.М. Столярчук та ін.

Проблемам дослідження міграційної політики, регуляторної коопераційної взаємодії на світовому і регіональних ринках робочої сили присвячено роботи таких авторів, як: П.І. Гайдуцький, Р.О. Заблоцька, В.О. Іонцев, І.П. Майданік, М.Д. Романюк, А.О. Самойленко, Р.Д. Стаканов, М.О. Стасюк, О.І. Ступницький, А.С. Філіпенко, О.І. Шнирков та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У процесі комплексного аналізу міграційної політики України в умовах глобалізації міжнародних міграційних процесів у наукових виданнях та публікаціях не в достатньому обсязі представлена проблематика реалізації міграційної політики України, яка, навпаки, потребує постійної уваги з боку науковців.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у проведенні аналізу реалізації міграційної політики України

в умовах глобалізації міжнародних міграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під впливом глобалізації міграційні процеси досить швидко проникають у кожну країну, створюючи наростання обсягів міжнародних переміщень, які для окремих країн стають неорганізованими та небезпечними. У таких умовах міграційна політика держави виступає важливим ефективним елементом управління міграційними потоками та мінімізації негативних явищ, що виникають у міграційних процесах.

За визначенням О.А. Малиновської, міграційна політика є самостійним напрямом державної політики, який тісно пов'язаний з іншими її складниками як внутрішньо-, так і зовнішньополітичного характеру. Автор визначає, що вона є елементом політики народонаселення і водночас одним із засобів проєктування бажаного населення і робочої сили – частиною соціально-економічної політики, інструментом досягнення її цілей. Міграційна політика, з одного боку, спрямована на планування руху населення, а з іншого – виконує функції контролю над ним, є реакцією держави на стихійні переміщення людей [1, с. 68]. Саме тому позитивний потенціал міграції можливо буде використати за рахунок ефективної та адекватної реалізації міграційної політики держави.

А. Баланда стверджує, що міграційна політика України – це комплекс державних і міждержавних заходів, які повинні передбачати щонайменше багатовимірний та різноплановий контроль над переміщенням громадян України, іноземців і осіб без громадянства, особливо в транскордонному просторі [2, с. 5].

О.А. Грішнова міграційну політику розглядає як комплекс заходів, які належать до сфери державного управління і включають процес прийняття рішень, що врегульований правовими нормами, контрольований представницькою владою та спрямований на впорядкування міграційних процесів [3, с. 7].

На думку О.В. Кислицина, міграційна політика – це комплекс розробок і заходів, спрямованих на формування необхідних потоків та необхідної інтенсивності міграції населення [4, с. 34].

На думку Н. Кочергіна, міграційна політика являє собою систему загальноприйнятих на рівні керування ідей і концептуально об'єднаних засобів, за допомогою яких насамперед держава, а також суспільні інститути, дотримуючись визначених принципів, які відповідають конкретно-історичним умовам країни, припускають досягнення цілей, адекватних як цьому, так і наступному етапу розвитку суспільства [5, с. 23].

Узагальнюючи авторські трактування змісту міграційної політики України та її практичного призначення, важлива роль належить її складовим елементам, які відображають системність та комплексність заходів держави в частині реалізації завдань міграційної політики; правовий, фінансовий та контрольований вплив держави на міграційні процеси в Україні.

Важливою передумовою ефективної реалізації міграційної політики є оцінка міграційних процесів у країні, інтенсивність яких в Україні демонструють показники кількості вибулих та прибулих, що визначають статистичні дані еміграції та імміграції (рис. 1).

За даними Державної служби статистики, в Україні спостерігається негативне сальдо міграції, що є позитивним явищем для нашої держави. Кількість емігрантів на протязі досліджуваного періоду поступово знижується – від 635,4 тис осіб у 2012 р. до 610,7 тис осіб у 2018 р. Упродовж тривалого часу основним мотивом зовнішньої трудової міграції було одержання коштів для подальшого використання їх в Україні. Проте протягом 2014–2018 рр. мотивація зовнішньої трудової міграції була певною мірою розширена, оскільки більше українців цікавить міграція на постійній основі, ніж короткострокова.

Набуття громадянами України права на вільне пересування співпало у часі з глибокими структурними трансформаціями економіки, що супроводжувалися падінням рівня життя та зростанням безробіття. Унаслідок деградації системи безплатної освіти та медицини оплата цих послуг лягла на населення. За відсутності розвинутої системи кредитування особи, які прагнули започаткувати свій бізнес, потребували стартового капіталу, що й стало активним поштовхом до розвитку міграційних процесів в Україні.

Стратегічні цілі та політичні завдання міграційної політики України формуються під впливом таких національних систем і підсистем економіки, як правова система, соціально-культурна система, демографічна та екологічна системи [8].

Україна має низку двосторонніх договорів у сфері трудової міграції, при цьому базовими нормами щодо прав трудових мігрантів є норми Конституції. Система основних органів щодо регулювання національної міграційної політики представлена Міністерством праці України, Міністерством внутрішніх справ України, Міністерством юстиції України, Державною міграційною службою України.

У сучасних умовах глобалізації міжнародних міграційних процесів головною причиною еміграції стає саме дуже низький рівень життя в країні, який нині спостерігається і в Україні. Нинішня національна міграційна політика повинна спрямовуватися саме на підвищення рівня життя населення за рахунок зростання заробітної плати. Схвалена урядом України Стратегія державної міграційної політики України на період до 2025 р. визначає за необхідне створення умов для повернення та реінтеграції укра-

Рис. 1. Стан міграційних процесів в Україні за 2012–2018 рр.

Джерело: складено авторами за [6]

їнських мігрантів в українське суспільство, що є вкрай важливим і необхідним для країни. Також у Стратегії ставиться за пріоритет зниження адміністративних бар'єрів для свободи пересування в Україні; сприяння легальній міграції в Україну, узгодженій із соціальною політикою та економічним розвитком країни; удосконалення прикордонного контролю осіб, адаптованого до змінних міграційних потоків та можливостей інтегрованого управління кордонами; посилення контролю над дотриманням міграційного законодавства всередині країни [7]. Необхідність удосконалення прикордонного контролю осіб, адаптованого до змінних міграційних потоків та можливостей інтегрованого управління кордонами та посилення контролю над дотриманням міграційного законодавства всередині країни займають важливі позиції у даній Стратегії, що забезпечить ефективність реалізації міграційної політики України.

Активна участь України у світових міграційних процесах вимагає вирішення проблем міжнародно-правового регулювання трудової міграції, що спричиняє необхідність її взаємодії з різними суб'єктами міжнародних економічних відносин, зокрема окремими країнами та міжнародними організаціями. Проблеми реалізації міграційної політики України зводяться до необхідності вдосконалення заходів державного управління та моніторингу міграційних процесів, зумовлених політичними та соціально-економічними чинниками, що впливають на ситуацію в Україні. У таких умовах необхідними заходами постають:

– інтеграція України в міжнародний ринок праці, що супроводжується відпливом робочої сили з країни;

– поліпшення демографічної та економічної ситуації в Україні;

– підвищення рівня оплати праці в країні;

– створення необхідної пропозиції робочих місць за різними професіями та кваліфікаціями;

– приведення у відповідність законодавчих актів України з питань міграції до світових вимог сьогодення, особливо у сфері захисту іноземців та осіб без громадянства, яким не надано статус біженців в Україні;

– створення необхідного потенціалу кадрового, матеріально-технічного забезпечення державних органів із метою реалізації державної міграційної політики України, інформаційних автоматизованих систем обліку і реєстрації громадян України, а також іноземців та осіб без громадянства, які проживають або тимчасово перебувають на території України на законних підставах.

Комплексність та системність міграційних проблем поки що не знаходить адекватного розуміння в українському суспільстві, а головне – немає адекватної концепції та практичних механізмів її вирішення. Ефективна реалізація міграційної політики України можлива за рахунок створення узагальненого комплексу практичних дій для країни в напрямі мінімізації негативних явищ міграційних процесів, що відбуваються на її території, а звідси наслідки – немає всеосяжної, комплексної державної програми.

Постає актуальним завданням у рамках європейської інтеграції України у короткостроковій перспективі поступове наближення національної міграційної політики, зокрема міграційного законодавства, до стандартів Європейського Союзу. Двостороннє розроблення регіональних і міжрегіональних програм у сфері міграційних процесів та організація їх виконання стануть структурним зрушенням до ефективного керування міграційними процесами з метою підвищення ефективності при-

йнятих державних заходів щодо вироблення єдиного підходу до реалізації державної міграційної політики України.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Реалізація міграційної політики України в умовах глобалізації міжнародних міграційних процесів відбувається на подальшій імплементації як уже діючих міждержавних угод із країнами – потенційними споживачами національної робочої сили, так і надалі базуватиметься на міжнародному праві, що забезпечить політичні та соціальні гарантії працівникам-емігрантам. Кардинальні зміни чинних двосторонніх угод з основними країнами-реципієнтами щодо розширення міграційних квот визначать ступінь їх дієвості й ефективності в регулюванні трудової міграції. Нові угоди повинні й надалі базуватися на принципах юридичної та економічної свободи громадян будь-якої країни і економічної доцільності обміну трудовими ресурсами. Міждержавний обмін робочою силою як важливий елемент міжнародних економічних відносин повинен відбуватися з мінімальними негативними явищами, на які одразу має реагувати кожна сторона міграційного процесу. Національні заходи міграційної політики України дадуть змогу ефективніше регулювати трудові міграційні процеси, вчасно реагувати та стримувати нелегальну міграцію, зберегти висококваліфікований ресурсний потенціал України, забезпечивши йому надійний соціальний захист. Ефективність реалізації міграційної політики України в перспективні залежатиме від тенденції перебігу трудових міграцій населення країни на національному ринку праці.

Отже, для ефективної реалізації міграційної політики як на державному, так і на міжнародному рівні в Україні має бути сформований дієвий механізм регулювання міграційних процесів, імміграційний контроль з урахуванням вимог національної безпеки і потреб національної економіки у використанні іноземної робочої сили.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малиновська О.А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : монографія. Київ : НІСД, 2018. 472 с.

2. Баланда А. Соціально-економічні фактори зумовленості міжнародної міграції населення. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2017. № 3. С. 4–8.

3. Грішнова О.А. Динаміка змін соціально-трудових відносин під впливом глобалізацій них тенденцій. *Регіональна економіка*. 2016. № 1. С. 7–14.

4. Кислицина О.В. Сутність міжнародної економічної міграції та її особливості в умовах глобалізації. *Економічний часопис XXI*. 2017. № 11/12. С. 33–36.

5. Кочергіна Н. Міжнародна міграція робочої сили та її вплив на державну міграційну політику України. *Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка. Економіка*. 2017. № 109. С. 23–27.

6. Демографічна та соціальна статистика України. Населення та міграція. Статистична інформація Державної служби статистики України : вебсайт. URL : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 04.11.2019).

7. Стратегія державної міграційної політики України на період до 2025 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12 липня 2017 р. № 482-р. *Урядовий портал* : вебсайт. URL : https://www.kmu.gov.ua (дата звернення: 04.11.2019).

8. Бльок Н.В. Про міграційну політику в Україні. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки*. 2016. № 845. С. 20–27. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnulpurn_2016_845_5 (дата звернення 04.11.2019).

REFERENCES:

1. Mihratsiyna polityka: hlobal'nyy kontekst ta ukrayins'ki realiyi: monohrafiya. O.A. Malynovs'ka. [Migration Policy: A Global Context and Ukrainian Realities]. Monograph / O.A. Malinowska. K.: NISD, 2018. 472 p.

2. Balanda A. (2017) Sotsial'no-ekonomichni faktory zumovlenosti mizhnarodnoyi mihratsiyi naselennya. [Socio-economic factors of international migration of population]. Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo. Vol. 3, pp. 4-8.

3. Hrishnova O. A. (2016) Dynamika zmin sotsial'no-trudovykh vidnosyn pid vplyvom hlobalizatsiy nykh tendentsiy. [Dynamics of changes in social and labor relations under the influence of globalization tendencies]. Rehional'na ekonomika. Vol. 1, pp. 7-14.

4. Kyslytsyna O.V. (2017) Sutnist' mizhnarodnoyi ekonomichnoyi mihratsiyi ta yiyi osoblyvosti v umovakh hlobalizatsiyi. [The essence of international economic migration and its peculiarities in the conditions of globalization]. Ekonomichnyy chasopys XXI. Vol. 11/12, pp. 33-36.

5. Kocherhina N. (2017) Mizhnarodna mihratsiya robochoyi syly ta yiyi vplyv na derzhavnu mihratsiynu polityku Ukrayiny. [International labor migration and its influence on the state migration policy of Ukraine]. Visnyk Kyyivs'koho natsional'noho universytetu im. T.H. Shevchenka. Ekonomika. Vol. 109, pp. 23-27.

6. Demohrafichna ta sotsial'na statystyka Ukrayiny. Naselennya ta mihratsiya. Statystychna informatsiya Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny. [Demographic and social statistics of Ukraine. Population and

migration. Statistics of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua. (accessed 4 November 2019).

7. Stratehiya derzhavnoyi mihratsiynoyi polityky Ukrayiny na period do 2025 roku. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 12 lypnya 2017 r. № 482-r. Uryadovyy portal. [Strategy of the state migration policy of Ukraine for the period till 2025. Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine of July 12, 2017 No. 482-p. Government portal]. Available at: https://www.kmu.gov.ua. (accessed 4 November 2019).

8. Bl'ok N.V. (2016) Pro mihratsiynu polityku v Ukrayini. [On migration policy in Ukraine]. Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnika». Yurydychni nauky. Vol. 845, pp. 20-27. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnulpurn_2016_845_5. (accessed 4 November 2019).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341.4
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-14

СОЦІАЛЬНИЙ АУДИТ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

SOCIAL AUDIT IN THE SYSTEM OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS

Бержанір АЛ.
кандидат соціологічних наук,
доцент кафедри філософії та суспільних дисциплін,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Бержанір І.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Berzhanir Anatolii
Candidate of Sociological Sciences,
Associate Professor of the Department of Philosophy and Social Sciences,
Pavlo Tychuna Uman State Pedagogical University

Berzhanir Inna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Finance, Accounting and Economic Security,
Pavlo Tychuna Uman State Pedagogical University

У статті визначено важливість взаємозв'язків економічної і соціальної політики, що становить фундаментальні основи для поступального соціально-економічного розвитку країни. Для вирішення цих завдань доведено актуальність зростання масштабів соціальної відповідальності бізнесу як необхідної передумови його участі у підвищенні рівня і якості життя громадян. Проаналізовано теоретичні підходи учених щодо визначення сутності соціального аудиту як феномену сучасної ринкової економіки. Встановлено, що діагностування реалізації підприємницькими структурами соціальних програм і проєктів має відбуватися на основі визначених міжнародних документів. Обґрунтовано напрями удосконалення системи соціального аудиту у контексті його впливу на покращення фінансових результатів компанії через підвищення ефективності соціальної діяльності.

Ключові слова: *соціальний аудит, соціальна відповідальність, бізнес, індикатори соціального аудиту, соціальна звітність, стейкхолдери.*

В статье определена важность взаимосвязей экономической и социальной политики, которые составляют фундаментальные основы для поступательного социально-экономического развития страны. Для решения этих задач доказана актуальность роста масштабов социальной ответственности бизнеса как необходимой предпосылки его участия в повышении уровня и качества жизни граждан. Проанализированы теоретические подходы ученых к определению сущности социального аудита как феномена современной рыночной экономики. Установлено, что диагностирование реализации предпринимательскими структурами социальных программ и проектов должно происходить на основе определенных международных документов. Обоснованы направления совершенствования системы социального аудита в контексте его влияния на улучшение финансовых результатов компании путем повышения эффективности социальной деятельности.

Ключевые слова: *социальный аудит, социальная ответственность, бизнес, индикаторы социального аудита, социальная отчетность, стейкхолдеры.*

The article identifies the importance of the relationship of economic and social policy in the conditions of functioning of all spheres of the state's life. Such conditionality is the foundation for sustainable progressive socio-economic development of society. An important strategic direction here is expanding the scale, volume and intensity of social responsibility of business as a necessary important factor in its participation in the development of the social sphere and improving the level and quality of life of citizens. The influence of the laws governing the growth of interdependencies between the economy and social development objectively determines the need for introducing into practical activities of corporations, firms, social audit companies as a new mechanism for managing the system of financial, economic, organizational and social and labor relations. Scientific research of the essence and mechanisms of social audit implementation is necessary for the growing importance of the systematic application of social control over the functioning of business activities. An analysis of the theoretical interpretations of scientists to determine the methodological foundations of social audit as a reality of a market economy showed their diversity. The essence of social audit as a process of diagnosing the activities of a company that implements a socially responsible model of behavior is substantiated. Important here is the analysis of the volumes of its specific areas of activity for the development of its own personnel, customer care, improving social infrastructure, cooperation with the local community, and work to ensure environmental safety. The main objective of the audit is to determine the level of reliability of the data presented in non-financial reports in order to increase the level of trust in the company from consumers, business partners, representatives of authorities and local self-government. It is established that the diagnosis of the implementation of social programs and projects by business entities based on certain international documents. The directions of improving the social audit system in the context of its influence on improving the financial results of the company by increasing the efficiency of social activities are justified.

Key words: *social audit, social responsibility, business, social audit indicators, social reporting, stakeholders.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Економічний розвиток як один із чинників прогресивного поступу суспільства передбачає також дотримання відповідних соціальних нормативів, які виходять із спільних цінностей, норм і правил. Таким чином забезпечується взаємозв'язок економічної і соціальної політики, що синергетично підсилюють одна одну та формують основи для сталого соціального розвитку держави.

Оптимальною формою такого зв'язку є система соціальної відповідальності бізнесу, яка повсюдно застосовується у західних країнах і протягом останніх років поширюється також і в нашій країні. Закономірності і чинники зростання взаємозалежностей між економічною та соціальною сферами об'єктивно зумовили впровадження соціального аудиту як своєрідного інструменту управління системою фінансово-економічних, організаційно-управлінських та соціально-трудових відносин. Тому наукові дослідження сутності і механізмів його реалізації необхідні для підвищення значущості соціального контролю функціонування підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Теоретичні основи і методологічні підходи до розуміння сутності соціального аудиту, його ролі і значення для подальшого впровадження соціальної відповідальності, аналіз механізмів, функцій і напрямів здійснення, а також дослідження впливу на нього різноманітних соціально-економічних чинників обґрунтували у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Балакірєва, Б. Бондарець, С. Буко, М. Буковинська, М. Гриценко, Р. Ватьє, С. Волков, О. Данилюк, Т. Калінеску, О. Мазурик, Н. Марушко, В. Мешков, О. Мітрофанов, Ю. Одегов, С. Полякова, Ю. Попов, А. Свиридов, О. Судаков, М. Чижевська, О. Чутчева, Дж. Хамбл, М. Шигун, П. Шлендер, О. Шулус та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Об'єктивною причиною появи і розвитку феномену соціального аудиту став комплекс різноманітних чинників, які виявляють свій вплив на зростання значущості взаємозалежності між економічною і соціальною сферами в умовах трансформаційних процесів, характерних для національної економіки.

За таких умов невирішеною є проблема дослідження зв'язків між соціальним прогресом країни та її економічним зростанням. Особливо важливе тут наукове обґрунтування особливостей реалізації соціальної відповідальності бізнесу в аспектах підвищення потенціалу людського капіталу, розвитку соціальної інфраструктури, забезпечення сприятливого екологічного середовища та гарантій соціальної безпеки суспільства.

Соціальний аудит як необхідний складник соціальної відповідальності має бути досліджений на основі комплексного підходу до його застосування та оцінки як засобу вимірювання впливу окремого підприємства на соціальний розвиток суспільства загалом. Аудит соціальної відповідальності повинен визначати рівень соціальної активності менеджменту компанії, формальні та неформальні внутрішні правила організації, ставлення до неї стейкхолдерів, якість міжособистісних і професійних відносин тощо.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є теоретичний аналіз сутності соціального аудиту в контексті його

взаємозв'язку з реалізацією принципів соціальної відповідальності бізнесу, дослідження особливостей виконання завдань аудиту з метою його позитивного впливу на оптимізацію процесу соціально відповідальної діяльності підприємницьких структур.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціальний аудит є формою гармонізації інтересів бізнесу, громадян і суспільства, який актуалізує необхідність забезпечення соціальних гарантій і стандартів. Важливою є реалізація очікувань, пов'язаних із діяльністю бізнес-структур із впровадження різноманітних соціальних програм і задоволення соціальних запитів громадян.

Предметом соціального аудиту, за визначенням О. Сотули, є достовірна й об'єктивна інформація, що надходить з усіх рівнів обстеження соціально-економічних стосунків через аналіз чинної нормативно-правової документації (закони, укази, угоди, договори, накази, положення, статути, стандарти, інструкції та інші нормативні акти), а також оцінка інформації, отриманої за допомогою досліджень, опитувань, інтерв'ю, моніторингу статистичних даних тощо [1, с. 144].

Український вчений О. Мазурик під соціальним аудитом розуміє універсальну технологію комплексної перевірки реального стану соціального об'єкта відповідно до прийнятих стандартів, формальних норм та положень. Універсальність соціального аудиту означає можливість його застосування для вирішення різних завдань управлінської діяльності в різних сферах життєдіяльності суспільства (економічній, політичній тощо) та на різних рівнях: організаційному (корпоративному), галузевому, регіональному. Об'єктом соціального аудиту можуть виступати як окремі організації та їхня діяльність, так і галузь, регіон загалом, а також окремі види документів (соціальні звіти, проекти, програми) [2, с. 80].

О. Чутчева [3, с. 44] інтерпретує соціальний аудит як перевірку даних щодо дотримання соціальних стандартів з метою висловлення незалежної думки аудитора про їхню ефективність та відповідність вимогам нормативно-правових актів. Вона вважає, що, висвітлюючи основні напрями наукового осмислення соціального аудиту, треба враховувати різні рівні його застосування:

– державний: проведення контролю щодо дотримання чинного соціально-забезпечувального законодавства;

– регіональний: комплексний аналіз соціальної сфери регіону для отримання об'єктивних даних щодо реалізації програм соціально-економічного розвитку регіону та дотримання соціально-забезпечувального законодавства на рівні регіону;

– локальний: комплекс заходів з аналізу всіх соціально-забезпечувальних відносин, що становлять соціальну діяльність на підприємстві, з урахуванням специфіки виробництва [3, с. 44].

Таким чином, можна стверджувати, що соціальний аудит – це процедура діагностування соціально відповідальної поведінки компанії загалом та, зокрема, її діяльності щодо розвитку персоналу, турботи про споживачів, удосконалення соціальної інфраструктури, співпраці з місцевою громадою, зниження екологічних ризиків тощо. Основне завдання аудиту полягає в тому, щоб визначити рівень достовірності даних, поданих у нефінансових звітах, з метою підвищення рівня довіри до компанії з боку споживачів, ділових партнерів, представників органів влади та місцевого самоврядування (рис. 1).

Соціальний аудит, на відміну, від різних державних інспекцій, має не тільки оцінити достовірність інформації та виявити розбіжності, але і визначити основні джерела таких відхилень

Рис. 1. Індикатори соціального аудиту

Джерело: розроблено автором

для того, щоб показати резерви підвищення ефективності функціонування компанії. Аудит спрямований на оцінку ефективності функціонування всієї системи управління, і тому виявлені порушення мають розглядатися не як окремі факти, а як шлях, що веде до удосконалення всієї системи менеджменту організації.

Протягом останніх десятиріч світова практика проведення соціального аудиту передбачає використання міжнародних документів:

– стандарту соціальної звітності компаній AA1000 AS, який призначений для вимірювання результатів діяльності компаній з етичних позицій і надає процедуру і набір критеріїв, за допомогою яких може бути здійснений соціальний і етичний аудит їхньої діяльності;

– керівництво із соціальної відповідальності ISO 26000 – аналіз того, як бізнес буде підвищувати свій рівень соціальної відповідальності, забезпечуючи прозору й етичну поведінку;

– стандарт корпоративної соціальної відповідальності SA 8000 –спрямованість на дотримання компаніями прав людини та вдосконалення умов праці найманих працівників;

– керівництво із звітності у сфері сталого розвитку Глобальної ініціативи із звітності GRI (The Global Reporting Initiative) – міжнародний стандарт звітності з питань сталого розвитку для добровільного застосування організаціями (показники для звітності з соціальної, екологічної та економічної діяльності компанії).

Зауважимо, що не можна стверджувати те, що вітчизняна система соціальної звітності є повністю суспільно відкритою, що ставить під сумнів її здатність відображати реальний стан справ із вирішення соціальних проблем. У зв'язку з цим необхідне залучення третьої, незацікавленої, сторони для верифікації та оцінки звіту. Є потреба в оцінці нефінансових звітів незалежними аудиторськими компаніями, які мають нести відповідальність за достовірність і об'єктивність інформації, опублікованої у звітах. Окрім того, аудитор підтверджує, що результати, отримані під час розроблення звіту, будуть упроваджені і використані в подальшій практиці соціальної відповідальності корпорації [4].

Подальший розвиток досліджень соціального аудиту в Україні та практик його застосування можна уявити через визначення соціальних контекстів. На нашу думку, першим таким перспективним контекстом є соціальна відповідальність. Окрім фактичних здобутків українських корпорацій на цій ниві, до аналізу мають бути залучені результати соціологічних досліджень щодо розуміння змісту соціальної відповідальності громадськістю та представниками бізнес-структур. Тому національна модель соціального аудиту повинна спиратися на наявні практики соціальної відповідальності, які мають бути широко інтегровані в діяльність вітчизняних компаній та державних структур, що відповідають за дотримання життєвих стандартів населення [5, с. 111].

Як зазначають науковці, із проведенням соціального аудиту виникає можливість по-новому сформулювати ключові принципи практики корпоративної соціальної відповідальності й ефективніше реалізовувати заходи корпоративної політики, спрямовані на поліпшення фінансових результатів за рахунок підвищення ефективності та зайнятості трудових ресурсів, формування позитивного іміджу і прихильності споживачів тощо. Інструментарій соціального аудиту розроблений таким чином, щоб надавати управлінському персоналу, а також акціонерам можливість виявити додаткові ресурси підвищення ефективності соціальної політики. Соціальний аудит для менеджерів є також практичним засобом для виявлення, вимірювання, оцінки й інформування про свою соціальну діяльність [6, с. 17].

Соціальний аудит визначає реальні показники соціальних практик компаній і порівнює їх із результатами діяльності інших підприємств та з очікуваннями стейкхолдерів. Соціальний аудит оцінює поведінку компанії у сфері людських ресурсів, відносин із місцевою громадою, екології тощо. Такий аудит соціальної відповідальності є індикатором можливих проблем у разі невідповідності цілей компанії із реальною практикою її діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Протягом останніх десятиріч відбувається поступовий процес розширення соціальної відповідальності та соціального аудиту. Соціальний аудит є механізмом, який дає змогу мінімізувати соціальні ризики, пов'язані з недостатнім рівнем розвитку вітчизняної економіки і, як наслідок, нерозвиненістю соціальної сфери.

За умови інтенсифікації соціальний аудит може стати надійним чинником зростання соціальної відповідальності, результати якого впливатимуть на формування рішень у сфері стратегії соціально-економічного розвитку країни.

Тому необхідно активізувати наукові пошуки, присвячені дослідженню конкретних проблем соціальної відповідальності та соціального аудиту на рівні галузі, регіону, компанії. Прийняття управлінських рішень щодо соціальних проблем на основі рівноправного діалогу між роботодавцями, працівниками та місцевою владою дає змогу компаніям досягати фінансової віддачі від соціально відповідальної поведінки і сприятиме зміцненню їхньої фінансової стійкості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сотула О.В. Соціальний аудит: можливості та перспективи застосування на регіональному рівні. *Вісник Черкаського університету. Економічні науки*. 2013. № 4. С. 142–147.

2. Мазурик О. Суспільні функції та можливості соціального аудиту. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Соціологія.* 2013. Вип. 1. С. 79–83.

3. Чутчева О.Г. Соціальний аудит як інститут права соціального забезпечення. *Актуальні проблеми права: теорія і практика.* 2013. № 26. С. 40–46.

4. Бержанір А.Л. Соціальна звітність як елемент системи соціальної відповідальності компаній. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. № 16. URL: http://global-national.in.ua/issue-16-2017 (дата звернення: 10.11.2019).

5. Мазурик О.В. Соціальний аудит як сучасна діагностична технологія: теоретико-методологічні засади дослідження, західний досвід, вітчизняні перспективи. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.* Серія : Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. 2015. № 1148. Вип. 34. С. 107–113.

6. Дерій В., Саченко С., Бабій Л. Соціальний аудит у контексті посилення вимог до корпоративної соціальної відповідальності. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2016. № 5. С. 17–26.

REFERENCES:

1. Sotula O.V. (2013) Socialjnyj audyt: mozhlyvosti ta perspektyvy zastosuvannja na reghionaljnomu rivni [Social audit: opportunities and prospects for application at the regional level]. *Bulletin of the University of Cherkasy. Economic sciences,* no. 4, pp. 142–147.

2. Mazuryk O. (2013) Suspiljni funkciji ta mozhlyvosti socialjnogho audytu [Social functions and opportunities of social audit]. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kiev. Sociology*, vol. 1, pp. 79–83.

3. Chutcheva O.G. (2013) Socialjnyj audyt jak instytut prava socialjnogho zabezpechennja [Social audit as an institution of social security law]. *Actual problems of law: theory and practice,* no. 26, pp. 40–46.

4. Berzhanir A.L. (2017) Socialjna zvitnistj jak element systemy socialjnoji vidpovidaljnosti kompanij [Social reporting as an element of the corporate social responsibility system]. *Global and national economic problems*, no. 16. Available at: http://global-national.in.ua/issue-16-2017 (accessed 10 November 2019).

5. Mazuryk O.V. (2015) Socialjnyj audyt jak suchasna diaghnostychna tekhnologhija: teoretyko-metodologhichni zasady doslidzhennja, zakhidnyj dosvid, vitchyznjani perspektyvy [Social audit as a modern diagnostic technology: theoretical and methodological foundations of the study, western experience, domestic prospects]. *Bulletin of the Kharkov National University named after Karazin. Series: Sociological studies of modern society: methodology, theory, methods*, no. 1148, vol. 34, pp. 107–113.

6. Derii V., Sachenko S., Babii L. (2016) Sotsialnyi audyt u konteksti posylennia vymoh do korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti [Social audit in the context of strengthening the requirements for corporate social responsibility]. *Accounting and Auditing*, no. 5, pp. 17–26.

УДК 339.923:620.91 (477)
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-15

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УГОДИ З ЄС У КОНТЕКСТІ «ОЗЕЛЕНЕННЯ» ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

IMPLEMENTATION OF THE EU AGREEMENT IN THE CONTEXT OF THE GREENING OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Гахович Н.Г.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу промислової політики,
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

Gakhovich Natalia
Ph.D., Senior Researcher,
Institute for Economics and Forecasting
of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

У статті автор досліджує концепцію «озеленення» економіки («зелена» економіка) як ключовий виклик сучасного розвитку суспільства, розбудова якої стала закономірним трендом розвитку багатьох розвинутих країн, навіть багатих на природні ресурси. Розглянуто існуючі нормативно-правові зобов'язання щодо виконання Україною вимог Угоди про асоціацію з ЄС у частині «озеленення» економіки. Визначено ключові завдання України для виконання Угоди з ЄС та запропоновано рекомендації для прискорення цього процесу, в основі яких автор обґрунтовує можливості впровадження державної політики, спрямованої на економічне піднесення відповідно до новітніх глобальних тенденцій сталого розвитку, а саме формування циркулярної економіки; розвитку високотехнологічних галузей і еко-промисловості; реформування дозвільної системи у сфері промислового забруднення; запровадження моніторингу «зелених» змін у промисловості.

Ключові слова: *«озеленення» економіки, «зелена» промисловість, екологічні вимоги, інтеграція, вода, атмосфера, відходи, кліматичні зміни.*

В статье автор исследует модель «озеленения» экономики («зеленая» экономика) как ключевой вызов современного развития общества, развитие которой стало закономерным трендом развития многих развитых стран, даже богатых природными ресурсами. Рассмотрены существующие нормативно-правовые обязательства по выполнению Украиной требований Соглашения об ассоциации с ЕС в части «озеленения» экономики. Определены ключевые задачи Украины для выполнения Соглашения с ЕС и предложены рекомендации для ускорения этого процесса, на основе которых автор обосновывает возможности внедрения государственной политики, направленной на экономический подъем в соответствии с новейшими глобальными тенденциями устойчивого развития, а именно формирования циркулярной экономики; развития высокотехнологичных отраслей и эко-промышленности; реформирования разрешительной системы сфере промышленного загрязнения; внедрения мониторинга «зеленых» изменений в промышленности.

Ключевые слова: *«озеленение» экономики, «зеленая» промышленность, экологические требования, интеграция, вода, атмосфера, отходы, климатические изменения.*

In the article the author investigates the greening model of the economy (green economy) as a key challenge of modern society development, the development of which has become a natural trend of development of many developed countries, even rich in natural resources. The purpose of the article is to investigate the implementation of the Agreement with the EU in the context of greening the economy of Ukraine, to identify the key tasks of Ukraine in implementation the Agreement with the EU and to develop propositions on the implementation process acceleration. The focus of the modern global community is aimed at increasing the sustainability of the global economy while improving the social well-being of the population. Moreover, greening the economy is one of the top priorities of the agenda of many countries, the implementation of which is aimed at reducing the impact of negative externalities on the environment, decreasing the amount of waste and emissions at their places of localization. This problem solution will increase the economic employment of the population, stimulate the growth of incomes and jobs, and reduce the man-made impact on the environment. The research is based on general scientific methods like abstract logical,

induction and deduction, systems approach; expert assessments in determining the key tasks of Ukraine for the Association Agreement between the European Union and Ukraine implementation. The existing regulatory obligations regarding Ukraine's compliance with the Association Agreement with the EU in terms of greening the economy are considered. Ukraine's key tasks for the EU Agreement implementation are determined and the recommendations for the process acceleration are made. We substantiate the possibilities of public policy implementation aimed at economic recovery in accordance with the latest global trends of sustainable development, namely the formation of a circular economy; development of high-tech industries and eco-industries; reform of the permitting system in the field of industrial pollution; introduction of monitoring of green changes in industry.

Key words: *greening of the economy, green industry, ecological requirements, integration, water, atmosphere, waste, climate change.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні у центрі уваги світової спільності знаходиться питання підвищення стійкості світової економіки з одночасним підвищенням соціального благополуччя населення. Загальноприйнятим є твердження, що сильна світова економіка є стійкою, лише якщо вона інтегрує економічне, соціальне та екологічне благополуччя. Причому модель «зеленого» зростання у глобальному вимірі стає першочерговим завданням у порядку денному багатьох країн, реалізація якого спрямована на стимулювання економічного зростання й розвиток підприємств та галузей промисловості, які орієнтовані на зниження негативних зовнішніх ефектів довкілля. Актуальним він є і для України, що закріплено в Указі Президента України № 722 від 30 вересня 2019 р. «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року», де офіційно закріплена позиція України щодо досягнення Цілей сталого розвитку людства, де питання «озеленення» економіки є одним із першочергових завдань розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Існують численні вітчизняні і дуже багато зарубіжних досліджень, пов'язаних із проблемою «озеленення» економіки та «зеленої» промисловості. Особливо виділяються роботи таких авторів, як: Б. Буркинський Т. Галушкіна, З. Герасимчук, Б. Данилишин, П. Кругман, В. Реутов, А. Харічков, Є. Хлобистов, М. Хвесик, Л. Мусіна та ін. З погляду практичної реалізації моделі «зеленої» економіки в українському суспільстві дана проблематика недостатньо вивчена, що видно і з нормативно-правового забезпечення, і з наукових публікацій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У науковій літературі відсутні комплексні дослідження щодо формування нової «зеленої» економіки, яка передбачає зростання ролі держави і міждержавних органів в економічному регулюванні, створенні умов для розвитку бізнесу на основі нових «зелених» технологій та екологізації індустріальних галузей господарства. До того ж вивчення можливостей упровадження «зеленої» концепції для вітчизняного виробника дасть змогу скоріше адаптуватися до міжнародних екологічних вимог у процесі формування міжнародних виробничих мереж. Разом із тим в умовах посилення впливу інтеграційних процесів на розвиток міжнародної торгівлі та виробництва залишається недостатньо дослідженою проблема державного стимулювання фірм і галузей, які досягли вищого рівня ресурсоефективності та застосовують процеси більш чистого виробництва проміжної продукції, орієнтованої на потреби міжнародних виробничих мереж. Це і зумовлює актуальність дослідження екологічних аспектів у розвитку ланцюгів доданої вартості.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження імплементації Угоди з ЄС у контексті «озеленення» економіки України, визначення ключових завдань країни для виконання Угоди з ЄС та розроблення рекомендацій щодо прискорення цього процесу.

У роботі використані загальнонаукові методи: абстрактно-логічний, індукції та дедукції, системного підходу; структурно-функціонального аналізу; експертних оцінок під час визначення ключових завдань України для виконання Угоди з ЄС, а також принципи аналізу, об'єктивності та логічності, що передбачають об'єктивний аналіз явищ на основі наукового і критичного тлумачення різних джерел.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні питання озеленення всіх сфер суспільного життя стають актуальнішими не тільки в Україні, а й у всьому світі. Сучасне суспільство стурбовано вирішенням питання, як підтримати розвиток економіки, мінімізуючи техногенне навантаження на довкілля. Вирішити це непросте завдання може дотримання таких принципів в організації глобального виробництва:

- відокремлення економічного зростання від використання природних ресурсів, зокрема у виробництві товарів та послуг (англ. – decoupling), особисто це стосується ефекту декаплингу (decoupling), який визначає момент розмежування, роз'єднання, розділення, розрив зв'язку між економічним зростанням і зменшенням тиску на довкілля [1];

• створення більшої доданої вартості за меншого обсягу споживання вхідних ресурсів (англ. – doing more with less).

«Зелена» економіка – це економіка, спрямована на поліпшення добробуту і соціальної рівності за одночасного значного зменшення ризиків для довкілля та екологічного дефіциту (ЮНЕП) [1].

Головним чинником розпочатої трансформації існуючих моделей розвитку в бік упровадження засад «зеленої» економіки та «зеленого» зростання була, крім цих екологічних аспектів, неспроможність сучасних моделей урахувати наслідки складних причинно-наслідкових зв'язків між економічними активами та природним капіталом, забезпечити їх продуктивне використання та відтворення. Очікується, що запровадження «зеленої» економіки допоможе: підвищити продуктивність та конкурентоспроможність шляхом скорочення енергоспоживання та мінімізації обсягів утворених відходів; активізувати інноваційну діяльність та розвиток новітніх технологій; створити нові сектори економіки, нові ринки та нові робочі місця; підвищити доходи завдяки ефективному використанню ресурсів; зменшити ризики для економічного зростання та небезпеку появи конфліктів, викликаних нестачею ресурсів.

Важливими передумовами структурних зрушень у бік «зелених» видів діяльності є екологізація промислового виробництва та розвиток пов'язаних із ним послуг, у тому числі послуг із доведення новітніх технологій до виробництва та ринку, вдосконалення виробничих процесів, консалтингу, впровадження стандартів, а також інновацій, спрямованих на захист довкілля.

Цю місію виконує «зелена» промисловість, яка, будучи складником «зеленої» економіки, також концентрується на екологізації процесів виробництва і споживання, але охоплює зобов'язання та дії, спрямовані на зниження впливу виробничих процесів і продукції на довкілля за рахунок більш ефективного використання ресурсів, відмови від токсичних речовин, заміни викопних видів палива відновлюваними джерелами енергії, поліпшення безпеки праці, взяття виробниками підвищеної відповідальності за деструктивний вплив на довкілля тощо.

«Зелена» промисловість охоплює підходи та інструменти, що забезпечують структурні зміни для переходу промисловості на сталі рейки: впровадження нових технологій та управлінських рішень для поліпшення одночасно екологічних та економічних результатів діяльності підприємств. (ЮНІДО) [3].

Досвід реалізації в країнах Європейського Союзу дорожньої карти руху до ресурсоефективної, конкурентної «зеленої» економіки свідчить про реальні можливості економії ресурсів, підвищення конкурентоздатності бізнесу, залучення додаткових джерел економічного зростання та створення робочих місць. Так, результати обстежень бізнес-компаній ЄС показують, що заходи з підвищення ресурсоефективності на всіх ланках ланцюга створення вартості можуть знизити потребу Європейського Союзу у сировинних ресурсах на 17–24% до 2030 р. порівняно з 2013 р. та підвищити ВВП країн ЄС майже на 3,9% завдяки створенню нових ринків та продуктів [4, с. 2].

Важливість «озеленення» економіки України посилюється і необхідністю виконання зобов'язань за Кіотським протоколом. Так, у ст. 360 вказується: «Сторони розвивають і зміцнюють співробітництво з питань охорони навколишнього середовища й таким чином сприяють реалізації довгострокової мети сталого розвитку і «зеленої» економіки». Таким чином, по суті, закріплюється зобов'язання нашої держави щодо посилення природоохоронної діяльності на її території, що передбачає: поліпшення системи охорони здоров'я; збереження природних ресурсів; підвищення економічної та природоохоронної ефективності; інтеграцію екологічної політики в інші сфери політики держави; підвищення рівня виробництва завдяки сучасним технологіям. Це є ґрунтовним доводом на користь задіяння додаткових, «зелених», джерел зростання економіки держави.

У сучасних умовах задіяння додаткових джерел зростання ВВП хоча б на один відсоток та зменшення ресурсо- й енергоємності ВВП удвічі є надзвичайно важливим. Досягнення таких показників потребує запровадження економічних стимулів для економії енергетичних та первинних матеріальних ресурсів, упровадження сучасних методів управління відходами для мінімізації обсягів відходів та перетворення їх на ресурси, поширення екологічних інновацій та екологічно безпечних ресурсоефективних технологій для розвитку «зеленого» бізнесу. Водночас це виставляє посилені вимоги до обліку споживання ресурсів на рівні економіки країни, її регіонів, галузей та окремих виробництв.

Сьогодні важливість здійснення регулюючих заходів для «озеленення» економіки проголошено на глобальному рівні та закріплено в міжнародних угодах щодо регулювання важливих складників людської діяльності. Офіційно політика «зеленої» економіки прийнята ОЕСР у 2009 р. як стратегічний напрям розвитку («Стратегія «зеленого» зростання ОЕСР»). До числа найбільш значущих документів відносяться Цілі сталого розвитку, які адаптовані на національному рівні в багатьох країнах, зокрема і в Україні, у 2016 р. Перш за все це стосується Цілі сталого розвитку № 9 «Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеосяжній і стійкій індустріалізації та інноваціям», що є ключовою для мандата ЮНІДО. Відповідно до Указу Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» № 722 від 30.09.2019, Україна зобов'язується забезпе-

чити дотримання, зокрема, дев'ятої цілі щодо створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям [5]. Також прийняті Генеральною Асамблеєю ООН «Дорожня карта та стратегія ресурсоефективної «зеленої економіки» Європи» і «Дорожня карта низьковуглецевого «зеленого» зростання» для країн Азії та Тихого океану [6].

Україна не залишилася осторонь процесу побудови «зеленої» економіки і в 2012 р. приєдналася до «зеленої» платформи» ЮНІДО. На зустрічі експертів із вимірювання «зеленого» зростання, що відбулася 16 червня 2014 р. у Києві, було погоджено, що система показників «зеленого» зростання ОЕСР повинна орієнтувати на перетворення країни на ресурсоефективну, самодостатню та безпечну для життя населення економіку, рекомендовано розробити комплексну систему показників статистичної та відомчої звітності з усуненням розривів по відсутніх даних, а також дорожню карту її формування за участю широкого кола зацікавлених учасників із різних організацій. Це надало поштовх роботі декількох груп українських експертів [7]. Водночас Україна є активним учасником робіт зі систематизації великого масиву екологічних даних у рамках проєкту «Спільна система екологічної інформації Європейського інструменту сусідства і партнерства» (ССЕІ ЄІСП), що підтримується ресурсами ЄЕК ООН та Європейського агентства з охорони навколишнього середовища [8]. Проведений 10–11 березня 2015 р. у Штаб-квартирі ОЕСР у Парижі (Франція) семінар-дискусія для учасників із країн Східної Європи, Кавказу та Центральної Азії був присвячений координації дій із формування показників «зеленого» зростання та екологічної інформації в регіоні та отримання вигід від їх синергії. Співставлення показників «зеленого» зростання ОЕСР та екологічних показників системи ССЕІ довело необхідність узгодження керівних принципів і стандартів формування досить широкого кола показників із метою кращого озброєння політиків і громадськості якісними даними та ефективного управління процесами «зеленої» трансформації [9].

Окремої уваги заслуговує підписання Угоди про Асоціацію між Україною та Євросоюзом у 2014 р. та взяття Україною зобов'язань щодо поступового впровадження енергетичних та екологічних стандартів ЄС, що націлено на «озеленення» української економіки.

Водночас реальне впровадження ухвалених в Угоді принципів викликає багато проблемних питань для учасників українського соціуму, зокрема механізм екологічної відповідальності, передбачений Директивою 2004/35/ЄС, який потребує детального аналізу шляхів упровадження в Україні. До того ж упровадження європейських стандартів у сфері ресурсозбереження, охорони навколишнього природного середовища, надрокористування, систем екологічного управління та екологічних критеріїв до товарів та послуг дасть можливість вітчизняному товаровиробнику поліпшити екологічні аспекти виробництва і продукції та рівень конкурентоздатності на світовому ринку.

Співпраця між Україною та Європейським Союзом у рамках Угоди відіграє визначальну роль для успіху реформ екологічного врядування, яка вимагає докорінних змін у підходах до планування політики.

Стосовно екологічних положень, які визначені в Угоді про асоціацію, базовий екологічний складник Угоди відображено у Главі 6 Угоди «Навколишнє природне середовище». Але також питання довкілля підіймається і в інших главах, які присвячено енергетиці, сільському господарству, торгівлі, де визначено галузеві зобов'язання. І саме ці зобов'язання більшою мірою спрямовані на співпрацю між Україною та ЄС, у тому числі щодо розвитку управлінської сфери з питань охорони довкілля. Окрім того, до кожної глави Угоди про асоціацію передбачено додатки. У контексті «озеленення» економіки таким додатком є XXX додаток, який складається з 26-ти директив і трьох регламентів, до яких Україна повинна наблизити своє екологічне законодавство. І директиви, і регламенти поділені на вісім тематичних сфер, які можна умовно розділити на дві групи: горизонтальні директиви та регламенти (для України тільки директиви, за яких необхідно адаптувати українське законодавство) та тематичні, так звані директиви, які присвячені конкретним питанням охорони довкілля, наприклад щодо атмосферного повітря, управління відходами і ресурсами.

Аналізуючи положення Додатку XXX до Угоди, відзначаємо такі зобов'язання щодо необхідності внесення змін в українське законодавство за положенням 26-ти директив та трьох регламентів ЄС у таких секторах, як: управління довкіллям та інтеграція екологічної політики в інші галузеві політики; якість атмосферного повітря, управління відходами та ресурсами; якість води та управління водними ресурсами, включаючи морське середовище, охорону природи, промислове забруднення та техногенні загрози, зміни клімату та захист озонового шару.

Проте значну частину завдань у сфері визначення оцінки впливу на довкілля Україною вже виконано. Так, у 2017 р. в рамках виконання цих зобов'язань тривала робота щодо ухвалення та розгляду Верховною Радою горизонтального законодавства. На початок 2017 р. прийнято Закон України «Про оцінку впливу на довкілля», що дає можливість утілити прогресивну, оновлену та проєвропейську модель оцінки впливу на довкілля відповідно до вимог Директиви 2011/92/ЄС про оцінку впливу окремих державних і приватних проєктів на навколишнє середовище (кодифікація). Важливим кроком стало ухвалення Закону України «Про стратегічну екологічну оцінку» № 2354 від 20.03.2018, який ура-

ховує вимоги Протоколу про Стратегічну екологічну оцінку, а також Директиви 2001/42/ЄС про оцінку впливу окремих планів та програм на навколишнє середовище. З початку 2019 р. Верховна Рада підтримала законопроєкт «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року», а з квітня він набув чинності. Цей Закон має інтегрувати в усі сфери економіки й повсякдення життя українців екологічні стандарти, діючі в країнах ЄС. Цілі Стратегії державної екологічної політики України відповідають середньостроковим пріоритетам дій уряду та передбачають низку практичних заходів, які має здійснити Україна до 2030 р. для «озеленення» економіки та переходу до стандартів, діючих у країнах ЄС. Йдеться про екологічну просвіту, сталий розвиток природно-ресурсного потенціалу України, інтеграцію екологічної політики в процес прийняття рішень соціально-економічного розвитку, а також удосконалення та розвиток державної системи природоохоронного управління.

Водночас більш проблемним є досягнення імплементації в горизонтальних напрямах, зокрема:

Якість води та управління водними ресурсами

На виконання норм Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впровадження інтегрованих підходів до управління водними ресурсами за басейновим принципом» прийнято Постанову Кабінету Міністрів України від 18 травня 2017 р. № 336 «Про затвердження Порядку розроблення плану управління річковим басейном». Верховною Радою прийнято Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про питну воду та питне водопостачання» № 2047-VIII, який імплементує окремі положення Директиви 98/83/ЄС про якість води, призначеної для споживання людиною, та Директиви 91/271/ЄЕС про очистку міських стічних вод. Належне виконання Закону потребує низки підзаконних актів, зокрема правил приймання стічних вод до систем централізованого водовідведення та порядку визначення розміру плати, що справляється за понад нормативні скиди стічних вод до систем централізованого водовідведення; порядку повторного використання очищених стічних вод та осаду за умови дотримання нормативів гранично допустимих концентрацій забруднюючих речовин, які на разі знаходяться на стадії доопрацювання. У рамках співробітництва в галузі охорони і сталого розвитку басейну річки Дністер 7 червня 2017 р. Верховною Радою України прийнято Закон «Про ратифікацію договору між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Молдова про співробітництво в галузі охорони і сталого розвитку басейну річки Дністер». Це перший транскордонний басейновий договір, спрямований на розвиток партнерства між державами щодо запровадження інтегрованого управління водними ресурсами.

Управління відходами

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2017 р. № 820-р схвалено Національну стратегію управління відходами в Україні до 2030 р., положення якої визначили цілі та принципи політики у цій сфері відповідно до зобов'язань України за Угодою про асоціацію. Стратегія має на меті впровадження системного підходу до поводження з відходами на державному та регіональному рівнях, зменшення обсягів утворення відходів шляхом збільшення обсягу їх переробки та повторного використання. Стратегія передбачає створення до 2030 р. 800 нових потужностей із переробки вторинної сировини, утилізації та компостування біовідходів, зменшення загального обсягу захоронення побутових відходів з 95% до 30%, мінімізацію загального обсягу відходів, що захороняються, з 50% до 35%, а також створення мережі з 50 регіональних полігонів, які відповідатимуть вимогам 31-ї Директиви ЄС [10]. Нині здійснюється робота над розробленням Національного плану дій щодо управління відходами. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження національного переліку відходів» доопрацьовується з урахуванням пропозицій центральних органів виконавчої влади. Презентовано електронний сервіс ecomapa.gov.ua, який включає інтерактивну мапу сміттєзвалищ України та мобільний додаток із функцією онлайн-сповіщення про виявлені сміттєзвалища.

Охорона природи

Верховною Радою прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо охорони тваринного світу», яким, зокрема, передбачено запровадження у травні-червні в місцях масового розмноження та вирощування потомства тваринами оголошення органами самоврядування «сезонів тиші», посилення охорони середовищ існування тварин в об'єктах природно-заповідного фонду, заборону використання для добування тварин електротоку, петель, самоловів, самострілів. Також Верховною Радою прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо імплементації європейських екологічних норм про охорону середовища рідкісних видів тварин і рослин», метою якого є захист від знищення середовища перебування (зростання) видів тваринного та рослинного світу, занесених до Червоної книги України. На виконання Рамкової конвенції про охорону та сталий розвиток Карпат Верховною Радою прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо охорони пралісів», який забороняє рубки лісу в пралісах, уводить адміністративну відповідальність за знищення та пошкодження пралісів. Розроблено проєкти нормативно-правових актів щодо внесення змін до законів України «Про Червону книгу України», «Про природно-заповідний

фонд України», «Про екологічну мережу України». Визначено 271 об'єкт Смарагдової мережі Європи в Україні для збереження рідкісних та зникаючих природних оселищ, видів флори і фауни, у тому числі птахів, у межах усіх об'єктів, що підлягають збереженню за Бернською конвенцією. Розроблено законопроєкт «Про збереження природних оселищ та видів природної фауни і флори». Проведено аналіз списку видів птахів, наведених у додатках I, II, III до Директиви 2009/147/ЄС «Про захист диких птахів», щодо наявності цих видів на території України та характеру їх перебування, а також включення цих видів до Червоної книги на основі наявних наукових даних.

Промислове забруднення та промислові загрози

8 листопада 2017 р. прийнято Розпорядження КМУ № 796-р «Про Національний план скорочення викидів від великих спалювальних установок», який спрямовано на поступове та неухильне скорочення викидів діоксиду сірки (SO2), оксидів азоту (NOx) та речовин у вигляді суспендованих твердих частинок від великих спалювальних установок, загальна номінальна теплова потужність яких становить 50 МВт і більше. Також прийнято Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 травня 2017 р. № 616-р «Про схвалення Концепції реформування державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища України».

Зміна клімату та захист озонового шару

Першим кроком у напрямі реалізації Україною Паризької угоди стало затвердження Концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 р., метою якої є вдосконалення державної політики у сфері зміни клімату для досягнення сталого розвитку держави, створення правових та інституційних передумов для забезпечення поступового переходу до низьковуглецевого розвитку за умови економічної, енергетичної та екологічної безпеки і підвищення добробуту громадян. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 6 грудня 2017 р. № 878-р затверджено план заходів щодо виконання Концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 р. Розроблено проєкт закону України «Про системи моніторингу, верифікації та звітності щодо викидів парникових газів» (відповідно до Директиви 2003/87/ЄС «Про встановлення схеми торгівлі викидами парникових газів у рамках Співтовариства») та проєкт Стратегії низьковуглецевого розвитку України до 2050 р.

Для дотримання міжнародних зобов'язань, узятих після набрання чинності для України Монреальського протоколу про речовини, що руйнують озоновий шар, імплементації положення Регламенту ЄС № 2037/2000 «Про речовини, що руйнують озоновий шар» та положення Регламенту ЄС № 842/2006 «Про деякі фторовані парникові гази» продовжується робота над проєктом закону України «Про озоноруйнівні речовини та фторовані парникові гази». Озоноруйнівні речовини та фторовані парникові гази використовуються в Україні як спінювачі, розчинники та охолоджувачі у виробництві будівельних матеріалів, оборонній промисловості, атомній промисловості, авіації, медицині, автомобільній промисловості тощо. Оскільки виробництво цих речовин у країні відсутнє, імпорт, використання та знешкодження таких речовин, а також товарів, що їх містять, потребують урегулювання на законодавчому рівні.

Якість атмосферного повітря

Сьогодні розпочато роботу з удосконалення порядку розміщення постів спостережень за якістю повітря за вимогами директиви 2008/50/ЄС та Директиви 2004/107/ЄС. Триває робота над розробленням проєктів розпорядження КМУ «Про державну систему моніторингу повітря». Прийнято наказ МВСУ «Про затвердження Порядку здійснення моніторингу за вмістом миш'яку, кадмію, ртуті, нікелю та поліциклічних ароматичних речовин в атмосферному повітрі». Потрібно внести зміни до проєкту закону України «Про засади моніторингу, звітності та верифікації викидів парникових газів» (№ 9253 від 01.11.2018) щодо чітко прописаного механізму розподілу гілок влади для вирішення проблеми відповідального власника системи моніторингу якості атмосферного повітря, прийняття та реалізації Закону України «Про озоноруйнівні речовини та фторовані парникові гази».

Окремої уваги потребує встановлення у національному законодавстві України концептуальних засад екологічної відповідальності, передбачених Директивою 2004/35/ЄС. Одним з інструментів, спрямованих на забезпечення «озеленення» економіки, є екологічна відповідальність, правові рамки якої визначено Директивою 2004/35/ЄС Європейського Парламенту та Ради ЄС «Про екологічну відповідальність за попередження та ліквідацію наслідків завданої навколишньому середовищу шкоди» від 21 квітня 2004 р.

Упровадження механізму екологічної відповідальності в Україні потребуватиме вирішення низки питань правового, інституційного та організаційного характеру, а саме: переорієнтація відповідальності на відновлення довкілля, а не лише на покарання забруднювача; пріоритет ужиття запобіжних і відновлюваних заходів особою, яка заподіяла шкоду довкіллю, та покриття нею витрат на проведення цих заходів; запровадження прямої (об'єктивної) відповідальності за шкоду, заподіяну довкіллю; визначення обсягу екологічної шкоди з огляду на вартість заходів, необхідних для відновлення природних ресурсів до вихідного стану, та на основі аналізу еквівалентних ресурсів; установлення правового механізму екологічної відповідальності

за попередження та ліквідацію наслідків шкоди, завданої довкіллю, на рівні закону. На рівні підзаконних нормативно-правових актів дозволити конкретизацію положень закону технічного, а не концептуального характеру.

Отже, вищенаведене дає змогу стверджувати, що сьогодні процес імплементації норм і стандартів Європейського Союзу в наше законодавство вже відбувається. Проте цей процес не може бути простим копіюванням закладених а європейських директивах норм, адже українські реалії вимагають їх тонкого налаштування до специфіки української економіки.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, питання імплементації Угоди про асоціацію України з ЄС у частині «озеленення» економіки вимагає, перш за все, потужних інституційних реформ, які б, своєю чергою, сприяли впровадженню екологічно орієнтованих, так званих «зелених» технологій у всі господарські процеси на локальному рівні економічних відносин. У цілому це вимагає не лише реформування та оновлення системи нормативно-правового забезпечення екологічної діяльності всіх суб'єктів суспільних відносин, а й реформування інститутів та органів державного, регіонального контролю над станом навколишнього природного середовища та ефективності використання природних ресурсів.

Окрім того, вирішення багатьох проблем їх функціонування лежить у площині модернізації матеріально-технічної бази як суб'єктів господарювання, що чинять негативний вплив на навколишнє природне середовище, так і суб'єктів, зобов'язаних фіксувати та усувати такий вплив, а також здійснювати контроль над дотриманням чинного екологічного законодавства.

Іншим перспективним та цивілізованим напрямом вирішення екологічних проблем нашої держави та виконання нею умов Угоди про асоціацію є формування екологічної свідомості українського суспільства, зокрема, розроблення та впровадження наскрізного екологічного компонента у сфері освіти, а також створення доступу суспільства у цілому й окремих зацікавлених суб'єктів та громадян до масиву екологічної інформації, що також створює можливості для децентралізації процесів прийняття рішень у сфері захисту навколишнього середовища шляхом залучення до даних процесів представників громад та неурядових організацій.

У підсумку можемо сказати, що на сучасному етапі основою успішного розвитку країн є впровадження державної політики, спрямованої на економічне піднесення відповідно до новітніх глобальних тенденцій сталого розвитку, а саме до моделі «зеленої» економіки, й в Україні вже розпочався процес «озеленення» економіки, який базується на чіткий системі індикаторів, що оцінюють розвиток збалансованого споживання та виробництва, «зелених» кредитних ліній та інвестицій у «зелені» проєкти.

Перспективними механізмами прискорення «озеленення» економіки в контексті імплементації Угоди про асоціацію України з ЄС є: реструктуризація енергетичної системи і скорочення викидів парникових газів; формування циркулярної економіки; розвиток високотехнологічних галузей і екопромисловості; реформування дозвільної системи у сфері промислового забруднення; сприяння випуску органічної та екопродукції; запровадження моніторингу «зелених» змін у промисловості на основі визначених завдань з адаптації ЦСР в Україні та індикаторів «зеленого зростання» ОЕСР.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Промислова політика посткризової економіки : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук Л.В. Дейнеко. Київ : Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ, 2014. 316 с.

2. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication. *UNEP.* URL : http://www.unep.org (дата звернення: 11.11.2019).

3. UNIDO Green Industry Initiative for Sustainable Industrial Development. Vienna : UNIDO, October 2011. P. 8. URL : http://www.unido.org (дата звернення: 12.11.2019).

4. Towards a circular economy: A zero waste programme for Europe : Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels : European Commission. 02.7.2014. URL : http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:50edd1fd-01ec-11e4-831f-01aa75ed71a1.0001.01/DOC_1&format=PDF (дата звернення: 11.11.2019).

5. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України від 30 вересня 2019 р. № 722/2019. URL : https://www.president.gov.ua/documents/7222019-2982 (дата звернення: 12.11.2019).

6. План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию. Август 2002 г. A/CONF.199/20. URL : https://www.un.org/ru/events/pastevents/pdf/plan_wssd.pdf (дата звернення: 12.11.2019).

7. Вимірювання «зеленого» зростання в Україні: концепції, системи індикаторів, досвід формування та перспективи застосування : монографія / Т.К. Кваша та ін. ; за заг. ред. Л.А. Мусіної. Київ : УкрІНТЕІ, 2015. 279 с.

8. Updated analysis on the production and sharing of United Nations Economic Commission for Europe core environmental indicators by countries of South-Eastern and Eastern Europe, Caucasus and Central Asia. *UNECE.* URL : http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.33/2014/mtg2/ECE.CEPCES.GE.1.2014.8_E.pdf (дата звернення: 10.11.2019).

9. Риприх Р., Туроу К. Картирование экологических показателей ЕЭК ООН и показателей «зеленого» роста ОЭСР и их потоков данных : информационный документ. *Региональный семинар для стран Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии*, Париж (Франция), 10–11 марта 2015 г.

10. Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року : Розпорядження КМУ від 8 листопада 2017 р. № 820-р. URL : http://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250431699 (дата звернення: 13.11.2019).

REFERENCES:

1. Deineko L.V. (ed.) (2014) *Promyslova polityka postkryzovoi ekonomiky* [Industrial Policy of the Post-Crisis Economy]. Kyiv : In-t ekon. ta prohnozuv. NANU. (in Ukrainian)

2. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication. *UNEP*. Available at: http://www.unep.org (accessed 11.11.2019).

3. UNIDO (2011) *UNIDO Green Industry Initiative for Sustainable Industrial Development*. Vienna: UNIDO, p. 8. Available at: http://www.unido.org (accessed 12.11.2019).

4. European Commission (2014) *Towards a circular economy: A zero waste programme for Europe* : Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels. Available at: http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:50edd1fd-01ec-11e4-831f-01aa75ed71a1.0001.01/DOC_1&format=PDF (accessed 11.11.2019).

5. *Pro Tsili staloho rozvytku Ukrainy na period do 2030 roku* [On the Sustainable Development Goals of Ukraine until 2030] Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 30 veresnia 2019 r. #722/2019. Prezydent Ukrainy. Available at: https://www.president.gov.ua/documents/7222019-2982 (accessed 12.11.2019) (in Ukrainian)

6. Organizatsiya ob"edinennykh natsiy *(2002) Plan vypolneniya resheniy Vsemirnoy vstrechi na vysshem urovne po ustoychivomu razvitiyu* [Plan of Implementation of the World Summit on Sustainable Development.]. A/CONF.199/20. Available at: https://www.un.org/ru/events/pastevents/pdf/plan_wssd.pdf (accessed 12.11.2019) (in Russian)

7. Kvasha T.K., Musinoi L.A. (2015) *Vymiriuvannia zelenoho zrostannia v Ukraini: kontseptsii, systemy indykatoriv, dosvid formuvannia ta perspektyvy zastosuvannia* [Measuring Green Growth in Ukraine: Concepts, Indicator Systems, Formation Experience and Prospects]. Kyiv: UkrINTEI. (in Ukrainian)

8. UNECE *Updated analysis on the production and sharing of United Nations Economic Commission for Europe core environmental indicators by countries of South-Eastern and Eastern Europe, Caucasus and Central Asia.* Available at: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.33/2014/mtg2/ECE.CEPCES.GE.1.2014.8_E.pdf (accessed 10.11.2019).

9. Riprikh R., Turou K. (2015) Kartirovanie ekologicheskikh pokazateley EEK OON i pokazateley «zelenogo» rosta OESR i ikh potokov dannykh [Mapping UNECE environmental indicators and OECD green growth indicators and their data flows]. Proceedings of the *Regional'nyy seminar dlya stran Vostochnoy Evropy, Kavkaza i Tsentral'noy Azii* (France, Paris, March 10–11, 2015) (in Russian)

10. *Pro skhvalennia Natsionalnoi stratehii upravlinnia vidkhodamy v Ukraini do 2030 roku* [On approval of the National Waste Management Strategy in Ukraine until 2030] Rozporiadzhennia KMU vid 8 lystopada 2017 r. #820-r Uriadovyi portal. Available at: http://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250431699 (accessed 13.11.2019) (in Ukrainian)

УДК 338.2
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-16

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОПЕРАТИВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

BUDGETING AS AN INSTRUMENT OF OPERATIONAL FINANCIAL CONTROLLING AT ENTERPRISE

Головко О.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Кочура В.С.
студент магістратури спеціальності
«Фінанси, банківська справа та страхування»,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Чеботарьова А.Ю.
студент магістратури спеціальності
«Фінанси, банківська справа та страхування»,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Golovko Olena
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Finance, Banking and Insurance
Kharkiv Educational and Scientific Institute

Kochura Viktoriya
Student of magistracy, Specialization “Finance, Banking and Insurance”,
Kharkiv Educational and Scientific Institute

Chebotaryova Alina
Student of Magistracy,
Specialization “Finance, Banking and Insurance”,
Kharkiv Educational and Scientific Institute

У статті розглянуто основні тенденції та напрями вдосконалення процесу бюджетування як інструменту оперативного фінансового контролінгу на підприємстві. Основне призначення системи бюджетування полягає у чіткому встановленні напрямів використання матеріальних та фінансових ресурсів підприємства з метою підвищення загальної ефективності діяльності підприємства та досягнення стратегічно важливих показників господарської діяльності суб'єкта господарювання. Доцільність упровадження бюджетування на підприємствах усіх галузей економіки, розмірів та напрямів діяльності зумовлюється тим, що побудова та аналіз бюджетних форм надають менеджменту компанії інформацію для обґрунтування та прогнозування наслідків того чи іншого управлінського рішення. Проблеми побудови та впровадження бюджетування як прогресивної управлінської технології в компаніях багатьох країн світу були вирішені ще чверть століття тому, в Україні ж цей процес тільки набирає обертів і охоплює поки що незначну аудиторію.

Ключові слова: *бюджет, управління, оперативний контролінг, внутрішньофірмове бюджетування, автоматизація.*

В статье рассмотрены основные тенденции и пути усовершенствования процесса бюджетирования как инструмента оперативного финансового контроллинга на предприятии. Основное назначение системы бюджетирования заключается в четком установлении направлений использования материальных

и финансовых ресурсов предприятия с целью повышения общей эффективности деятельности предприятия и достижения стратегически важных показателей хозяйственной деятельности предприятия. Целесообразность внедрения бюджетирования на предприятиях всех отраслей экономики, размеров и направлений деятельности объясняется тем, что построение и анализ бюджетных форм предоставляют менеджменту компании информацию для обоснования и прогнозирования последствий того или иного управленческого решения. Проблемы построения и внедрения бюджетирования как прогрессивной управленческой технологии в компаниях многих стран мира были решены еще четверть века назад, в Украине же этот процесс только набирает обороты и охватывает пока незначительную аудиторию.

Ключевые слова: *бюджет, управление, оперативный контроллинг, внутреннефирмовое бюджетирование, автоматизация.*

The article discusses the main trends and ways to improve the budgeting process as an instrument of operational financial controlling at the enterprise. The main purpose of the budgeting system are to clearly establish areas of use of material and financial resources of the enterprise in order to increase the overall efficiency of the enterprise and achieve strategically important indicators of the economic activity of the enterprise. Budgeting is not so much a tool as management technology, which involves the preparation, preparation and approval of a system of related budgets, agreed in terms, motivation for their implementation, control over the implementation with further regulation of economic activity of the enterprise or adjusting its targets for the sake of reconciliation of budget (planned) indicators with actual ones, taking into account the influence of environmental factors. As a way of solving problems of a financial nature, one should also pay attention to the notion of operational control, which aims at providing information and coordinating the tools of current decisions.The appropriateness of introducing budgeting at enterprises of all sectors of the economy, sizes and directions of activity is explained by the fact that the construction and analysis of budget forms provides the company's management with information to justify and predict the consequences of a management decision. The basis of budgeting, in particular its quality and informative nature, is management accounting, which is intended for making internal management decisions. An effective technology for combining strategic and tactical goals of an enterprise operating in the budgeting system is the Balanced Scorecard (BSC). BSC enables the company to carry out the strategic planning and annual budgeting processes in concert. The introduction of benchmarks allows you to manage your financial responsibility centers by setting limits, regulatory values, or limits on accepted indicators. The problems of building and implementing budgeting as a progressive management technology in companies in many countries of the world were solved a quarter of a century ago, in Ukraine this process is only gaining momentum and still covers a small audience.

Key words: *budget, management, operational controlling, internal company budgeting, automation.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні на підприємствах бюджетування як система планування застосовується рідко, а якщо застосовується, то не дає бажаного результату. Зазвичай це трапляється через незнання принципів постановки бюджетування, неповну постановку бюджетування, незв'язаність бюджетування зі стратегією підприємства, відсутність мотивації та інших причин, тому це вимагає серйозних наукових пошуків у даній сфері і розроблення обґрунтованих теоретичних принципів та практичних рекомендацій щодо розвитку процесів бюджетування на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемам постановки бюджетування на підприємстві присвячено праці таких учених, як: Г.М. Азаренкова, М.О. Ананська, В.В. Бусарєв, В.З. Бугай, С.І. Головацька, О.Г. Головко, С.А. Жуков, О.М. Дзюба, С.М. Короленко, І.І. Короп, О.Л. Лісовська, В.Г. Сословський, Я.В. Сердюк, Т.І. Олешко, Н.А. Остап'юк, А.М. Ткаченко, О.Є. Федорченко та ін.

Проте рівень дослідження проблеми в науковій літературі потребує подальшого дослідження, оскільки серед учених немає комплексного наукового підходу до визначення сутності та видів бюджетів, систематизації принципів та етапів бюджетування, організації та вдосконалення процесу бюджетування в сучасних умовах на підприємстві.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Основною метою дослідження є теоретичне та практичне обґрунтування застосування процесу бюджетування на підприємстві, узагальнення особливостей процесу бюджетування на підприємстві як інструменту оперативного управління діяльністю підприємства, визначення переваг та доцільності використання бюджетування в системі управління діяльністю підприємства та пошук шляхів ефективної організації процесу бюджетування як інструменту фінансового контролінгу на підприємстві із застосуванням таких необхідних елементів управління, як мотивації персоналу та застосування методології KPI в управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У світовій практиці бюджетування визнано однією з найбільш ефективних управлінських технологій у системі менеджменту, основна мета якого – підвищення ефективності

виробничо-господарської діяльності підприємства в результаті цільової орієнтації та координації всіх подій, які охоплюють зміни оборотного капіталу і його джерел, а також підвищення гнучкості функціонування підприємства в умовах трансформації економічної системи.

На українських підприємствах практика бюджетного управління набуває все більшої популярності, хоча відсутнє будь-яке правове її оформлення як технології управління.

Як спосіб вирішення проблем фінансового характеру слід також звернути увагу на таке поняття, як «оперативний контролінг», який спрямований на інформаційне забезпечення та координацію інструментів прийняття поточних рішень.

Поточні рішення значною мірою зорієнтовані на оптимізацію залучення та використання всіх видів ресурсів. Для цього необхідно здійснювати оперативні розрахунки потреби у грошових коштах і планування джерел їх покриття, а також поточні розрахунки доходів і витрат за різними рівнями діяльності підприємства. Важливість оперативних розрахунків руху грошових коштів пояснюється тим, що матеріали фінансової звітності не дають достатньої інформації, необхідної для управління ліквідністю компанії [2].

Отже, оперативний контролінг включає у себе такі важливі інструменти, як розрахунок і планування фінансових результатів (доходів і витрат) та платоспроможність (грошових надходжень і видатків), які інтегруються в систему бюджетування. Основою оперативного контролінгу є оперативне планування (бюджетування) та бюджетний контроль. До типових методів оперативного контролінгу можна віднести:

- поточні розрахунки фінансових результатів у розрізі окремих продуктів, центрів відповідальності, підприємства у цілому;
- CVP-аналіз;
- аналіз чистих грошових потоків;
- ABC-аналіз;
- поточні інвестиційні розрахунки.

Комплексний підхід до трактування змісту поняття «бюджетування» знаходимо в роботі Д.М. Гладких, який розглядає його як частину управлінського обліку і розкриває значимість у багатьох сферах використання [4]:

- у фінансовому менеджменті – дає можливість заздалегідь сформулювати уявлення про структуру бізнесу організації, регулювати обсяг витрат у межах, що відповідають загальному припливу коштів;
- у сфері управління комерційною діяльністю – змушує керівника систематично займатися маркетингом для розроблення більш точних прогнозів та ідентифікувати найбільш доцільні й ефективні комерційні заходи;
- у сфері загального управління – чітко визначає місце кожної функції, дає змогу забезпечити належну координацію дій усіх служб, орієнтуючи їх на спільну діяльність для досягнення затверджених у бюджеті показників;
- у сфері управління витратами – сприяє більш ощадливому використанню ресурсів і пошуку шляхів зниження витрат.

Таким чином, внутрішньофірмове бюджетування – це не стільки інструмент, скільки управлінська технологія, яка передбачає підготовку, складання та затвердження системи пов'язаних між собою бюджетів, узгоджених за строками, мотивацію до їх виконання, контроль над реалізацією з подальшим регулюванням господарської діяльності підприємства чи коригуванням його цільових орієнтирів задля узгодження бюджетних (планових) показників із фактичними з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища.

Основою бюджетування, зокрема його якості та інформативності, є управлінський облік, що призначений для прийняття внутрішніх управлінських рішень.Нині в Україні використовується система Міжнародних стандартів фінансової звітності (надалі – МСФЗ), що викликана процесами глобалізації та необхідністю виходу компаній на світові фінансові ринки. Усі ці чинники вказують на актуальність проблеми дослідження взаємозв'язку між принципами бюджетування й принципами ведення управлінського обліку, який повинен ураховувати норми національного законодавства у сфері обліку й фінансової звітності та міжнародні стандарти обліку [1].

Таким чином, у системі бухгалтерського обліку виділяються статті, які дають можливість формувати управлінську звітність. Сьогодні розроблено на базі міжнародних стандартів та затверджено наказами Мінфіну 32 національних Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО).

Щодо підприємства АТ «Турбоатом», то слід зазначити, що воно використовує систему бюджетування, яка знаходиться на етапі впровадження.

Бюджетування на АТ «Турбоатом» зазвичай має таку послідовність:

- представлення відповідальним за бюджет особам основних положень бюджетної політики підприємства;
- визначення основних обмежувальних чинників;
- пояснення та підготовка бюджету кожного з департаментів;
- складання бюджетів;
- розгляд бюджетів сумісно з вищим керівництвом;
- аналіз розгляду бюджетів;
- затвердження бюджетів.

Основною ланкою бюджетування в АТ «Турбоатом» є операційні бюджети, які трансформують та формалізують кількісні показники у вартісні й характеризують перспективні надходження і використання фінансових ресурсів під-

приємства. На підставі операційних бюджетів розробляється основний та фінансові бюджети, в яких відображається і формалізується вплив прийнятих рішень у виробничій, комерційній, інвестиційній діяльності підприємства на його активи, фінансові ресурси й фінансову стійкість протягом бюджетного періоду [3].

За допомогою бюджетів дії різних департаментів погоджуються і зводяться в єдині. За відсутності загального управління кожен менеджер може приймати своє рішення, що може суперечити інтересам суб'єкта, тому мета створення бюджету – усунення протиріч на користь усього підприємства, а не окремих департаментів.

Важливим етапом у бюджетному процесі АТ «Турбоатом» є складання операційного бюджету. Його формують на основі планів реалізації, матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших планів, які відрізняються значним рівнем деталізації даних і мають вартісне вираження. Операційний бюджет має багатоступеневу структуру, оскільки для його формування необхідне узгодження бюджетів усіх департаментів нижчих рівнів.

Створення плану реалізації – початковий етап у формуванні операційного бюджету. У ньому відображено обсяги реалізації продукції у вартісному вираженні за покупцями та замовниками у цілому за рік.

Вихідною інформацією для створення плану реалізаціє є угоди на збут продукції, що укладаються за три-шість місяців до початку фінансового року.

Наступним складають план виробництва, який базується на даних плану реалізації та необхідної для забезпечення безперервного виробничого процесу запасу сировини.

План прямих матеріальних витрат формується на основі даних про обсяги виробництва, нормативи витрат сировини і матеріалів на одиницю виробленої продукції, цільові запаси сировини на початок та кінець періоду, ціни на сировину й матеріали.

План прямих витрат на оплату праці передбачає урахування витрат робочого часу, необхідного для забезпечення виконання плану виробництва, а також чисельності працюючих, планових ставок заробітної плати та можливих змін в оплаті праці [7].

На підставі бюджетів витрат та доходів розробляється бюджет фінансових результатів від операційної діяльності.

На кінець планування операційної діяльності підприємства розраховується чистий прибуток, ураховуючи всі податки та збори, понесені підприємством за період, який планується.

У Товаристві створено систему внутрішнього контролю, яка спрямована на забезпечення порядку здійснення і досягнення цілей внутрішнього контролю.

Метою запровадження системи внутрішнього контролю у Товаристві є створення внутрішнього механізму захисту від потенційних помилок, порушень, утрат та збитків для забезпечення надійності, законності, ефективності, а також безпеки діяльності Товариства у цілому.

Товариство забезпечує функціонування системи внутрішнього контролю шляхом:

- контролю посадових осіб органів Товариства над дотриманням законодавства України та актів внутрішнього регулювання Товариства;
- розподілу обов'язків під час здійснення діяльності Товариства;
- контролю над інформаційною безпекою та обміном інформацією;
- впровадження процедур внутрішнього контролю;
- проведення моніторингу системи внутрішнього контролю;
- впровадження процедур внутрішнього аудиту.

В АТ «Турбоатом» рішенням Наглядової ради Товариства створена та функціонує Служба внутрішнього аудиту, яка звітує перед Дирекцією та Наглядовою радою, а у своїй діяльності підконтрольна Наглядовій раді Товариства.

Проте можна виділити три основні недоліки діючої системи бюджетування:

- процес бюджетування займає багато часу та коштів;
- організація бюджетування не відповідає сучасним вимогам і потребам керівників та операційних менеджерів;
- зосередження великих масштабів маніпуляції даними звітності.

Упровадження ефективного бюджетного управління сприятиме вирішенню таких завдань АТ «Турбоатом»:

- започаткування ефективної системи фінансового управління;
- зростання інвестиційної привабливості процесу бюджетування;
- оптимізація доходів і витрат як у цілому по підприємству, так і по окремих його департаментах;
- створення нового формату звітності завдяки впровадженню сучасних інформаційних обслуговуючих систем;
- підвищення ефективності управління підприємством у цілому.

Ефективною технологією сполучення стратегічних і тактичних цілей діяльності підприємства, що працює у системі бюджетування, є збалансована система показників (BSC – Balanced Scorecard). BSC дає можливість підприємству узгоджено реалізовувати процеси стратегічного планування та створення річного бюджету.

Політика управління бізнесом, спрямована на досягнення багатовимірної мети, реалізується з використанням системи ключових показників ефективності (KPI – Key Performance Indicators), які розробляються для підприємства у цілому і кожного центру фінансової відповідальності (ЦФВ). Система KPI має деревоподібну струк-

туру і відповідає фінансовій структурі, на якій заснована система бюджетування [6].

Розглянемо АТ «Турбоатом». Тут стратегічні цілі відображено в системі KPI так:

- Збільшення економічної доданої вартості (блок «Фінанси»).
- Збільшення рентабельності продажів (блок «Клієнти»).
- Виконання графіків та кошторисів проєктно-конструкторських робіт (забезпечення ритмічності виробництва продукції енергетичного обладнання (блок «Бізнес-процеси»).
- Формування укомплектованого штату висококваліфікованих працівників (блок «Розвиток і навчання»).

Набір показників ефективності окремих ЦФО істотно залежить від ролі цього центру відповідальності в системі управління і від виконуваних ним функцій. Для прикладу представлений фрагмент системи ключових показників ефективності АТ «Турбоатом»:

- економічна додана вартість;
- рентабельність активів (ROA) – відношення прибутку до оподаткування до середньої величини активів;
- рентабельність інвестицій (ROI) – відношення чистого прибутку до інвестицій;
- частка управлінських витрат у виручці – відношення управлінських витрат до виручки;
- виконання плану продажів продукції підприємств енергоіндустрії – відношення фактичної виручки звітного періоду до планової, виражене у відсотках;
- відхилення фактичних управлінських витрат від бюджету;
- продуктивність праці (виробіток на одного працюючого) робочих цеху – відношення обсягу виробленої продукції до середньооблікової чисельності робітників цеху.

Уведення контрольних показників дає змогу управляти центрами фінансової відповідальності, встановлюючи ліміти, нормативні значення або граничні межі прийнятих показників (наприклад, ліміт витрат на мобільний зв'язок).

Чимала кількість закордонних компаній для поліпшення системи управління почала переходити на стратегічно орієнтовану безбюджетну модель планування.

Безбюджетна модель (BBM – Beyond Budgeting Model) – альтернатива класичному бюджетуванню в теорії і практиці, яка є результатом роботи круглого столу «За межами бюджетування» (BBRT – Beyond Budgeting Round Table) в рамках консорціуму CAM–I (Consortium for Advanced Manufacturing International).

Основні принципи безбюджетної моделі наведено на рис. 1 [8].

Модель Beyond Budgeting дає значно більше, ніж чисто контрольні функції, це більш глобальна управлінська концепція. Ковзаючі прогнози, гнучкі операційні плани, безперервний моніторинг виконання – це інструменти контролю, що підтримують її.

Тому Beyond Budgeting представляє радикальний підхід, упровадження якого вимагає участі й підтримки всієї команди управлінців. Якщо підприємство бажає бути успішним, воно повинне створити проєктну команду, що включає у себе фінансових фахівців, менеджерів із персоналу, IT-експертів.

Як приклад на рис. 2 наведено модель організації Beyond Budgeting на великому данському хімічному концерні Borealis, де здійснено чітке розмежування функцій прогнозування, оцінювання результатів діяльності та системи стимулювання, які за класичного бюджетування інтегровані в єдине ціле [8].

Попри всі переваги, які надає модель Beyond Budgeting, традиційна система бюджетування використовується все ж таки майже у 90% випадків. Доречно зазначити, що дана модель, як правило, використовується більше масштабними підприємствами. Щодо АТ «Турбоатом», спираючись на те, що підприємство здебільшого надає свою фінансову звітність невчасно,

Рис. 1. Основні принципи Beyond Budgeting

Рис. 2. Схема без бюджетної моделі Beyond Budgeting

переходити на безбюджетну модель підприємству ще рано, але в майбутньому можливо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, найцінніше, що дає підприємству бюджетування, – це координація всіх боків діяльності, зусиль усіх підрозділів на досягнення кінцевого результату і, як наслідок, підвищення ефективності та фінансової стійкості. Інакше кажучи, призначення бюджетування невиправдано звужується. Однак вигоди якісного складання бюджетів у повному обсязі та контролю над їх виконанням цілком окупають витрати на їх упровадження і розроблення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біломістна І.І. Визначення мінімального рівня фінансової безпеки підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 1. 61 с.

2. Біломістна І.І. Фінансовий контролінг як система ефективного управління діяльністю підприємства. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України»*. 2014. № 19. 64 с.

3. Колісник М.В. Бюджетування як шлях до ефективного управління. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. 2015. 372 с.

4. Лісовська О.Л. Бюджетування в системі ефективного управління підприємством. *Економіка та підприємництво*. 2015. № 20. С. 283.

5. Проць Н.В. Особливості концепції без бюджетної діяльності Beyond Budgeting. *Ринок цінних паперів України*. 2013. 83 с.

6. Проць Н.В. Особливості концепцій бюджетування та їх класифікація. *Інвестиції: практика та досвід.* 2014. № 11–12. 125 с.

7. Свистун Л.А. Перспективи використання сучасних інформаційних технологій при здійсненні фінансового планування на підприємстві. *Економіка і регіон*. 2016. № 3. С. 13.

8. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2018. С. 20.

REFERENCES:

1. Belomistna I.I., L.V. Adakhovskaya (2015) Vyznachennia minimalnoho rivnia finansovoi bezpeky pidpryiemstva [Determination of the minimum level of financial security of the enterprise] *Sustainable Economic Developmen,* vol.1, pp.61-68.

2. Belomistna, I.I., A.S Fesenko (2014) Finansovyi kontrolinh yak systema efektyvnoho upravlinnia diialnistiu pidpryiemstva [Financial controlling as a system of effective management of the enterprise activity]. *Bulletin of the Bank of Ukraine National Bank of Ukraine* vol. 1, no. 19, pp. 64-69.

3. Wheelwright MV, Baly V.O. (2015) Biudzhetuvannia yak shliakh do efektyvnoho upravlinnia [Budgeting as a Way to Effective Governance]. Bulletin of Mykolaiv National University named after VA Sukhomlinsky, vol. 7, pp. 372–375

4. Lisovskaya A. L., Usherenko S.V. (2015) Biudzhetuvannia v systemi efektyvnoho upravlinnia pidpryiemstvom [Budgeting in the system of effective enterprise management]. *Economics and Entrepreneurship: Coll. of sciences. Works of young scientists and graduate students,* vol.20, pp. 283-290.

5. Prots N.V. (2013) Osoblyvosti kontseptsii bez biudzhetnoi diialnosti “Beyond Budgeting [Features of the concept without budget activity “Beyond Budgeting”]. *Securities market of Ukraine*, vol. 11-12, pp. 83-88.

6. Prots N.V. (2014) Osoblyvosti kontseptsii biudzhetuvannia ta yikh klasyfikatsiia [Features of budgeting concepts and their classification]. *Investments: practice and experience*, vol.15, pp. 125-132.

7. Svistun L.A. (2016) Perspektyvy vykorystannia suchasnykh informatsiinykh tekhnolohii pry zdiisnenni finansovoho planuvannia na pidpryiemstvi [Perspectives of the use of modern information technologies in the implementation of financial planning at the enterprise]. *Economy and region*, vol 3, pp. 13-21.

8. Tereshenko O.O. Upravlinnia finansovoiu sanatsiieiu pidpryiemstv [Management of financial rehabilitation of enterprises]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)

УДК 330.341.1
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-17

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: РИЗИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

INNOVATIVE MODEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT: RISKS AND PROSPECTS

Гончаренко О.Г.
доктор економічних наук, професор,
начальник кафедри економіки та соціальних дисциплін,
Академія державної пенітенціарної служби

Сіренко К.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних дисциплін,
Академія державної пенітенціарної служби

Goncharenko Oksana
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Economics and Social Sciences,
State Penitentiary Service Academy

Sirenko Kristina
Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor of the Department of Economics and Social Sciences,
State Penitentiary Service Academy

У статті розглянуто національну інноваційну систему як поєднання підсистеми державного управління і підтримки інноваційної діяльності; інституційної підсистеми, яка охоплює «науку – освоєння – виробництво», підготовку кадрів; підсистему фінансово-кредитних інституцій, які забезпечують інноваційно-інвестиційну діяльність фінансовими ресурсами; підсистему маркетингових інституцій, які виконують роль просування інноваційної продукції до споживачів, визначають майбутні потреби і попит. Проведено аналіз та оцінку основних показників інноваційного розвитку промисловості України. Досліджено тенденцію зниження показників, які характеризують інноваційну діяльність. Особливу увагу звернули на скорочення питомої ваги науково-дослідних розробок у структурі валового внутрішнього продукту. Держава практично відійшла від фінансового та стимулюючого впливу на ці процеси. Як наслідок, втрачається галузевий сектор науки. Виробництво не зацікавлене у нових досягненнях. В економіці України склалися вкрай несприятливі умови не лише для самої винахідницької діяльності, а і для використання винаходів. Винахідництво і раціоналізаторство втратили характер масового руху, що ускладнює розбудову економіки на інноваційній основі. Запропоновано комплекс заходів щодо вдосконалення державної інноваційної політики.

Ключові слова: *інноваційна модель, національна інноваційна система, інновації, інноваційна діяльність, фінансування, науково-дослідні розробки.*

В статье рассмотрена национальная инновационная система как сочетание подсистемы государственного управления и поддержки инновационной деятельности; институциональной подсистемы, которая охватывает «науку – освоение – производство», подготовку кадров; подсистему финансово-кредитных институтов, которые обеспечивают инновационно-инвестиционную деятельность финансовыми ресурсами; подсистему маркетинговых институтов, которые выполняют роль продвижения инновационной продукции к потребителям, определяют будущие потребности и спрос. Проведен анализ и оценка основных показателей инновационного развития промышленности Украины. Исследована тенденция снижения показателей, характеризующих инновационную деятельность. Особое внимание обратили на сокращение удельного веса научно-исследовательских разработок в структуре валового внутреннего продукта. Государство практически отошло от финансового и стимулирующего влияния на эти процессы. Как следствие, теряется отраслевой сектор науки. Производство не заинтересова-

но в новых достижениях. В экономике Украины сложились крайне неблагоприятные условия не только для самой изобретательской деятельности, но и для использования изобретений. Изобретательство и рационализаторство потеряли характер массового движения, что затрудняет развитие экономики на инновационной основе. Предложен комплекс направлений по совершенствованию государственной инновационной политики.

Ключевые слова: *инновационная модель, национальная инновационная система, инновации, инновационная деятельность, финансирование, научно-исследовательские разработки.*

Today, issues of ensuring the competitiveness of the national economy are actualized, which is why competitive advantages in the economic, political and social spheres are achieved through the active use of innovative products that result from the functioning of national innovation systems. The article considers the national innovation system as a combination of the subsystem of public administration and support of innovative activity; institutional subsystem covering "science – development – production", training; subsystem of financial and credit institutions providing innovation and investment activity with financial resources; the subsystem of marketing institutions that play the role of promoting innovative products to consumers determines future needs and demand. The analysis and evaluation of the main indices of innovative development of the industry of Ukraine is carried out. The tendency of decrease of the indicators characterizing innovative activity is investigated. Particular attention was paid to reducing the share of R&D in the structure of gross domestic product. A state that has practically shied away from its financial and stimulating influence on these processes. As a consequence, the industry sector of science is lost. Manufacturing is not interested in new developments. The economy of Ukraine has extremely unfavorable conditions not only for the invention itself, but also for the use of inventions. Invention and innovation have lost the character of mass movement, which complicates the development of an economy on an innovative basis. A set of measures to improve the state innovation policy is proposed. At the same time, there are risks associated with the prospects of consistent implementation of these areas of public innovation policy. The main ones are: the high share of the branches of the fourth technological institution, which take over the financial resources, which impedes the structural restructuring of the economy; lack of effective demand for enterprise innovation as a result of lower labor costs; dispersion of intellectual potential, migration of highly qualified specialists abroad due to limited creative potential and others. Mitigating the negative impact of these risks should be an integral part of national innovation policy, and its effectiveness should be assessed taking into account their elimination.

Key words: *innovation model, national innovation system, innovation, innovation, financing, research and development.*

Активне входження України в глобалізований економічний простір, бажання зайняти достойне місце в ЄС актуалізують питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Тенденції розвитку світової економіки свідчать, що конкурентні переваги в економічній, політичній, соціальній сферах досягаються завдяки активному використанню інноваційних продуктів, які є результатом функціонування національних інноваційних систем. Йдеться не про окремі науково-технічні досягнення в різних сферах життєдіяльності країни, а про формування інноваційної моделі економіки, джерелом розвитку якої є матеріалізація досягнень науково-технічного прогресу, постійне підвищення якості людського капіталу, збереження навколишнього природного середовища. У цьому контексті Україна повинна визначитися з пріоритетами свого розвитку.

Необхідні передумови для інноваційної моделі розвитку економіки виникають у процесі функціонування національних інноваційних систем (НІС). Оскільки всяка система структурована і включає сукупність певних підсистем, то НІС можна розглядати як поєднання підсистеми державного управління і підтримки інноваційної діяльності; інституційної підсистеми, яка охоплює «науку – освоєння – виробництво», підготовку кадрів; підсистему фінансово-кредитних інституцій, які забезпечують інноваційно-інвестиційну діяльність фінансовими ресурсами; підсистему маркетингових інституцій, які виконують роль просування інноваційної продукції до споживачів, визначають майбутні потреби і попит.

Таким чином, НІС – це комплекс інституційних структур, спрямований на ефективне використання наукового, виробничого, інноваційно-інвестиційного потенціалу країни, об'єднаних механізмами державної підтримки, сприяння підприємницьким ініціативам із метою розгортання інноваційних процесів у всіх сферах суспільства [1, с. 174].

Слід відмітити, що на вищому рівні керівництва країною є розуміння важливості створення засад для інноваційної моделі розвитку економіки, розбудови національної інноваційної системи. У Законі України «Про національну безпеку України» від 21.06.2018 р. № 2469-VIII вказувалося, що хронічне технологічне відставання України від розвинених країн, стримування розвитку внутрішнього ринку високотехнологічної продукції становить загрозу національним інтересам і національній безпеці України у науково-технологічній сфері. Однак серйозних кроків в цьому напрямі раніше не здійснювалося. Навіть законодавчі акти в частині фінансової підтримки інноваційної діяльності не спрацьовували.

За роки незалежності рівень розвитку інноваційної діяльності в Україні суттєво знизився і продовжує погіршуватися. Інноваційна активність підприємств у три-два рази нижча, ніж у країнах Європейського Союзу. Україна практично перетворюється в постачальника на зовнішні ринки сировинних ресурсів та виробів із незначною доданою вартістю. Вона втрачає свої позиції у виробництві наукоємної продукції. Про це свідчать статистичні показники розвитку країни. Валове нагромадження основного капіталу в Україні в 2019 році зменшилося до 20% [2, с. 35]. Стрімко зростає імпорт засобів виробництва, який досяг понад 60% валового нагромадження основного капіталу. Це удвічі вище, ніж у розвинених країнах. Індикатор інноваційної модернізації України – частка доданої вартості переробної промисловості у ВВП – за підсумками 2018 року знизилася до 14%, що відповідає показнику Республіки Корея шістдесятих років минулого століття.

Згідно з даними табл. 1 спостерігається тенденція зниження показників, які характеризують інноваційну діяльність.

Особливу увагу необхідно звернути на скорочення питомої ваги НДР у ВВП з 1,16% до 0,47% [3], оскільки це звужує перспективні можливості галузей промисловості щодо освоєння виробництва нових зразків продукції, конкурентоспроможних на зовнішніх ринках. Як наслідок, у 2017 році спостерігається найнижче значення показника питомої ваги інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції – 0,45%. За даними 2017 р., частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,06% [4]. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,4%, Австрії – 3,16%, Данії – 3,05%, Німеччині – 3,02%, Фінляндії – 2,76%, Бельгії – 2,58%, Франції – 2,19%; меншою – у Румунії, Латвії, Мальти, Кіпру та Болгарії (від 0,5% до 0,75%). У 2018 р. 22,4% загального обсягу витрат були спрямовані на виконання фундаментальних наукових досліджень, які на 91,9% профінансовано за рахунок коштів бюджету [4].

На жаль, основним джерелом фінансування витрат на інновації у 2018 році залишаються власні кошти підприємств – 10 742 млн грн, або 88,1% загального обсягу витрат [5, с. 98]. Держава практично відійшла від фінансового та стимулюючого впливу на ці процеси. Як наслідок, втрачається галузевий сектор науки.

Таблиця 1

Динаміка основних показників інноваційного розвитку промисловості України [3]

Рік	Питома вага виконаних наукових і науково-дослідних робіт у ВВП, %	Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств	Частка кількості підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств, %	Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, %	Витрати на інновації, млн. грн
2000	1,16	18,0	14,8	9,4	1757,1
2001	1,11	16,5	14,3	6,8	1971,4
2002	1,11	18,0	14,6	7,0	3013,8
2003	1,24	15,1	11,5	5,6	3059,8
2004	1,19	13,7	10,0	5,8	4534,6
2005	1,09	11,9	8,2	6,5	5751,6
2006	0,98	11,2	10,0	6,7	6160,0
2007	0,93	14,2	11,5	6,7	10821,0
2008	0,90	13,0	10,8	5,9	11994,2
2009	0,95	12,8	10,7	4,8	7949,9
2010	0,90	13,8	11,5	3,8	8045,5
2011	0,79	16,2	12,8	3,8	14333,9
2012	0,80	17,4	13,6	3,3	11480,6
2013	0,81	16,8	13,6	3,3	9562,6
2014	0,70	16,1	12,1	2,5	7695,9
2015	0,68	17,3	15,2	1,4	13813,7
2016	0,50	18,9	16,6	… [4]	23229,5
2017	0,45	16,2	14,3	0,7	9117,5
2018	0,47	16,4	15,6	0,8	12180,1

Виробництво не зацікавлене у нових досягненнях. Відсутнє базове фінансування вишівської науки [5, с. 99].

Водночас Україна входить до вісімки країн світу, які спроможні забезпечити повний цикл проектування та виробництва авіакосмічної техніки, до п'ятірки країн світу з повним циклом виробництва танків та до десятки найбільших суднобудівних країн світу. У нашій країні розвинуті високотехнологічні галузі промисловості, зокрема виробництво важкого машинобудування, енергетичного устаткування, приладобудування та медичної техніки, за якими подається найбільша кількість заявок на патенти.

Україна поки що зберігає інтелектуальний потенціал, який здатний до генерації наукових ідей світового рівня, має визнані у світі наукові школи з математики, інформатики, фізики, хімії, медицини, ядерної фізики, радіоелектроніки, біотехнології, розроблення нових матеріалів, інформаційних технологій, засобів зв'язку та телекомунікацій тощо. Отже, Україна має реальні потенційні можливості (ресурсні, кадрові) для виходу на інноваційну модель розвитку та побудови потужної національної інноваційної системи.

Однак за останні роки, закріпивши на законодавчому рівні та декларуючи курс на євроінтеграцію, державна влада практично відійшла від основних принципів розвитку ЄС, що задекларовані Лісабонською стратегією та розвинені у Стратегії Європа 2020 – ініціатива Інноваційний союз, Дублінській декларації 2013 року.

Як наслідок, у 2017 році наукоємність ВВП становила всього 0,47%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету 0,02%. У 2018 році бюджетні витрати на наукові дослідження були на рівні 0,05% ВВП, що майже у десять разів нижче показника, передбаченого Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [6, с. 498].

Для прикладу, у Європейському співтоваристві частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки постійно зростає. За даними 2018 року наукоємність ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03% [6, с. 499].

Світовий досвід свідчить, що особливу роль у функціонуванні національної інноваційної системи (далі – НІС) відіграє держава. Для країн із перехідною економікою та країн, що розвиваються, її роль у регулюванні інноваційних процесів значно зростає. Питання розбудови Національної інноваційної системи як комплексної системи розвитку інноваційного процесу в Україні, розглядалися на парламентських слуханнях у 2007 році. У подальшому вони обговорювалися на парламентських слуханнях «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації» у 2009 році. Кабінетом Міністрів України було схвалено Концепцію розвитку національної інноваційної системи на 2009–2013 роки. Це був період найбільшого прояву розуміння необхідності існування такої системи в Україні.

Починаючи з 2010 року державними органами стали ухвалюватися закони та нормативно-правові акти, якими відкрито гальмувалися не тільки процеси інноваційного спрямування, але й розвитку науки і освіти. Шляхом внесення змін і призупинення чинних норм законів, законодавство в інноваційній сфері стало втрачати регулюючу роль держави та стимулюючі чинники розвитку інновацій. Було зупинено реалізацію Законів України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про загальнодержавну комплексну програму високих наукомістких технологій», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», стримується реалізація Законів України «Про наукові парки», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». Скасовано більшість державних цільових науково-технічних програм, у тому числі щодо розвитку інноваційної інфраструктури.

Саме відсутність дієвої стратегії розвитку економіки України на базі знань призводить до поступової втрати сфери наукових досліджень і розробок, можливості оперативно впроваджувати їхні результати в реальний сектор економіки, реагувати на світові науково-технологічні виклики та ефективно використовувати світові розробки у національних інтересах, що підтверджує стан діяльності у сфері охорони промислової власності. В економіці України склалися вкрай несприятливі умови не лише для самої винахідницької діяльності, а і для використання винаходів. Винахідництво і раціоналізаторство втратили характер масового руху, що ускладнює розбудову економіки на інноваційній основі. Про низьку ефективність винахідницької діяльності в Україні, що становить загрозу економічній безпеці держави, свідчать, зокрема, такі дані: у 2018 р. національними заявниками було подано близько 13 тисяч заявок на винаходи і корисні моделі. Водночас через несплату зборів за підтримання чинності патентів на винаходи і корисні моделі втратило чинність 9,8 тисяч патентів національних власників (75%) [7, с. 57]. При цьому середній термін розгляду заявок на винаходи до видачі патенту становить близько двох років.

В Україні відсутня система економічних стимулів (податкових, кредитних, страхових) щодо створення та комерціалізації об'єктів права промислової власності з метою формування цивілізованого ринку цих об'єктів. Зокрема, не визначені мінімальні ставки винагороди винахідникам, авторам за використання об'єктів патентного права, не запроваджені механізми державної підтримки зарубіжного патентування винаходів, створених за рахунок бюджетних коштів; відсутня методика визначення розміру

шкоди, завданої порушенням прав на об'єкти промислової власності.

Значна частина потенційно значимих винаходів, отриманих українськими винахідниками, заявляються напряму в патентні відомства зарубіжних країн без подання попередньо заявки в патентне відомство України. Несанкціонований виток винаходів, так звана «патентна міграція», з України зростає. Рівень (патентів-втікачів) становить 10–12% щорічного обсягу патентування. Найбільш активні сектори міграції – медичні препарати, IT-технології (системи та обладнання), фармакологія. Розширюється географія міграції: Російська Федерація, (51%), США (11%), Південна Корея (9%), Тайвань (3%), Німеччина (2%) [7, с. 58].

Уряди України, особливо останні роки, втрачають менеджерські функції щодо розвитку промисловості, виробництва та економіки загалом на інноваційній основі. Відсутні прогнозні показники економічного і соціального розвитку України на середньо- та короткостроковий періоди, прогнози розвитку окремих галузей економіки на середньостроковий період, як то передбачено Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України». У результаті на рівні галузей промисловості «консервуються» ті ж самі проблеми.

Державна інноваційна політика повинна містити комплекс заходів, спрямованих на:

– створення сприятливого середовища як на мікро-, так і на макрорівні для залучення інвестицій у розвиток науково-технічної діяльності;

– державне фінансування фундаментальної, прикладної науки, освіти на рівні стандартів, передбачених законодавчими актами;

– створення сучасної інфраструктури та приєднання її до світової інфраструктури бізнесу;

– гнучке використання оподаткування для стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності;

– вдосконалення правового захисту прав інтелектуальної власності, прав промислової власності;

– правове забезпечення інноваційної діяльності;

– інституціональне забезпечення шляхом формування організаційних структур на всіх рівнях управління (фонди, фінансові посередники, венчурні компанії, технопарки, технополіси, асоціації та інші об'єднання інноваційних підприємств і організацій), які б виконували функції державного, галузевого, регіонального управління інноваційною діяльністю, фінансового забезпечення розроблення і впровадження, стандартизації і сертифікації інноваційної продукції [1, с. 184].

Водночас є ризики, пов'язані з перспективами послідовної реалізації означених напрямів державної інноваційної політики. До них можна віднести:

– високу питому вагу галузей четвертого технологічного укладу, які перебирають на себе фінансові ресурси, що стримує структурну перебудову економіки;

– відсутність платоспроможного попиту на інновації з боку підприємств у результаті заниження вартості робочої сили;

– розпорошення інтелектуального потенціалу, міграція висококваліфікованих фахівців за кордон через обмежені можливості реалізації творчого потенціалу;

– уповільнення соціального прогресу в результаті масового зубожіння населення, обмеженого доступу до якісних послуг освіти, охорони здоров'я, культури тощо;

– безсистемність формування нормативно-правової бази, що знижує дієвість державного регулювання інноваційної сфери діяльності.

Пом'якшення негативного впливу цих ризиків повинно бути невід'ємною складовою частиною державної інноваційної політики, а оцінка її ефективності повинна здійснюватися з урахуванням їх нівелювання.

Висновок. Розвиток інноваційного потенціалу підприємств України може здійснюватися різними шляхами: проведенням НДДКР, що дають змогу прискорено оновлювати номенклатуру й асортимент продукції і за рахунок цього збільшувати споживчий ефект, пов'язаний із якісними параметрами продукції; придбанням ноу-хау, патентів і ліцензій; створенням венчурних підприємств або підрозділів для розробок і комерціалізації нововведень; створенням спільних інноваційних підприємств; поглинанням підприємств, які володіють новими технологіями тощо.

Ефективна реалізація потенціалу залежить як від стану кожної з його складових частин, так і їхньої взаємодії. Саме збалансованість складників загального потенціалу є основною умовою його ефективної реалізації.

Особливі завдання щодо розвитку НІС України постають у зв'язку із поступовою реалізацією програм міжнародного співробітництва, насамперед – Угоди про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншого боку, зокрема активізації участі у формуванні єдиного європейського наукового простору та інноваційного союзу із виконання зобов'язань України у Рамковій програмі Європейського Союзу з наукових досліджень та інновацій «Горизонт 2020».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сіренко К.Ю., Коваленко Л.О. Інноваційна модель розвитку як пріоритет забезпечення конкурентоспроможності країни у глобалізованому світі. Інноваційно-інвестиційні засади стійкого розвитку базових галузей національного господарства : колективна монографія / за заг. ред. В. П. Ільчука. Чернігів: Чернігів. нац. технол. ун-т, 2016. 396 с. С. 174–185.

2. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. К.: УкрІНТЕІ, 2019. 80 с.

3. Наукова та інноваційна діяльність України за 2018 рік. *Державна служба статистики України*: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/zb_nauka_2018.pdf (дата звернення: 30.10.2019).

4. Економічна статистика / Наука, технології та інновації. *Державна служба статистики України*: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 30.10.2019).

5. Сіренко К.Ю. Фінансування наукової та науково-технічної діяльності як ефективний важіль підвищення конкурентоспроможності країни, вітчизняний та зарубіжний досвід. *Приазовський економічний вісник: електронне фахове видання*. 2018. № 5 (10). С. 97–103 URL: http://pev.kpu.zp.ua/ (дата звернення: 24.02.2018).

6. Goncharenko O., Tohochynskyi O., Sirenko K., Chebonenko S., Tretiak H. Innovative performance as precondition of sustainable and secure development. *Journal of security and sustainability issues. International Entrepreneurial Perspectives and Innovative Outcomes.* 2019. March. Vol. 8, № 3. P. 497–512.

7. Кулицький С. Економіка України у 2019 р.: загрози, ризики, прогнози. Україна: події, факти, коментарі. *Центр досліджень соціальних комунікацій.* 2019. № 1. С. 56–69.

REFERENCES:

1. Sirenko K.Iu., Kovalenko L.O. (2016) Innovatsiina model rozvytku yak priorytet zabezpechennia konkurentospromozhnosti krainy u hlobalizovanomu sviti Innovative development model as a priority for ensuring the country's competitiveness in a globalized world. Innovatsiino-investytsiini zasady stiikoho rozvytku bazovykh haluzei natsionalnoho hospodarstva *[Innovation and investment principles of sustainable development of basic industries of the national economy]:* kolektyvna monohrafiia / za zah. red. V. P. Ilchuka. Chernihiv: Chernihiv. nats. tekhnol. un-t, pp. 174–185.

2. Pysarenko T.V., Kvasha T.K. (2019) *Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnolohii v Ukraini u 2018 rotsi: analitychna dovidka* [State of Innovation and Technology Transfer Activity in Ukraine in 2018: analytical Reference]. K.: UkrINTEI, (in Ukrainian).

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy za 2018 rik* [Scientific and innovative activity of Ukraine for 2018]: veb-sait.URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019_nauka_2018.pdf (accessed 30.10.2019).

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) *Ekonomichna statystyka / Nauka, tekhnolohii ta innovatsii* [Economic Statistics / Science, Technology and Innovation]: veb-sait.URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 30.10.2019).

5. Sirenko K.Yu. (2018) Finansuvannia naukovoi ta naukovo-tekhnichnoi diialnosti yak efektyvnyi vazhil pidvyshchennia konkurentospromozhnosti krainy, vitchyznianyi ta zarubizhnyi dosvid [Financing of scientific and technical activities as an effective lever for improving the competitiveness of the country, domestic and foreign experience]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk: elektronne fakhove vydannia,* no. 5 (10). pp. 97–103.

6. Goncharenko O., Tohochynskyi O., Sirenko K., Chebonenko S., Tretiak H. (2019) Innovative performance as precondition of sustainable and secure development. *Journal of security and sustainability issues. International Entrepreneurial Perspectives and Innovative Outcomes,* vol. 8, no. 3, pp. 497–512.

7. Kulytskyi S. (2019) Ekonomika Ukrainy u 2019 r.: zahrozy, ryzyky, prohnozy. Ukraina: podii, fakty, komentari [Ukrainian economy in 2019: threats, risks, forecasts. Ukraine: events, facts, comments]. *Tsentr doslidzhen sotsialnykh komunikatsii,* no. 1, pp. 56–69.

УДК 339.138
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-18

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ У МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

INNOVATIVE APPROACHES AT LOGISTICS MARKET OF TRANSPORT SERVISES IN UKRAINE

Гурч Л.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри транспортних систем
та безпеки дорожнього руху,
Національний транспортний університет

Мітченко Г.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національний транспортний університет

Gurch Ludmila
Candidate of Economics Science, Docent
Associate Professor, Department
of Transport Systems and Road Safety,
National Transport University

Minchenko Galina
Candidate of Economics Science, Docent
Associate Professor, Department of Managment,
National Transport University

В умовах глобалізації відбувається постійне посилення конкуренції. Саме через це виникає необхідність активізації й пошуку шляхів інноваційного розвитку маркетингу та комунікаційної підтримки транспортних послуг на інноваційній основі. Вищезазначене зумовлює актуальність теми дослідження. Й. Шумпетер (1883 – 1950 рр.) визначає зміст інновації як «введення нового товару, впровадження нової технології виробництва, відкриття нового ринку, освоєння нового джерела сировини та напівфабрикатів, впровадження нової організаційної структури у будь-якій галузі» [15]. Серед проблем, які суттєво впливають на ефективність інноваційної діяльності, а отже, і на розвиток ринку інноваційних товарів, виділено: на загальнодержавному рівні – відсутність адекватної вимогам і викликам часу, реалістичної, економічно та ресурсно- обґрунтованої стратегії інноваційного розвитку країни; досить суперечливе розуміння специфіки та закономірностей інноваційної діяльності в законодавчій і виконавчій гілках влади. Інноваційна політика – це процес пошуку ідеї та створення нового товару з урахуванням потреб споживачів, вихід нового товару на ринок, спостереження за його поведінкою на ринку.

Ключові слова: *інноваційна політика, потреби, інноваційний маркетинг, транспортне обслуговування, автомобільні перевезення, інноваційна політика, потреби, інноваційний маркетинг, принципи інноваційного маркетингу, стратегічних маркетингових досліджень.*

В условиях глобализации происходит постоянное усиление конкуренции. Именно поэтому возникает необходимость активизации и поиска путей инновационного развития маркетинга и коммуникационной поддержки транспортных услуг на инновационной основе. Вышеупомянутое обусловливает актуальность темы исследования. Й. Шумпетер (1883–1950 гг.) определяет содержание инновации как «введение нового товара, внедрение новой технологии производства, открытие нового рынка, освоение нового источника сырья и полуфабрикатов, внедрение новой организационной структуры в любой отрасли» [15]. Среди проблем, которые существенно влияют на эффективность инновационной деятельности, а следовательно, и на развитие рынка инновационных товаров, выделено: на общегосударственном уровне – отсутствие адекватной требованиям и вызовам времени, реалистической, экономически и ресурсно-обоснованной стратегии инновационного развития страны; достаточно противоречивое понимание

специфики и закономерностей инновационной деятельности в законодательной и исполнительной ветвях власти. Инновационная политика – это процесс поиска идеи и создания нового товара с учетом потребностей потребителей, выход нового товара на рынок, наблюдение за его поведением на рынке.

Ключевые слова: *инновационная политика, потребности, инновационный маркетинг, транспортное обслуживание, автомобильные перевозки, инновационная политика, потребности, инновационный маркетинг, принципы инновационного маркетинга, стратегических маркетинговых исследований.*

In today's environment, quality customer service has become a priority in the process of providing transportation services. Improving the quality of road transport in the transport system is one of the most important areas of operation and development of transport. The quality of road transport is a complex concept that is constantly evolving and improving. Global trends show that the quality of transport services must meet the needs and expectations of consumers. The relationship between marketing and innovation in enterprise development is characterized. The stages of marketing of innovations and their value for introduction of innovations in the enterprise are considered. Implementation of marketing innovations for Ukrainian enterprises is analyzed. The stages of marketing of innovations and their value for introduction of innovations in the enterprise are considered. Implementation of marketing innovations for Ukrainian enterprises is analyzed. The purpose of the article is to systematize scientific approaches to defining the concept of "marketing innovation", to explore the relationship of marketing and innovation in the enterprise, to analyze the impact of marketing innovation on the development of businesses and the economy as a whole. Therefore, marketing innovations remain the main determinants of enterprise competitiveness. The ability to discover something new in the familiar, to open its perspective, to quickly introduce into the activity of enterprises – these are the main tasks facing the heads of companies and organizations. Identifying promising areas of the marketing innovation process, shaping an environment that is susceptible to innovation, coordinating efforts are the essence of a system of market activity management. And comprehensive realization of marketing innovation potential on the scale of Ukraine will ensure its competitiveness in the world market and socio-economic growth. Summarizing the above indicates that the innovation activity of enterprises requires appropriate marketing support. With the help of innovative marketing tools determine the perspective directions of bringing the potential of the company in compliance with the constantly changing environment (strategic aspect of innovation marketing). That is directions of creation and introduction of innovations (new products, technologies of their production, management methods, etc.) which allow to adapt the activity of the enterprise to changes of conditions of external macro- and microenvironment.

Key words: *innovation policy, needs, innovative marketing, transport service, car passenger transportation, innovation policy, needs, innovative marketing, principles of innovative marketing, strategic marketing research.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах якісне обслуговування клієнтів стало пріоритетним напрямом у процесі надання транспортних послуг. Підвищення якості автомобільних перевезень у системі транспорту – один із найважливіших напрямів функціонування та розвитку транспорту. Якість автомобільних перевезень – поняття комплексне, яке постійно розвивається та удосконалюється. Світові тенденції свідчать, що якість транспортних послуг повинна забезпечувати потреби й очікування споживачів. Головними проблемами, які стримують інноваційний розвиток підприємств транспортної галузі, є недостатнє оновлення основних фондів транспорту; повільне вдосконалення транспортних технологій та недостатня їх пов'язаність із виробничими, торговельними, складськими та митними технологіями; низький рівень інформатизації транспортного процесу; недостатня ефективність фінансово-економічних механізмів, що стимулюють надання інвестицій на розвиток транспорту. Дуже гострою проблемою для всіх міжнародних перевізників є зменшення обсягів замовлень на перевезення і, як наслідок, зниження прибутків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема маркетингового забезпечення методичних та теоретико-методологічних підходів інноваційної діяльності досліджувалася багатьма зарубіжними і вітчизняними науковцями. Основні аспекти маркетингу інновацій викладено у працях Ф. Котлера [7]. Серед фахівців, які в своїх працях виділяють маркетинг як один із найважливіших факторів успіху інноваційної діяльності: Л.В. Балабанова [2], Н.С. Ілляшенко [3], С.М. Ілляшенко [4,5], М.П. Йохн, В.В. Стадник [10], П.Н. Завлін, А.В. Василев [12], Й.А. Шумпетер [15], Ю.В. Каракай [6] та ін. Ними опрацьовані проблеми маркетингу в просуванні інноваційних товарів, методологічні та теоретико-методичні засади маркетингу інновацій та інноваційного маркетингу. Проте прикладні аспекти застосування методів та інструментів маркетингу інновацій, а також інноваційних інструментів маркетингу в інноваційній діяльності на ринку транспортних послуг залишилися не досить дослідженими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання інноваційних підходів у маркетингу на ринку транспортних послуг України, на наш погляд, вивчене не досить. З економічної позиції важливою для вчених є проблема передбачення стратегічних напрямів інноваційного розвитку підприємства, основ товарної інвестиційної політики організації в управлінні асортиментом та технологічним розвитком підприємства, оцінки ринкової адекватності продуктових інновацій тощо. Ефектив-

ність маркетингу інновацій не є залежною тільки від таких складників, як новизна, технічна спроможність та економічна доцільність інновації. Управлінські рішення та маркетингові зусилля на оперативному рівні, пов'язані з формуванням первинного попиту й управління стратегіями просування товарних інновацій на ринок, тісно пов'язані із соціальними комунікаціями та мають спиратися на спеціальні дослідження у сфері споживацької поведінки та соціальної взаємодії, соціальної психології та психології комунікації. У сучасній літературі бракує досліджень маркетингових інновацій на основі системного підходу, недостатнім чином вивчено роль маркетингових інновацій у системі факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Формулювання цілей статті. Мета статті – систематизувати наукові підходи до визначення сутності поняття «маркетинг інновацій», дослідити взаємозв'язок маркетингу та інновацій у діяльності підприємства, проаналізувати вплив маркетингу інновацій на розвиток підприємств та економіки загалом, рекомендувати заходи впровадження конкретних пропозицій інноваційного маркетингу, спрямованого на покращення індустріального потенціалу, технологій і менеджменту перевезень.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій економічній літературі є багато визначень інновації.

Термін «інновація» до Йозефа Шумпетера розглядався до деякої міри і його попередниками, наприклад видатним українським економістом М. Туган-Барановським. Український економіст вважав, що циклічність припливів та відпливів у промисловості залежать від дії закону виробництва: зростання виробництва зумовлює зростання споживання [10]. Світова економічна думка інтерпретує інновацію як перетворення постійного науково-технічного прогресу на реальний, утілений в нових продуктах і технологіях. З огляду на це терміни «нововведення» та «інновація» можна вважати рівнозначними і використовувати як синоніми щодо кінцевого результату – впровадженої новації [10]. Інновації спонукають підприємців знаходити найоптимальніші шляхи для досягнення цілей розвитку економіки, тобто отримувати найкращі результати за найменших витрат обмежених ресурсів: виробничих, трудових, природних. Доведено, що в сучасних умовах суб'єктом маркетингу інновацій стає і держава, що потребує конкретизації її ключових функцій та створення відповідних механізмів їх реалізації. Аргументовано, що політична функція є провідною, оскільки саме від позиції держави – активної чи споглядальної, стимулюючої чи стримуючої – залежить рівень інноваційності виробничого сектору, науки, освіти, а зрештою – і суспільства. Серед проблем, які суттєво впливають на ефективність інноваційної діяльності, а отже, і на розвиток ринку інноваційних товарів, виділено: на загальнодержавному рівні – відсутність адекватної вимогам і викликам часу, реалістичної, економічно та ресурсно-обґрунтованої стратегії інноваційного розвитку країни; досить суперечливе розуміння специфіки та закономірностей інноваційної діяльності в законодавчій і виконавчій гілках влади. Як результат, у країні не створено ефективного інноваційного законодавства, немає обґрунтованих інноваційних пріоритетів, не запроваджено необхідних важелів і механізмів державної підтримки, немає належної інноваційної інфраструктури, відсутня достатня і достовірна статистика інновацій; на регіональному рівні – відсутність обґрунтованих програм та реальних стимулів для інноваційного бізнесу; інтеграції регіональної науки, освіти і виробництва; підтримки наукомісткого підприємництва, формування регіональної інноваційної інфраструктури. Інноваційний маркетинг – це діяльність на ринку нововведень, спрямована на формування або виявлення попиту з метою максимального задоволення запитів і потреб, що базується на використанні нових ідей щодо товарів, послуг і технологій, які найкраще сприяють досягненню завдань організації та окремих виконавців.

Новизна інноваційного маркетингу полягає у встановленні «комунікації зі споживачем й іншими учасниками процесу реалізації. Товари усе більше стають стандартизованими, а послуги – уніфікованими, що приводить до формування повторюваних маркетингових рішень. Тому єдиний спосіб утримати споживача – це індивідуалізація відносин з ним, що можливо на основі розвитку довгострокової взаємодії та партнерства» [9].

Потреби – це єдиний орієнтир у визначенні будь-якого з інструментів маркетингу – ціни, каналу розподілу, методів просування, але насамперед у визначенні характеристик нового товару. Очевидно, пошук ідей нового товару слід починати саме у напрямі якнайповнішого задоволення цих потреб. Інноваційний маркетинг – це діяльність на ринку нововведень, спрямована на формування або виявлення попиту з метою максимального задоволення запитів і потреб, що базується на використанні нових ідей щодо товарів, послуг і технологій, які найкраще сприяють досягненню завдань організації та окремих виконавців. Маркетинг інновацій необхідно розглядати як окремий вид маркетингу або певний напрям маркетингової діяльності, який, у свою чергу, потребує спеціальних інструментів, методів та прийомів. Термін «маркетинг інновацій» може бути визначений як поєднання дій, прийомів, методів, систематична активність суб'єктів економічних відносин щодо розроблення і просування на ринку нових товарів, послуг та технологій для задоволення потреб споживачів (суспільства) у ефективніший, ніж у конкурентів, спосіб на основі оновлення та підвищення рівня компонентів потенціалу підприємства, пошуку

нових напрямів та засобів його використання з метою отримання прибутку та його збільшення, забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку.

Можна виділити такі засади розроблення виробничої програми підприємства-перевізника, які будуть сприяти підвищенню економічної ефективності перевезень:

– оптимальний вибір потоків вантажів за напрямами, номенклатурою і ставками фрахту;

– ретельний облік кількісного складу технічного парку транспортних засобів з економічними двигунами;

– урахування відшкодувань вартості транспортних засобів під час розроблення виробничої програми;

– амортизація та інші види відшкодувань нараховуються за пробігом автотранспортних засобів, і калькуляція оплати послуг із перевезень теж розраховується, виходячи з тонно-кілометрової роботи

Головними проблемами, які стримують інноваційний розвиток підприємств транспортної галузі, є недостатнє оновлення основних фондів транспорту; повільне вдосконалення транспортних технологій та недостатня їхня пов'язаність із виробничими, торговельними, складськими та митними технологіями; низький рівень інформатизації транспортного процесу; недостатня ефективність фінансово-економічних механізмів, що стимулюють надання інвестицій на розвиток транспорту. Дуже гострою проблемою для всіх міжнародних перевізників є зменшення обсягів замовлень на перевезення і, як наслідок, зниження прибутків. Важливу роль у виробничій програмі відіграє технічне обслуговування і ремонт рухомого складу автомобільного транспорту. На ці роботи припадає 10–15% загальних витрат перевізника [6]. Організацію цієї роботи можна влаштувати по-різному – створити власну повномасштабну матеріально-технічну базу, пункт для проведення окремих видів робіт або проводити регламентовані і ремонтні роботи на стороні. Створювати власний сервісний центр для автомобілів, що відповідають вимогам екологічної безпеки не нижче ЄВРО-4, можна за досить великого парку не нових транспортних засобів одного виробника, які уже були у використанні і потребують доволі частих ремонтів. Крім того, перевізник повинен мати досить коштів для оренди земельної ділянки, придбання спеціалізованого обладнання, будівництва виробничих споруд та навчання персоналу. Для дрібних перевізників краще виконувати регламентовані і ремонтні роботи на фірмових підприємствах автосервісу. Мало знати теорію маркетингу і процеси світової економіки, потрібен новий стратегічний підхід і «проривні» методи.

Під інноваціями в маркетингу слід розуміти використання вдосконалених чи нових методів та інструментів маркетингу під час процесу створення й розповсюдження товару (технології, послуги, управлінського рішення) з метою ефективнішого задоволення потреб і запитів споживачів та виробників.

Сучасні підприємства України, що нині успішно розвиваються на ринку, своїми досягненнями зобов'язані насамперед інноваційним перетворенням. Вони є основою запровадження економіки нового зразка, яка ґрунтується на створенні потужного інноваційного потенціалу країни. Маркетингова складова частина інноваційного розвитку визначає сукупну спроможність маркетингової системи забезпечувати конкурентні переваги підприємства під час впровадження на ринок інновацій. Для переходу на інноваційний тип розвитку економіки важливо створити умови для припливу інвестицій у сферу науки та високотехнологічного бізнесу, усунути бар’єри на шляху комерціалізації результатів розробок.

Адже сам по собі маркетинг інновацій – це основа дослідження ринку і пошук конкурентної стратегії компанії. Головним завданням директора зі стратегічного розвитку є розроблення інноваційної стратегії та аналіз ринку.

Таким чином, інноваційний маркетинг являє собою нову концепцію ведення бізнесу, що передбачає використання в процесі розповсюдження продукції принципово нових методів. Такі методи є ефективнішими порівняно з традиційними маркетинговими стратегіями, охоплюють значно більший відсоток цільової аудиторії та дають змогу краще реалізовувати цілі підприємства, основними з яких є зростання обсягів продажу продукції та максимізація прибутку.

Можна виділити такі відмінні риси інноваційного маркетингу:

Окрім галузевих наукових розробок, виникає потреба у використанні досягнень науки інших галузей та досягнень в галузі транспортного маркетингу інших країн. Отже, в Україні повинен бути забезпечений інноваційний розвиток транспортного маркетингу.

Висновки. Узагальнення викладеного свідчить, що інноваційна діяльність підприємств потребує відповідного маркетингового супроводу. За допомогою інструментів маркетингу визначають перспективні напрями приведення потенціалу підприємства у відповідність до умов зовнішнього середовища, які постійно змінюються (стратегічний аспект маркетингу інновацій). Тобто напрями створення і впровадження інновацій, які дають змогу адаптувати діяльність підприємства до змін умова зовнішнього макро- і мікросередовища.

Аналіз наявних статистичних даних щодо застосування методів і інструментів маркетингу на інноваційних підприємствах показав, що маркетинг відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності їхньої інноваційної діяльності. Проте масштаби його застосування є

Рис. 1. Визначення ознак інновації та встановлення відповідності інноваційного маркетингу

Рис. 2. Відмінні риси інноваційного маркетингу

недостатніми. Так, лише 43,9% інноваційно активних підприємств упроваджували маркетингові інновації, хоча (як свідчать результати проведеного аналізу) інструменти і методи маркетингу інновацій і маркетингу знань застосовували практично всі підприємства, що впроваджували технологічні інновації. Зважаючи, що частка інноваційно активних становить 17,3% від загальної кількості підприємств, можна зробити висновок про недостатню увагу їхніх керів-

Рис. 3. Етапи стратегічного інноваційного маркетингу

ників до маркетингових інновацій. А це не дає змоги своєчасно зреагувати на зміни умов ринкового середовища, виявити і проаналізувати ринкові можливості і загрози і знайти шляхи виживання і розвитку в нових умовах. Тобто окреслити напрями інноваційної діяльності, які дадуть змогу визначити і посилити порівняльні конкурентні переваги вітчизняних підприємств на національному і міжнародних ринках, забезпечити умови їхнього інноваційного зростання. Відповідно, необхідним є посилення уваги до використання інструментів маркетингу, особливо на ринку транспортних послуг України.

Подальші дослідження повинні бути спрямованими на наукове обґрунтування раціональних шляхів застосування інструментів маркетингу інновацій для підвищення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних товаровиробників.

Таким чином, рекомендовані заходи впровадження конкретних пропозицій інноваційного маркетингу, спрямованого на покращення індустріального потенціалу, технологій і менеджменту перевезень, дасть змогу оптимізувати організацію автотранспортних перевезень, що підвищить ефективність діяльності підприємств транспортної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність.; Закон України / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12 (дата звернення: 5.04.2019).
2. Балабанова Л.В. Маркетинг : Учебник. Донецк: ГНОМ-ПРЕСС, 2002. 462 с.
3. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств: монографія. Суми: «Вид-во СумДУ», 2011. 192 с.
4. Ілляшенко С.М. Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань: монографія. Суми: ТОВ «Діса плюс», 2016. 192 с.
5. Інвестиційна та інноваційна діяльність: монографія. Львів: ЛБІ НБУ, 2003. 233 с.
6. Каракай Ю. В. Роль маркетингу в просуванні інноваційних товарів / Ю.В. Каракай // Регіональні проблеми та перспективи розвитку ринків збуту промислової продукції: тези доповідей науково-практичної конференції Київ: УкрІНТЕІ, 2006 том 2.
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: пер. с англ. : СПб. : Питер, 2006. 464 с.
8. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія. С. М. Ілляшенко. Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. 623 с.
9. Маркетинг інновацій як інструмент управління інноваційною діяльністю підприємства [Електронний ресурс] : Режим доступу http://pidruchniki.com/85863/ekonomika/marketing_innovatsiy_instrument_upravlinnya_innovatsiynoyu_diyalnistyu_pidpriyemstva) (дата звернення: 12.09.2019).
10. Йохна М.П., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2005. 400 с.
11. Научные основы маркетинга инноваций: монография в 3 т. / Под ред. д.е.н., профессора С.Н. Ильяшенко. Сумы: ООВ «Издательский дом «Папирус», 2013.

12. Оцінка ефективності інновацій: Завлін П.Н., Василев А.В. СП6 Издательський дом «Бізнес-преса», 1998. 216 с.

13 Туніцький Н.О. Системний підхід до організації маркетингу на підприємстві. // Актуальні проблеми економіки. 2008. № 4. 250 с. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository.

14. Чухрай Н.І. Особливості маркетингу продуктових інновацій. Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2007. № 605. С. 162–167.

15. Шумпетер Й.А. Теория развития (Исследование предпринимательской прибыли капитализма и цена конъюнктуры): Пер. с нем. Москва: Прогресс. 1982. 455 с.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrajiny “Pro innovacijnu dijaljnistj” [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg

2. Balabanova L.V. (2002), Marketynh [Marketing], HNOM-PRESS, Donets'k, Ukraine.

3. Illiashenko N.S. (2011), Orhanizatsijno-ekonomichni zasady innovatsijnoho marketynhu promyslovykh pidpryiemstv, [Organizational and economic bases of innovative marketing industry], SumDU, Sumy, Ukraine.

4. Illiashenko S.M. (2016), Innovatsijnyj rozvytok: marketynh i menedzhment znan', [Innovative development, marketing and management

5. Investycijna ta innovacijna dijaljnistj: monoghrafija / [O.Je. Kuzjmin, S.V. Knjazj ta in.]. – Ljviv: LBI NBU, 2003. pp. 233.

6. Karakaj Ju. V. Rolj marketynghu v prosuvanni innovacijnykh tovariv [The role of marketing in promoting innovative products] Reghionaljni problemy ta perspektyvy rozvytku rynkiv zbutu promyslovoji produkciji: tezy dopovidej naukovo-praktychnoji konferenciji – Kyiv: UkrINTEI, 2006. tom 2.

7. Kotler F.(2006), Marketynh menedzhment, [Marketing Management], SPb, Piter, Russian.

8. Marketyngh. Menedzhment. Innovaciji: monoghrafija [Marketing. Management. Innovation: monograph] / za red. d.e.n., prof. S. M. Illjashenka. – Sumy: TOV “Drukarsjkyj dim “Papirus”, 2010. pp. 623.

9. Marketing Innovation. [Survey of industrial enterprise innovation] available athttp://pidruchniki.com/85863/ekonomika/marketing_innovatsiy_instrument_upravlinnya_innovatsiynoyu_diyalnistyu_pidpriyemstva) (accessed 12 September 2019)

10. Navchaljnyj posibnyk. Kyiv [Economics and organization of innovative activitie]: Vydavnychyj centr “Akademija”, 2005. pp. 400.

11. Nauchnыe osnovu marketyngha ynnovacyj: monoghrafyja v 3 t [Scientific bases of innovation marketing: monograph]. / Pod red. d.e.n., professora S.N. Yljjashenko. Sumы: OOV “Yzdateljskyj dom “Papyrus”, 2013.

12. Ocinka Efektyvnosti innovacij [Evaluation of innovation effectiveness]: Zavlin P.N., Vasylev A.V. SP6 Yzdateljsjkyj dom “Biznes-presa”, 1998. pp. 216.

13. Tunicjkyj N.O. Systemnyj pidkhid do orghanizaciji marketynghu na pidpryjemstvi. // Aktualjni problemy ekonomiky. – 2008. 4. pp. 250. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository.

14. Chukhraj N.I. Osoblyvosti marketynghu produktovykh innovacij [Chukhray NI Features of product innovation marketing]. Visn. Nac. un-tu “Ljvivsjka politekhnika”. Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukrajini: etapy stanovlennja i problemy rozvytku. 2007. 605. pp. 162–167.

15. Shumpeter J.A. Teoryja rozvytyja [Schumpeter J.A. Development theory] (Yssledovanye predprynymateljskoj prybыly kapytalyzma y cena konъjunkturы): Per. s nem. Moscow: Proghress. 1982. pp.455.

УДК 338.43(477):005.336.1
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-19

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ У АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

EFFICIENCY RATING OF USING RESOURCES IN THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE

Денисов К.В.
кандидат економічних наук, викладач,
викладач кафедри міжнародної економіки,
природних ресурсів і економіки міжнародного туризму,
Запорізький національний університет

Ільченко Д.А.
студентка,
Запорізький національний університет

Denysov Kostiantyn
Candidate of Economic Sciences, Teacher,
Teacher at the Department of International Economy,
Natural Resources and the Economy of International Tourism,
Zaporizhzhya National University

Ilchenko Diana
Student,
Zaporizhzhya National University

У статті розглянуто динаміку ефективності використання виробничих ресурсів у аграрному секторі України. Перераховано основні виробничі ресурси, задіяні у виробництві сільськогосподарської продукції. Визначено показники ефективності використання виробничих ресурсів. Наведено інформацію про основні тенденції ведення сільського господарства в Україні. Наведено динаміку індексу сільськогосподарської продукції. Проаналізовано динаміку урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах, рентабельності сільськогосподарського виробництва, наявності основних видів сільськогосподарської техніки й енергетичних потужностей у сільському господарстві. Наведено причини негативних чи позитивних тенденцій в аграрному секторі України. Порівняно частки структури витрат на сільськогосподарську продукцію. Запропоновано шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу у сільському господарстві.

Ключові слова: *аграрний сектор, сільське господарство, ресурсний потенціал, рентабельність, урожайність, продуктивність праці.*

В статье рассмотрена динамика эффективности использования производственных ресурсов в аграрном секторе Украины. Перечислены основные производственные ресурсы, задействованные в производстве сельскохозяйственной продукции. Определены показатели эффективности использования производственных ресурсов. Приведена информация об основных тенденциях ведения сельского хозяйства в Украине. Приведена динамика индекса сельскохозяйственной продукции. Проанализирована динамика урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности труда в сельскохозяйственных предприятиях, рентабельности сельскохозяйственного производства, наличия основных видов сельскохозяйственной техники и энергетических мощностей в сельском хозяйстве. Приведены причины негативных или позитивных тенденций в аграрном секторе Украины. Сравнены доли структуры затрат на сельскохозяйственную продукцию. Предложены пути повышения эффективности использования ресурсного потенциала в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: *аграрный сектор, сельское хозяйство, ресурсный потенциал, рентабельность, урожайность, производительность труда.*

The article discusses and analyzes the dynamics of utilization of production resources in the agricultural sector of Ukraine. The time of agriculture in the GDP of Ukraine in 2018 is determined. It has been found that favorable climatic conditions and the availability of fertile land in Ukraine create favorable conditions for agricultural activities. The basic production resources involved in the production of agricultural products are listed. Indicators of efficiency of use of production resources are determined. The information on the main tendencies of agriculture in Ukraine is given. The dynamics of the agricultural production index in 2010–2018 is presented. Negative factors for agricultural production have been identified. The main crops grown in Ukraine were identified. The yield dynamics of the main crops in 2010–2014–2018 was analyzed. The causes of wavy yield dynamics are determined. The dynamics of labor productivity in agricultural enterprises, in particular in the field of plant and animal husbandry in 2010–2014–2018, is also analyzed. The dynamics of profitability of agricultural production in 2010–2018 are analyzed. The products whose production is the most profitable and the most unprofitable production are identified. The conditions on which the agricultural sector depends are determined. The main types of agricultural machinery used in the agricultural sector are presented and the dynamics of availability of agricultural machinery and basic energy capacities in agriculture in 2010–2014–2017 are analyzed. The reasons for the negative and positive trends in the agricultural sector of Ukraine have been identified. The cost structure for agricultural production in Ukraine in 2018 is outlined. The costs that occupy the largest and smallest share in the cost structure are identified. It has been found that the greater use of productive resources in agriculture is achieved by extensive factors rather than intensive ones. Ways of increasing the efficiency of utilization of the resource potential in agriculture by both the state and entrepreneurs in the conditions of limited financial resources were proposed.

Key words: *agrarian sector, agriculture, resource potential, profitability, productivity, labor productivity.*

Постановка проблеми. Аграрний сектор відіграє стратегічну роль у процесі економічного розвитку будь-якої країни. Він уже зробив вагомий внесок в економічне процвітання розвинених країн світу, а його роль в економічному розвитку країн, що розвиваються, має надзвичайно важливе значення, адже там, де реальний дохід на душу населення низький, акцент робиться на сільському господарстві та інших первинних галузях економіки.

Вирішальне значення для забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки України має ефективне управління сільським господарством і використанням виробничих ресурсів. Тому підтримка та розвиток сільського господарства є пріоритетним завданням держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних питань ефективного використання ресурсного потенціалу присвятили свої праці С. Азізов [1], М. Гуменюк [2], Л. Паламарчук [3], В. Подольська [4] та інші зарубіжні і вітчизняні економісти.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення напрямів, що сприяють ефективному веденню сільського господарства, за допомогою аналізу показників ефективності ведення господарської діяльності в аграрному секторі України.

Формулювання цілей статті. Мета статті – аналіз показників забезпеченості аграрних підприємств виробничими ресурсами й оцінка ефективності їх використання; розроблення шляхів раціонального залучення і використання ресурсного потенціалу підприємств аграрного сектору України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сприятливі кліматичні умови та наявність родючих земель створюють сприятливі умови для здійснення сільськогосподарської діяльності і характеризують потенційні можливості перспективного розвитку агропромислового сектору в Україні. У 2018 році сільське господарство забезпечило 10% обсягу ВВП України [5].

У сучасних умовах переходу від техногенного економічного розвитку, що характеризується виснажливим користуванням невідновлюваних типів природних ресурсів і надмірною експлуатацією відновлюваних, до сталого економічного розвитку, що має на меті насамперед задоволення потреб майбутніх поколінь.

До основних виробничих ресурсів, які використовуються в агропромисловому секторі, можна віднести землю, працю, капітал і підприємницькі здібності. Для оцінки ефективності використання наведених ресурсів доцільно використовувати такі показники, як урожайність, продуктивність праці, фондовіддача і рентабельність відповідно.

Ефективність визначається як відношення результату до витрат. Такий показник, як урожайність, буде еквівалентним із відношенням вирощеної продукції до площі земельних угідь; продуктивність праці з розрахунку на одного зайнятого обчислюється як відношення доходу від реалізації продукції до добутку індексу цін і чисельності працівників; рентабельність реалізованої продукції – як відношення частки валового прибутку до собівартості продукції. Оскільки дані про обсяг капіталу за досліджуваний період відсутні, цей показник не використовувався. Для аналізу було взято показник наявності сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві.

Серед основних тенденцій у сільськогосподарському секторі економіки України слід відзначити такі:

1. За останні роки спостерігалася тенденція до повільного збільшення частки продукції, виробленої агропромисловими підприємствами,

і зменшення частки продукції, виробленої господарствами населення. Так, у 2018 році частка продукції, виробленої агропромисловими підприємствами, становила 58,8%, а продукції, виробленої господарствами населення, – 41,2%, у 2010 році ситуація була протилежною, частка продукції, виробленої підприємствами, становила 48,4%, а господарствами – 51,6% [6].

2. У структурі продукції сільського господарства має місце стале зростання частки рослинництва.

Спочатку було проаналізовано індекс сільськогосподарської продукції у постійних цінах 2010 року. На рисунку 1 зображено динаміку індексу продукції сільського господарства у відсотках до попереднього року.

Спад показника у 2012 році зумовлений зростанням середньої ціни реалізації сільськогосподарської продукції. У 2015 році спад виробництва пояснюється зупинкою роботи тваринницьких підприємств через втрату кооперативних зв'язків зі Сходом країни, а також складними умовами проведення польових робіт у Донецькій і Луганській областях. Крім того, негативними факторами для виробництва сільськогосподарської продукції були збільшення витрат виробництва і зменшення попиту з боку переробної промисловості.

Урожайність охоплює тільки рослинницьку галузь. На рисунку 2 зображено динаміку урожайності зернових культур за 2010, 2014, 2018 роки.

Урожайність – це динамічний показник, зміна якого залежить від природно-кліматичних факторів і ефективності використання землі. В Україні має місце недостатня кількість внесення добрив, як органічних, так і мінеральних. В основному застосовуються спрощені технології вирощування, удобрюються тільки дещо більше половини посівних площ, а норми застосування мінеральних добрив у 4–6 разів менші за технологічно необхідні.

Причинами хвилеподібної динаміки урожайності зернових культур є домінування в структурі посівів сільськогосподарських культур, що значно виснажують землю, безконтрольне застосування хімізації в умовах низької технологічної культури і, як наслідок, погіршення родючості ґрунтів і розвиток ерозійних процесів.

Наступним показником ефективності використання ресурсного потенціалу є продуктивність праці. На рисунку 3 зображено динаміку продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах із розрахунку на одного зайнятого, у постійних цінах 2010 року.

За досліджуваний період продуктивність праці зросла більш ніж у 2 рази. У 2010 році цей показник дорівнював 132 680,4 грн., а у 2018 році – 313 627,3 грн. на одного зайнятого. Але такий приріст продуктивності праці значною мірою зумовлений сприятливими погодно-кліматичними умовами та кон'юнктурою внутрішніх і зовнішніх ринків, тоді як на підприємствах застосовувалися здебільшого застаріла техніка і частково застаріла технологія.

Засадами для підвищення продуктивності праці у сільському господарстві в Україні є: підтримка з боку держави суб'єктів сільського господарства, зниження податкового тиску на них, зниження цін на матеріальні ресурси та енергоносії, виділення фінансових ресурсів на нове сільськогосподарське обладнання, збільшення кількості висококваліфікованих кадрів, оновлення виробничих потужностей, збільшення зацікавленості керівників у забезпеченні ефективних умов праці й ефективна організація праці на підприємстві.

Рис. 1. Динаміка індексу продукції сільського господарства, % до попереднього року

Джерело: складено автором на основі [6]

Рис. 2. Динаміка урожайності сільськогосподарських культур за 2010, 2014, 2018 роки, ц/га

Джерело: складено автором на основі [6]

Рис. 3. Динаміка продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах за 2010, 2014, 2018 роки, грн

Джерело: складено автором на основі [6]

Рис. 4. Динаміка рентабельності сільськогосподарського виробництва, %

Джерело: складено автором на основі [6]

Особливістю динаміки рентабельності сільськогосподарського виробництва є різкі зміни показника. На рисунку 4 зображено динаміку рентабельності сільськогосподарського виробництва.

Слід зазначити, що в Україні протягом досліджуваного періоду рентабельнішим є виробництво продукції рослинництва. Лише у 2012 році було збитковим виробництво картоплі і овочів відкритого ґрунту, а виробництво картоплі і цукрових буряків – у 2016 і 2018 році відповідно. Щодо продукції тваринництва, то вона є менш рентабельною порівняно із продукцією рослинництва. Протягом усього досліджуваного періоду збитки зазнавало виробництво м'яса овець та кіз, і м'яса великої рогатої худоби (за виключенням 2017 року). Прибутковість виробництва продукції тваринництва в основному залежить від виробництва молока та яєць. Серед продукції рослинництва найбільш прибутковим є соняшник, який виснажує землю і впливає на урожайність ґрунтів.

Взагалі сектор сільського господарства значно залежить від природно-кліматичних умов, якості ґрунтів та біологічних законів. Наведені обставини не залежать від підприємства, але значно впливають на ймовірність неотримання прибутку. Через сезонність сільськогосподарського виробництва відбувається нерівномірне надходження продукції, залучення трудових ресурсів і, як наслідок, нерівномірне зростання витрат, низька оборотність та нерегулярні надходження коштів від реалізації продукції протягом року.

Поряд із непередбачуваними природними умовами є проблеми, які безпосередньо залежать від самих підприємств агропромислового комплексу, а саме занижена ціна на продукцію та надмірні витрати, що пов'язані насамперед із високою вартістю паливно-мастильних матеріалів, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

Динаміка сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві є негативною останні роки. На рисунку 5 зображено динаміку наявності сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві.

З графіка видно, що за досліджуваний період скоротилася кількість усіх видів сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей. Особливо помітне скорочення кількості техніки, що займає найбільшу частку в сільському господарстві, це насамперед трактори. Кількість тракторів у 2017 році зменшилась на 22 015 штук, або у 1,17 разів порівняно з показником 2010 року.

Переважна частина сільськогосподарської техніки є застарілою і цілком не відповідає потребам сучасного аграрного виробництва. Нову техніку впроваджують низькими темпами через підвищення цін на трактори та інші сільськогосподарські машини. Це пояснює зменшення кількості сільськогосподарської техніки у сільському господарстві України. Тому важливою є державна підтримка сільськогосподарських виробників у питанні закупівлі сільськогосподарської техніки.

Детального аналізу потребує структура витрат на виробництво сільськогосподарської продукції. На рисунку 6 зображено структуру виробничої собівартості продукції сільського господарства в усіх підприємствах за 2018 рік.

Найбільшу частку у структурі витрат займають прямі матеріальні витрати, до яких належить: насіння, корми, мінеральні добрива, пальне і мастильні матеріали, паливо, електроенергія, запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали. Це говорить про високу матеріалоємність і енергоємність виробництва. Як

Рис. 5. Динаміка наявності сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві за 2010, 2014, 2017 роки

Джерело: складено автором на основі [6]

Рис. 6. Структура витрат на виробництво продукції сільського господарства в усіх підприємствах за 2018 рік, млн. грн

Джерело: складено автором на основі [6]

уже зазначалося причиною підвищення частки матеріальних витрат є високий рівень морального і фізичного зносу техніки.

Інші прямі витрати становили 247 997,2 млн. грн., до них належать: відрахування на соціальні заходи, орендна плата за земельні частки і майнові паї та амортизація. Загальновиробничі витрати, що становили 74 745 млн. грн. включають у себе оплату послуг сторонніх організацій.

Найменшу частку у собівартості сільськогосподарської продукції займають прямі витрати на оплату праці. Цим пояснюється низький рівень заробітної плати працівників у аграрному секторі, відсутність стимулів до мотивації до виявлення здібностей, що пояснює низький рівень продуктивності праці.

Загалом ефективність використання ресурсів у сільському господарстві досягається зниженням витрат виробництва в розрахунку на одиницю продукції, що є результатом не дії інтенсивних факторів, а зниження оплати праці в галузі, експлуатації застарілої техніки понад норми, внесення органічних та мінеральних добрив із значними відхиленнями від їх потреби, виснаженням ґрунтів.

Висновки. В умовах обмеженості фінансових ресурсів сільськогосподарські суб'єкти організують діяльність таким чином, щоб за мінімальних витрат ресурсів отримати максимально можливі прибутки. Для підвищення ефективного використання ресурсів насамперед потрібне державне регулювання фінансових потоків аграрних підприємств, яке включає реалізацію державних інвестиційних програм, програм пільгового кредитування та системи валютного регулювання, оптимізацію системи оподаткування. Необхідним є контроль за структурою і якістю ґрунтів в умовах порушення норм раціонального землекористування та їх охорони. Для того щоб забезпечити оновлення сільськогосподарської техніки без витрати одразу значних фінансових ресурсів, доцільною є купівля сільськогосподарської техніки на умовах лізингу.

Отже, для забезпечення ефективності використання ресурсного потенціалу у довгостроковій перспективі необхідна зважена державна політика щодо підтримки суб'єктів аграрного сектору та забезпечення ефективного регулюючого впливу на них.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азізов С.П. Організація сільськогосподарського виробництва. Київ: ННЦ ІАЕ УААН, 2004. 260 с.

2. Гуменюк М.М. Ефективність використання земельних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами регіону: матер. Міжнар. науково-практич. конф. Дніпропетровськ, 2012. 83–88 с.

3. Паламарчук Л. Ефективність використання сільськогосподарських земель у нових умовах господарювання: Вісн. Львів. нац. аграрн. уні-ту. 2013. № 20 (2). 113–117 с.

4. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератути, 2013. 488 с.

5. Показники світового розвитку: структура виробництва. Офіційний сайт Світового банку. URL: http://wdi.worldbank.org/ (дата звернення: 20.10.2019).

6. Статистична інформація: сільське господарство. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 20.10.2019).

REFERENCES:

1. Azizov, S.P. (2004), *Organizaciya silskogospodarskogo vyrobyictva* [Organization of agricultural production], NNC IAE UAAN, Kiev [in Ukrainian]

2. Humeniuk, M.M. (2012), *Efektyvnist vikoristannya zemenlyh resursiv silskogospodarskymy pidpryemstvami regionu* [Efficiency of use of land resources by agricultural enterprises of the region], material of the International Scientific and Practical Conference, Dnepropetrovsk [in Ukrainian].

3. Palamarchuk, L. (2013), *Efektyvnist vykorystannya silskogospodarskyh zemel u novyh umovah gospodaryuvannya* [Efficiency of agricultural land use in new economic conditions], Herald Lviv National Agrarian University. № 20 (2).

4. Podolskaya, V.A. (2013), *Finansovyj analiz* [Financial Analysis], Tutorial manual, Kyiv, Center for Educational Literature.

5. The World Bank's official website, *Pokaznyky svitovogo rozvytku: struktura vyrobnyctva* [World development indicators: structure of production]. available at: http://wdi.worldbank.org/ (access day October 20, 2019).

6. Official site of the State Statistics of Ukraine, *Statystychna informaciya: silske gospodarstvo* [Statistical information: agriculture]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (access day October 20, 2019).

УДК 631.15(477):005.59
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-20

ДОСЛІДЖЕННЯ ПАРАМЕТРІВ ОПТИМАЛЬНОСТІ АГРАРНОГО РИНКУ

RESEARCH OF AGRARIAN MARKET OPTIMALITY PARAMETERS

Дорофєєв О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія

Якименко М.М., Фурсієнко Ю.О.
студенти,
Полтавська державна аграрна академія

Dorofyeyev Oleksandr
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of Management,
Poltava State Agrarian Academy

Yakymenko Mykola, Fursiienko Yurii
Graduates of Higher Education Degree “Master”,
Poltava State Agrarian Academy

У статті представлено узагальнені розрахунки гармонізації цін окремих ринків сільськогосподарської продукції України. Встановлено, що вартісні співвідношення не дають уявлення про кількісні параметри абсолютних показників, які мають більше значення для аграрного ринку. Орієнтуючись лише на цінову гармонізацію, суб’єктам управління вдається мінімізувати цінові лаги на ринках окремих сільськогосподарських товарів, однак питання забезпеченості населення продовольством достатньою мірою при цьому залишається відкритим. Вплив держави як суб’єкта управління на систему аграрної економіки може бути результативним лише за умови володіння нею більшою часткою продуктивних сил. Уважається, що співвідношення державної та приватної власності у пропорції 62% : 38% забезпечить динамічний розвиток економіки.

Ключові слова: *аграрний ринок, параметри оптимальності, гармонійні пропорції, цінова гармонізація, доступність продовольства.*

В статье представлены обобщенные расчеты гармонизации цен отдельных рынков сельскохозяйственной продукции Украины. Установлено, что стоимостные соотношения не дают представления о количественных параметрах абсолютных показателей, которые имеют большее значение для аграрного рынка. Ориентируясь только на ценовую гармонизацию, субъектам управления удается минимизировать ценовые лаги на рынках отдельных сельскохозяйственных товаров, однако вопрос обеспеченности населения продовольствием в достаточной мере при этом остается открытым. Влияние государства как субъекта управления на систему аграрной экономики может быть результативным только при условии владения им большей долей производительных сил. Считается, что соотношение государственной и частной собственности в пропорции 62% : 38% обеспечит динамичное развитие экономики.

Ключевые слова: *аграрный рынок, параметры оптимальности, гармоничные пропорции, ценовая гармонизация, доступность продовольствия.*

The agrarian market optimality parameters are examined in the article. The point of view is that adjusting the parameters of the real market to harmonious parameters causes an increase in the financial sustainability of subjects of agricultural production is defended. A significant deviation of price proportions from the harmonious proportion is revealed and assumptions regarding the monopolization of the agrarian market are made. Attention is drawn to the change in the supply structure: an increase in imports of certain types of products, especially livestock origin, a decrease in the supply of relevant domestic products and, as a result, a significant deterioration of the market situation. It is emphasized that the most important role of the agrarian market is to satisfy the needs of the population for food products. It is recommended to note that focusing solely on price harmonization of markets for separate agricultural

products does not always lead to providing food security. The hypothesis is that the convergence of the price range to the ratio of the golden cross solves the task of harmonization of the income distribution between market entities on the supply side, but does not always lead to the harmonization of the distribution of the newly created product between different groups of consumers. It is emphasized that the correlation of exactly absolute values is important for the agrarian market, because the cost correlations do not show quantitative parameters of absolute indicators. One of the principle positions of the modern system of views on management is the recognition of the social responsibility of managers to the individual and society as a whole. The expediency of taking into account the social requirements over the economic in the implementation of managerial influences is substantiated. It is insisted that the influence of the state as the subject of management on the agrarian economy system can be effective provided that possession of a dominant share of productive forces. Public authorities can fully exert external managerial influence on economic processes, provided that the ratio of public and private property in the proportion of 62% to 38%. It is noted that keeping this proportion will ensure the dynamic development of the economy.

Key words: *agricultural market, optimality parameters, harmonious proportions, price harmonization, availability of food.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В останні роки в аграрному секторі економіки України намітилася позитивна динаміка економічного зростання в деяких підгалузях, перш за все це стосується виробництва зернових і зернобобових культур, соняшнику, продукції птахівництва. Вчені й дослідники найчастіше пов'язують це з ефективністю функціонування системи управління, яка, переживши істотні трансформації, все ще залишається далекою від досконалості. Висновки про необхідність зміни системи управління аграрним ринком вимагають відповідного науково-методологічного забезпечення щодо напряму і характеру цих змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження переважної більшості провідних українських учених-аграріїв тією чи іншою мірою стосувалися пошуку параметрів оптимальності аграрного ринку. У цьому зв'язку варто посилатися на роботи В. Амбросова, А. Білоруса, В. Власова, П. Гайдуцького, Е. Гудзь, Н. Дем'яненка, А. Діброви, І. Кириленка, Т. Лозинської, В. Месель-Веселяка, П. Саблука, А. Скидана, Н. Федорова, А. Шпикуляка, О. Шпичака, В. Юрчишина та інших видатних учених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак сьогодні, крім окремих публікацій [1–3], авторам не вдалося знайти наукові праці, присвячені дослідженням гармонійного управління аграрним ринком, що актуалізує дослідження у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження реальних параметрів аграрного ринку, співставлення їх із гармонійними і розроблення рекомендацій щодо підвищення фінансової стійкості суб'єктів аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В основі управління аграрним ринком на принципах гармонійності лежить процедура порівняння вибраних параметрів реального ринку з такими ж параметрами гармонійного ринку, після чого визначається міра близькості реального й гармонійного ринків. Залежно від величини міри близькості підприємство – учасник ринку вибирає комплекс заходів, необхідних для здійснення регуляторного впливу на реальний ринок. Результатом цього має стати наближення реального ринку до гармонійного. Ринок із гармонійними пропорціями вважається найбільш стійким [4, с. 102].

У даному дослідженні увагу приділено ціновій гармонізації, тобто розкид цін у діапазоні від мінімальної до максимальної за окремими видами продукції здійснюється зі збереженням пропорції гармонійності у співвідношенні між мінімальною та максимальною цінами. Аналіз цін реалізації основних видів продукції сільськогосподарськими підприємствами України у 2014–2018 рр. і розраховані на цій основі коефіцієнти гармонійності свідчать про суттєве відхилення цінових пропорцій від гармонійної пропорції і монополізацію аграрного ринку.

У табл. 1 наведено узагальнені розрахунки цінової гармонійності окремих ринків сільськогосподарської продукції в Україні за 2014 р.

Розрахунки гармонізації цін протягом періоду 2014–2018 рр. в Україні свідчать про суттєве погіршення ринкової ситуації, що, на нашу думку, може бути зумовлено зміною структури пропозиції за рахунок імпорту окремих видів продукції, особливо тваринницького походження (табл. 2).

Із використанням методологічних доповнень, запропонованих Л. Сергєєвою [9, с. 168], а саме введення величин $Ц^{min}_{теор}$ і $Ц^{max}_{теор}$ для виявлення відхилень цінових значень реального ринку від гармонійного, розрахунок указаних величин здійснюється так:

$$Ц^{min}_{теор} = \frac{Ц_{сер}}{(1+0{,}38)} = 0{,}72Ц_{сер}, \qquad (1)$$

де Цсер – середнє значення фактичного цінового ряду;

$$Ц^{max}_{теор} = \frac{Ц_{сер}}{(1-0{,}38^2)} = 1{,}17Ц_{сер}*. \qquad (2)$$

Таблиця 1

Результати розрахунку фактичних і теоретичних параметрів гармонійності аграрного ринку України, 2014 р.

Показники	Види продукції									Середнє
	Пшениця озима	Кукурудза на зерно	Ячмінь ярий	Соняшник	Соя	Молоко	Яйця курячі за 1000 шт.	Продукція вирощування		
								ВРХ	Свині	
$Ц_{min}$, грн	1710	1680	1665	3200	4190	3360	636,4	6143,8	11274,3	
$Ц_{max}$, грн	2880	1920	2320	6420	6520	5083	896,5	21812,7	17934,7	
ЦСЕР., грн	2295	1800	1993	4810	5355	4222	766	13978	14605	
$Ц^{min}_{теор}$, грн	1652	1296	1435	3463	3856	3039	552	10064	10515	
$Ц^{max}_{теор}$, грн	2685	2106	2331	5628	6265	4939	897	16355	17087	
$\frac{Ц_{min}}{Ц_{max}}$	0,59	0,88	0,72	0,50	0,64	0,66	0,71	0,28	0,63	0,62

Джерело: розраховано авторами за [5–8]

Таблиця 2

Результати розрахунку фактичних і теоретичних параметрів гармонійності аграрного ринку України, 2018 р.

Показники	Види продукції									Середнє
	Пшениця озима	Кукурудза на зерно	Ячмінь ярий	Соняшник	Соя	Молоко	Яйця курячі за 1000 шт.	Продукція вирощування		
								ВРХ	Свині	
$Ц_{min}$, грн/т	5180	4670	5540	9870	9270	6920	2011	31580	43410	
$Ц_{max}$, грн/т	6090	5550	7300	12380	13300	9250	2795	34390	44940	
ЦСЕР., грн/т	5635	5110	6420	11125	11285	8085	2403	32985	44175	
$Ц^{min}_{теор}$, грн/т	4057	3679	4622	8010	8125	5821	1730	23749	31806	
$Ц^{max}_{теор}$, грн/т	6593	5979	7511	13016	13203	9459	2812	38592	51685	
$\frac{Ц_{min}}{Ц_{max}}$	0,85	0,84	0,76	0,80	0,70	0,75	0,72	0,92	0,97	0,81

Джерело: розраховано авторами за [5–8]

(*Зазначимо, що у розрахунках Л. Сергєєвої допущена арифметична помилка: у автора $Ц^{max}_{теор}$ = 1,13$Ц_{сер}$. Унаслідок цього співвідношення $Ц^{min}_{теор}$: $Ц^{max}_{теор}$ не є гармонійним.)

Проте виконані розрахунки щодо гармонізації певних процесів, наприклад цінового розкиду на окремих ринках, не дають повного уявлення про ступінь гармонізації усієї системи як містилища цих процесів. Так, зокрема, у статті О. Івануса «Концепція «золотого перетину» в моделі гармонійного ринку» (російською мовою) розглядається можливість наближення реального ринку до гармонійного за ціновим діапазоном й емпірично встановлюється, що сходження ринку до пропорції «золотого перетину» відбувається за збільшення кількості конкурентів, оскільки при цьому коефіцієнт сходження ($d(k)$=|$Ц_{min}$/$Ц_{max}$ – 0,62|) тяжіє до 0 [10]. Погоджуючись з автором стосовно виняткової важливості ціни як індикатора кон'юнктури ринку, все ж слід зазначити, що сходження d(k) до 0, так само як і встановлення ринкової рівноваги, можливе як за атомістичної будови ринку, так і за зменшення числа його суб'єктів (йдеться і про суб'єктів із боку пропо-

зиції, і про суб'єктів із боку попиту). Тобто цінова гармонізація ринку й установлення ринкової рівноваги відображають вартісні співвідношення (між максимальною і мінімальною цінами; між вартістю товару і грошовою масою на руках у населення) і не дають уявлення про кількісні параметри абсолютних показників. Для аграрного ринку, який відіграє найважливішу роль у забезпеченні базової потреби – потреби у продуктах харчування, а отже, виконує соціально значущу функцію забезпечення продовольчої безпеки, більше значення має співвідношення абсолютних величин: кількість виробленого в країні і кількість завезеного продовольства; кількість запропонованих і кількість спожитих харчових продуктів; медично обґрунтована потреба в продуктах харчування і фактично спожита їх кількість тощо [11].

Якщо орієнтуватися лише на цінову гармонізацію ринків окремих сільськогосподарських товарів, то, підтримуючи конкуренцію або використовуючи економічні методи впливу, суб'єктам управління вдається мінімізувати цінові лаги, але при цьому питання про те, чи достатньою мірою населення забезпечене продовольством, залишається без відповіді. У цьому разі можна говорити про вирішення питання гармонізації розподілу доходів (грошей, отриманих від споживачів) між суб'єктами ринку з боку пропозицій, але у нас немає ніяких підстав стверджувати, що за сходження цінового діапазону до пропорції «золотого перетину» спостерігається гармонізація розподілу новоствореного продукту або ВНД між індивідами чи окремими соціальними групами. З чисто математичного погляду (механістичного підходу) гармонізація цінового розкиду буде спостерігатися не лише в разі одночасної зміни мінімальної та максимальної ціни, а й у разі, наприклад, одностороннього підвищення максимальної ціни. Наведемо невеликий приклад.

У 2013–2014 маркетинговому році розкид цін на зерно пшениці озимої III класу був таким: min – 164 дол. США/т; max – 220 дол. США/т. При цьому коефіцієнт сходження – d(k) – становив 0,12. Дотримання умови $|Ц_{min}/Ц_{max} – 0,62| = 0$, тобто умови цінової гармонізації ринку, спостерігається за подальшого підвищення максимальної ціни до рівня 264 дол. США/т, тоді 164 ÷ 264 – 0,62 = 0; за зниження мінімальної ціни (136 ÷ 220 – 0,62 = 0), а також за одночасної зміни мінімальної та максимальної цін (160 ÷ 258 – 0,62 = 0). Рівень цін, за яких установлюється гармонійне їх співвідношення, для виробників важливий із погляду окупності витрат, а для покупців – виходячи з умов формування доступності продовольства. Наведені вище цінові співвідношення, незважаючи на їх гармонійність, не дають змоги з упевненістю стверджувати ні про забезпечення окупності вкладень, ні про забезпечення доступності продовольства.

Зважаючи на те, що сучасна управлінська парадигма передбачає врахування позаекономічних системоутворюючих чинників (екологічних і соціальних) під час здійснення управлінських впливів на окремі економічні сфери та сектори, економічна вимога (окупності витрат) має поступатися своїм значенням соціальній (доступності продовольства). Зростання значення соціального складника визнано й на міжнародному рівні. Так, суперечність між бідними і багатими країнами та людьми визнана однією з основних проблем людства на Всесвітній конференції ООН у Ріо-де-Жанейро. Науковці зазначають, що «…треба зменшувати розрив у рівні життя між країнами, а також між людьми, викорінювати голод і убозтво, стримувати «ресурсні апетити», жадобу, зазіхання» [12, с. 20].

Змагальність за ресурси, ринки, гроші споживачів на певний період може порушити пропорції економічної системи, що відповідають закону «золотого перетину», тому все частіше держава бере на себе обов'язок урегульовувати економічні відносини, виступаючи своєрідним арбітром. Логічно припустити, що суб'єкти управління гармонійним розвитком аграрного сектору економіки умовно можуть бути розподілені на дві групи: а) державні органи влади, що здійснюють зовнішній управлінський вплив на господарські процеси; б) безпосередньо суб'єкти господарювання, які на основі самоорганізації забезпечують спонтанний порядок. Проте вплив держави як суб'єкта управління на систему аграрної економіки, що спирається на взаємозв'язок продуктивних сил і виробничих відносин, не може бути результативним, якщо вона сама не володіє певною часткою продуктивних сил. Питання про те, якою має бути ця частина за обсягом, усе ще не має остаточного рішення. Тим цікавішими є дослідження О. Івануса, І. Крючкової, Т. Єгорової-Гудкової, присвячені гармонійному управлінню, в яких звертається увага на співвідношення державної та приватної власності. Зокрема, Т. Єгорова-Гудкова вважає, що співвідношення державної і приватної власності 61,8% : 38,2% забезпечує динамічний розвиток економіки; 38,2% державної власності і 61,8% приватної є межею передкризового її стану, але вражаючим є розрахунок автора стосовно реального співвідношення цих показників – 15–18% державної власності й 85–82% приватної. Дане співвідношення було назване нею «станом самовідтворювальної кризи» [13, с. 334].

Отримані дані близькі до розрахунків Т. Єгорової-Гудкової: у власності держави перебуває 26,2% сільськогосподарських земель і лише 17% ріллі. Малоконтрольована державою господарська діяльність із використанням сільськогосподарських земель сприяла кардинальній зміні структури виробництва продукції рослинництва й тваринництва, що вплинуло на підвищення еколого-економічних ризиків. Зменшення на початок

2012 р. проти 1990 р. поголів'я великої рогатої худоби на 8,2%, свиней – на 62%, овець і кіз – на 79,3% ставить під загрозу продовольчу безпеку країни у частині забезпечення населення продуктами тваринництва власного виробництва.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Виконані в дослідженні розрахунки гармонізації цін протягом 2014–2018 рр. в Україні свідчать про суттєве погіршення ринкової ситуації, що, на нашу думку, може бути зумовлено зміною структури пропозиції за рахунок імпорту окремих видів продукції, особливо тваринницького походження. Встановлено, що сходження ринку до пропорції «золотого перетину» відбувається за збільшення кількості конкурентів, оскільки при цьому коефіцієнт сходження ($d(k)=|Ц_{min}/Ц_{max} – 0,62|$) тяжіє до 0, але сходження d(k) до 0, так само як і встановлення ринкової рівноваги, можливе як за атомістичної будови ринку, так і за зменшення числа його суб'єктів. Тобто вартісні співвідношення (між максимальною і мінімальною цінами; між вартістю товару і грошовою масою на руках у населення) не дають уявлення про кількісні параметри абсолютних показників, тоді як для аграрного ринку більше значення має співвідношення абсолютних величин: кількість виробленого в країні і кількість завезеного продовольства; кількість запропонованих і кількість спожитих харчових продуктів; медично обґрунтована потреба в продуктах харчування і фактично спожита їх кількість тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кошкалда І.В., Трегуб О.М. Концептуальні засади гармонізації галузевої структури сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК.* 2017. № 3. С. 37–44.

2. Крючкова І.В. Макроструктурні фактори розвитку економіки України та Закон золотого перерізу. *Економіст*. 2005. № 9. С. 26–30.

3. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / под ред. д.э.н. А.А. Гриценко. Харьков : Форт, 2008. 928 с.

4. Иванус А.И. Гармоничный инновационный менеджмент. Москва : ЛИБРОКОМ, 2011. 248 с.

5. Молоко. URL : http://milkua.info/uk/ukr-milk-prices (дата звернення: 14.11.2019).

6. Продукція вирощування. URL : https://www.agro.dn.gov.ua/wp-content/uploads/2019/01/Analitychni-doslidzhennya-tsiny-VRH-svyni-mol.15-sichnya-019_copy.pdf (дата звернення: 14.11.2019).

7. Продукція рослинництва. URL : https://www.apk-inform.com/ru/prices (дата звернення: 14.11.2019).

8. Яйця. URL : http://www.poultryukraine.com/ru/eggs/analytics (дата звернення: 14.11.2019).

9. Сергеева Л.Н., Манжура Е.Н. Моделирование ценовой структуры неоднородных рынков. *Бізнес Інформ*. 2011. № 4. С. 168–173.

10. Иванус А.И. Концепция «золотого сечения» в модели гармоничного рынка. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2004. № 2. С. 27–32.

11. Дорофєєв О.В. Особливості управління аграрним ринком на принципах гармонійності. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика* : міжнародна науково-практична конференція, м. Харків, 26–27 березня 2015 р. Дніпро : ФОП Середняк Т.К., 2015. С. 65–66.

12. Лозинська Т.М. Державне управління розвитком продовольчого ринку України в умовах глобалізації економіки : дис. … д.держ.упр. : 25.00.02. Харків, 2008. 455 с.

13. Егорова-Гудкова Т.И. Проектирование устойчивой экономической системы государства на основе модели золотого сечения. *Гармоничное развитие систем – третий путь человечества* : монография / под ред. Э.М. Сороко, Т.И. Егоровой-Гудковой. Одесса : Институт креативных технологий, 2011. С. 333–336.

REFERENCES:

1. Koshkalda I. V., Trehub O. M. (2017) Kontseptual'ni zasady harmonizatsii haluzevoi struktury sil's'kohospodars'kykh pidpryiemstv [Conceptual principles of harmonization of the branch structure of agricultural enterprises]. *APK Economics [mizhnarodnyi naukovo-vyrobnychyi zhurnal]*, no. 3, pp. 37-44. [in Ukrainian]

2. Kriuchkova I. V. (2005) Makrostrukturni faktory rozvytku ekonomiky Ukrainy ta Zakon zolotoho pererizu [Macrostructural factors of economic development of Ukraine and the law of the golden section]. *Economist*, no. 9, pp. 26-30. [in Ukrainian]

3. Gritsenko A. A. (2008) *Institutsional'naya arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy* [Institutional architectonic and dynamics of economic transformation]. Khar'kov : Fort. [in Russian]

4. Ivanus A. I. (2012) *Garmonichnyy innovatsionnyy menedzhment* [Harmonious Innovation Management]. Moscow: Book House "LIBROCOM". [in Russian].

5. Moloko [Milk]. Retrieved from http://milkua.info/uk/ukr-milk-prices. (accessed 14 November 2019) [in Ukrainian].

6. Produktsiia vyroshchuvannia [Production of cultivation]. Retrieved from https://www.agro.dn.gov.ua/wp-content/uploads/2019/01/Analitychni-doslidzhennya-tsiny-VRH-svyni-mol.15-sichnya-019_copy.pdf. (accessed 14 November 2019) [in Ukrainian]

7. Produktsiia roslynnytstva [Crop production]. Retrieved from https://www.apk-inform.com/ru/prices. (accessed 14 November 2019) [in Ukrainian].

8. Yaitsia [Eggs]. Retrieved from http://www.poultryukraine.com/ru/eggs/analytics. (accessed 14 November 2019) [in Ukrainian].

9. Sergeyeva L. N., Manzhura Ye. N. (2011) Modelirovaniye tsenovoy struktury neodnorodnykh rynkov [Modeling the price structure of heterogeneous markets]. *Business-Inform*, no. 4, pp. 168-173. [in Russian].

10. Ivanus A. I. (2004) Kontseptsiya “zolotogo secheniya” v modeli garmonichnogo rynka [The concept of the “golden section” in the model of a harmonious market]. *Marketing in Russia and abroad*, no. 2, pp. 27-32. [in Russian].

11. Dorofyeyev O. V. (2015) Osoblyvosti upravlinnia ahrarnym rynkom na pryntsypakh harmoniinosti [Features of agrarian market management on the principles of harmony]. Proceedings of the *Suchasni problemy upravlinnia pidpryiemstvamy: teoriia ta praktyka: Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia (Ukrainian, Kharkiv, March 26-27, 2015)*, Dnepropetrovsk: FOP Srednyak T.K., pp. 65-66. [in Ukrainian].

12. Lozyns'ka T. M. (2008) *Derzhavne upravlinnia rozvytkom prodovol'choho rynku Ukrainy v umovakh hlobalizatsii ekonomiky* [State Management of Food Market Development in Ukraine in the Conditions of Globalization of the Econo my]. (Doctor Thesis). Kharkiv: Donets'kyi derzhavnyi universytet upravlinnia [in Ukrainian].

13. Yegorova-Gudkova T. I. (2011) *Proyektirovaniye ustoychivoy ekonomicheskoy sistemy gosudarstva na osnove modeli zolotogo secheniya* [Designing a sustainable economic system of the state based on the golden ratio model]. *Garmonichnoye razvitiye sistem – tretiy put' chelovechestva* [Harmonious development of systems – the third way of mankind]. Odessa: Institute of Creative Technologies LLC, pp. 333-336 [in Russian].

УДК 339.137.01.021
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-21

ПОНЯТТЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ТА ОСНОВНІ НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ РОЗУМІННЯ

CONCEPTS OF PRODUCT COMPETITIVENESS MANAGEMENT SYSTEMS AND BASIC SCIENTIFIC APPROACHES TO IT UNDERSTANDING

Злидник М.І.
аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

Zlydnyk Marta
Graduate Student of the Department
of Theoretical and Applied Economics,
Lviv University of Trade and Economics

У статті виокремлено поняття «конкурентоспроможність продукції», «управління конкурентоспроможністю продукції», «система управління конкурентоспроможністю продукції» та наведено основні наукові підходи до її розуміння. Автором розглянуто поняття із позицій системного підходу до управління і застосовано відповідно до товару, виробника, яким може бути окрема особа, підприємство, галузь, регіон чи країна загалом. Наведено характеристику системи управління конкурентоспроможністю продукції, яка повинна бути побудована з трьох блоків: виробничої служби, служби якості та служби маркетингу. Згруповано наукові підходи до управління конкурентоспроможністю та виокремлено підхід на основі концепції продовольчої безпеки, який, на відміну від наявних, як класичних, так і специфічних, передбачає не лише врахування економічних, організаційних, інноваційних та інших конкурентних переваг конкретної продукції, а й формування системи кількісних та якісних показників, дотримання яких забезпечить уникнення як економічної, так і продовольчої небезпеки.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, управління конкурентоспроможністю, система управління конкурентоспроможністю, підходи до оцінки конкурентоспроможності, підхід на основі концепції продовольчої безпеки.*

В статье выделены понятия «конкурентоспособность продукции», «управление конкурентоспособностью продукции», «система управления конкурентоспособностью продукции» и представлены основные научные подходы к ее пониманию. Автором рассмотрено понятие с позиций системного подхода к управлению и применено в соответствии к товару, производителю, которым может быть отдельное лицо, предприятие, отрасль, регион или страна в целом. Дана характеристика системы управления конкурентоспособностью продукции, которая должна быть построена из трех блоков: производственной службы, службы качества и службы маркетинга. Сгруппированы научные подходы к управлению конкурентоспособностью и выделен подход на основе концепции продовольственной безопасности, который в отличие от существующих, как классических, так и специфических, предполагает не только учет экономических, организационных, инновационных и других конкурентных преимуществ конкретной продукции, а и формирование системы количественных и качественных показателей, соблюдение которых позволит избежать как экономической, так и продовольственной, опасностей.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, управление конкурентоспособностью, система управления конкурентоспособностью, подходы к оценке конкурентоспособности, подход на основе концепции продовольственной безопасности.*

In the scientific article the concept of product competitiveness, product competitiveness management, the system of product competitiveness management are determined and basic scientific approaches to its understanding are presented. It is considered by the author the concept from the standpoint of a systematic approach to management and it is applied to the product, manufacturer, which may be an individual, enterprise, industry, region or country as a whole. The own vision of the concept of product competitiveness management is defined, which means

a complex of methods, tools, mechanisms aimed at ensuring the real and potential ability of products to dominate competitors' products for a long time, relying on the efficient use of available resources, taking into account unstable environmental requirements. The description of the competitiveness management system of products is showed, which should be built from three parts: production service, quality service and marketing service. The scientific approaches to competitiveness management are grouped and the approach based on the concept of "food security" is distinguished, which, unlike existing classical and specific ones, involves not only taking into account the economic, organizational, innovative and other competitive advantages of specific products, but also forming a system of quantitative and qualitative indicators, the observance of which will ensure the avoidance of both economic and food risks. The author has proved the expediency of using classical approaches in combination, for example, systemic and processional, which allows to evaluate comprehensively the competitiveness of both products and the enterprise, its management system both in general and at the level of competitive advantages. For implementation in the scientific article the purpose and tasks used a set of methods of scientific knowledge. Namely, the comparative method is used to compare different interpretations of product competitiveness; the systematic analysis method made it possible to consider competitiveness from the standpoint of a systematic approach to management, according to which is determined the competitiveness of a product, manufacturer, region and country; methods of grouping and generalization – helped to show the main approaches to managing the competitiveness of products. The theoretical and practical value of the research is to systematize and characterize existing approaches, to combine them with product competitiveness management, and to define a new approach to product competitiveness management based on the concept of "food safety".

Key words: *competitiveness, competitiveness management, competitiveness management system, approaches to competitiveness assessment, approach based on the concept of "food safety".*

Постановка проблеми. До цього часу понятійні та термінологічні питання конкурентоспроможності та системи управління нею повністю не розв'язані. Відсутність загальноприйнятих однозначних термінів та їх визначень веде до непорозумінь та помилок у науковому осмисленні явищ, які вивчаються. Різноманітність тлумачень термінології, що стосується теоретичних проблем конкурентоспроможності, системи управління нею, підтверджує ситуацію неупорядкованості понятійного апарату в цій галузі знань. Вона характеризується як різноманітністю визначень, так і їхньою недосконалістю, що ускладнює вивчення економічних проблем конкуренції та конкурентоспроможності продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням проблематики конкурентних переваг, конкурентоспроможності продукції, системи управління нею присвячені окремі наукові праці Л.В. Балабанової, А.В. Войчак, М.М. Гельвановського, В.А. Диленка, О.В. Зозульова, Ю.С. Коваленка, Є.Д. Литвиненка, Н.П. Наливайка, Л.А. Мачкура, Т.Л. Мостенської, Г.В. Осовської, Г.М. Паламарчука, Ю.М. Пахомова, О.Ю. Паценка, П.Т. Саблука, Н.П. Тарнавської, Р.А. Фатхудінова, М.І. Шаповала, О.В. Юринець М.Д. Янківа та інших.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є визначення понять «конкурентоспроможність продукції», «управління конкурентоспроможністю продукції», «система управління конкурентоспроможністю продукції»; узагальнення наукових підходів до розуміння поняття управління конкурентоспроможністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зауважимо, що поняття конкурентоспроможності у економічній науці розглядається із позицій системного підходу до управління і застосовується відповідно до *виробу* (товару, послуги), *виробника*, яким може бути окрема особа, підприємство, *галузь, регіон* чи *країна* загалом. Багаторівневу модель конкурентоспроможності зображено на рис. 1.

Конкурентоспроможність продукції (товару) це порівняльна характеристика, яка визначає відмінність аналізованої продукції від аналогів конкурента і містить комплексне оцінювання сукупності її властивостей щодо виявлених вимог ринку чи якостей іншого товару.

Під конкурентоспроможністю підприємства прийнято розуміти комплексну порівняльну його характеристику, що відображає ступінь переваги сукупності показників оцінки діяльності підприємства, котрі визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності показників підприємств-конкурентів.

Ширше поняття «конкурентоспроможність галузі» характеризується сукупністю показників функціонування галузей і діяльності виробничих структур, що визначають їхній стабільний розвиток і успіх у конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках. Вона оцінюється рівнем конкурентоспроможності окремих його підприємств і їхньої продукції.

Під конкурентоспроможністю країни розуміється здатність національних виробників продавати свої товари, можливість збільшувати або принаймні утримувати за собою частки ринків, що є достатні для розширення й удосконалювання виробництва, для зростання рівня життя, для підтримки сильної й ефективної держави [1, с. 40]. М. Портер визначає конкурентоспроможність країни місцем, що вона займає в системі світового господарства [4, с. 232]. Таким чином, рівень конкурентоспроможності країни забезпечується рівнем конкурентоспроможності окремих підприємств

Рис. 1. Багаторівнева модель конкурентоспроможності

Джерело: розроблено автором на основі [1; 2; 3, с. 704]

цієї країни, і країна домагається успіху тоді, коли умови сприяють проведенню найкращої стратегії підприємствами будь-якої галузі або її сегмента. Деякі особливості країни полегшують або, навпаки, ускладнюють проведення тієї або іншої стратегії.

Найнижчий рівень у багаторівневій ієрархічній моделі конкурентоспроможності становить *конкурентоспроможність товару або продукції*, що відображає його здатність якнайкраще відповідати запитам покупців порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку [1].

Отож, інтерпретуємо поняття *управління конкурентоспроможністю продукції*, під яким розуміємо комплекс методів, інструментів, механізмів, спрямованих на забезпечення реальної та потенційної спроможності продукції продовольства протягом довгого часу домінувати над продукцією конкурентів, постійно її удосконалюючи, розвиваючи ключові бізнес-процеси щодо її покращення згідно з розробленою стратегією та тенденціями на ринку, спираючись на ефективне використання наявних ресурсів з урахуванням нестабільних вимог зовнішнього середовища та довгострокове співробітництво з партнерами.

Для детального аналізу наукових підходів до управління конкурентоспроможністю продукції вважаємо за доцільне визначити поняття *«система управління конкурентоспроможністю продукції»* підприємства. Вважаємо, що її доцільно розглядати як систему управління, виходячи з таких позицій:

– *безпосередній об'єкт управління* (керована система) – виробничо-технологічний цикл формування якості та конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на всіх стадіях відтворювального циклу;

– *суб'єкт управління* (керуюча система) – трудовий колектив підприємства, організації, яка присутня на ринку; органи управління, які виконують загальні та специфічні функції в системі управління якістю та конкурентоспроможністю продукції;

– *процес управління* – це інформаційний процес; мета (завдання управління), що стоїть перед суб'єктом управління – вироблення таких керуючих впливів, при яких стан об'єкта управління для нього є прийнятним з точки зору критеріїв ефективності діяльності організації;

– *процес прийняття рішення з управління якістю та конкурентоспроможністю* продовольчою продукцією, який можна віднести до слабоструктурованих завдань управління.

У загальному вигляді систему управління конкурентоспроможністю продукції можна представити у вигляді рис. 2.

Отже, дамо детальну характеристику наведеній на рис. 2 системі управління конкурентоспроможністю продукції. На керований об'єкт впливає $(Y_1 \ldots m)$ входів, причому частину з них оцінити досить складно (зміна політичних, правових та інших умов, що впливають на діяльність агропідприємства). Інша частина входів, позначених на схемі через $X_1 \ldots n$ повинна бути вивчена й оцінена маркетинговою службою підприємства, в тому числі і та, яка, пройшовши через адміністративні органи влади, знаходить своє вираження у вигляді різних регулюючих впливів (R_1, R_2).

Метою системи управління конкурентоспроможності продукції є досягнення заданого рівнів якості і витрат на виробництво цієї продукції, щоб вони оптимально задовольняли потреби покупців, тобто отримати певні значення Y за будь-яких значень X. Тому система управління конкурентоспроможністю продукції повинна бути побудована з трьох блоків: *виробничої служби, служби якості та служби маркетингу*.

Служба маркетингу, знаючи про вимоги до певних видів продовольчої продукції реальних і потенційних споживачів через регулярні маркетингові дослідження, доводить цю інформацію $(X_1 \ldots n)$ до керівника (особи, що приймає

Рис. 2. Система управління конкурентоспроможністю продукції

Джерело: розробка автора

рішення), а також дає поради виробничій службі та службі якості стосовно тих питань, щоб вони внесли корективи в свої управлінські впливи *(U_1, U_2, U_5)*. Разом з тим, і сама служба маркетингу розробляє комплекс заходів для впливу *(U3)* на ринок (реклама, стимулювання збуту та ін.).

Керуючі впливи, що надходять від служб агропідприємства на керований об'єкт, впливають на результат, на якість і конкурентоспроможність продукції продовольства *(Y)*.

Завдання керівника – зробити систему управління якістю та конкурентоспроможністю агропродовольчої продукції такою, щоб при наявності інформації про ринки *(X)* домогтися, щоб агропідприємство на цей момент досягло рівня конкурентоспроможності продукції продовольства *(Y)*. А це означає, що система управління реалізує залежність вигляду *y = P (X, Y)*, за допомогою якої вона повинна знайти необхідні керуючі впливи на керований об'єкт.

Важливої уваги при вивченні теоретико-методологічних засад управління конкурентоспроможністю продукції заслуговує питання різноманітності підходів до цього поняття. Р.А. Фатхутдінов і Г.В. Осовська розглядають низку підходів до управління конкурентоздатністю: системний; логічний; відтворювально-еволюційний; інноваційний; комплексний; глобальний; інтеграційний; віртуальний; стандартизований; маркетинговий; ексклюзивний; функціональний; процесний; структурний; ситуаційний (варіативний); нормативний; оптимізаційний; директивний (адміністративний); поведінковий; діловий [5; 6]. Детальний аналіз наукових джерел щодо теоретико-методологічних та прикладних засад управління конкурентоспроможністю дозволив автору згрупувати наукові підходи до нього у дві групи (табл. 1):

1) *класичні підходи,* серед яких процесний, системний, синергетичний, ситуаційний, структурний, функціональний, відтворювально-еволюційний, директивний, поведінковий, комплексний тощо;

2) *специфічні підходи* – логічний, маркетинговий, інноваційний, глобальний, інтеграційний, нормативний, логістичний, ексклюзивний, віртуальний, оптимізаційний і діловий, підхід на основі концепції продовольчої безпеки та ін.

Таблиця 1

Комплексна таблиця основних наукових підходів до аналізу щодо теоретико-методологічних та прикладних засад управління конкурентоспроможністю

Науковий підхід	Короткий аналіз наукового підходу
Класичні підходи	
Процесійний	Розглядає загальні функції управління, як взаємозалежні. Процес управління є ланцюгом безперервних дій зі стратегічного маркетингу, планування, організації процесів, обліку та контролю, мотивації та регулювання
Системний	Методологія дослідження об'єктів проводиться через призму систем. Система за даним підходом складається з двох компонентів: 1) первинно-зовнішнє середовище; 2) вторинно-внутрішня структура
Синергетичний	Розвиток системного підходу стосовно складних систем управління. На переконання вчених-економістів, врахування синергетичних закономірностей дозволяє замінити традиційні уявлення про управління, згідно яких ефект від управлінського впливу однозначно і лінійно залежить від величини зусиль
Ситуаційний	Ґрунтується на альтернативності досягнення однієї і тієї ж самої цілі під час прийняття або реалізації управлінського рішення, обліку невизначених обставин. Підхід концентрується на тому, що використання тих чи інших параметрів та методів управління визначається конкретною ситуацією в конкретному місці та час
Структурний	Визначення значимості, пріоритетів серед факторів, методів, принципів і інших інструментів у їхній сукупності з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості ресурсів
Функціональний	Потреба розглядається як сукупність функцій, які треба виконати для задоволення потреби. Ланцюг розвитку об'єкту: потреби-функції-показники майбутнього об'єкта-зміни структури системи
Рефлексивний	Цілеспрямована організація рефлексивних впливів, спрямованих на об'єкт управління з метою посилення конкурентного становища підприємства на ринку, та зокрема його продукції
Відтворювально-еволюційний	Орієнтований на поновлення виробництва об'єкта для задоволення потреб конкретного ринку з меншими сукупними витратами на одиницю корисного ефекту. Кожна нова модель повинна бути краща тієї, яку змінюють
Директивний	Передбачає регламентацію функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, тривалості, елементів системи менеджменту в нормативних актах
Поведінковий	Зосереджений на індивідуальній і груповій поведінці. Дає можливість покращити ефективність і результативність роботи персоналу, інтенсифікувати генерацію нових ідей, він підвищує ефективність роботи організації і створює додаткові конкурентні переваги
Комплексний	Обов'язковим є врахування технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних аспектів управління конкурентоспроможністю та їх взаємозв'язки
Специфічні підходи	
Логічний	Основним засобом є принципи діалектичної та формальної логіки. Принципи діалектичної логіки: принцип об'єктивності розгляду об'єкта; принцип багатостороннього розгляду об'єкту; принцип історизму. Методологічні принципи формальної логіки: принцип тотожності; принцип не протиріччя; принцип виключеного третього; принцип достатнього обґрунтування
Маркетинговий	Орієнтація управлінської системи на споживача при вирішенні завдань
Інноваційний	Орієнтація розвитку підприємства на активізацію інноваційної діяльності
Глобальний	Забезпечення конкурентоспроможності великих об'єктів повинно бути глобальною системою, а не на рівні місцезнаходження об'єкта
Інтеграційний	Передбачає посилення співпраці суб'єктів управління, їх об'єднання, поглиблення взаємодії між компонентами системи управління
Нормативний	Встановленні нормативів конкурентоспроможності
Логістичний	Оптимізація та раціоналізація економічних потоків підприємства
Ексклюзивний підхід	Створення стійких конкурентних переваг за рахунок отримання ноу-хау та інновацій у різних сферах менеджменту: виробництві і технології, персоналі, фінансах маркетингу тощо
Віртуальний	Формування віртуальних організаційних структур, обробки, використання і передачі інформації для задоволення відповідних потреб при можливості діяти на місцевому рівні, а конкурувати в глобальному масштабі без прямих контактів з клієнтами, віртуально переборюючи величезні відстані

Стандартизаційний	Реалізується шляхом вибору оптимального співвідношення між стандартними й індивідуальними рішеннями при формуванні об'єктів та шляхом розробки і впровадження системи стандартів відповідної категорії
Оптимізаційний	Перехід від якісних оцінок до кількісних за допомогою методів дослідження операцій, інженерних розрахунків, статистичних методів, експертних оцінок. Реалізується завдяки установлення залежності між техніко-організаційними та економічними показниками, вивчення механізмів дії закону масштабу
Діловий	Є найбільш комплексним і складним, тому що в кожного своє розуміння цього підходу, але пов'язане з індивідуальним характером, вихованням й освітою. Повнота і глибина практичного застосування підходу при розробці управлінського рішення визначається об'єктивними і суб'єктивними чинниками
Підхід на основі концепції «продовольчої безпеки»	Передбачає не тільки врахування економічних, організаційних, інноваційних та інших конкурентних переваг конкретного товару або продукту, а формування системи кількісних та якісних показників, дотримання яких забезпечить уникнення як економічної так і продовольчої небезпек

Джерело: згруповано на основі аналізу праць [6–11]

Подамо детальну характеристику деяких із наведених підходів.

Під *процесійним підходом* до управління конкурентоспроможністю, який є певною мірою складовою частиною системного підходу, розуміється орієнтація діяльності підприємства на бізнес-процеси, а системи управління спрямовані на управління як кожним бізнес-процесом окремо, так і всіма бізнес-процесами. На думку відомих вчених-дослідників у сфері конкурентоспроможності підприємства та його продукції, доцільність використання процесного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства зводиться до такого [12, с. 42–43]:

– по-перше, всі підсистеми підприємства можуть бути відображені на рівні окремих процесів;

– по-друге, споживча вартість продукції, яку виробляє підприємство, створюється саме в процесах, де по суті і формується (створюється) конкурентоспроможність як окремої продукції, так і підприємства загалом;

– по-третє, саме процеси перетворення вхідних ресурсів у готову продукцію є основою конкурентоспроможності підприємства;

– по-четверте, аналіз окремих виробничих процесів дає змогу виявити й проаналізувати проблеми у забезпеченні конкурентоспроможності як продукції так і підприємства загалом.

Процес управління власне конкурентоспроможністю продукції, згідно з процесійним підходом, є ланцюгом безперервних взаємозалежних дій зі стратегічного маркетингу, планування, організації процесів, обліку і контролю, мотивації, регулювання. Центральною є координація робіт, а починається управління із стратегічного маркетингу [5, с. 131]. При цьому зауважимо, що процесійна концепція у вивченні загального менеджменту розглядає маркетинг як спеціальну, а не загальну функцію. Таким чином, уже стають очевидними особливості цього підходу в управлінні конкурентоспроможністю продукції.

Через призму процесійного підходу стратегічний маркетинг є комплексом робіт із прогнозування нормативів конкурентоспроможності на основі стратегічної сегментації ринку, прогнозування цінностей продукції, які націлені на збереження або досягнення конкурентних переваг підприємства і стабільне одержання достатнього прибутку. Нормативи конкурентоспроможності продукції матеріалізуються в сфері виробництва, а реалізуються через одержання прибутку на стадії тактичного маркетингу як комплексу робіт із тактичної сегментації ринку, реклами і стимулювання збуту товару [5, с. 131].

Системний підхід характерний для багатьох управлінських і економічних явищ. Тут організацію розглядають як відкриту систему, що є сукупністю таких взаємозалежних елементів, як люди, структури, завдання і технології, що зорієнтовані на досягнення цілей організації в умовах змінного зовнішнього середовища [11]. Відповідно, управління конкурентоспроможністю за системним підходом передбачає комплексне управління чинниками конкурентоспроможності з метою досягнення синергетичного ефекту.

Синергетичний підхід варто розглядати як розвиток системного підходу стосовно складних систем управління [11, с. 76–79]. На переконання вчених-економістів, врахування синергетичних закономірностей дає змогу замінити традиційні уявлення про управління, згідно з якими ефект від управлінського впливу однозначно і лінійно залежить від величини зусиль. З погляду управлінської діяльності найбільш важливі та можуть бути корисними такі закономірності їхнього розвитку: розвиток складних підприємств доцільно здійснювати на основі виявлення їхніх власних тенденцій розвитку та використання останніх для досягнення поставлених цілей; у періоди нестабільності навіть незначні управлінські впливи можуть суттєво впливати на розвиток усього підприємства.

Ситуаційний підхід виник як відповідь на питання: яка зі змінних організації або її оточення є основною, особливо важливою? [13, с. 18–20]. Відповідно до цього підходу немає одного, найкращого з усіх способів управління конкуренто-

спроможністю підприємства чи його продукцією. Різноманітність факторів як на підприємстві, так і в навколишньому середовищі свідчить про дію «закону ситуації». Тобто мистецтво ситуаційного підходу до управління конкурентоспроможністю полягає в тому, щоб знайти найзначущіші змінні у цій конкретній ситуації і вибрати, розробити способи, використання яких вплинуло б на ефективність досягнення цілей підприємства.

Структурний підхід до проблем управління конкурентоспроможністю продукції – це визначення значущості, пріоритетів серед факторів, методів, принципів і інших інструментів у їхній сукупності з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості ресурсів [12, с. 132]. Структурування дає можливість визначити найсуттєвіші чинники конкурентоспроможності продукції та її елементи і за оптимального використання таких даних підсилити конкурентоспроможність підприємства.

Сутність *функціонального підходу* полягає в тому, що потреба у конкурентоспроможному товарі розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Після виявлення функцій створюються кілька альтернативних об'єктів для виконання цих функцій і вибирається той із них, що вимагає мінімуму сукупних витрат за життєвий цикл об'єкта на одиницю його корисного ефекту. Підхід знаходить своє втілення у функціонально-вартісному аналізі.

Рефлексивний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає цілеспрямовану організацію рефлексивних впливів, спрямованих на об'єкт управління, з метою посилення конкурентного становища підприємства на ринку та його продукції [14, с. 76–81].

Відтворювально-еволюційний підхід орієнтований на поновлення виробництва продукції для задоволення потреб конкретного ринку з меншими сукупними витратами на одиницю корисного ефекту. Кожна нова модель повинна бути краща тієї, яку змінюють [5, с. 116]. Такий підхід, на перший погляд, є досить простим, оскільки використовує наявну виробничу і технологічну базу підприємств. Однак, глибший аналіз дає можливість усвідомити складність та ефективність такого підходу до управління.

Теоретико-методологічна сутність *директивного підходу* полягає в регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, тривалості, елементів системи менеджменту конкурентоспроможності продукції через нормативно-правові акти (накази, розпорядження, вказівки, стандарти, інструкції, плани, програми, положення, методики тощо).

Іншим підходом до управління конкурентоспроможністю продукції є *поведінковий*, зосереджений на індивідуальній і груповій поведінці [15, с. 36]. У загальному управління він описує сутність управління людьми в організаціях, однак й придатний для управління конкурентоспроможністю продукції. Якщо підхід дає можливість підвищити ефективність і результативність роботи персоналу, інтенсифікувати генерацію нових ідей, він підвищує ефективність роботи організації і створює додаткові конкурентні переваги.

Комплексний підхід трактується як одночасне врахування різних аспектів управління конкурентоспроможністю продукції: технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних, демографічних тощо.

Перейдемо до розгляду специфічних підходів до управління конкурентоспроможністю продукції.

Так, сутність *логічного підходу* до управління конкурентоспроможністю полягає у використанні принципів діалектичної логіки, а саме: об'єктивності і розгляду продукції, усебічного розгляду продукції, історизму тощо. На основі такого підходу, за наявності можливостей, у подальшому можна використовувати *інноваційний підхід*. Із трактування, наведеного Р.А. Фатхутдіновим та Г.В. Осовською [5, с. 119], можна зробити висновок, що цей підхід стосується не окремого продукту чи підприємства, а інноваційної орієнтації економіки окремої країни загалом.

Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію керуючої підсистеми при вирішенні будь-яких завдань для зовнішніх і внутрішніх споживачів. Маркетингове управління передбачає дії, яка включають аналіз, планування, реалізацію та контроль заходів, спрямованих на формування та інтенсифікацію попиту на товари або послуги і збільшення прибутку [16, с. 52].

Важливим під час дослідження проблеми управління конкурентоспроможності продукції є й *глобальний підхід*, який характерний для транснаціональних компаній, оскільки ґрунтується на розгляді конкурентних переваг не як внутрішнього елемента, а як глобального (міжнародного) явища, для управління яким необхідно бути надсистемою.

Досить популярним у сучасних умовах є *інтеграційний підхід* до управління конкурентоспроможністю. Такий підхід ґрунтується на посиленні співробітництва суб'єктів управління і націлений на дослідження і посилення взаємозв'язків між ними [5, с. 120]:

– між окремими підсистемами і компонентами конкурентоспроможності підприємства;

– між стадіями життєвого циклу продукції (стратегічний маркетинг, науково-дослідні і конструкторські розробки, організаційно-технологічна підготовка виробництва, виробництво тощо);

– між суб'єктами управління по горизонталі.

Економічна сутність *нормативного підходу* до управління конкурентоспроможністю полягає у встановлені нормативів управління на всіх підсистемах стратегії підвищення конкурентоспроможності як продукції так і підприємства загалом. Такий підхід передбачає встановлення

нормативів щодо найважливіших елементів підсистем: цільової, забезпечуючої, керованої й керуючої. Ці нормативи повинні відповідати вимогам комплексності, ефективності, обґрунтованості і перспективності застосування за масштабом та в часі.

Суть *ексклюзивного підходу* до управління конкурентоздатністю полягає у придбанні підприємством виключного права користування нововведенням у будь-якій галузі діяльності або конкурентною перевагою [5, с. 126]. Іншими словами, зміст цього підходу полягає у створенні стійких конкурентних переваг за рахунок отримання ноу-хау та інновацій у різних сферах менеджменту.

Розвиток сучасних інформаційних технологій, поява мобільних офісів та технопарків, використання мережі Інтернет дали можливість розробити такий підхід до управління конкурентоздатністю як *віртуальний*. Підхід передбачає формування віртуальних організаційних структур, одержання, обробки, використання і передачі інформації для задоволення відповідних потреб при можливості діяти на не лише на місцевому рівні, а конкурувати в глобальному масштабі без прямих контактів з клієнтами і партнерами, віртуально переборюючи величезні відстані [5, с. 121].

Ідея *стандартизаційного підходу* до управління конкурентоспроможністю продукції реалізується шляхом вибору оптимального співвідношення між стандартними й індивідуальними рішеннями при виробництві продукції та шляхом розробки і впровадження системи стандартів відповідної категорії.

Дослідження питань управління конкурентоспроможністю продукції вимагає використання й *оптимізаційного підходу*. Він полягає в переході від якісних оцінок до кількісних за допомогою методів дослідження операцій, інженерних розрахунків, статистичних методів, експертних оцінок тощо. Оптимізаційний підхід реалізується шляхом установлення залежності між техніко-організаційними та економічними показниками, вивчення механізмів дії закону масштабу і закону економії часу, законів економічного взаємозв'язку витрат у сферах виробництва і споживання, залежності між показниками якості товару і витратами в сфері його виробництва тощо.

На наше переконання, *діловий підхід* є найбільш комплексним і складним. Повнота і глибина практичного застосування ділового підходу під час ухвалення управлінського рішення визначається об'єктивними і суб'єктивними факторами. Оскільки діловий підхід до управлінських рішень застосовують лише керівники-управлінці, то повнота і глибина його застосування (дотримання) буде визначатися зовнішнім середовищем та керівництвом.

Одним із підходів до оцінки конкурентоспроможності саме агропродовольчої продукції є запропонований нами *є підхід на основі концепції «продовольчої безпеки»,* який, на відміну від наявних як класичних, так і специфічних, передбачає не лише врахування економічних, організаційних, інноваційних та інших конкурентних переваг конкретної продукції, а формування системи кількісних та якісних показників, дотримання яких забезпечить уникнення як економічної так й продовольчої, небезпек, оскільки мова іде про конкурентоспроможність продовольчої продукції.

Відповідно до вищесказаного виробництво саме агропродовольчої продукції повинно здійснюватися з урахуванням факторів небезпеки на рівні підприємства, країни та міжнародного ринку. На жаль, сьогодні Україна ще не досить орієнтована на «безпечну» продовольчу конкурентоспроможність продукції у сфері продовольчого виробництва. Треба враховувати, що активна господарська діяльність підприємства, взаємодія з навколишнім середовищем, змінює ситуацію, яка складається в ситуації ринку, яка, у свою чергу, зобов'язує підприємство пристосовуватися до змін.

Висновки. Проведене авторське дослідження довело те, що найефективнішим управління конкурентоспроможністю продукцією чи підприємством загалом буде у тому разі, коли воно буде враховувати позитивні сторони усіх існуючих підходів. Автором доведено доцільність використання класичних підходів у поєднанні, до прикладу, системного та процесійного, що дає змогу всебічно оцінити конкурентоспроможність як продукції так і підприємства, його системи управління як у цілому, так і на рівні конкурентних переваг, а також здійснити аналіз ситуації в межах окремо взятої системи.

Теоретична і практична значущість проведеного дослідження полягає у систематизації та характеристиці наявних підходів, їх поєднання до управління конкурентоспроможністю продукції, а також визначенні нового підходу до управління конкурентоспроможністю продукції на *основі концепції безпечності продовольчої продукції*. Безпека як критерій конкурентоспроможності розглядається як характеристика продукції, що оцінюється в альтернативній формі, тобто на відповідність встановленим в стандарті вимогам, та як альтернативна характеристика безпеки під час оцінки конкурентоспроможності товарів конкурентів. Роль безпеки як критерію конкурентоспроможності виражається в таких аспектах: норма безпеки як нижня межа вимог, що встановлюються національними та міжнародними регламентами або стандартами, долається підприємствами з «різним проміжком», величина якого є мірою конкурентної переваги; подолання межі більшістю підприємств, з одного боку, та технічний прогрес і конкурентна боротьба – з іншого спонукають періодично встановлювати більш жорсткі нормативні значення щодо безпеки товару.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства: підручник / Ю.Б. Іванов, М.О. Кизим, О.М. Тищенко, О.Ю. Іванова, О.В. Ревенко, Т.М. Чечетова-Терашвілі. Харків: ІНЖЕК, 2010. 320 с.
2. Олексенко Р.І. Методичні підходи щодо формування конкурентоздатності продукції. *Економіка та держава.* 2007. № 5. С. 48.
3. Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент організацій: підручник. Київ: Кондор, 2009. 680 с.
4. Портер М. Международная конкуренция. Москва: Международные отношения. 1993. 896 с.
5. Фатхутдінов, Р.А., Осовська Г.В. Управління конкурентоздатністю організації: підручник. Київ: Кондор, 2009. 470 с.
6. Фатхудинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник. Москва: Дело, 2001. 448 с.
7. Тарнавська Н., Макарова І. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства на основі інноваційних пріоритетів. *Економічний аналіз*. Тернопіль: Економічна думка, 2010. № 5. С. 344–351.
8. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 570 с.
9. Балабанова І.В. Управління конкурентною раціональністю: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. 538 с.
10. Петрович Й.М., Кривешко О.В., Ступак І.О. Стратегічне управління конкурентоспроможністю промислового підприємства: монографія. Львів, вид-во Львівської політехніки, 2012. 228 с.
11. Муллахметов Х.Ш. Современные подходы и концепции в практике управлиния предприятием. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2011. № 6. С. 76–82.
12. Лепейко Т.І., Котлик А.В. Процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2012. 316 с.
13. Кредісов А.І. Історія вчень менеджменту: підручник для вищих навч. заклад. Київ: Знання України, 2001. 300 с.
14. Мальчик М.В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: монография. Донецк, 2010. 304 с.
15. Дише Джилл. CRM-навигатор. Пособие по управлению взаимоотношениями с клиентами / пер. с англ. Е. Сысоевой. Киев: Издательство Алексея Капусты, 2006. 375 с.
16. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник. Київ: Лібра, 2006. 720 с.

REFERENCES:

1. Ivanov Ju.B., Kyzym M.O., Tyshhenko O.M., Ivanova O.Ju., Revenko O.V., Chechetova-Terashvili T.M. (2010) *Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstva* [Management of enterprise competitiveness]. Kharkiv: INZhEK. (in Ukrainian)
2. Oleksenko R.I. (2007) Metodychni pidkhody shhodo formuvannja konkurentozdatnosti produkciji [Methodical approaches to the formation of product competitiveness]. *Ekonomika ta derzhava.* no. 5. S. 48.
3. Osovsjka Gh.V., Osovsjkyj O.A. (2009) *Menedzhment orghanizacij* [Management of Organizations]. Kyjiv: Kondor. (in Ukrainian)
4. Porter M. (1993) *Mezhdunarodnaya konkurentsiya* [International competition]. Moskva: Mezhdunarodnye otnosheniya. (in Russian)
5. Fatkhutdinov, R.A., Osovsjka Gh.V. (2009) *Upravlinnja konkurentozdatnistju orghanizaciji* [Organization competitiveness management]. Kyjiv: Kondor. (in Ukrainian)
6. Fatkhudinov R.A. (2001) *Strategicheskiy menedzhment* [Strategic management]. Moskva: Delo. (in Russian)
7. Tarnavsjka N., Makarova I. (2010) Strateghichne upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstva na osnovi innovacijnykh priorytetiv [Strategic management of enterprise competitiveness on the basis of innovative priorities]. *Ekonomichnyj analiz.* Ternopilj: Ekonomichna dumka. no. 5. S. 344–351.
8. Tarnavsjka N.P. (2008) *Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstv: teorija, metodologhija, praktyka* [Enterprise competitiveness management: theory, methodology, practice]. Ternopilj: Ekonomichna dumka. (in Ukrainian)
9. Balabanova I.V. (2008) *Upravlinnja konkurentnoju racionaljnistju* [Managing competitive rationality]. Donecjk: DonNUET. (in Ukrainian)
10. Petrovych J.M., Kryveshko O.V., Stupak I.O. (2012) *Strateghichne upravlinnja konkurentospromozhnistju promyslovogho pidpryjemstva* [Strategic management of industrial enterprise competitiveness]. Ljviv, vyd-vo Ljvivsjkoji politekhniky. (in Ukrainian)
11. Mullakhmetov Kh.Sh. (2011) Sovremennye podkhody i kontseptsii v praktike upravliniya predpriyatiem [Modern approaches and concepts in the practice of enterprise management]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*. no. 6. S. 76–82.
12. Lepejko T.I., Kotlyk A.V. (2012) *Procesnyj pidkhid do upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstva* [Process approach to enterprise competitiveness management]. Xarkiv: Vyd. KhNEU. (in Ukrainian)
13. Kredisov A.I. (2001) *Istorija vchenj menedzhmentu* [History of management studies]. Kyjiv: Znannja Ukrajiny. (in Ukrainian)
14. Mal'chik M.V. (2010) *Refleksivnoe upravlenie konkurentosposobnost'yu promyshlennykh predpriyatiy* [Reflexive management of the competitiveness of industrial enterprises]. Donetsk. (in Russian)
15. Dishe Dzhill (2006) *Posobie po upravleniyu vzaimootnosheniyami s klientami* [Customer Relationship Management]. Kiev: Izdatel'stvo Alekseya Kapusty. (in Russian)
16. Gharkavenko S.S. (2006) *Marketyngh* [Marketing]. Kyjiv: Libra. (in Ukrainian)

УДК 334
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-22

НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: ЯК І КОМУ ІНВЕСТУВАТИ В БУДІВНИЦТВО ТА РЕКОНСТРУКЦІЮ МОСТІВ В УКРАЇНІ?

ON THE WAY TO EUROPEAN INTEGRATION: HOW AND WHO CAN INVEST IN CONSTRUCTION AND RECONSTRUCTION OF UKRAINIAN BRIDGES?

Левченко Я.С.
доктор філософії з галузі «Соціальні та поведінкові науки», доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Levchenko Yaroslava
PhD in “Social and Behavioral Sciences”, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship,
Kharkiv National Automobile and Highway University

У дослідженні здійснено аналіз законодавчого фундаменту щодо реалізації проєктів державно-приватного партнерства у цілому та в проєктах дорожнього будівництва зокрема. Визначено, що передовий європейський досвід залучення приватних інвестицій є прийнятним для українських реалій. Виділено перелік першочергових заходів, що можуть бути імплементовані в рамках законодавства України, для підвищення інвестиційної привабливості України. Серед можливих заходів, що позитивно вплинуть та активізують інвестиційну діяльність в Україні в контексті розвитку галузі будівництва та реконструкції мостів, є: розроблення єдиного плану розвитку та політики щодо розвитку ДПП; розроблення вичерпного переліку варіантів державної підтримки інвестора в рамках ДПП; упровадження модельного договору під час реалізації проєктів ДПП; розроблення математичної моделі дольового розподілу ризиків між державою та приватним партнером на засадах теорії ігор.

Ключові слова: *мостобудування, державно-приватне партнерство, ризик, капітальний ремонт, мостобудівна галузь.*

В исследовании осуществлен анализ законодательного фундамента по реализации проектов государственно-частного партнерства в целом и в проектах дорожного строительства в частности. Определено, что передовой европейский опыт привлечения частных инвестиций является приемлемым для украинских реалий. Выделен перечень первоочередных мер, которые могут быть реализованы в рамках законодательства Украины, для повышения инвестиционной привлекательности Украины. Среди мероприятий, которые положительным образом повлияют и активизируют инвестиционную деятельность Украины, можно назвать: разработку единого плана развития и политики по развитию ГЧП в контексте развития области строительства и реконструкции мостов; разработку исчерпывающего перечня вариантов государственной поддержки инвестора в рамках ГЧП; внедрение модельного договора при реализации проектов ГЧП; разработку математической модели долевого распределения рисков между государством и частным партнером на основе теории игр.

Ключевые слова: *мостостроение, государственно-частное партнерство, риск, капитальный ремонт, мостостроительная отрасль.*

The purpose of the work is to develop possible ways to attract investors specifically in the construction and reconstruction of bridges, based on the adoption of positive European experience. To achieve the purpose of the study, the following tasks were solved: the legislative foundation for the implementation of public-private partnership in road construction projects from the perspective of Ukraine-Europe was analyzed; the possibilities for their implementation in the context of the bridges construction and reconstruction development were identified. To achieve the purpose, the following general scientific and special methods and techniques of research were used: a comparative analysis of statistical information and information sources based on methods of comparison, systematization and generalization; generalization of the results of the analysis and the logical generation of conclusions. The legislative framework for the implementation of public-private partnership projects in general, and in road construction projects in particular were analyzed. It was determined that the best European experience in attracting private investment is acceptable

for Ukrainian realities. A list of priority measures that can be implemented within the framework of the legislation of Ukraine in order to increase the investment attractiveness of Ukraine was highlighted. The investment activity of Ukraine will be positively influenced and activated: implementation of a unified development plan and policy on the development of PPPs in the context of construction and reconstruction of bridges development; development of an exhaustive list of options for state investor support in the framework of PPP; implementation of a model contract for the implementation of PPP projects; development of a mathematical model of risk sharing between the state and a private partner, based on game theory. The author found a scientific niche, namely the need for the proper distribution of risks between the state and a private partner in the framework of the implementation of PPP projects in the reconstruction and construction of bridges. A mathematical approach to the distribution of risks between the state and a private partner based on game theory will eliminate the possibility of injustice and the corruption component.

Key words: *bridge building, public-private partnership, risk, overhaul, bridge building industry.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Євроінтеграція є головним і незмінним зовнішньополітичним пріоритетом України, а подальші розбудова та поглиблення взаємовідносин між Україною та ЄС здійснюються на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції. Основними стратегічними документами для досягнення цих цілей є Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з іншої сторони, та Порядок денний асоціації Україна – ЄС [1]. Відповідно до Угоди, визначено новий формат співпраці між Україною та Європейським Союзом. Йдеться про утворену ефективну платформу «для співпраці на регіональному рівні в рамках Транспортної панелі Східного партнерства, основною метою якої є сприяння поліпшенню транспортних сполучень між ЄС та його найближчими сусідами». А відповідно до статті 368 Угоди про асоціацію, основною метою такої співпраці є сприяння реструктуризації та оновленню транспортного сектору України і поступовій гармонізації діючих стандартів та політики з існуючими в ЄС [1].

Поточний стан галузі лише частково відповідає поставленим до євроінтеграції вимогам. Також ця невідповідність є значною перешкодою інтеграції української транспортної мережі в Транс'європейську. Поза увагою не залишилася й галузь дорожнього будівництва, де особливу увагу приділено саме якості забезпечення населення європейськими автошляхами та мостовими переходами. Проте на разі транспортна галузь задовольняє лише поточні потреби як населення, так і економіки лише за кількісними показниками. Про якість не йдеться. А треба було б. Для нашої країни причина відома – відсутність достатньої кількості фінансових засобів. А іноземний інвестор не поспішає вкладати інвестиційні ресурси. Суттєвими перешкодами вони вбачають: відсутність чіткого правового регулювання, корупційний складник, політичну нестабільність, достатньо низьке технічне оснащення та ін. Саме такий переломний період є простором для наукових дискусій та розроблення практичних рекомендацій щодо поліпшення, стабілізації та розвитку взаємовідносин із потенційним інвестором у рамках взаємовигідної співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Україна – це транзитний міст, який з'єднує держави Азії та Європи. Через Україну проходять декілька міжнародних транспортних коридорів: Пан'європейські транспортні коридори №№ 3, 5, 7, 9; коридори Організації співробітництва залізниць (ОСЗ) №№ 3, 4, 5, 7, 8, 10; Транс'європейська транспортна мережа (TEN T); коридор Європа – Кавказ – Азія (ТРАСЕКА) [2].

З огляду на стратегічне планування, Євростатом спрогнозовано автотранспортний потік до 2050 р. За розрахунками фахівців, його збільшення досягне позначки в 182%. Це буде каталізатором для розвитку транспортних коридорів. Україна відкриває свої кордони для ринку товарів Європейського Союзу та буде активним учасником цих процесів. Це означає, що Україна повинна бути готова. А мережа автомобільних доріг України протяжністю 169 тис км має суттєві недоліки. Відповідно до Звіту про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, станом на 2014 р. якість доріг в Україні – одна з найгірших у світі: країна займає шосту сходинку з кінця списку країн (у рейтингу зазначено 144 країни). Для порівняння: Польща займає 89-е місце (порівняно з 105-м місцем станом на 2013 р.), а Грузія – 65-е. Лише дороги у Молдові, Мозамбіку, Лівії, Гвінеї та Тиморі гірші за дороги в Україні [3]. Проводячи паралель між 2014 та 2018 рр., є чим пишатися. Так, станом на кінець 2018 р. Україна посіла восьме місце з кінця світового рейтингу якості доріг (зі 137 країн), опинившись, таким чином, знову в ТОП-10 країн із найгіршими автошляхами. Про це свідчать дані Індексу глобальної конкурентоспроможності Global Competitiveness Index 2017–2018 [4]. Сусідами України за рейтингом виявилися Мозамбік і Парагвай. При цьому, як наголошується в рейтингу, якість доріг в Україні поступово поліпшується. Проте темпи цього поліпшення помітно нижчі, ніж у сусідній Молдові. Найгіршими виявилися дороги на північному заході Африки, у Мавританії. Якщо за чотири роки Україні вдалося піднятися на дві сходинки, то очевидно, що нескоро наша держава ввійде навіть до сотні.

У 2017 р. «Укравтодор» відновив близько 2 тис км – близько 1% від усієї протяжності трас. Такими темпами країні не вистачить і 100 років, щоб відновити все дорожнє покриття. Крім того, траси потребують щорічного ремонту. Окремо потребують особливої уваги штучні споруди та мостові переходи. З 16 191 мосту тільки 7 471 відповідають діючим нормам та стандартам, у катастрофічному стані перебувають та потребують термінового ремонту 1 865 мостових переходів [5]. І тут не йдеться про необхідність будівництва нових, проблема – як не допустити руйнування наявних.

Мости – одна з найважливіших складових частин транспортної інфраструктури. Ці транспортні споруди збудовано зі складних конструкцій, їх експлуатація значно затратніша порівняно з автомобільними дорогами [6]. Михайло Беккер, голова наглядової ради ТОВ «МП «Мостострой», зазначив, що «з усього, що споруджує і будує людина, немає нічого кращого і ціннішого мостів. Вони важливіше, ніж будинки, священні храми, бо вони належать усім і кожному, споруджені завжди на місці, де сходиться максимальне число людських потреб, вони більш довговічні, ніж інші споруди».

Питома вага інвестицій в інженерні споруди від загальної їх кількості в будівництво коливається в межах 50%. Відсоток у цілому немалий. Проте, як засвідчує нинішня ситуація, катастрофічний нинішній стан мостів, і даного фінансування недостатньо [7].

Дослідники [8–13], приділяючи достатньо уваги шляхам залучення потенційного інвестора, виділяють державно-приватне партнерство як найбільш ефективну форму взаємовідносин. Водночас висновки досліджень [14] демонструють, що державно-приватне партнерство вважається привабливими для інвесторів, оскільки воно полегшує передачу навичок та досвіду приватного сектору громадській партії, використання фондів приватного сектору, додавання вартості грошей та передачі ризику приватній стороні. Громадські та приватні партнери все більше визнають важливість співпраці з державою для забезпечення успішного виконання проєктів [15].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте сьогодні обговорень питань про шляхи залучення приватного інвестора в мостобудування та їх реконструкцію взагалі не ведеться. Дискусії про необхідність інвестицій, про необхідність нагальних будівництв та ремонтів мостів достатньо. Проте конкретні пропозиції, які були б справедливі, на разі відсутні. Очевидно, що державних фінансових засобів недостатньо для подолання проблеми, яка склалася. Загроза масового руйнування мостів не може бути подолана без додаткових інвестиційних вливань, тому робота в напрямі забезпечення інвестиційної діяльності в мостобудування та реконструкцію мостів нагальна та актуальна.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою даного дослідження є розроблення можливих шляхів для залучення інвестора в галузь будівництва та реконструкції мостів на основі перейняття позитивного європейського досвіду. Для досягнення поставленої в дослідженні мети було запропоновано вирішення таких завдань:

– визначити «слабкі місця» у реалізації державно-приватного партнерства в проєктах дорожнього будівництва з позиції Україна – Європа;

– визначити можливості їх застосування в контексті розвитку галузі будівництва та реконструкції мостів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до Наказу № 548 Міністерства інфраструктури від 21.12.2015 «Про заходи щодо розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 року», було розроблено стратегічні напрями та стратегічні цілі розвитку для забезпечення реалізації планів імплементації актів законодавства ЄС відповідно до Угоди про асоціацію. Відповідно до Наказу, пріоритетним завданням було реформування галузі дорожнього господарства та забезпечення розвитку й утримання автодорожньої мережі в належному стані. Було також запропоновано змінити існуючу систему фінансування дорожнього господарства. Йдеться про будівництво нових доріг та мостових конструкцій, фінансування яких проводиться за рахунок інших джерел, що було передбачено у законодавстві щодо створення Дорожнього фонду (місцевих дорожніх фондів) для визначення ефективних джерел наповнення та забезпечення їх цільового використання. У тому ж Наказі, а саме пункті 6, указано на відсутність фінансової спроможності держави для переходу на адресну грошову допомогу. Для залучення інвестицій у галузь дорожнього господарства було передбачено вдосконалення законодавства щодо створення концесійних та платних доріг (перелік стратегічних цілей і завдань розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 р., пункт 16) [16].

Проте імплементацію вищезазначених положень станом на жовтень 2019 р. не зафіксовано. Сьогодні всі вони залишаються теоретичними рекомендаціями. А час спливає. Нічого в кращій бік не змінюється. Більше того, про будівництво та реконструкцію мостових споруд узагалі не йдеться. А це не просто дороги, це окрема галузь, яка є специфічною та до якої не завжди можна застосувати норми та рекомендації, що передбачені вищевказаним Наказом.

Для наочності та зручності сприйняття інформації результатів аналізу автором представлено інформацію в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльні характеристики «найболючіших місць» та можливості їх подолання [5; 16–19]

Досвід України	Європейський досвід	Можливості реалізації
Серед проєктних напрямів – транспорт, енергетика, житлово-комунальна та сільськогосподарська інфраструктура, охорона здоров'я	Серед пріоритетних галузей для ДПП визначено енергоефективність адміністративних будівель, розвиток портової інфраструктури та модернізація автодоріг	Розроблення єдиного плану розвитку та політики щодо розвитку ДПП
Законом про ДПП не передбачено вичерпного переліку видів державної підтримки	Законом передбачено визначений перелік варіантів підтримки з боку держави	Розроблення вичерпного переліку варіантів державної підтримки інвестора в рамках ДПП
Відсутня практика реалізації проєктів у сфері ДПП, а також відсутні перевірені правила втілення проєктів ДПП	Багаторічна практика реалізації проєктів ДПП на умовах модельного договору	Впровадження модельного договору під час реалізації проєктів ДПП
Відсутня чітка процедура дольового розподілу можливих ризиків	Відсутня чітка процедура дольового розподілу можливих ризиків	Розроблення математичної моделі дольового розподілу ризиків між державою та приватним партнером

Для успішної реалізації проєктів у рамках ДПП українське законодавство повинно передбачити прозорі, ефективні та рівні правила і процедури. Передусім вони повинні бути зрозумілі для іноземного інвестора. Таке вдосконалення засвідчить зацікавленість України в залученні та розвитку проєктів у рамках ДПП, позиціонуватиме країну як стратегічного та надійного партнера. Таким чином, звернення президента України від 18.07.2019 до міжнародного бізнесу із закликом інвестувати в Україну буде підкріплено конкретними діями.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У дослідженні здійснено аналіз законодавчого фундаменту щодо реалізації проєктів державно-приватного партнерства у цілому та в проєктах дорожнього будівництва зокрема. Визначено, що передовий європейський досвід залучення приватних інвестицій є прийнятним для українських реалій. На основі виявлених «слабких місць» окреслено перелік першочергових заходів, що можуть бути імплементовані в рамках законодавства України, для підвищення інвестиційної привабливості України.

Серед можливих заходів, що позитивно вплинуть та активізують інвестиційну діяльність України в контексті розвитку галузі будівництва та реконструкції мостів, є: розроблення єдиного плану розвитку та політики щодо розвитку ДПП; розроблення вичерпного переліку варіантів державної підтримки інвестора в рамках ДПП; упровадження модельного договору під час реалізації проєктів ДПП; розроблення математичної моделі дольового розподілу ризиків між державою та приватним партнером, на засадах теорії ігор.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Євроінтеграція : вебсайт. URL : https://mtu.gov.ua/timeline/Evrointegraciya.html (дата звернення: 09.10.2019).
2. Непомяща А. Чи варто інвестувати в транспортну галузь в Україні? URL : http://yur-gazeta.com/publications/practice/transportne-pravo/chi-varto-investuvati-v-transportnu-galuz-v-ukrayini.html (дата звернення: 08.10.2019).
3. Про заходи щодо розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 року : вебсайт. URL : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0548733-15/print (дата звернення: 09.10.2019).
4. Україна потрапила до ТОП-10 країн із найгіршими дорогами в світі : вебсайт. URL : https://ukr.segodnya.ua/economics/transport/ukraina-popala-v-top-10-stran-s-samymi-plohimi-dorogami-v-mire-1143740.html (дата звернення: 06.10.2019).
5. Технічний стан автомобільних доріг загального використання : вебсайт. URL : https://mtu.gov.ua/content/tehnichniy-stan-avtomobilnih-dorig-avtomobilnih-dorig-zagalnogo-vikoristannya.html (дата звернення: 20.09.2019).
6. Визначення прогнозованої вартості проведення ремонтів мостів з використанням Аналітичної експертної системи управління мостами (АЕСУМ) / Л.П. Боднар та ін. *Дороги і мости.* 2016. № 16. С. 28–36.
7. Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) за видами : вебсайт. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 28.08.2019).
8. Варнавский В.Г. Частно-государственное партнерство : вебсайт. URL : http://www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578 (дата звернення: 23.03.2019).

9. Public-Private Partnerships for the Provision of Port Infrastructure: An Explorative Multi-Actor Perspective on Critical Success Factors / G. Aerts et al. *The Asian journal of shipping and logistics*. 2014. Vol. 30. № 3. P. 273–298.

10. Левченко Я.С. Моделирование механизма государственно-частного партнерства как фактора обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия в контексте регионального развития. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* 2018. № 4(15). С. 194–201.

11. Левченко Я.С., Шершенюк О.М. Оцінка зовнішнього середовища інвестиційної привабливості підприємств в контексті регіонального розвитку. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* 2018. № 6(17). С. 238–244.

12. Левченко Я.С., Шершенюк О.М. Фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* 2018. № 6(17). С. 231–238.

13. Левченко Я.С. Розвиток транспортної галузі в Україні та Литві. *Problems of development modern science: theory and practice* : collection of scientific articles. Madrid : EDEX, 2016. С. 115–120.

14. Almarri K. Perceptions of the attractive factors for adopting public–private partnerships in the UAE. *International Journal of Construction Management*. 2017. P. 1–8. DOI : 10.1080/15623599.2017.1382082.

15. Koops L. Creating public value: Optimizing cooperation Between public and private Partners in infrastructure Projects : doctoral thesis. Delft University of Technology, 2017. 311 p. DOI : 10.4233/uuid:53c3c8cb-ff74-49c9-9e7d-e826a60fbba6.

16. Наказ «Про заходи щодо розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 року» : вебсайт. URL : https://mtu.gov.ua/documents/358.html (дата звернення: 08.10.2019).

17. Проєкт Закону «Про концесію» № 1046 від 29.08.2019. URL : https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66278 (дата звернення: 11.10.2019).

18. Закон України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 01.07.2010. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17 (дата звернення: 11.10.2019).

19. ДПП в Україні: переформуємо : вебсайт. URL : http://www.kuluar.com.ua/2017/03/13/dpp-v-ukrajini-poreformujemo/ (дата звернення: 10.10.2019).

REFERENCES:

1. European integration [Yevrointegraciya], available at: https://mtu.gov.ua/timeline/Evrointegraciya.html (last accessed 09.10.2019)

2. Nepomyasha, A. Chi varto investuvati v transportnu galuz v Ukrayini? [Is it worth investing in the transport industry in Ukraine?], available at: http://yur-gazeta.com/publications/practice/transportne-pravo/chi-varto-investuvati-v-transportnu-galuz-v-ukrayini.html (last accessed 08.10.2019)

3. Measures for development of road transport and highway economy for the period up to 2020 [Pro zahodi shodo rozvitku avtomobilnogo transportu ta dorozhnogo gospodarstva na period do 2020 roku], available at: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0548733-15/print (last accessed 09.10.2019)

4. Ukraine is in the TOP-10 countries with the worst roads in the world [Ukrayina potrapila do TOP-10 krayin z najgirshimi dorogami v sviti], available at: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0548733-15/print (last accessed 09.10.2019)

5. Technical condition of public roads [Tehnichnij stan avtomobilnih dorig zagalnogo vikoristannya], available at: https://mtu.gov.ua/content/tehnichniy-stan-avtomobilnih-dorig-avtomobilnih-dorig-zagalnogo-vikoristannya.html (last accessed 20.09.2019)

6. Bodnar, L., Stepanov, S., Koval, P., Stabrovskij, O. (2016). Determining the Estimated Cost of Bridges Repair Using the Bridges Analytical Expert System (AESUM) [Viznachennya prognozovanoyi vartosti provedennya remontiv mostiv z vikoristannyam Analitichnoyi ekspertnoyi sistemi upravlinnya mostami (AESUM)]. *Dorogi i mosti. Zbirnik naukovih prac*. DP “DerzhdorNDI”. № 16. P. 28-36

7. The volume of construction products produced (construction works performed) by types [Obsyag viroblenoyi budivelnoyi produkciyi (vikonanih budivelnih robit) za vidami], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (last accessed 28.08.2019)

8. Varnavskiy, V. (2019), Public-private partnership [Chastno-gosudarstvennoe partnerstvo], available at: http://www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578 (last accessed 23.03.2019)

9. Aerts, G., Grage, T., Dooms, M., Haezendock E. (2014), Public-Private Partnerships for the Provision of Port Infrastructure: An Explorative Multi-Actor Perspective on Critical Success Factors, *The Asian journal of shipping and logistics*, Vol. 30, No. 3, P. 273-298.

10. Levchenko, I. (2018), Modeling of the mechanism of public-private partnership as a factor for providing the enterprise investment attractiveness in the context of regional development [Modelirovanie mekhanizma gosudarstvenno-chastnogo partnership kak factora obespecheniya investicionnoy privlekatel'nosti predpriyatiya v kontekste regional'nogo razvitiya], *Eastern Europe: economy, business and management, Electronic scientific professional edition*, № 14 (15), P. 194-201.

11. Levchenko, I., Shershenyuk, O. (2018), An estimation of external environment of enterprise investment attractiveness in the context of regional development [Otsinka zovnishnoho seredovyshcha investytsiinoi pryvablyvosti

pidpryiemstv v konteksti rehionalnoho rozvytku], *Eastern Europe: economy, business and management, Electronic scientific professional edition*, № 16 (17), P. 238-244.

12. Levchenko, I., Shershenyuk, O. (2018), Factors of influence on the enterprise investment attractiveness [Фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємства] *Eastern Europe: economy, business and management, Electronic scientific professional edition*, № 16 (17), P. 231-238.

13. Levchenko, I. (2016), Development of transport industry in Ukraine and Lithuania [Rozvytok transportnoi haluzi v Ukraini ta Lytvi], *Problems of development modern science: theory and practice : collection of scientific articles*, Madrid, EDEX, P. 115-120.

14. Almarri, K. (2017), Perceptions of the attractive factors for adopting public–private partnerships in the UAE, *International Journal of Construction Management*, P. 1–8. DOI: 10.1080/15623599.2017.1382082

15. Koops, L. (2017), Creating public value: Optimizing cooperation Between public and private Partners in infrastructure Projects: doctoral thesis / Delft University of Technology, 311 p. DOI: 10.4233/uuid:53c3c8cb-ff74-49c9-9e7d-e826a60fbba6

16. Order “On measures for the development of road transport and highway economy for the period up to 2020” [Nakaz “Pro zahodi shodo rozvitku avtomobilnogo transportu ta dorozhnogo gospodarstva na period do 2020 roku”], available at: https://mtu.gov.ua/documents/358.html (last accessed 08.10.2019)

17. Draft Law “On Concession” No. 1046 dated 29.08.2019 [Proekt Zakonu “Pro koncesiyu” № 1046 vid 29.08.2019], available at: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66278 (last accessed 11.10.2019)

18. Law of Ukraine “On Public-Private Partnership” No. 2404-VI dated 01.07.2010 [Zakon Ukrayini “Pro derzhavno-privatne partnerstvo” № 2404-VI vid 01.07.2010], available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17 (last accessed 11.10.2019)

19. PPP in Ukraine: reform [DPP v Ukrayini: pereformuyemo], available at: http://www.kuluar.com.ua/2017/03/13/dpp-v-ukrajini-poreformujemo/ (last accessed 10.10.2019)

УДК 332.143;332.145
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-23

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

IMPROVEMENT OF METHODS OF ESTIMATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

Макаренко С.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Херсонський державний університет

Звонарьова О.І.
студентка,
Херсонський державний університет

Олійник Н.М.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет

Makarenko Serhii
PhD (Economics), Associate Professor,
Assistant professor of Management and Administration Department,
Kherson State University

Zvonarova Olena
Student,
Kherson State University

Oliinyk Nataliia
PhD (Technical), Associate Professor,
Assistant professor of Economics,
Entrepreneurship and Economic Security Department,
Kherson National Technical University

У сучасних умовах нестабільного бізнес-середовища органи державної влади та місцевого самоврядування спільно з представниками суб'єктів господарювання усіх форм власності зацікавлені в розробленні узгодженого механізму проведення достовірного оцінювання рівня соціально-економічного розвитку та побудові дієвої прогнозної моделі, що дасть змогу визначити вплив найвагоміших чинників на результативний показник та окреслити план подальших заходів стосовно розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Для оцінки соціально-економічного розвитку країни та регіонів зокрема використовуються різні методичні підходи, розроблені як органами державної влади й місцевого самоврядування, так і науковою спільнотою та громадськими організаціями. Використання необґрунтованого науково-методичного підходу не лише може призвести до викривлення реального стану справ у регіонах та країні взагалі, а й спрямувати в умовах кризи обмежені фінансові ресурси державного та місцевих бюджетів на поліпшення показників, які мають несуттєвий вплив на розвиток економіки.

Ключові слова: *державне управління, оцінювання, соціально-економічний розвиток, адміністративно-територіальні одиниці, Херсонська область.*

В современных условиях нестабильной бизнес-среды органы государственной власти и местного самоуправления совместно с представителями субъектов хозяйствования всех форм собственности заинтересованы в разработке согласованного механизма проведения достоверного оценивания уровня социально-экономического развития и построении эффективной прогнозной модели, которая позволит определить влияние наиболее значимых факторов на результативный показатель и наметить план дальнейших мероприятий по развитию административно-территориальных единиц. Для оценки соци-

ально-экономического развития страны и регионов в частности используются различные методические подходы, разработанные как органами государственной власти и местного самоуправления, так и научным сообществом и общественными организациями. Использование необоснованного научно-методического подхода не только может привести к искажению реального положения дел в регионах и стране вообще, но и направить в условиях кризиса ограниченные финансовые ресурсы государственного и местных бюджетов на улучшение показателей, имеющих несущественное влияние на развитие экономики.

Ключевые слова: *государственное управление, оценка, социально-экономическое развитие, административно-территориальные единицы, Херсонская область.*

In today's conditions of unstable business environment, state authorities and local self-government bodies, together with representatives economic entities forms of ownership, are interested in developing a coherent mechanism for reliable assessment of the level of socio-economic development and the construction of an effective forecast model that will determine the impact of the most important factors on the productive indicator and outline the plan for further measures regarding the development of administrative and territorial units. The development of the regional economy depends to a large extent on how reliable the experts of local government and local government will be able to identify the strengths and weaknesses, opportunities and threats for the regional economy; to forecast changes in the external and internal business environment and their impact on the region's economy; plan and implement a plan of measures to ensure the development of key economic activities. In order to assess and forecast the socio-economic development of the country and regions, various methodological approaches developed by both public authorities and local self-government, as well as the scientific community and public organizations are used in particular. Using an unjustified scientific and methodological approach not only can distort the real state of affairs in the regions and the country in general, but also send in the conditions of the crisis limited financial resources of the State and local budgets to improve the indicators that have a minor impact on the development of the economy. The purpose of the article is to carry out an analysis and improvement of the methodological approach for estimating socio-economic development of regions through the use of modern information technologies and taking into account the possible relationship between the effective factor and the main indicators of development. The methodological basis of the study consisted of scientific works of domestic and foreign scientists and leading specialists, statistical and analytical materials of state authorities.

Key words: *state administration, estimation, socio-economic development, administrative-territorial units, Kherson region.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Створення та забезпечення сприятливих умов для соціально-економічного розвитку національної економіки є найголовнішим завданням для органів державної влади та місцевого самоврядування. Водночас економічний стан національної економіки свідчить про наявність значних прорахунків із боку провладних структур та нераціональне використання наявних ресурсів, наслідком чого стала втрата економічного потенціалу у ранній пострадянський період.

Удосконалення напрямів соціально-економічної політики зумовлює необхідність здійснення обґрунтованих та ефективних управлінських рішень в умовах обмеженості джерел фінансування, які б дали змогу охопити найважливіші сфери економічної діяльності та раціонально перерозподілити наявні ресурси. Реалізація цих завдань потребує обґрунтування концептуальних підходів до оцінювання соціально-економічних процесів на основі розроблення інструментарію вимірювання та оцінки соціально-економічного розвитку регіональної та національної економіки взагалі, оскільки зазначене є основою для обґрунтування стратегій та щорічних програм економічного, соціального та культурного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню питань оцінювання рівня соціально-економічного розвитку присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних учених: В. Геєця [1], В. Єлінєвського [2; 3], Н. Коренєва [4], В. Лисюка, І. Шарапи [5], М. Макарова [7], Н. Соловйової [10], Т. Уманець [11], Л. Швайка [12], Н. Тюхтенко, К. Глуц, Е. Португал, С. Рибачка [14] та ін. Однак за значної кількості теоретичних розробок і практичних рекомендацій щодо оцінювання соціально-економічного розвитку не всі аспекти цієї проблеми достатньо розроблені. Зокрема, це стосується питань розроблення системи комплексних показників і методичного підходу до оцінювання соціально-економічного розвитку регіону як інструменту державного регулювання соціально-економічних процесів в Україні.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є розроблення теоретично-методичних засад і практичних рекомендацій щодо вдосконалення методів оцінювання соціально-економічного розвитку вітчизняної національної та регіональної економіки з перспективою подальшого внесення змін та вдосконалення діючих нормативно-правових актів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Економічний розвиток регіонів у сучасних умовах залежить від науково-технологічного й інноваційного потенціалу даних територій, що визначається рівнем матеріально-технічних, трудових, інформаційних і фінансових ресурсів. Окрім того, перспективи науково-технологічного розвитку регіонів багато в чому проявляються через власні можливості створювати та використовувати нові інноваційні технології. Реалізація економіко-технологічного потенціалу регіонів виступає передумовою як територіальної кооперації підприємств із широкою номенклатурою продукції, що випускається, і різноманіттям технологічних процесів, так і інноваційного відновлення технологічної основи малих і середніх підприємств завдяки взаємодії з міжгалузевими корпораціями.

На думку Л.А. Швайка [12], під час проведення оцінювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів та визначення їхнього впливу на розвиток національної економіки потрібно враховувати принципи: відповідності показників оцінки цілям політики; поєднання якісних і кількісних методів оцінки; доступності даних; незалежності оцінки; наявності зворотного зв'язку; регулярності проведення оцінки.

Процедура оцінювання повинна виконувати кілька функцій, починаючи від традиційної функції обліку, за допомогою якої визначається, наскільки вказані чинники сприяють досягненню тих або інших економічних цілей, і закінчуючи виконанням політичних функцій.

Важливість оцінки безпосередньо економічної політики на регіональному рівні залежить від спільного впливу таких причин [1]:

– зростаючої політичної потреби визначення економічної ефективності проведеної політики;

– потреби уряду на всіх рівнях державного управління в обліку державних видатків і визначення доданої вартості;

– операційних інтересів розроблювачів економічної політики, що полягають у тому, щоб підвищити ефективність запропонованих заходів;

– прагнення перевірити на практиці зв'язок між проведеною політикою й розвитком територій, що зростає в міру виникнення нових підходів до стимулювання регіонального розвитку.

Безпосередньо сама методика оцінювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів та визначення впливу на розвиток національної економіки повинна складатися з двох основних блоків: оцінювання окремо соціально-економічного потенціалу та основних показників розвитку національної економіки; виявлення взаємозв'язку між цими показниками [1].

Результати проведених досліджень авторами [14] свідчать, що відсутність обґрунтованої та коректної моделі оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів не дає змоги органам державної влади та місцевого самоврядування визначити дієвий комплекс заходів, спрямованих на розвиток територій, що, як наслідок, призводить до нераціонального та неефективного використання джерел фінансування для впровадження та виконання заходів, вплив яких на економіку регіону є незначним. Також відсутність достовірної оцінки рівня соціально-економічного розвитку підриває рівень довіри іноземних інвесторів до вітчизняних джерел інформації, яка відображається на офіційних вебсайтах центральних органів виконавчої влади, що призводить до погіршення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки та зменшення обсягів залучення прямих іноземних інвестицій.

На прикладі Херсонської області було встановлено, що в сучасних умовах функціонування моніторинг та оцінка соціально-економічного розвитку районів та міст обласного значення Херсонщини здійснюються згідно з Розпорядженням голови Херсонської обласної державної адміністрації від 20 січня 2017 р. № 14 «Про моніторинг та оцінку результативності реалізації державної регіональної політики» [9]. Вказаним Розпорядженням передбачено, що щоквартальний моніторинг повинен здійснюватися за 20 показниками, а річний – за 43 показниками, які охоплюють різні напрями розвитку територій і відображають стан економічного розвитку, інвестиційної, зовнішньоекономічної та фінансової діяльності, ринку праці, енергоефективності, раціонального природокористування та якість довкілля.

Водночас, ураховуючи специфіку статистичної звітності та виробничих процесів, оцінку рівня соціально-економічного розвитку районів та міст обласного значення Херсонської області за підсумками 2017 р. фактично було проведено за 37 показниками замість передбачених 43 показників. Ситуація з проведенням щоквартального оцінювання має ще більший формальний характер: оцінювання за підсумками І півріччя 2019 р. проводилося лише за 12 показниками (замість 20 передбачених). І це не враховуючи той факт, що за деякими показниками оцінювання проводиться у різному часовому інтервалі з використанням показників попередніх звітних періодів.

Викликає сумніви й обґрунтованість використання запропонованої групи показників як основи формування валового регіонального продукту та забезпечення загального розвитку Херсонської області. Так, наприклад, у попередніх дослідженнях [10] було встановлено, що, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 р. № 650 «Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій» (зі змінами та доповненнями) [8], яка діяла з 2011 по 2014 р., передбачалося проведення оцінювання загальнодержавного та регіонального розвитку за 81 показником, що

охоплював 10 напрямів діяльності. Водночас у процесі проведення економіко-математичного аналізу, під час якого було перевірено систему на наявність можливої мультиколінеарності між показниками та визначено рівень зв'язку, виявлено, що вагомий зв'язок наявний лише між валовим внутрішнім продуктом (результативний фактор) та 13 показниками (за використання офіційних матеріалів за 14 звітних періодів із 2010 р. по І квартал 2014 р.).

Під час залучення на громадських засадах до експертної комісії провідних фахівців освітньої галузі, місцевих органів виконавчої влади, бюджетоформуючих підприємств та організацій м. Херсона й Херсонської області було визначено та запропоновано у процесі оцінювання рівня соціально-економічного розвитку регіону використовувати такі показники: реальний наявний дохід населення, у % до відповідного періоду попереднього року (X_1); індекс капітальних інвестицій, у % до відповідного періоду попереднього року (X_2); темп росту прямих іноземних інвестицій в економіці області, у % до попереднього року (X_3); індекс промислової продукції, у % до попереднього року (X_4); індекс сільськогосподарської продукції, у % до попереднього року (X_5); питома вага промислових підприємств, що займалися інноваціями (X_6); економічно активне населення у віці 15–70 років, тис осіб (X_7). Серед найбільш впливових фінансових показників, що відображають фінансову спроможність місцевої громади (регіону), запропоновано розглядати: податок на прибуток підприємств (X_8), податок на додану вартість із вироблених в Україні товарів (X_9), податок на доходи фізичних осіб (X_{10}), єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва (X_{11}).

Використовуючи офіційну статистичну звітність Головного управління статистики у Херсонській області за 2004–2017 рр. та інформацію, надану Головним управлінням ДФС у Херсонській області, Автономній Республіці Крим та м. Севастополі за 2010–2017 рр., було встановлено такий зв'язок між результативним показником – індексом фізичного обсягу валового регіонального продукту (у цінах попереднього року) (Y) та вищевказаними чинниками:

– r_{yx1} = 0,4547 – згідно зі шкалою оцінювання зв'язку змінних, зв'язок між Y та X_1 вважається середнім;

– r_{yx2} = 0,6258 – зв'язок між Y та X_2 вважається вище середнього;

– r_{yx3} = 0,4314 – зв'язок між Y та X_3 вважається середнім;

– r_{yx4} = 0,0843 – зв'язок між Y та X_4 майже відсутній;

– r_{yx5} = 0,7397 – зв'язок між Y та X_5 вважається вище середнього;

– r_{yx6} = -0,1377 – зв'язок між Y та X_6 майже відсутній;

– r_{yx7} = 0,2557 – зв'язок між Y та X_7 вважається нижчим за середній;

– r_{yx8} = 0,4735 – зв'язок між Y та X_8 вважається середнім;

– r_{yx9} = 0,0383 – зв'язок між Y та X_9 майже відсутній;

– r_{yx10} = -0,0887 – зв'язок між Y та X_{10} майже відсутній;

– r_{yx11}= -0,0564 – зв'язок між Y та X_{11} майже відсутній.

Результати проведеного дослідження свідчать, що між усіма запропонованими факторами та загальним результативним показником, за яким можливе проведення оцінювання рівня соціально-економічного розвитку регіону, майже не простежується суттєвого зв'язку. Натомість виявлено наявність суттєвих протиріч щодо отриманих результатів, що безпосередньо пов'язано з постійними змінами методик досліджень та аналізу, що відбувалися в державних статистичних органах.

Також вищевказана методика оцінювання результативності реалізації державної регіональної політики, відповідно до Розпорядження голови Херсонської обласної державної адміністрації від 20 січня 2017 р. № 14 «Про моніторинг та оцінку результативності реалізації державної регіональної політики» [9], передбачає проведення оцінювання виключно з урахуванням місця відповідної адміністративно-територіальної одиниці за кожним окремим показником у загальній сукупності. Проте зазначене не дає змоги врахувати рівні коливання у середині відповідної групи, що суттєво може вплинути на якість й достовірність проведеного оцінювання.

У табл. 1 наведено результати комплексного оцінювання результатів діяльності районних державних адміністрацій Херсонської області за І півріччя 2019 р. з використанням методик, передбачених Розпорядженням голови Херсонської обласної державної адміністрації від 20 січня 2017 р. № 14 та Постановою Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 р. № 650 (без урахування показників, інформація щодо яких є конфіденційною).

Як бачимо з табл. 1. майже за всіма адміністративно-територіальними одиницями Херсонської області відбувається зміна місця в рейтингу залежно від вибраної методики. Не зазнали змін лише райони-лідери – Каланчацький (перше місце), Іванівський (друге місце) та Великолепетиський (п'яте місце), та район-аутсайдер – Верхньорогачицький (18-е місце).

Зазначене свідчить про відсутність єдиного підходу до оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів, що, як наслідок, не дає змогу сформулювати чіткий план подальшого розвитку проблемних територій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результати проведеного дослідження свідчать, що успіх діяльності місцевих органів державного управління значною мірою залежить від того, наскільки достовірно вони знають або передба-

Таблиця 1

Комплексне оцінювання результатів діяльності районних державних адміністрацій Херсонської області за І півріччя 2019 р. (за дев'ятьма показниками)

Адміністративно-територіальна одиниця	Місце за методикою, передбаченою Розпорядженням голови Херсонської обласної державної адміністрації від 20 січня 2017 р. № 14	Місце за методикою, передбаченою Постановою Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 р. № 650	Відхилення
1	2	3	4 = 3 – 2
Бериславський	17	16	-1
Білозерський	11	10	-1
Великолепетиський	5	5	0
Великоолександрівський	15	7	-8
Верхньорогачицький	18	18	0
Високопільський	7	9	2
Генічеський	4	3	-1
Голопристанський	9	17	8
Горностаївський	8	15	7
Іванівський	2	2	0
Каланчацький	1	1	0
Каховський	3	4	1
Нижньосірогозький	5	6	1
Нововоронцовський	16	14	-2
Новотроїцький	9	13	4
Скадовський	14	12	-2
Олешківський	13	11	-2
Чаплинський	12	8	-4

Джерело: складено та розраховано авторами на основі [8; 9]

чають розвиток регіональної економіки в умовах перманентних змін у навколишньому бізнес-середовищі. У сучасних умовах функціонування розроблення обґрунтованого методичного підходу до оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів є необхідною умовою для розвитку проблемних територій та забезпечення сталого соціального, економічного та культурного розвитку регіональної та національної економіки взагалі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Геєця. Київ : Ін-т екон. прогнозув. ; Фенікс, 2003. 1008 с.

2. Єлінєвський В.Ю. Механізми управління функціонуванням і розвитком територіальних соціально-економічних систем. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 1259–1262.

3. Єлінєвський В.Ю. Теоретичні засади розвитку соціально- економічного потенціалу регіону. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016. № 1(67). С. 140–145.

4. Коренєва Н.А. Методичні підходи до побудови комплексної інтегральної оцінки інвестиційної привабливості на регіональному рівні. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 2(68). С. 106–111.

5. Обґрунтування оптимальної моделі прогнозування соціально-економічного розвитку регіону / В.М. Лисюк та ін. *Таврійський науковий вісник.* 2012. Вип. 82. С. 249–254.

6. Макаренко С.М., Олійник Н.М. Визначення оптимальної стратегії розвитку регіону шляхом забезпечення постійного моделювання соціально-економічних. *Проблеми формування нової економіки XXI століття* : праці III міжнар. наук.-практ. конф., м. Дніпропетровськ, 23–24 грудня 2010 р. Дніпропетровськ, 2010. Т. 3. С. 51–54.

7. Макаров М.О. Формування та розвиток регіональної інноваційної політики : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» ; ДВНЗ «Ужгород. нац. ун-т». Ужгород, 2010. 20 с.

8. Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій : Постанова Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 р. № 650. *Кабінет Міністрів України*. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/650-2011-%D0%BF (дата звернення: 05.11.19).

9. Про моніторинг та оцінку результативності реалізації державної регіональної політики : Розпорядження голови Херсонської обласної державної адміністрації від 20 січня 2017 р. № 14. *Херсонська обласна державна адміністрація*, 2017. URL : https://drive.google.com/drive/ folders/0B7sFTG7spXvTbV9NWDNWVFJjR1E (accessed 5 November 2019).

10. Соловйова Н.І., Макаренко С.М., Олійник Н.М. Методологічна коректність прогнозного оцінювання параметрів соціально-економічного розвитку регіонів. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 11(185). С. 268–277.

11. Уманець Т.В. Оцінка регіонального економічного розвитку України: теорія та практика : монографія / за заг. ред. Т.В. Уманець. Донецьк : ВІК, 2010. 477 с.

12. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки : навчальний посібник. Київ : Знання, 2006. 435 с.

13. Buiak L.M. Mathematical models of general economic dynamics taking into account clusterization: monograph. Chernivtsi national Unt., 2016. 392 p.

14. Innovative development of the regions: cooperation between enterprises and state institutions / N. Tyukhtenko et al. *Marketing and Management of Innovations*. 2019. № 3. P. 354–365. URL : http://doi.org/10.21272/mmi.2019.3-27 (accessed: 5 November 2019).

REFERENCES:

1. Heits V. M. (ed.) (2003). *Ekonomika Ukrainy: stratehiia i polityka dovhostrokovoho rozvytku* [Ukrainian economy: long-term development strategy and policy]. K. : In – t ekon. prohnozuv. : Feniks. [in Ukraine].

2. Ielinievskyi V. Yu. (2014). Mekhanizmy upravlinnia funktsionuvanniam i rozvytkom terytorialnykh sotsialno-ekonomichnykh system [Mechanisms management operation and development of regional socio-economic systems]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. no. 2, pp. 1259–1262.

3. Ielinievskyi V. Yu. (2016). Teoretychni zasady rozvytku sotsialno- ekonomichnoho potentsialu rehionu [Theoretical foundations of socio-economic potential]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu*. *Ser. «Ekonomika i menedzhment».* vol. 1, no. 67, pp. 140–145.

4. Korenieva N. A. (2007). Metodychni pidkhody do pobudovy kompleksnoi intehralnoi otsinky investytsiinoi pryvablyvosti na rehionalnomu rivni [Methodical approaches to the construction of a comprehensive integrated assessment of investment attractiveness at the regional level]. *Aktualni problemy ekonomiky*. vol. 2, no. 68, pp. 106–111.

5. Lysiuk V. M., Sharapa I. V., Makarenko S. M., & Oliinyk N. M. (2012). Obgruntuvannia optymalnoi modeli prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehionu [Substantiation of the optimal model for forecasting the socio-economic development of the region]. *Tavriiskyi naukovyi visnyk: Naukovyi zhurnal.* Kherson, no. 82, pp. 249–254.

6. Makarenko S. M., & Oliinyk N. M. (2010). Vyznachennia optymalnoi stratehii rozvytku rehionu shliakhom zabezpechennia postiinoho modeliuvannia sotsialno-ekonomichnykh [Determining the optimal strategy for the development of the region by ensuring constant socio-economic modeling]. Proceedings of the *Problemy formuvannia novoi ekonomiky KhKhI stolittia: pratsi III mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Dnipropetrovsk, 23–24 hrudnia 2010)*, Dnipropetrovsk, p. 51–54.

7. Makarov M. O. (2010). *Formuvannia ta rozvytok rehionalnoi innovatsiinoi polityky* [Formation and development of regional innovation policy]: (PhD Thesis), Uzhhorod: DVNZ «Uzhhorod. nats. un-t».

8. Kabinet Ministriv Ukrainy (2011). *Pro zaprovadzhennia provedennia otsinky rezultativ diialnosti Rady ministriv Avtonomnoi Respubliky Krym, oblasnykh, Kyivskoi ta Sevastopolskoi miskykh derzhavnykh administratsii* [On introduction of an evaluation of the results of the activity of the Council of Ministers of the Autonomous Republic of Crimea, Kyiv region and Sevastopol city state administrations]: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 9 chervnia 2011 roku № 650. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/650-2011-%D0%BF (accessed 5 November 2019).

9. Khersonska oblasna derzhavna administratsiia (2017). *Pro monitorynh ta otsinku rezultatyvnosti realizatsii derzhavnoi rehionalnoi polityky* [On monitoring and evaluation of the effectiveness of the implementation of the state regional policy]: rozporiadzhennia holovy Khersonskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii vid 20 sichnia 2017 roku № 14. Available at: http://drive.google.com/drive/ folders/0B7sFTG7spXvTbV9NWDNWVFJjR1E (accessed 5 November 2019).

10. Soloviova N. I., Makarenko S. M., & Oliinyk N. M. (2016). Metodolohichna korektnist prohnoznoho otsiniuvannia parametriv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv [Methodological correctness of forecast estimation of the regional socioeconomic development parameters]. *Aktualni problemy ekonomiky*, vol. 11, no. 185, pp. 268–277.

11. Umanets T. V. (2010). Otsinka rehionalnoho ekonomichnoho rozvytku Ukrainy: teoriia ta praktyka [Estimation of regional economic development of Ukraine: theory and practice]. Donetsk: „VIK". [in Ukraine].

12. Shvaika L. A. (2006). *Derzhavne rehuliuvannia ekonomiky* [State regulation of Economy]. K.: Znannia. [in Ukraine].

13. Buiak L. M. (2016). *Mathematical models of general economic dynamics taking into account clusterization*. Chernivtsi: Chernivtsi national Unt. [in Ukraine].

14. Tyukhtenko N., Makarenko S., Oliinyk N., Gluc K., Portugal Ed., & Rybachok S. (2019). Innovative development of the regions: cooperation between enterprises and state institutions. *Marketing and Management of Innovations*, vol. 3, pp. 354–365. Available at: http://doi.org/10.21272/ mmi.2019.3-27 (accessed 5 November 2019).

УДК 658:620.9
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-24

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ

MECHANISM OF ENERGY SECURITY OF UKRAINE: THE ESSENCE, STRUCTURE AND PROBLEMS OF FORMATION

Матвійчук Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Сидорук С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Луцький національний технічний університет

Matviichuk Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Management,
Lesya Ukrainka Eastern European National University

Sydoruk Svetlana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Tourism and Hotel-Restaurant Business,
Lutsk National Technical University

Розроблено структурно-логічну схему формування механізму забезпечення енергетичної безпеки держави. Виокремлено та розглянуто основні структурні елементи механізму: суб'єкти управління системою енергетичної безпеки, нормативно-правове забезпечення, методи та інструменти розв'язання суперечностей і послаблення чи усунення загроз в енергетичній сфері. Обґрунтовано основні проблеми функціонування механізму забезпечення енергетичної безпеки держави та запропоновано заходи щодо підвищення його дієвості. Ефективне функціонування складників механізму дасть змогу досягнути збалансованого та інноваційного розвитку національної енергетичної системи, раціонального використання наявних енергоресурсів, забезпечення енергетичної безпеки на екологічних засадах і підвищення рівня добробуту населення.

Ключові слова: *енергетична безпека держави, забезпечення енергетичної безпеки держави, механізм забезпечення енергетичної безпеки держави, енергозбереження, енергоефективність, паливно-енергетичний комплекс.*

Разработана структурно-логическая схема формирования механизма обеспечения энергетической безопасности государства. Выделены и рассмотрены основные структурные элементы механизма: субъекты управления системой энергетической безопасности, нормативно-правовое обеспечение, методы и инструменты разрешения противоречий и ослабления или устранения угроз в энергетической сфере. Обоснованы основные проблемы функционирования механизма обеспечения энергетической безопасности государства и предложены меры по повышению его действенности. Эффективное функционирование составляющих механизма позволит достичь сбалансированного и инновационного развития национальной энергетической системы, рационального использования имеющихся энергоресурсов, обеспечения энергетической безопасности на экологических принципах и повышения уровня благосостояния населения.

Ключевые слова: *энергетическая безопасность государства, обеспечение энергетической безопасности государства, механизм обеспечения энергетической безопасности государства, энергосбережение, энергоэффективность, топливно-энергетический комплекс.*

Despite the significant number of reforms in stimulation energy saving and energy efficiency, reducing dependence on energy imports and increasing the overall level of energy security of Ukraine, this problem needs further decision by strengthening the efficiency of the economy state regulation in the energy sector. The content of the con-

cept of the "mechanism for ensuring the energy security of the state" and its main elements has been poorly explored in the economic literature. Some tools of the mechanism need improvement because they have proven ineffective in practice, others are just beginning to be implemented. In addition, the existing problems in the fuel and energy complex and rapid economic and political changes in the national economy require the development of a mechanism for ensuring energy security of Ukraine as a dynamic system, taking into account external and internal challenges and threats. The structural and logical scheme of formation of the mechanism of ensuring energy security of the state has been developed. The basic structural elements of the mechanism are identified and discussed: the subjects of energy security management, regulatory support, methods and tools for solving conflicts and mitigating or eliminating threats in the energy sphere. The basic administrative, economic, organizational and socio-psychological instruments of influence to the energy security of the state are highlighted. The main problems of functioning of the mechanism of ensuring the energy security of the state are substantiated and measures to increase its effectiveness are proposed. Economic instruments for ensuring energy security in a market economy should not only perform a fiscal function – rent, environmental tax, fines, but also be motivating tools of businesses for energy-saving activities (tax and credit benefits). Effective functioning of the components of the mechanism will allow to achieve a balanced and innovative development of the national energy system, rational use of available energy resources, ensuring energy security on environmental bases and improving the level of well-being of the population.

Key words: *state energy security, ensuring energy security of the state, mechanism of ensuring state energy security, energy saving, energy efficiency, fuel and energy complex.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Незважаючи на значну кількість реформ у сфері стимулювання енергозбереження та енергоефективності, зниження залежності від імпорту енергоресурсів і зростання загального рівня енергетичної безпеки України, ця проблема потребує подальшого вирішення в напрямі посилення дієвості механізмів державного регулювання економіки в енергетичній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретико-методологічні засади та актуальні питання енергетичної безпеки України знайшли відображення в працях таких відомих вітчизняних науковців, як В. Жовтянський, Ю. Дзядикевич, А. Шевцов, М. Земляний, М. Ковалко, А. Шидловський, Д. Зеркалов, В. Бараннік, О. Суходоля та ін. Проте внаслідок складності, багатоаспектності та важливості даної проблеми питання забезпечення енергетичної безпеки держави потребують подальших досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Змістове наповнення поняття «механізм забезпечення енергетичної безпеки держави» та його основних складових елементів є мало дослідженим в економічній літературі. Деякі інструменти механізму потребують удосконалення через те, що довели свою неефективність на практиці, інші лише починають упроваджуватися. Крім того, наявні проблеми в паливно-енергетичному комплексі (ПЕК) та швидкі економічні й політичні зміни в національній економіці потребують розвитку механізму забезпечення енергетичної безпеки України як динамічної системи з урахуванням зовнішніх та внутрішніх викликів і загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Енергетичній стратегії на період до 2030 р. вказано, що забезпечення енергетичної безпеки – це досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно прийнятного забезпечення енергетичними ресурсами економіки і соціальної сфери країни, а також створення умов для формування і реалізації політики захисту національних інтересів у сфері енергетики.

І.М. Мазур визначає механізм забезпечення енергетичної безпеки держави як сукупність інституціональних організаційних структур і комплексу використовуваних ними процедур, форм, методів і важелів розв'язання суперечностей та послаблення чи усунення загроз в енергетичній сфері [1, с. 310]. Б.В. Слупський обґрунтовує важливість функціонування ефективних механізмів державного забезпечення енергетичної безпеки для досягнення збалансованого та інноваційного розвитку національної енергетичної системи, що передбачає раціональне використання наявних у країні енергоресурсів, забезпечення національної енергетичної безпеки на екологічних засадах і підвищення рівня добробуту суспільства [2, с. 9–10].

Ефективне формування та функціонування механізму забезпечення енергетичної безпеки держави в Україні, на нашу думку, повинно передбачати такі етапи:

– оцінку рівня енергетичної безпеки та її моніторинг;

– визначення цілей та завдань соціально-економічного розвитку держави з урахуванням енергетичного чинника;

– встановлення мети та цілей механізму забезпечення енергетичної безпеки;

– обґрунтування принципів побудови та функціонування механізму забезпечення енергетичної безпеки;

– визначення необхідних передумов формування механізму;

– аналіз чинників, що впливають на формування механізму забезпечення енергетичної безпеки держави в Україні;

– прогнозування очікуваних результатів від змін у механізмі управління енергетичною безпекою (рис. 1).

Метою управління енергетичною безпекою держави є послідовне досягнення якісно нового рівня її основних характеристик:

– здатності ПЕК задовольняти внутрішній попит на енергоносії відповідної якості за доступними тарифами;

– здатності споживчого сектору економіки ефективно використовувати енергетичні ресурси, запобігаючи їх нераціональним витратам;

– стійкості енергетичного сектора до зовнішніх і внутрішніх економічних, техногенних і природних загроз, а також його здатності мінімізувати збиток, викликаний проявом різних дестабілізуючих чинників.

Основою механізму управління системою енергетичної безпеки держави має бути ефективне цілепокладання, яке має враховувати економічні, соціальні та екологічні аспекти. При цьому Я. Шевчук визначає цілі трьох рівнів:

1) базового – підтримка і підвищення захисних властивостей діючої системи енергопостачання з метою забезпечення задоволення базових потреб економіки та населення в енергетичних ресурсах. На сучасному етапі розвитку цей рівень забезпечується за рахунок традиційних джерел енергії;

2) розроблення та впровадження нетрадиційних відновлюваних джерел енергії;

3) підвищення адаптаційних властивостей економіки шляхом упровадження енергозберігаючих та енергоефективних технологій [3, с. 67].

Уважаємо дискусійним відносити енергозберігаючі та енергоефективні заходи до третього цільового рівня забезпечення енергетичної безпеки, адже такі заходи повинні носити поточний характер для зменшення споживання традиційних джерел енергії, що є ціллю базового рівня.

На нашу думку, основні цілі механізму управління системою енергетичної безпеки держави варто доповнити такими: досягнення збалансованого розвитку економіки, ефективного функціонування енергетичної інфраструктури, підвищення енергоефективності та енергозбереження в державі.

Механізм управління енергетичною безпекою держави повинен будуватися на засадах таких принципів:

– гарантованості та надійності забезпечення економіки і населення енергетичними ресурсами в повному обсязі відповідно до їхніх потреб (у мінімально необхідному обсязі за умов надзвичайних ситуацій);

– енергоощадності (запобігання марнотратності використання енергетичних ресурсів);

– відновлюваності невідновлюваних ресурсів (темпи споживання вичерпних ресурсів палива повинні узгоджуватися з темпами освоєння джерел енергії, які їх заміщують);

– диверсифікації використання різних джерел енергії (зниження рівня залежності економіки від певного енергоносія);

– урахування вимог екологічної безпеки (розвиток енергетики має бути збалансований із вимогами до охорони навколишнього середовища);

– створення економічних умов, перш за все, за рахунок податкових і інших заходів, стимулювання розвитку ПЕК [4, с. 131].

Для побудови механізму забезпечення енергетичної безпеки та забезпечення його функціонування важливим буде визначення і досягнення тих умов, за яких цей механізм буде діяти ефективно. Такими передумовами є визначення енергетичної стратегії та тактичних заходів її реалізації в державних та регіональних програмах, обґрунтування системи найважливіших показників енергетичної безпеки, відстеження зовнішніх та внутрішніх загроз в енергетичній сфері [5, с. 233].

Рис. 1. Структурно-логічна схема формування механізму забезпечення енергетичної безпеки держави

Джерело: складено авторами

За умови реалізації запропонованих вище етапів в Україні буде сформовано ефективний механізм забезпечення енергетичної безпеки. Ми відобразили його на рис. 2 у вигляді сукупності суб'єктів управління системою енергетичної безпеки, використовуваних ними нормативно регламентованих форм, методів та інструментів розв'язання суперечностей і послаблення чи усунення загроз в енергетичній сфері.

Механізм забезпечення енергетичної безпеки на національному рівні повинен передбачати налагодження скоординованої взаємодії державних органів управління та органів місцевого самоврядування. У країнах із ринковою економікою основним завданням регуляторних органів у сфері забезпечення енергетичної безпеки є «перешкоджання, обмеження або припинення монопольної (домінуючої) діяльності та недопущення створення умов для виникнення недобросовісної конкуренції» [2].

Загальне керівництво у сфері національної безпеки України, у тому числі й енергетичної, здійснюється Президентом України, а формування законодавчої бази у цій сфері покладено на Верховну Раду України. Координацію та поточний контроль над діяльністю органів виконавчої влади у сфері національної безпеки має забезпечувати Рада національної безпеки та оборони України (РНБО). Кабінет Міністрів уживає заходів щодо забезпечення національної безпеки України, у тому числі енергетичної.

Основні функції з формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері енергетичної безпеки покладено на Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства і Міністерство енергетики та захисту довкілля України. Так, відповідно до Положення про Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства (Мінекономрозвитку), у складі його головних завдань, які мають безпосереднє відношення до забезпечення діяльності енергетичної галузі, визначено:

– участь у розробленні механізму забезпечення економічної безпеки держави;

– формування державної політики у сфері енергозбереження та ефективного використання енергетичних ресурсів;

– забезпечення нормативно-правового регулювання у сфері енергозбереження та ефективного використання енергетичних ресурсів [6].

Із метою оптимізації системи центральних органів виконавчої влади відповідною Поста-

Рис. 2. Механізм забезпечення енергетичної безпеки держави

Джерело: складено авторами

новою Кабінету Міністрів України від 2 вересня 2019 р. Міністерство екології та природних ресурсів перейменовано на Міністерство енергетики та захисту довкілля України (Мінекоенерго). Водночас уряд реорганізував Міністерство енергетики та вугільної промисловості шляхом приєднання до Міністерства енергетики та захисту довкілля.

Міністерство енергетики та захисту довкілля України (Мінекоенерго) є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у ПЕК, у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива тощо. Через міністра енергетики та захисту довкілля координується діяльність Державної інспекції енергетичного нагляду України та Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України. Також до сфери управління Мінекоенерго належить Державна служба геології та надр України.

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП), серед інших виконує такі завдання: збалансування інтересів суб'єктів господарювання, споживачів і держави; сприяння розвитку конкуренції у сферах виробництва і постачання електричної та теплової енергії, на ринку природного газу з метою забезпечення ефективного функціонування відповідних галузей; забезпечення проведення цінової і тарифної політики; обмеження впливу суб'єктів природних монополій на державну політику тощо [7].

До суб'єктів забезпечення енергетичної безпеки також відносять:

– Міністерство розвитку громад та територій (Мінрегіон), створене в 2019 р. шляхом перейменування Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, яке розробляє та координує програми підвищення енергоефективності та енергозбереження в житлово-комунальному господарстві, обладнання житлових будинків засобами обліку і регулювання споживання води та теплової енергії, формує прогнозні баланси споживання теплової енергії;

– Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України (Держенергоефективності), яке забезпечує реалізацію державної політики та здійснення державного контролю у сферах ефективного використання ПЕР, енергозбереження, збільшення частки відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в енергетичному балансі України. Установа відома населенню тим, що реалізує загальнодержавну програму з підвищення енергоефективності житлового фонду серед ОСББ, ЖБК та громадян «Теплі кредити»;

– Фонд енергоефективності – державна установа, яка почала працювати лише з вересня 2019 р., оголосивши прийом заявок від ОСББ за програмою «Енергодім», що спрямована на термореновацію багатоквартирних будинків;

– Державну службу геології та надр України;

– Державну інспекцію ядерного регулювання України (Держатомрегулювання України);

– місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування;

– Антимонопольний комітет України;

– споживачі ПЕР;

– підприємства ПЕК.

Окрім того, до суб'єктів забезпечення енергетичної безпеки, враховуючи визначену національним законодавством компетенцію, можна віднести стратегічні підприємства енергетичного сектору: Національну атомну енергогенеруючу компанію «Енергоатом» (оператор АЕС), Національну енергетичну компанію «Укренерго» (оператор магістральних електромереж) та ін.

На регіональному рівні державне регулювання параметрів енергетичної безпеки здійснюють управління паливно-енергетичного комплексу обласних державних адміністрацій, основними завданнями яких є: забезпечення реалізації державної політики в ПЕК області; координація діяльності підприємств ПЕК області; участь у розробленні проєктів програм соціально-економічного розвитку області, цільових програм, метою яких є підвищення рівня забезпеченості населення, соціальної та виробничої сфери в усіх видах енергоносіїв; участь у формуванні, регулюванні та вдосконаленні ринку ПЕР тощо [8].

Таким чином, сьогодні в Україні у цілому створена організаційна структура суб'єктів забезпечення енергетичної безпеки з визначеними для кожного з них повноваженнями. Проте характерним недоліком діяльності вказаних установ у сфері енергетичної безпеки є переважна орієнтація їх роботи на вузьковідомчі або галузеві інтереси, боротьбу з наслідками, а не з причинами виникнення негативних явищ, конкуренція за обмежені ресурси державного бюджету, які виділяються на подолання наслідків негативних явищ у сфері енергетичної безпеки.

Основними нормативно-правовими актами, які регламентують забезпечення енергетичної безпеки держави, є:

– Постанова Кабінету Міністрів України «Про концепцію діяльності органів виконавчої влади у забезпеченні енергетичної безпеки України», яка визначає сутність енергетичної безпеки держави;

– Закон України «Про нафту та газ», який регулює відносини, пов'язані з особливостями користування нафтогазоносними надрами, видобутком, транспортуванням, зберіганням та використанням нафти, газу та продуктів їх переробки з метою забезпечення енергетичної безпеки України, розвитку конкурентних відносин у нафтогазовій галузі тощо;

– Закон України «Про функціонування паливно-енергетичного комплексу в особливий період»;

– Енергетична стратегія України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», що окреслює стратегічні орієнтири розвитку ПЕК України на період до 2035 р.

Окрім того, правову основу забезпечення енергетичної безпеки України становлять: закони України «Про ринок електричної енергії», «Про альтернативні джерела енергії», «Про надра», «Про альтернативні види палива», «Про енергозбереження»; Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про Стратегію національної безпеки України»; постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки заходів з енергозбереження через механізм здешевлення кредитів», «Про Програму державної підтримки розвитку нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії та малої гідро- і теплоенергетики» та ін.

Сьогодні в Україні відсутній законодавчий акт, яким визначаються цілісні підходи до розроблення та реалізації державної політики у сфері забезпечення енергетичної безпеки. Більшість правових актів у цій сфері носить переважно галузевий характер та не враховує зміни, що відбуваються в умовах функціонування вітчизняного ПЕК, а також формування нових викликів та загроз. Відсутність комплексного підходу значно знижує ефективність заходів із протидії загрозливим явищам в енергетиці країни [9, с. 217], тому до першочергових заходів забезпечення національної енергетичної безпеки передусім потрібно віднести перегляд нормативно-правових актів, які регулюють питання забезпечення енергетичної безпеки України щодо їх взаємоузгодження та приведення у відповідність до вимог сьогодення [4, с. 131]. Необхідно першочергово забезпечити прийняття Закону України «Про основні засади державної політики у сфері забезпечення енергетичної безпеки України» [10].

До складу механізму забезпечення енергетичної безпеки держави входять такі методи та інструменти регуляторного впливу:

1) адміністративні:

– видача державою гарантії суб'єкту господарської діяльності – виробнику електричної енергії щодо підтвердження її походження;

– встановлення тарифів на електричну та теплову енергію;

– державні закупівлі та державні замовлення, тендери;

– дозвіл на введення в експлуатацію об'єкта ПЕК;

– енергетичний аудит та енергетичний нагляд;

– квоти (споживання та виробництво відновлюваної енергії);

– контроль над обсягами використання енергетичних ресурсів, їх обліком і достовірністю звітних даних про обсяги використання цих ресурсів;

– ліміти стратегічних запасів енергетичних ресурсів;

– ліцензування діяльності: на ринку природного газу; з транспортування нафти, нафтопродуктів магістральним трубопроводом; із виробництва теплової енергії, транспортування теплової енергії магістральними і місцевими (розподільчими) тепловими мережами та постачання теплової енергії; у сфері електроенергетики та у сфері використання ядерної енергії;

– нагляд і контроль над додержанням вимог технічної експлуатації на об'єктах ПЕК, розпорядження та приписи органів, які здійснюють державний контроль в енергетичній сфері;

– обмеження, зупинення (тимчасово) або припинення діяльності підприємств та об'єктів у разі порушення ними чинного законодавства;

– стандартизація (ефективності енергоспоживання, якості ПЕР);

2) економічні:

– бюджетні субсидії та субвенції на виконання науково-дослідних робіт у сфері енергозберігаючих технологій і нетрадиційних видів енергії, на здійснення енергозберігаючих заходів та ін.;

– відшкодування збитків, заподіяних порушенням чинного законодавства, штрафи;

– «зелений» тариф для виробників електроенергії з відновлюваних джерел;

– митні тарифи (звільнення від увізного мита енергозберігаючого обладнання, матеріалів тощо);

– встановлення підвищених норм амортизації енергозберігаючих основних фондів;

– рентна плата за спеціальне використання природних ресурсів;

– екологічний податок за забруднення навколишнього середовища;

– кредитні (пільгове кредитування для реалізації заходів з енергозбереження та енергоефективності);

– податкові пільги підприємствам – виробникам енергозберігаючого обладнання, техніки і матеріалів, підприємствам, які використовують устаткування, що працює на нетрадиційних та поновлюваних джерелах енергії, альтернативних видах палива;

– ціноутворення на ринках електроенергії та теплопостачання;

– житлові субсидії на оплату комунальних послуг та ін.;

3) організаційні:

– включення питань енергетичної безпеки в державні цільові, регіональні та місцеві програми соціального-економічного розвитку;

– створення системи навчання та підвищення кваліфікації державних службовців, до компетенції яких належать питання енергетичної безпеки;

4) соціально-психологічні: виховання, формування енергозберігаючого мислення і соці-

альної відповідальності суб'єктів, переконання та соціальний діалог (щодо енергозбереження та енергоефективності, освоєння нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії) [11, с. 35–37].

Економічні інструменти в умовах ринкової економіки мають виконувати не лише фіскальну функцію – рентна плата, екологічний податок, штрафи (накопичення коштів у загальнодержавному і місцевих бюджетах для реалізації енергозберігаючих програм), а й бути інструментами мотивації суб'єктів господарювання до енергозберігаючої діяльності (податкові та кредитні пільги).

Незважаючи на те що Закон України «Про енергозбереження» передбачає застосування підвищених норм амортизації енергозберігаючих основних фондів, чинні законодавчі та підзаконні акти не містять особливого механізму амортизації щодо таких основних засобів. Не застосовують на практиці також митні та податкові пільги для виробників та користувачів енергозберігаючого обладнання (більшість пільг було скасовано в 2014 р.) [12, с. 97–98].

Упродовж останніх років набули поширення та довели свою ефективність в Україні такі фінансові інструменти забезпечення енергетичної безпеки, як: співфінансування енергозберігаючих програм та проєктів державою та місцевими органами влади; відшкодування державою 30% кредиту, отриманого населенням на придбання енергоефективного обладнання та матеріалів, та 40 % кредиту, отриманого ОСББ та ЖБК на впровадження загальнобудинкових заходів (придбання енергоефективного обладнання, матеріалів тощо); відшкодування державою 20% кредиту, отриманого на придбання негазових котлів; відшкодування місцевими органами влади частини кредиту, частини або усіх відсотків за кредитом, отриманим на енергозберігаючі цілі у рамках регіональних програм енергозбереження.

Незважаючи на значну кількість економічних стимулів до енергозбереження в житловому фонді, бюджетних коштів на їхню реалізацію повною мірою не вистачає.

Соціальна політика держави щодо призначення житлових субсидій теж тривалий час не стимулювала населення економити енергоресурси і здійснювати енергозберігаючі заходи [13, с. 35; 14, с. 30], однак починаючи з 2019 р. велику роль у напрямі підвищення енергетичної безпеки починає відігравати монетизація субсидій.

Діючий механізм забезпечення енергетичної безпеки на національному рівні є неефективною, бюрократизованою структурою, яка нездатна за наявності нинішніх викликів та загроз забезпечити достатній рівень енергетичної безпеки держави. Причинами цього є неефективність грошово-кредитної, податкової, цінової, структурно-інвестиційної політики та неадекватний розподіл відповідальності між різними органами.

При цьому необхідно відзначити історичні особливості розвитку енергосистеми України, що засновані на єдиній централізованій системі управління. Для нормального розвитку електроенергетики регіонального рівня, що базується на дії ринкових механізмів, умов недостатньо. Відсутня відповідна нормативно-правова база, обмежені технічні можливості об'єктів середньої та малої енергетики, не опрацьовано механізми їх інтеграції в існуючу єдину енергосистему, інвестиційні схеми фінансування, взаємодії з мережевими і збутовими компаніями [3, с. 70].

На нашу думку, пріоритетними заходами щодо забезпечення енергетичної безпеки України у сучасних умовах є:

1) збільшення видобутку ПЕР, диверсифікація видів та джерел енергії.

Ураховуючи низьку частку відновлюваних джерел енергії у структурі паливно-енергетичного балансу України, доцільно стимулювати використання таких джерел, а також використовувати результати переробки вторинних ресурсів. Основними напрямами відновлюваної енергетики в Україні є: вітроенергетика, сонячна енергетика, біоенергетика, гідроенергетика. Досить перспективним є виробництво біогазу з каналізаційних стоків, відходів тваринництва і птахівництва, спалювання відходів та утилізація метану зі звалищ твердих побутових відходів тощо [15, с. 11–12]. Крім того, для забезпечення енергетичної безпеки держави важливим є забезпечення ПЕК власним ядерним паливом, технологічним обладнанням, приладами та матеріалами;

2) послаблення зовнішньої енергозалежності шляхом зниження обсягів імпорту ПЕР, подолання залежності від Російської Федерації у постачанні енергетичних ресурсів (кам'яного вугілля та ядерного палива), збільшення кількості країн, з яких імпортуються ПЕР, розвиток взаємозв'язків з ними;

3) зниження енергоємності ВВП шляхом підвищення ефективності використання ПЕР у народному господарстві, особливо шляхом зменшення обсягів використання дефіцитних видів палива (природного газу і нафтопродуктів) та здійснення активної політики енергозбереження [16, с. 20]. Україна має величезний потенціал енергозаощадження через реалізацію програм енергоефективності, зокрема, термомодернізації житлового фонду [13, с. 36; 17];

4) створення сприятливого інвестиційного клімату в енергетичному секторі. Головні передумови і джерела інвестицій: упровадження стимулюючого податкового (пільгове оподаткування, сприятлива митна політика щодо ввезення енергозберігаючого устаткування та обладнання, застосування прискореної амортизації) й регуляторного законодавства, економічно обґрунтовані тарифи та міжнародні інвестиції [12, с. 99; 16; 18, с. 186].

У цьому напрямі необхідним є реформування енергетичних ринків, забезпечення про-

зорості господарської діяльності, конкуренції на цих ринках, що гарантуватиме українським споживачам енергії вигоду від ефективного функціонування ринку;

5) структурна перебудова економіки, надання пріоритетності стимулюванню розвитку високотехнологічного виробництва та сфери послуг на противагу розвитку енергоємних галузей [12, с. 99];

6) забезпечення надійного функціонування єдиної енергетичної системи України (постійна збалансованість виробництва і споживання енергії), створення умов для захищеності енергетичної інфраструктури від терористичної загрози та формування системи енергозабезпечення національної економіки і суспільства в особливий період;

7) забезпечення своєчасної оплати використаних споживачами палива та енергії;

8) підвищення екологічної безпеки під час виробництва, транспортування та споживання палива й енергії через заохочення мало- та безвідходного, екологічно чистого виробництва і дестимулювання підприємств до забруднення навколишнього середовища. Сучасна система екологічного оподаткування такої ролі сьогодні не виконує. Позитивну роль у цьому аспекті відіграє «зелений» тариф.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, механізм забезпечення енергетичної безпеки України потрібно переорієнтувати на: формування економічних умов для розвитку ПЕК та створення нових енергетично ефективних споживачів; створення конкурентного ринку електро-, теплоенергії та ПЕР; відновлення фінансової стабільності підприємств ПЕК і споживачів ПЕР; підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; інноваційний розвиток підприємств тощо. При цьому стратегія забезпечення енергетичної безпеки повинна включати такі елементи: енергоефективність та енергозбереження, власні енергоресурси (природний газ, нетрадиційний газ, відновлювані джерела енергії), інтеграцію в енергетичний простір ЄС, диверсифікацію джерел та шляхів постачання тощо. Разом із тим забезпечення високого рівня енергетичної безпеки повинно включати розроблення і реалізацію широкого спектру заходів, спрямованих на структурну перебудову економіки та створення сприятливого інвестиційного клімату в енергетичному секторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазур І.М. Дефініція поняття «енергетична безпека»: денотативний підхід. *Науково-інформаційний вісник*. 2013. № 8. С. 302–314.

2. Слупський Б.В. Основні моделі ринків електроенергетики та особливості їх державного регулювання: порівняльний аналіз. *Державне управління та місцеве самоврядування.* 2009. Вип. 3.

3. Шевчук Я.В. Механізм управління системою енергетичної безпеки регіонів. *Агросвіт*. 2016. № 23. С. 65–71. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2016_23_13 (дата звернення: 11.11.2019).

4. Миколюк О. Теоретичні підходи до трактування поняття «енергетична безпека». *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 7. С. 129–133.

5. Струк Н.П. Основні складові механізму забезпечення енергетичної безпеки держави. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 231–234.

6. Питання Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства : Постанова Кабінету Міністрів України від 20 серп. 2014 р. № 459. URL : https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/459-2014-%D0%BF (дата звернення: 11.11.2019).

7. Мельниченко О.А. Теоретичні основи державного регулювання параметрів енергетичної безпеки. *Теорія та практика державного управління*. 2017. № 2(57). С. 8–14.

8. Положення про Управління паливно-енергетичного комплексу Харківської обласної державної адміністрації : Розпорядження голови Харківської обласної державної адміністрації від 17 лист. 2016 р. № 43. URL : http://kharkivoda.gov.ua/oblasna-derzhavna-administratsiya/struktura-administratsiyi/strukturni-pidrozdili/147/304 (дата звернення: 11.11.2019).

9. Сердюченко О.В. Законодавчі аспекти забезпечення енергетичної безпеки. *Порівняльно-аналітичне право*. 2015. № 1. С. 214–218.

10. Мельниченко О.А., Белоцький О.О. Енергетична безпека: сутність і засоби державного регулювання. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія «Державне управління»*. 2017. Вип. 1. С. 32–41. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNUCZUDU_2017_1_7 (дата звернення: 11.11.2019).

11. Пріоритетні напрями удосконалення державної політики у сфері забезпечення енергетичної безпеки України : аналітична записка. URL : http://www.niss.gov.ua/articles/1753/ (дата звернення: 11.11.2019).

12. Матвійчук Н.М. Фінансове стимулювання енергозбереження в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України. Серія «Економіка природокористування»*. 2015. Вип. 25.7. С. 94–100.

13. Matviichuk N.M., Shulyk Y.V., Shmatkovska T.O. Financial incentives to energy saving in the housing sector of Ukraine. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 1(9). Ч. 2. С. 32–39.

14. Матвійчук Н.М. Напрями реформування житлових субсидій. *Перспективи розвитку економіки України: теорія методологія і практика* : матеріали XXII Міжнар. наук.-практ. конф., 24–25 травня 2017 р. Луцьк, 2017. С. 29–32.

15. Development and Prospects of Bioenergy in Ukraine. URL : http://uabio.org/img/files/news/pdf/geletukha_cebc2017_development_and_prospects_of_bioenergy_in_ukraine.pdf (дата звернення: 11.11.2019).

16. Енергетична галузь України: підсумки 2016 року / Центр Разумкова. Київ : Заповіт, 2017. 164 с.

17. Стратегічні напрями модернізації житлового фонду як запорука енергетичної безпеки України / Н.М. Матвійчук та ін. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Т. 1. № 24. С. 443–450.

18. Матвійчук Н.М. Пріоритетні напрями забезпечення енергетичної безпеки України. *Економічний форум*. 2018. № 2. С. 183–187.

REFERENCES:

1. Mazur I.M. (2013) Definitsiia poniattia “Enerhetychna bezpeka”: denotatyvnyi pidkhid. [Definition of Energy Security: Denotative Approach]. *Scientific Information Bulletin*, no 8, pp. 302–314.

2. Slupskyi B.V. (2009) Osnovni modeli rynkiv elektroenerhetyky ta osoblyvosti yikh derzhavnoho rehuliuvannia: porivnialnyi analiz. [Basic models of electricity markets and features of their state regulation: a comparative analysis]. *Public administration and local self-government,* vol. 3.

3. Shevchuk Ya.V. (2016) Mekhanizm upravlinnia systemoiu enerhetychnoi bezpeky rehioniv. [Mechanism of managing the energy security of the regions]. *Agroworld*, no 23, pp. 65–71. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2016_23_13 (accessed: 11 November 2019).

4. Mykoliuk O. (2016) Teoretychni pidkhody do traktuvannia poniattia “enerhetychna bezpeka”. [Theoretical approaches to the interpretation of the concept of “energy security”]. *Black Sea Economic Studies,* vol. 7. pp. 129–133.

5. Struk N.P. (2016) Osnovni skladovi mekhanizmu zabezpechennia enerhetychnoi bezpeky derzhavy. [The main components of the mechanism of ensuring state energy security]. *Global and national problems of economy*, Vol. 10. pp. 231–234.

6. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy (2014, August). Pytannia Ministerstva rozvytku ekonomiky, torhivli ta silskoho hospodarstva [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “Issues of the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture”]. Available at: https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/459-2014-%D0%BF (accessed: 11 November 2019).

7. Melnychenko O.A. (2017) Teoretychni osnovy derzhavnoho rehuliuvannia parametriv enerhetychnoi bezpeky. [Theoretical bases of state regulation of energy security parameters]. *Public administration theory and practice*, no 2 (57), pp. 8–14.

8. Rozporiadzhennia holovy Kharkivskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii (2016, November). Polozhennia pro Upravlinnia palyvno-enerhetychnoho kompleksu Kharkivskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii [Order of the Head of the Kharkiv Regional State Administration “Regulation on the Management of the Fuel and Energy Complex of the Kharkiv Regional State Administration”]. Available at: http://kharkivoda.gov.ua/oblasna-derzhavna-administratsiya/struktura-administratsiyi/strukturni-pidrozdili/147/304 (accessed: 11 November 2019).

9. Serdiuchenko O.V. (2015) Zakonodavchi aspekty zabezpechennia enerhetychnoi bezpeky. [Legislative aspects of energy security]. *Comparative and analytical law*, no 1, pp. 214–218.

10. Melnychenko O.A., Belotskyi O.O. (2017) Enerhetychna bezpeka: sutnist i zasoby derzhavnoho rehuliuvannia. [Energy security: the essence and means of state regulation]. *Bulletin of the National University of Civil Protection of Ukraine. Series: Public Administration*, Vol. 1, pp. 32–41. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNUCZUDU_2017_1_7 (accessed: 11 November 2019).

11. Priorytetni napriamy udoskonalennia derzhavnoi polityky u sferi zabezpechennia enerhetychnoi bezpeky Ukrainy : analitychna zapyska. [Priorities for improving state policy on energy security of Ukraine: analytical note]. Available at: http://www.niss.gov.ua/articles/1753/. (accessed: 11 November 2019).

12. Matviichuk N.M. (2015) Finansove stymuliuvannia enerhozberezhennia v Ukraini. [Financial stimulating of energy efficiency in Ukraine]. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. Environmental Economics Series*, Vol. 25.7, pp. 94–100.

13. Matviichuk N.M., Shulyk Y.V., Shmatkovska T.O. (2017) Financial incentives to energy saving in the housing sector of Ukraine. *Polesie Scientific Bulletin*. no 1 (9), pp. 32–39.

14. Matviichuk N.M. (2017) Napriamy reformuvannia zhytlovykh subsydii. [Directions of reforming housing subsidies]. Proceedings of the *Perspektyvy rozvytku ekonomiky Ukrainy: teoriia metodolohiia i praktyka: materialy XXII Mizhnar. nauk.-prakt. konf*. (Ukraine, Lutsk, May 24-25, 2017), pp. 29-32.

15. Development and Prospects of Bioenergy in Ukraine. Available at: http://uabio.org/img/files/news/pdf/geletukha_cebc2017_development_and_prospects_of_bioenergy_in_ukraine.pdf. (accessed: 11 November 2019).

16. Tsentr Razumkova: “Zapovit” (2017) Enerhetychna haluz Ukrainy: pidsumky 2016 roku. [Energy industry of Ukraine: results of 2016], 164 p.

17. Matviichuk N.M., Cherchyk L.M., Kolenda N.V., Shulska N.M. (2018) Stratehichni napriamy modernizatsii zhytlovoho fondu yak zaporuka enerhetychnoi bezpeky Ukrainy. [Strategic directions of housing stock modernization as a pledge of Ukraine’s energy security]. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*. Vol 1. no 24, pp. 443-450.

18. Matviichuk N.M. (2018) Priorytetni napriamy zabezpechennia enerhetychnoi bezpeky Ukrainy. [Priority directions of ensuring energy security of Ukraine]. *Economic Forum*. no 2. pp. 183-187.

УДК 336.22
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-25

МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

MARKETING AS AN INSTRUMENT OF INSURANCE SERVICES ACTIVATION

Онопрієнко І.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та логістики,
Сумський національний аграрний університет

Волкова Є.
магістр економіки,
факультет економіки та менеджменту,
Академія Технології Резекне, Латвія

Onopriienko Iryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor, Department of Marketing and Logistics,
Sumy National Agrarian University

Volkova Jeļena
M.oec, Lecturers of the Faculty of Economics and Management,
Rezekne Academy of Technologies, Latvia

У статті досліджено важливість маркетингу як інструменту управління комерційною діяльністю страхових компаній і методу вивчення ринку страхових послуг. Для дослідження використовували системний аналіз, аналітичні та порівняльні методи. Проведено аналіз ринкової діяльності найбільших страхових компаній. Визначено комплекс маркетингу, який використовується в західній практиці страхового менеджменту, в основі якого – страхувальники, страхові послуги, ціни на страхові послуги та ринок. Зазначено, що основна функція маркетингу полягає у задоволенні страхових інтересів. Це дає змогу компаніям створювати необхідний продукт для споживача та передбачати його потреби, забезпечуючи конкурентні переваги. Для активізації надання страхових послуг пропонується використання маркетингових інструментів, орієнтованих на споживача.

Ключові слова: *маркетинг, страхування, послуга, споживач, конкуренція, ефективність.*

В статье исследована важность маркетинга как инструмента управления коммерческой деятельностью страховых компаний и метода изучения рынка страховых услуг. Для исследования использовали системный анализ, аналитические и сравнительные методы. Проведен анализ рыночной деятельности крупнейших страховых компаний. Определен комплекс маркетинга, который используется в западной практике страхового менеджмента, в основе которого – страхователи, страховые услуги, цены на страховые услуги и рынок. Указано, что основная функция маркетинга заключается в удовлетворении страховых интересов. Это позволяет компаниям создавать необходимый продукт для потребителя и предусматривать его потребности, обеспечивая конкурентные преимущества. Для активизации предоставления страховых услуг предлагается использование маркетинговых инструментов, ориентированных на потребителя.

Ключевые слова: *маркетинг, страхование, услуга, потребитель, конкуренция, эффективность.*

The article examines the importance of marketing as a tool for managing the commercial activity of insurance companies and a method of studying the market of insurance services. Marketing can also be defined as a number of functions of an insurance company, which includes planning, pricing, advertising, organization of a network of promotion of insurance policies based on the real and potential demand for insurance services. Systematic analysis, analytical and comparative methods were used for the study. The market activity of the largest insurance companies is analyzed. The marketing complex, which is used in the western practice of insurance management, is based on: insurers, insurance services, prices for insurance services and the market. It is stated that the main function of marketing is to satisfy the insurance interests. Demand Generation is a deliberate impact on potential buyers to increase

the existing level of demand to the desired level. This allows companies to create the right product for the consumer and anticipate their needs while providing competitive advantage. From the point of view of marketing, in relation to the insurance market, this function primarily involves a number of measures to attract customers as potential insurers to the services of this insurance company. Insurer marketing includes the following basic elements: study of insurers, study of potential customers motives, analysis of the insurance company market, analysis of promotion forms and channels of insurance services, competitors study. It is suggested to use consumer-oriented marketing tools to enhance insurance services. These are the implementation of content marketing, the use of social media, the reviews control of insurance companies on the Internet, ensuring the consistency of the brand, the transition of insurance agents to mobile phones, marketing automation. In order to improve the efficiency of insurance services, the insurance company, in cooperation with insurance brokers and agents, must put into practice a number of ways to increase the competitiveness of insurance services and increase its share of the insurance market.

Key words: *marketing, insurance, service, consumer, competition, efficiency.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Маркетинг як метод управління комерційною діяльністю страхових компаній і метод дослідження ринку страхових послуг почав застосовуватися порівняно недавно. Західні страхові компанії широко використовували його на початку 60-х років, однак сучасне поняття «маркетинг» на ринку страхових послуг є більш широким [1]. Досі немає чітких меж визначення цього поняття. Найбільш поширені два смислових значення цього терміна. Більш раннє визначення трактує маркетинг як одну з основних функцій діяльності страхової компанії: її збутову діяльність, спрямовану на просування страхових послуг від страховика до страхувальника. Друге, більш сучасне визначення розглядає маркетинг як комплексний підхід до питань організації й управління всією діяльністю страхової компанії, спрямованої на надання таких страхових послуг і в таких кількостях, які відповідають потенційному попиту. При цьому попит створюється зусиллями самої страхової компанії і задовольняється нею [2, с. 98].

Маркетинг може бути визначений також як низка функцій страхової компанії, що включає у себе планування, ціноутворення, рекламування, організацію мережі просування страхових полісів на основі реального і потенційного попиту на страхові послуги. У концептуальному плані ділової стратегії страховика повинен знаходитися страховий інтерес. Концепція визнає запоруку успіху в тому, що страхувальник повинен бути задоволений даної компанією, щоб він продовжував взаємини з нею в подальшому. Задоволення страхових інтересів клієнтів є економічним і соціальним обґрунтуванням існування страхового товариства [3, с. 145].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання використання маркетингу в страхуванні в умовах ринкової економіки вивчаються зарубіжними і вітчизняними вченими. Зокрема, фундатори теорії маркетингу Ф. Котлер [3] та К.Л. Келлер [3] адаптували маркетинг до страхової сфери у світовому масштабі, зарубіжні вчені А.Н. Зубец [2], Н.В. Кучерова [5], Д.С. Лопаткин [6] досліджували маркетингові аспекти формування ринку страхових послуг. Досить велику увагу приділяють цій темі й вітчизняні автори: Т. Колеснікова [4], О.Б. Пономарьова [7], В.В. Тринчук [8] та ін.

Проте, на нашу думку, потребують поглибленого вивчення окремі маркетингові ідеї, які доцільно використовувати на ринку для активізації страхових послуг.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета дослідження полягає у тому, щоб дослідити зарубіжний досвід страхового маркетингу і виділити характерні особливості елементів маркетингу для активізації страхових послуг на сучасному етапі розвитку ринкової економіки.

Для досягнення поставленої мети використовувалися такі методи дослідження, як вивчення літератури і передового досвіду, аналіз і синтез, порівняльний метод та системний аналіз.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Центральною фігурою ринку страхових послуг є страхувальник. Саме на задоволення його інтересів і потреб націлена діяльність страховика, зокрема і служби маркетингу. Аналіз ринкової діяльності найбільших страхових компаній за кордоном показує, що певні напрями і функції маркетингу є загальними в діяльності різних страховиків. До них належать орієнтація страхових компаній на кон'юнктуру ринку, максимальне пристосування розроблюваних умов окремих видів страхування до потенційних страхових інтересів.

Страхова послуга – це товар, де страховик продає своє зобов'язання відшкодувати можливі збитки страхувальнику в разі настання страхового випадку, а страхувальник платить страховику за це зобов'язання певну суму у вигляді страхового внеску (платежу, премії), яка виражається у величині страхового тарифу [4].

Оскільки одними з основних компонентів маркетингу є продаж страхових полісів (укладення договорів страхування) і так званий промоушн, то для маркетингу необхідні точно знати:

• потреби потенційних страхувальників;

• ситуації, що склалася на ринку страхових послуг;

• стан і тенденції економічного і соціального становища в регіоні;

• можливості успішної роботи страхової компанії в даному регіоні й у даних умовах.

Отже, під час оцінки ситуації, що склалася на ринку страхових послуг, маркетинг страхування повинен виходити з того, скільки страхових компаній діє в даному регіоні, яка сфера надаваних ними послуг (види страхування), який основний соціальний прошарок населення, який його добробут тощо.

Під час оцінки потенційного страхового поля, яке може бути охоплене страхуванням, службою маркетингу повинні бути виявлені демографічні, соціальні, економічні, психологічні та інші особливості регіону. Необхідно також дослідити доходи сімей, число дітей, школярів, кількість очікуваних весіль, ураховувати предмети тривалого користування (телевізори, холодильники тощо) [5].

Отже, маркетинг – це діяльність не тільки з обліку сформованого попиту на страхові послуги, а й із формування страхового попиту в певній галузі страхування (особистого, майнового, відповідальності). Складовою частиною маркетингу є також проведення соціологічних і соціально-демографічних обстежень населення. Обстеження може бути суцільним або вибірковим, за допомогою анкетування або усно, шляхом індивідуального опитування та ін. Важливим елементом маркетингу є система його організації, що являє собою структурну побудову управління маркетинговою діяльністю, встановлює підпорядкованість і відповідальність за виконання тих чи інших заходів.

Загальновизнаною в західній практиці страхового менеджменту є модель «4Р» (комплекс маркетингу), яка складається з чотирьох рівнів управління (рис. 1) [6].

Рис. 1. Комплекс маркетингу у страхуванні

Джерело: побудовано авторами на основі [6]

Страхувальники. Збільшення їх числа є метою зусиль маркетингу страховика. Будь-яка страхова компанія в умовах ринку існує тільки тоді, коли є попит на страхові послуги, які вона пропонує.

Страхові послуги – перелік видів договорів страхування, за якими працює даний страховик.

Ціна страхового обслуговування – тарифна ставка, що застосовується під час укладання конкретного виду договору страхування. Порівнюється величиною страхового ризику, витратами страховика на ведення справи та іншими чинниками.

Ринок – фізична й юридична можливість придбання страхової послуги конкретним страхувальником. Зумовлена наявністю розвиненої інфраструктури страхового сервісу, інформаційним обслуговуванням, гнучкістю ділової стратегії страховика та іншими чинниками.Досвід зарубіжних страхових компаній показує, що процес маркетингу включає у себе цілу низку дій, які можуть бути зведені до двох основних функцій: формування попиту на страхові послуги і задоволення страхових інтересів клієнтури.

Формування попиту – це цілеспрямований вплив на потенційних покупців із метою підвищення існуючого рівня попиту до бажаного рівня, що наближається до рівня пропозиції даної компанії.

Із погляду маркетингу стосовно страхового ринку ця функція передусім включає у себе цілу низку заходів із залучення клієнтури як потенційних страхувальників до послуг даного страхового товариства. Ця функція знаходить реалізацію у використанні низки методів і засобів впливу на потенційних страхувальників: вплив і переконання за допомогою цілеспрямованої реклами, широкий комплекс організаційних заходів щодо укладання договорів страхування, диференціація тарифів на страхові послуги, поєднання страхових послуг із різними формами торгового і юридичного обслуговування. Завдання планування стратегії і тактики маркетингу полягає не тільки в тому, щоб заволодіти страховим ринком, а й у здійсненні постійного контролю над формуванням попиту, щоб у потрібний момент перебудувати стратегічні програми і тактику конкурентної боротьби у відповідному напрямі.

Друга основна функція маркетингу полягає у задоволенні страхових інтересів. Реалізація цієї функції за допомогою високої культури страхового обслуговування – запорука нового попиту на страхові послуги. Страхові компанії витрачають великі кошти на вдосконалення організації продажів страхових полісів, поліпшення обслуговування клієнтів і підтримання свого іміджу.

Досить важливим є якісна характеристика задоволення страхових інтересів. Оформлення укладеного договору страхування є початком формальних відносин між страховиком і страхувальником. Укладення договору страхування

означає вчинення акту купівлі-продажу страхового поліса. Цьому формальному акту купівлі-продажу передує велика підготовча робота страховика з метою продажу даного страхового поліса, оскільки потенційний страхувальник ще не є клієнтом даного страхового товариства. Від того, як його зустрінуть у представництві або агентстві страховика, яке враження справить на нього оформлення інтер'єрів і ділова обстановка в офісі, якою будуть поведінка і ставлення до нього персоналу страховика, часто залежить, чи стане цей відвідувач клієнтом цієї страхової компанії або піде до страховика-конкурента і скористається його страховими послугами. Тому кваліфіковані та досвідчені страховики враховують психологічний чинник під час роботи з певними соціальними групами клієнтури в прояві знаків уваги до відвідувачів, художньому дизайні бланків страхових полісів та інших документів (квитанцій, сертифікатів), які вручаються страхувальнику в разі укладення договору. Страхові компанії дотримуються принципу: будь-який відвідувач страхового агента – потенційний клієнт. Йому дадуть вичерпну інформацію, кваліфіковані консультації, допоможуть швидко оформити необхідні документи [7].

Страхове обслуговування клієнтури – один з основних складників функції задоволення страхових інтересів. Рівень страхового обслуговування безпосередньо впливає на попит. Чим вище рівень сервісу, що надається даним страховиком, тим більше попит на його страхові послуги. Однак підвищення рівня сервісу і його мотивація вимагають збільшення витрат, тому керівництво страхового товариства повинно знайти оптимальне співвідношення між рівнем обслуговування та економічними чинниками, пов'язаними з обслуговуванням. Завдання служби маркетингу страховика полягає у визначенні закономірності співвідношення економічних чинників обслуговування і попиту на страхові послуги. Критерієм якості обслуговування страхувальників прийнято вважати відсутність скарг з їхнього боку.

Якщо попит на страхові послуги починає падати, керівництво служби маркетингу страховика повинно виявити причини падіння й ужити відповідних заходів, спрямованих на їх усунення. Такими конкретними заходами можуть бути поліпшення іміджу компанії, підвищення якості обслуговування, перегляд тарифів тощо.

Маркетинг страховика включає у себе такі основні елементи (рис. 2).

Вивчення страхувальників. У рамках цього аналізу визначається структура споживчих переваг, тобто смаки і звички людей, їх реакції на ті чи інші види страхових послуг.

Вивчення мотивів потенційного клієнта під час укладання договору страхування. Головне питання, на яке належить знайти відповідь, – чому страхувальники віддають перевагу даному виду страхування. У рамках аналізу мотивів поведінки страхувальників вивчаються не тільки їх смаки і звички, а й звичаї та нахили поведінки (стереотип мислення), що дає змогу прогнозувати особливості поведінки певних соціальних груп страхувальників на майбутнє і проводити адекватну страхову політику. Зарубіжна практика маркетингу в страхуванні застосовує систему спеціальних тестів, анкет, опитувальних листів, що дає змогу судити про мотивацію страхувальників у різних соціальних групах і на цій основі підтримувати зворотний зв'язок за типом «страхувальник – страховик». Правильне використання даних, отриманих під час вивчення мотивів поведінки страхувальників, дає змогу керівництву страхової компанії адекватно реагувати на ситуацію, що складається на страховому ринку.

Аналіз ринку страхової компанії. Зазвичай такий аналіз проводиться за одним або декількома однотипними видами страхування для визначення потенційної ємності ринку на ті чи інші страхові послуги. У рамках аналізу ринку дається розподіл по окремих регіонах. У результаті проведеного аналізу ринку керівництво страхової компанії повинно з'ясувати, де найвигідніше проводити ті чи інші види страхування. Результати аналізу тісно пов'язуються з рівнем платоспроможного попиту населення. Неувага до цих питань може залишити страховика без ринку, що в умовах вільного економічного простору рівнозначно його банкрутству.

Дослідження страхового продукту. Таке дослідження, з одного боку, показує керівництву страхової компанії, що хоче мати страхувальник стосовно конкретних умов договору страхування, а з іншого – як надати потенційним клієнтам нові страхові продукти, на кого орієнтувати рекламу, роз'яснюючи зміст умов договору страхування. Західна практика рекомендує дотримуватися такого правила: у всіх випадках договір страхування повинен потрапити туди, де потенційний страхувальник його найбільше чекає, тому, скоріше за все, укладе [5].

Найпоширенішою помилкою страховиків є їх упевненість (а точніше – самовпевненість), що страхувальники тільки й чекають, щоб їх ощасливили новими видами страхування. У багатьох випадках це далеко не так. Дуже часто страховик повинен доводити (іноді не один раз і не один рік) потенційному страхувальнику перевагу знову розробленого виду страхування. Коли цю обставину буде найретельнішим чином прийнято до уваги і страховик почне вносити відповідні корективи в організацію реклами та інформування страхувальників про переваги пропонованих видів страхових послуг, з'являється підстава розраховувати на великий фінансовий успіх запропонованої акції.

Аналіз форм і каналів просування страхових послуг від страховика до потенційного клієнта включає вивчення функцій і особливостей діяльності посередників страховика, характеру сформованих взаємин зі страхувальниками.

Рис. 2. Основні елементи маркетингу страховика

Джерело: побудовано авторами на основі [8]

Вивчення конкурентів, визначення форм і рівня конкуренції. Перш за все потрібно встановити головних конкурентів даної страхової компанії на ринку, виявити їхні сильні і слабкі боки. На цьому етапі збирається і систематизується інформація про різні аспекти діяльності конкуруючих страховиків: фінансове становище, страхові тарифи на конкретному ринку, особливості управління страховою справою. Як правило, результати дослідження заносяться у спеціальні інформаційні досьє.

У практичній роботі з аналізу діяльності страхових компаній-конкурентів знаходить застосування також складання спеціальних аналітичних таблиць, що характеризують пропозицію конкретного страхового продукту тими чи іншими страховиками.З урахуванням викладених елементів маркетингу розробляється загальна стратегія маркетингу страхової компанії.

Служба маркетингу страхової компанії повинна проводити сегментацію страхового ринку. Організація маркетингу в страховій справі може бути проведена за видами страхування або за географічним районом обслуговування клієнтури. Для цього використовується система маркетингової інформації. Це постійно діюча система взаємозв'язків людей, устаткування і методичних прийомів збору, класифікації, аналізу, оцінки й поширення актуальної та достовірної інформації для оптимального вибору і здійснення маркетингових заходів [7].

Практичний маркетинг страховика має ґрунтуватися на таких основних принципах:

• глибоке вивчення кон'юнктури страхового ринку;

• сегментація страхового ринку (виділення секторів особистого і майнового страхування);

• гнучке реагування на питання страхувальників;

• інновація (постійне вдосконалення модифікації, пристосування страхових продуктів до вимог ринку).

Досвід діяльності зарубіжних страхових компаній показує, що існує два основні види маркетингу: орієнтований на страховий продукт та орієнтований на страхувальника. Кожен із цих видів націлений на один із двох основних компонентів, що забезпечують надходження коштів до страхового фонду, – на страховий продукт або на потенційного страхувальника.

Таким чином, для активізації надання страхових послуг пропонується використання таких маркетингових інструментів:

1. Упровадження контент-маркетингу. Страховий агент повинен основну увагу приділяти клієнтам, які потребують страхового полісу, тому необхідно ділитися та надсилати інформацію незалежно від того, де вони перебувають у процесі страхування.

2. Використання соціальних медіа. Сьогодні більшість використовує соціальні медіа, але страховому агенту доцільно імплементувати ці канали для розвитку свого бізнесу. Необхідно бути креативними та ділитися контентом на сторінках, які є привабливими та цінними для споживачів.

3. Контроль оглядів страхових компаній в Інтернеті. Споживачі мають досить багато сил для того, щоб підвищити або знизити репутацію страхової компанії за допомогою таких сайтів, як Google, Reviews, Yelp та Facebook, публікуючи свої відгуки.

4. Забезпечення узгодженості бренду. Це означає необхідність мати стійкий бренд на всіх онлайн- та офлайн-каналах. Потрібно переконатися, що інформація однакова на кожному каналі: на вебсайті страхової компанії, на сайтах з оглядом, у профілях соціальних мереж тощо, а потім продовжувати активно моніторити її.

5. Перехід страхових агентів на мобільний телефон. Мобільне використання постійно збільшується, користувачі витрачають на своїх мобільних пристроях більше п’яти годин на день. Це досить багато потенційних клієнтів, тому доцільно поліпшувати мобільний досвід і зробити його пріоритетним.

6. Автоматизація маркетингу. Управління здоровим набором клієнтів та перспективами є важливим для розвитку страхового бізнесу. Автоматизований маркетинг електронної пошти та соціальних медіа – це чудовий спосіб послідовно охопити аудиторію [9].

Висновки з цього дослідження і песпективи подальших розвідок у даному напрямку. Для підвищення ефективності надання страхових послуг страхова компанія у взаємодії зі страховими брокерами та агентами повинна застосувати на практиці низку способів підвищення конкурентоспроможності страхових послуг і збільшення частки на страховому ринку. Один із найбільш поширених – сегментація страхового ринку, тобто виділення групи страхувальників, страхових послуг або страховиків, що володіють певними загальними ознаками. Серед страхувальників сегментація може проводитися відповідно до географічної і демографічної ознак, за рівнем доходів тощо. Зазвичай географічна сегментація страхового ринку будується за регіональною ознакою. Основними змінними в аналізі за демографічною ознакою виступають вік, стать, розмір сім'ї, рівень доходів. Ці параметри сегмента ринку можуть певним чином об'єднуватися, утворюючи комбіновані параметри. Якщо взяти як прості змінні для сегментації страхового ринку за демографічною ознакою чотири вікові категорії, три – за розміром сім'ї, ще три – за рівнем доходу, то, комбінуючи їх по-різному, можна в підсумку виділити 36 сегментів ринку. Проаналізувавши за ними певну інформацію, можна оцінити значимість кожного із цих сегментів для страхової компанії, а отже, вибрати найбільш привабливий.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галасюк О.В. Страховий маркетинг: теоретико-концептуальні засади *Галицький економічний вісник*. 2009. № 2. С. 30–37.

2. Зубец А.Н. Маркетинговые исследования страхового рынка. Москва : Центр экономики и маркетинга, 2005. 224 с.

3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Санкт- Петербург, 2006. 258 с.

4. Колеснікова Т. Еволюція страхового маркетингу *Фінансовий ринок України*. 2013. № 2. С. 20–21.

5. Кучерова Н.В. Концепция маркетинга как составляющий этап развития страхового рынка. *Аграрный вестник Урала.* 2011. № 1(80). С. 79–85. URL : https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-marketinga-kak-sostavlyayuschiy-etap-razvitiya-strahovogo-rynka (дата звернення: 15.08.2019).

6. Лопаткин Д.С. Страховой маркетинг как способ сбалансированного развития рынка взаимного страхования. URL : https://cyberleninka.ru/article/n/strahovoy-marketing-kak-sposob-sbalansirovannogo-razvitiya-rynka-vzaimnogo-strahovaniya (дата звернення: 15.08.2019).

7. Пономарьова О.Б. Проблеми та перспективи розвитку страхового маркетингу в Україні. *Молодий вчений.* 2016. № 12(39). С. 839–842. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_12_203 (дата звернення: 16.09.2019).

8. Тринчук В.В. Формування та розвиток маркетингу страхових компаній : дис. … канд. екон. наук : 08.06.01 ; КНТЕУ. Київ, 2005. 241 с.

9. 7 Marketing Ideas for Insurance Agents in 2018. URL : https://www.outboundengine.com/blog/7-marketing-ideas-for-insurance-agents-in-2018/ (дата звернення: 16.09.2019).

REFERENCES:

1. Galasyuk O.V. (2009) Strakhovyj marketyngh: teoretyko-konceptualjni zasady [Insurance Marketing: Theoretical and Conceptual]. *Foundations Galician Economic Bulletin,* no. 2, pp. 30-37.

2. Zubets A.N. (2005) *Marketynghovыe yssledovanyja strakhovogho rыnka* [Marketing research of the insurance market]. Moscow: Center for Economics and Marketing. (in Russian)

3. Kotler F., Keller K.L. (2006) *Marketyngh menedzhment* [Marketing Management]. St. Petersburg. (in Russian)

4. Kolesnikova T. (2013) Evoljucija strakhovogho marketynghu [Evolution of Insurance Marketing]. *Financial Market of Ukraine,* no.2, pp.20-21.

5. Kucherova N. V. (2011) Koncepcyja marketyngha kak sostavljajushhyj эtap razvytyja strakhovogho rыnka [The concept of marketing as a component of the development of the insurance market]. *Agrarian Bulletin of the Urals*. vol. 80. no 1. pp. 79-85. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-marketinga-kak-sostavlyayuschiy-etap-razvitiya-strahovogo-rynka (accessed 15 August 2019).

6. Lopatkin D. S. Strakhovoj marketyngh kak sposob sbalansyrovannogho razvytyja rыnka vzaymnogho strakhovanyja [Insurance marketing as a way of balanced development of the mutual insurance market]. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/strahovoy-marketing-kak-sposob-sbalansirovannogo-razvitiya-rynka-vzaimnogo-strahovaniya (accessed 15 August 2019).

7. Ponomaryova O.B. (2016) Problemy ta perspektyvy rozvytku strakhovogho marketynghu v Ukrajini [Problems and prospects of development of insurance marketing in Ukraine]. *Young scientist*. vol. 39, no. 12, pp. 839-842. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_12_203 (accessed 16 September 2019).

8. Trynchuk V.V. (2005) *Formuvannja ta rozvytok marketynghu strakhovykh kompanij* [Formation and development of marketing of insurance companies]: (PhD Thesis), Kiev: Kiev National University of Trade.

9. 7 Marketing Ideas for Insurance Agents in 2018. Available at: https://www.outboundengine.com/blog/7-marketing-ideas-for-insurance-agents-in-2018/ (accessed 16 September 2019).

УДК 338.264
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-26

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATION ACTIVITY DEVELOPMENT IN UKRAINE

Сьомченко В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Запорізький національний університет

Гнідкова А.В.
студентка,
Запорізький національний університет

S'omchenko Victoriya
Candidate of Economic Sciences
Associate Professor at the Department of Accounting and Taxation,
Zaporizhzhia National University

Gnidkova Anastasiya
Student,
Zaporizhzhia National University

У статті досліджено проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні. Проаналізовано її стан, основні тенденції та характеристики. Розглянуто інноваційну політику держави та структуру джерел фінансування інноваційної діяльності, запропоновано можливі варіанти збільшення їх концентрації в інноваційному процесі. Виокремлено комплекс проблем, які гальмують та пригнічують інноваційну активність як країни, так і окремих підприємств. Розглянуто питання міграції інтелектуального потенціалу країни, відсутності ринку збуту результатів інноваційної діяльності та недостатньої кількості джерел фінансування досліджуваної сфери, їх наслідки для подальшого інноваційного розвитку України. Визначено основні завдання щодо структурної перебудови національної економіки у розрізі інноваційної діяльності. Розроблено рекомендації, спрямовані на розвиток інноваційної діяльності в Україні.

Ключові слова: *інновації, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, державна політика, фінансування інноваційної діяльності.*

В статье исследованы проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в Украине. Проанализированы ее состояние, основные тенденции и характеристики. Рассмотрены инновационная политика государства и структура источников финансирования инновационной деятельности, предложены возможные варианты увеличения их концентрации в инновационном процессе. Выделен комплекс проблем, которые тормозят и угнетают инновационную активность как страны, так и отдельных предприятий. Рассмотрены вопросы миграции интеллектуального потенциала страны, отсутствия рынка сбыта результатов инновационной деятельности и недостаточного количества источников финансирования исследуемой сферы, их последствия для дальнейшего инновационного развития Украины. Определены основные задачи по структурной перестройке национальной экономики в разрезе инновационной деятельности. Разработаны рекомендации, направленные на развитие инновационной деятельности в Украине.

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие, государственная политика, финансирование инновационной деятельности.*

Problems and prospects of innovation activity development in Ukraine are investigated in this article. Its condition main tendencies, characteristics, dynamics of innovation expenditures (costs) are analyzed. The innovation policy of the state is examined, namely the normative regulation of innovation activity, share of financing at the expense of public funds, future state strategy of this sphere, ways of its improvement to strengthen. Entrepreneurs' interests in innovative activity are proposed. The total cost of expenditures in the areas of innovation activity of enterprises,

dynamics of this indicator for recent years are investigated. The structure of financing sources of innovation activity is analyzed, possible options for increasing process are proposed. The complex of problems which slow down and put down innovative activity of both a country and individual enterprises is singled out. Disproportions are found out in sources of financing innovation activities, which cause a destabilization of the innovation sphere; between the implementation by then. The article considers the issue of imperfection of the legislative field and absence of incentives from the state, migration of intellectual potential of the country, lack of sales market results and possibility of their commercialization, insufficient number of sources of funding of the investigated sphere, their consequences for further innovative development of Ukraine. The main tasks on structural restructuring of national economy, modernization of the main financing mechanisms, applications of the national market protection and development of the system of activities that will facilitate (direct) the inflow of funds from foreign investors in terms of innovation activity are determined. The recommendations on application of an integrated approach aimed at development of innovation activity in Ukraine are developed. The importance of innovation activity as a part of the country's economy and perspective directions for improvement of its state, solution of previously formed problems and further innovative development of economy are determined.

Key words: *innovation, innovative activity, innovative development, state policy, financing of innovation activity.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інформаційно-технологічна революція, свідками якої ми стали із середини XX та на початку XXI ст., принесла докорінні зміни в продуктивних силах суспільства. Нині ми спостерігаємо загальносвітову тенденцію щодо зростання ролі інформаційної сфери в усіх видах суспільного життя, перехід до творчого характеру трудової діяльності. Базуючись на цьому, можемо зробити висновок, що інноваційний чинник стає визначальним у розвитку національної та світової економіки.

У таких умовах дослідження проблем інноваційного розвитку економіки та шляхів їх вирішення є надзвичайно важливим і сприяє поліпшенню стану як інноваційної сфери, так і економіки країни загалом, адже, спираючись на нинішні світові тенденції, інноваційний складник відіграє не останню роль у світовому пануванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням визначення основних проблем та перспектив розвитку інноваційної діяльності в Україні, її потенціалу та ефективності як на рівні країни, так і на рівні окремих підприємств присвячено праці таких учених, як В.М. Гриньова [1], В.Л. Дикань [2], В.А. Луньова [3], О.М. Ляшенко [4], А.І. Яковлєв [5] та ін.

В Україні для підвищення рівня розвитку інноваційної діяльності країни на державному рівні було розроблено «Стратегію інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів» [6]. У ній висвітлено низку проблем, що гальмують інтенсивний розвиток економіки на інноваційних засадах, та запропоновано шляхи вирішення даних проблем, визначено перспективи розвитку даної сфери.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У сформованих умовах необхідна перебудова вже існуючої структури національної економіки саме в розрізі інноваційної діяльності. Для цього потрібно подивитися з іншого боку на питання відпливу висококваліфікованих спеціалістів, переорієнтування підприємств з виробництва інноваційних видів продукції та відсутності комерціалізації результатів їхньої діяльності, не говорячи про скорочення кількості джерел фінансування досліджуваної сфери. Розроблення рекомендації щодо вирішення цих та інших уже висвітлених проблем повинно стати нагальним та сприяти підвищенню рівня інноваційного потенціалу нашої країни.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – проаналізувати стан інноваційної діяльності в Україні, його основні характеристики та тенденції; визначити основні проблеми та причини гальмування розвитку інноваційної сфери в країні; встановити шляхи вирішення сформованих проблем та запропонувати рекомендації щодо структурної перебудови національної економіки в розрізі інноваційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні ми можемо спостерігати тенденції щодо зміни поглядів на чинники соціально-економічного зростання у світовому господарстві, які підпорядковуються твердженню, що економічне зростання ґрунтується на високому рівні інноваційної сфери та розглядає її як головний складник економічних ресурсів. Саме розвиток інноваційної діяльності може забезпечити конкурентоспроможність підприємств як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому.

Що стосується нормативного регулювання інноваційної діяльності в Україні, то в нашій країні діють Закон «Про інноваційну діяльність» [8] та Закон «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [7]. Відповідно до цих законів, можемо виділити основні та пріоритетні напрями здійснення інноваційної діяльності в нашій країні, а саме напрями, які є науково та економічно обґрунтованими та спрямовані на здійснення інноваційної діяльності задля підтримки економічної безпеки держави, подальше впровадження технологій, які б могли забезпечити наших споживачів високотехнічною, кон-

курентоспроможною та екологічно чистою продукцією на вітчизняному та зарубіжному ринках, та надання послуг високої якості, «збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень» [7].

Але, незважаючи на існування правової бази, інноваційна діяльність в Україні все ж знаходиться на низькому рівні розвитку і не розвивається високими темпами. Основними чинниками, які заважають динамічному розвитку інноваційної діяльності, є:

– відсутність джерел фінансування та високі ризики, пов'язані з будь-якою інноваційною діяльністю в нашій країні;

– націленість підприємницького прошарку на короткотермінову окупність;

– недостатня кількість науково-інноваційних організаційних структур;

– недостатні обсяги міжнародних науково-технічних програм та проєктів співробітництва;

– недосконала законодавча база, що регулює інноваційну діяльність;

– опір змінам, що призводить до зміни статусу;

– недостатній рівень професійної кваліфікації інноваторів;

– недосконала система мотивації та стимулювання творчої праці;

– відплив наукових працівників [1, с. 177].

Важливим чинником, який стримує розвиток інвестиційної діяльності, є недостатній рівень розвитку інноваційної інфраструктури. У нашій країні інноваційна інфраструктура не охоплює всі ланки інноваційних процесів, сформовано тільки окремі елементи інфраструктури, відсутня належна підтримка діяльності науково-дослідницьких установ [2, с. 14].

Розглянемо більш докладно обсяг витрат за напрямами інноваційної діяльності підприємств у табл. 1 (для 2014–2018 рр. дані наведено без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя).

Динаміку загального обсягу витрат інноваційної діяльності підприємств наведено на рис. 1 (для 2014–2018 рр. дані наведено без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя).

За результатом аналізу даних, наведених у табл. 1 та на рис. 1, можна зробити висновок, що динаміка загального обсягу витрат інноваційної діяльності підприємств в Україні має циклічний характер. За період 2012–2014 рр. спостерігалася тенденція до зменшення суми витрат на інновації, а за 2014–2016 рр., навпаки, – збільшення. У 2017 р. порівняно з 2016 р. бачимо різке скорочення витрат на інноваційну діяльність. Що стосується 2018 р., то динаміка знову набуває тенденцію зростання, але не можемо не зауважити щодо інфляційного чинника, який також має свій вплив, оскільки витрати на інновації наведені у фактичних цінах.

У 2018 р. на інновації підприємства витратили 12 180,1 млн грн, у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 8 291,3 млн грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 3 208,8 млн грн, на придбання інших зовнішніх знань – 46,1 млн грн та на інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати), – 633,9 млн грн (рис. 2).

Аналізуючи джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств, можемо зазначити перевагу власних коштів над коштами, виділеними державним бюджетом та інвесторами-нерезидентами. Частка останніх займає невелику питому вагу в загальній сумі витрат на інноваційну діяльність. Через це відбувається певна дестабілізація, яка прямо впливає на пла-

Таблиця 1

Загальний обсяг витрат за напрямами інноваційної діяльності підприємств у 2010–2018 рр.

	Витрати на інновації	У тому числі за напрямами					
		дослідження і розробки	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань	придбання машин обладнання та програмного забезпечення	інші витрати
			внутрішні НДР	зовнішні НДР			
	млн грн						
2010	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	5051,7	1855,8
2011	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	10489,1	2440,2
2012	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	8051,8	2185,5
2013	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	5546,3	2290,9
2014	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	5115,3	778,8
2015	13813,7	2039,5	1834,1	205,4	84,9	11141,3	548,0
2016	23229,5	2457,8	2063,8	394,0	64,2	19829,0	878,4
2017	9117,5	2169,8	1941,3	228,5	21,8	5898,8	1027,1
2018	12180,1	3208,8	2706,2	502,6	46,1	8291,3	633,9

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

Рис. 1. Динаміка загального обсягу витрат інноваційної діяльності підприємств за 2012–2018 рр., млн грн

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

Рис. 2. Загальний обсяг витрат за напрямами інноваційної діяльності підприємств у 2018 р., %

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

нування та здійснення інноваційної діяльності. Дані щодо джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств наведено у табл. 2 (для 2014–2018 рр. дані наведено без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя).

Як і зазначалося вище, основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств, у 2018 р. вони становили 10 742,0 млн грн (або 88,2% загального обсягу витрат на інновації). Фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів держав-

ного бюджету становило 639,1 млн грн (5,2%), за рахунок коштів інвесторів-нерезидентів – 107,0 млн грн (0,8%) та за рахунок інших джерел – 692,0 млн грн (5,7%) (рис. 3).

Не може не привернути увагу динаміка фінансування інноваційної діяльності за рахунок саме іноземних інвесторів, адже вона є циклічною. У 2018 р. порівняно з 2013 р., різниця становила 1 146,2 млн грн. Незважаючи на те що залучення іноземних інвестицій є одним із загальнодержавних пріоритетів, зацікавленість останніх у розвитку інноваційної діяльності в Україні вкрай низька.

Поряд із цим в Україні істотно поглиблюються диспропорції між упровадженням інновацій підприємствами та обсягами реалізованої ними інноваційної продукції. За період 2010–2016 рр. частка інноваційно активних підприємств коливалася в межах від 11,5% до 16,6% залежно від загальноекономічного стану країни. Натомість питома вага частки обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) невпинно скорочується, можемо спостерігати це у табл. 3 (для 2014–2018 рр. дані наведено без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя). Упродовж 2010–2013 рр. вона скоротилася з 3,8% до 3,3%, у період 2014–2015 рр. через економічну кризу, яка була у той період, знизилася до 1,4%, а в 2016 р. був зафіксований неймовірно низький рівень, який навіть не доходив до 1%. Що стосується 2017–2018 рр. бачимо невеликий ріст даного складника, але він є недостатнім, щоб змусити підприємства припинити переорієнтовуватися з виробництва інноваційних видів продукції, що забезпечують упровадження технологічних, ресурсозберігаючих процесів, спроможних оптимізувати їхні витрати.

Рис. 3. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств у 2018 р., %

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств у 2010–2018 рр., млн грн

	Витрати на інновації	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	інвесторів-нерезидентів	інших джерел
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
2015	13813,7	13427,0	55,1	58,6	273,0
2016	23229,5	22036,0	179,0	23,4	991,1
2017	9117,5	7704,1	227,3	107,8	1078,3
2018	12180,1	10742,0	639,1	107,0	692,0

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

Таблиця 3

Впровадження інновацій на підприємствах у 2010–2018 рр.

	Частка кількості підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), у загальній кількості промислових підприємств, %	Впроваджено нових технологічних процесів, од.	У т. ч. маловідходні, ресурсо-зберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції (товарів, послуг), од.	З них нові види техніки	Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, %
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2015	15,2	1217	458	3136	966	1,4
2016	16,6	3489	748	4139	1305	… 4
2017	14,3	1831	611	2387	751	0,7
2018	15,6	2002	926	3843	920	0,8

Джерело: розроблено авторами на основі [10]

Динаміку частки обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств порівняно з часткою кількості підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), у загальній кількості підприємств наведено на рис. 4 (для 2014–2018 рр. дані наведено без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя).

Після проведеного аналізу інноваційної сфери України, умовно можемо сформувати три основні проблемні напрями, які гальмують та пригнічують її розвиток:

1) дефіцит фінансових ресурсів та відсутність дієвих стимулів із боку держави;

2) недосконалість законодавчого поля;

3) низький інноваційний потенціал підприємств [3, с. 178].

Для вирішення цих проблем та для подальшого розвитку інноваційної сфери інноваційний розвиток України повинен базуватися на:

– застосуванні державної політики, пріоритетними складниками якої будуть активізація нововведень та забезпечення взаємозв'язку структурної й інноваційної політики як пріоритетного складника загальної стратегії соціально-економічного розвитку держави;

– створенні сприятливого правового поля для інноваційної діяльності в країні, а саме нормативного забезпечення інноваційної діяльності підприємств;

– уведенні дієвого пільгового режиму, що забезпечив би певну мотивацію для підприємців, які займаються інноваційною діяльністю;

– коригуванні та модернізації основних механізмів фінансування інноваційної діяльності;

– удосконаленні системи державної підтримки та контролю над розподілом та відбором проєктів, на які спрямовується фінансування;

– застосуванні засобів захисту національного ринку, виробництва та капіталу, який би слугував як заохочення для подальшого їхнього розвитку та як стимул для інноваційної спрямованості останнього;

– створенні належних умов для співпраці малих, середніх та великих підприємств, особливої підтримки великих підприємств, які мають можливість реалізовувати державну інноваційну політику;

– забезпеченні взаємозв'язку виробництва, фінансів, науки, освіти, які у своїй єдності будуть сприяти випереджувальному розвитку науково-технологічної сфери [4];

– вилученні капіталів тіньового сектору економіки та залученні його до сфери легального обігу фінансових ресурсів, інвестування і підвищення на цій основі частки інвестицій в інноваційну діяльність підприємства;

– структурній перебудові національної економіки країни, що передбачатиме створення ринку інноваційної продукції, який забезпечив би належний рівень захисту результатів інноваційної діяльності;

– цілеспрямованій планомірній підготовці висококваліфікованих спеціалістів для високотехнологічних галузей, а також менеджерів для роботи саме в інноваційній діяльності;

Рис. 4. Динаміка диспропорцій між упровадженням інновацій підприємствами та обсягами реалізованої ними інноваційної продукції за 2012–2018 рр., %

Джерело: розроблено авторами на основі [10]

Що стосується напрямів формування й розвитку безпосередньо національного ринку інноваційних продуктів, то основними завданнями мають бути:

– регіоналізація інноваційної політики, яка буде сприяти створенню регіональних інноваційних стратегій, відкриттю технопарків, бізнес-інкубаторів, інноваційних структур іншого типу;

– поліпшення умов формування науково-промислових кластерів;

– створення національної мережі інноваційних продуктів, яка б допомагала з їх подальшою реалізацією та сприяла б трансферу інноваційних технологій;

– забезпечення якісного відбору найактуальніших винаходів інноваторів для їх подальшої реалізації та введення результатів їхньої праці в господарський обіг [5, с. 30].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У сучасному світі інноваційний чинник стає визначальним у розвитку національної та світової економіки. В Україні сфера інноваційної діяльності підприємств знаходиться на низькому рівні порівняно з іншими видами діяльності. Рівень застосування інноваційного потенціалу нашої країни є недостатнім.

Для подальшої активізації інноваційної діяльності в країні потрібно застосувати комплексний підхід, який буде базуватися на визначенні чітких державних пріоритетів в інноваційній діяльності, розробленні комплексу заходів щодо фінансових стимулів, кадрової підготовки висококваліфікованих фахівців, створенні умов для модернізації виробництва, залученні інститутів розвитку щодо реалізації інноваційних проєктів тощо. За нехтування проблем інноваційного розвитку надалі вони лише загострюватимуться, що призведе до поглиблення процесів деіндустріалізації в країні.

Перспективними напрямами повинні стати: дослідження процесів формування та реалізації інноваційних проєктів на підприємстві, розвиток ідей щодо вдосконалення державної інноваційної політики, пошук дієвих механізмів забезпечення інноваційної діяльності адекватним фінансовим ресурсом, створення інвестиційно-привабливого середовища, зменшення податкового тиску на інноваційні підприємства та розвиток міжнародних науково-інноваційних зв'язків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриньова В.М. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств : монографія / за ред. О.В. Козирєва. Харків : ІНЖЕК, 2006. 192 с.

2. Дикань В.Л. Концепція інноваційного розвитку економіки України. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2015. № 52. С. 9–20.

3. Луньова В.А. Особливості та проблеми інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств України. *Бізнес Інформ.* 2014. № 6. С. 175–180.

4. Ляшенко О.М. Результативність бюджетного фінансування наукових досліджень в Україні. 2017. URL : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/biudzhet_fin-58b32.pdf (дата звернення: 14.10.2019).

5. Яковлєв А.І. Напрями і можливості фінансування інновацій в Україні. *Економіка. Фінанси. Право.* 2015. № 8/1. С. 29–32.

6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізацій них викликів : Постанова Верховної Ради від 21.10.2010 № 2632-VI. *Відомості Верховної Ради України.* 2011. № 11. Ст. 72. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2632-17 (дата звернення: 14.10.2019).

7. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI. *Відомості Верховної Ради України.* 2012. № 19–20. Ст. 166. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715 -17 (дата звернення: 14.10.2019).

8. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. *Відомості Верховної Ради України.* 2002. № 36. Ст. 266. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15 (дата звернення: 14.10.2019).

9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL : http://ukrstat.gov.ua (дата звернення: 14.10.2019).

10. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні». URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm (дата звернення: 14.10.2019).

REFERENCES:

1. Grinova V. M. (2006) *Socialjno-ekonomichni problemy innovacijnogho rozvytku pidpryjemstv: monoghrafija* [Socio-economic problems of innovative development of enterprises: monograph]. Kharkiv: INZHEK. (in Ukrainian)

2. Dykan V. L. (2015) *Koncepcija innovacijnogho rozvytku ekonomiky Ukrajiny* [Concept of innovative development of economy of Ukraine]. *Bulletin of Economics of Transport and Industry,* no. 52, pp. 9–20.

3. Lunova V. A. (2014) *Osoblyvosti ta problemy innovacijnogho rozvytku siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstv Ukrajiny* [Features and problems of innovative development of agricultural enterprises of Ukraine]. *Business Inform*, no. 6, pp. 175–180.

4. Lyashenko O. M. (2017) *Rezuljtatyvnistj bjudzhetnogho finansuvannja naukovykh doslidzhenj v Ukrajini* [The Effectiveness of Budget Financing of Scientific Research in Ukraine]. Available at: http://www.niss.gov.ua/content/articles/ files / biudzhet_fin-58b32.pdf (accessed 14 October 2019).

5. Yakovlev A. I. (2015) *Naprjamy i mozhlyvosti finansuvannja innovacij v Ukrajini* [Directions and possibilities of financing innovations in Ukraine]. *Economy. Finances. Right,* no. 8/1, pp. 29–32.

6. Resolution of the Verkhovna Rada strategy of innovative development of Ukraine for 2010-2020 in the conditions of globalization challenges № 2632-VI. (2010, October 21). Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny, 11, 72 (in Ukrainian). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2632-17 (accessed 14 October 2019).

7. Law of Ukraine on priority areas of innovation in Ukraine № 3715-VI. (2011, September 11). Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny, 19-20, 166 (in Ukrainian). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17 (accessed 14 October 2019).

8. Law of Ukraine on innovation activities № 40-IV (2002, July 04). Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny, 36, 266 (in Ukrainian). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15 (accessed 14 October 2019).

9. State Statistics Service of Ukraine, available at: http: www.ukrstat.gov.ua (accessed 14 October 2019).

10. Statistical collection «Scientific and innovative activity in Ukraine» available at : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm (accessed 14 October 2019).

УДК 332.146.2
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-27

ОЦІНКА СТАЛОСТІ РОЗВИТКУ МІСТА КАМ'ЯНСЬКОГО

DEVELOPMENT SUSTAINABILITY ASSESSMENT OF KAMIANSKE CITY

Тарасенко С.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Дніпровський державний технічний університет

Журавльова Г.Ш.
студентка,
Дніпровський державний технічний університет

Tarasenko Svitlana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department
of Management of Organizations and Administration,
Dniprovsky State Technical University

Zhuravlova Hanna
Student,
Dniprovsky State Technical University

У статті розглянуто поняття сталого розвитку міста як комплексного процесу досягнення збалансування економічної, екологічної та соціальної сфер розвитку. Доведено, що в сучасних умовах застосування ефективних інструментів оцінки сталого розвитку міста, які дають можливість об'єктивно трактувати отримані результати, представляє велику цінність із дослідницького та управлінського погляду. Розглянуті основні методичні підходи до оцінки сталого розвитку міста. На основі вибраного підходу виконано оцінку сталості розвитку міста Кам'янського та впливу на неї регіональних індексів розвитку. Застосований методичний підхід передбачає використання найважливіших показників економічної, соціальної та екологічної сфер. Запропонований методичний інструментарій дав змогу виявити у досліджуваному місті проблемні сфери, які потребують управлінського впливу для забезпечення сталого розвитку.

Ключові слова: *сталий розвиток, місто, стратегія, збалансування параметрів розвитку, складники сталого розвитку, оцінка сталого розвитку міста.*

В статье рассмотрено понятие устойчивого развития города как комплексного процесса достижения сбалансированности экономической, экологической и социальной сфер развития. Доказано, что в современных условиях применение эффективных инструментов оценки устойчивого развития города, которые дают возможность объективно трактовать полученные результаты, представляет большую ценность с исследовательской и управленческой точек зрения. Рассмотрены основные методические подходы к оценке устойчивого развития города. На основе выбранного подхода выполнена оценка устойчивости развития города Каменского и влияния на нее региональных индексов развития. Применяемый методический подход предполагает использование важнейших показателей экономической, социальной и экологической сфер. Предложенный методический инструментарий позволил выявить в исследуемом городе проблемные области, которые нуждаются в управленческом воздействии для обеспечения устойчивого развития.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, город, стратегия, сбалансирование параметров развития, составляющие устойчивого развития, оценка устойчивого развития города.*

This article discusses the concept of "sustainable development of the city" as a complex process of achieving balance in economic, environmental and social development. It is noted that the use of effective tools for assessing the sustainable development of the city is of great value from a research and management point of view. The main methodical approaches that can be used to assess the sustainable development of the city are considered, their advantages and disadvantages are highlighted. The expediency of using a methodical approach that allows us to

determine the regional prerequisites for sustainable development of the city is substantiated. The methodology is based on groups of statistical indicators of the development of social, economic and environmental components of the sustainable development for the region and the city, their rationing and combination in the integral index. The analysis of the characteristics of sustainable development of the Dnipropetrovsk region was conducted on the basis of the chosen approach and integral assessment of these characteristics was reviewed as prerequisites for the sustainable development of one of the industrial cities in the region (Kamianske city) is taken through. It is proved that "sufficient" regional conditions for sustainable development in the region exist, but institutional prerequisites are not being formed at the national, regional and city levels quickly. An assessment of the sustainable development of the city was carried out. Comparative analysis of the sustainable development indicators of Kamianske city and Dnipropetrovsk region was carried out, which allowed to determine their relationship. Completed assessment made it possible to justify the areas of managerial impact in order to increase the level of process balance and ensure the sustainable development of the city. It was determined that in order to solve problems that depend on local authorities, in order to move towards sustainability, efforts should be directed to the development of the city infrastructure, small and medium-sized businesses, the development of social responsibility among city residents, the preservation of educational institutions and the cooperation of business, education, science and authorities.

Key words: *sustainable development, city, strategy, sustainable urban development, balance of development parameters, components of sustainable development, sustainability assessment tools.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Формування умов сталого розвитку на всіх рівнях економіки набуває особливого значення в Україні та світі. Головним критерієм збалансованого розвитку країни виступає гарантування високої якості та комфортності життя у регіонах, містах та окремих населених пунктах. Термін «сталий розвиток» був уведений у широкий ужиток у доповіді «Наше спільне майбутнє», відомої як «Звіт Брундтланда» в 1987 р. [1, с. 24]. При цьому під сталим розуміється такий розвиток, який задовольняє сучасні потреби людства, але не ставить під загрозу інтереси майбутніх поколінь, включаючи їхню потребу в безпечному і здоровому довкіллі. Сталий розвиток передбачає зростання економіки, розвиток цивілізації, сучасних технологій і якості життя людини в гармонії з природним середовищем і недопущенням виснаження її ресурсів. Залежно від рівня соціально-економічних систем сталий розвиток може розглядатися у глобальному, національному, регіональному, локальному розрізах. Локальний рівень сталого розвитку охоплює міста, сільські території, райони та зумовлює розроблення механізму управління збалансованим розвитком на основі регіональних і місцевих стратегій за участю органів місцевого самоврядування й громад.

Системність у вирішенні питань сталого розвитку закладається на глобальному та національному рівнях, однак реалізація більшості з визначених Цілей сталого розвитку [2] починається саме на рівні міст. Стратегія сталого розвитку міста має формуватися на основі моделі збалансування економічної, екологічної та соціальної сфер задля підвищення якості життя громадян та забезпечення соціально-економічного розвитку території. Досягти такого балансу, особливо в частині ефективного економічного розвитку без шкоди для довкілля, є нелегким завданням для промислово розвинених міст із високим антропогенним навантаженням, яким є місто Кам'янське.

Розробленню стратегії сталого розвитку міста, чіткому формулюванню багаторівневих цілей та в подальшому результативній діяльності щодо їх досягнення мають передувати адекватна й якісна оцінка ситуації в місцевій економіці, соціальній та екологічній сферах, а також узагальнена оцінка досягнутого рівня сталості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Для складних багаторівневих систем, функціонування яких визначається різноплановими та різноспрямованими цілями, оцінка їхнього розвитку є важливим завданням. Оцінити сталість розвитку є непростим завданням на кожному з рівнів, оскільки вони мають свої специфічні прояви сталості та, відповідно, свою систему показників. Так, система відстеження цілей і завдань Порядку денного сталого розвитку до 2030 р., зведена Статистичною комісією ООН на 47-й пленарній сесії у березні 2016 р., містить 240 показників, які в Україні мають різний ступінь методологічного опрацювання та доступності даних. В їх числі: концептуально зрозумілі показники, для яких існують стандарти, загальноприйнята методологія та регулярні публікації даних (52 показники); концептуально зрозумілі показники, відносно яких існують стандарти та загальноприйнята методологія, але інформація щодо них не відноситься до регулярної (44 показники); показники, щодо яких стандарти та загальноприйнята методологія розрахунку відсутні. У системі глобальних показників, які включені до системи вимірювання, 35 не підлягають кількісному оцінюванню, а решта потребує додаткових методологічних пояснень від Міжвідомчої групи експертів із питань сталого розвитку та додаткових консультацій з органами державної влади щодо їх наявності [3, с. 173–174].

Щодо рівня регіону та міста, то сьогодні фахівцями розроблено низку підходів, які застосовуються в системі оцінки їхнього сталого розвитку та охоплюють різні аспекти прояву сталості. До них, зокрема, належать: SWOT-аналіз М. Згуровського та К. Переверза [4, с. 333], інтегральна оцінка О. Цапієвої, Д. Деневізюк та М. Агарагімової [5, с. 66], оцінка із застосуванням агрегованого показника за Ю. Шедько [6, с. 245], оцінка гармонійного розвитку міста за Д. Гопцій та М. Коваленко [7, с. 2], методичний підхід до діагностики управління сталим розвитком міста за М. Войчуком [8, с. 69] та ін. Більшість із методик розроблена для рівня регіонів, проте деякі з них за умови незначної адаптації можуть бути використані для оцінки на рівні міста.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – огляд методів оцінки сталості розвитку міста та апробація на статистичних даних м. Кам'янське з метою виявлення першочергових напрямів управлінського впливу для прискорення розвитку на засадах сталості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вивчення напрацьованого фахівцями досвіду оцінки сталого розвитку на рівні міста та регіону дало змогу виконати систематизацію, визначити переваги та недоліки методичних підходів, які, на думку авторів, заслуговують на першочергову увагу (табл. 1).

Вивчення методичних підходів до оцінки сталого розвитку міста дає змогу стверджувати, що найбільш проробленим, на нашу думку, та таким, що пов'язує розвиток міста з розвитком регіону, є методичний підхід до діагностики рівня сталого розвитку міста, запропонований М. Войчуком [8, с. 69–81]. Підхід надає можливість об'єктивно проаналізувати та оцінити рівень впливу регіональних передумов на сталий розвиток міста.

Отримувані внаслідок застосування вибраного методичного підходу результати дійсно відображають рівень сталості розвитку досліджуваної території, його динаміку та зв'язок з характеристиками сталості регіону. Інформаційна база для оцінки формується на основі загальнодоступних даних Державної служби статистики України [9], а з метою стандартизації характеристик, вибраних для оцінки, які вимірюються за допомогою різних фізичних величин, мають різні інтерпретації, змінюються в різних діапазонах та мають різну спрямованість, у процесі оцінки виконується їх нормування (стандартизація). Приведення параметрів для визначення індексів розвитку соціальної, економічної та екологічної сфер міста дає змогу визначити їхній вплив на загальний індекс сталого розвитку міста. Даний методичний підхід було використано авторами для оцінки сталого розвитку Дніпропетровського регіону та міста Кам'янське шляхом послідовної реалізації таких етапів (табл. 2).

Для проведення оцінки сталого розвитку Дніпропетровської області було здійснено відбір та приведення статистичних даних відповідно до параметрів, що характеризують розвиток соціальної сфери, стан економічної та екологічної ситуації в регіоні (табл. 3). Результати розрахунків індексів регіональних соціальних, економічних та екологічних передумов розвитку міста приведено в табл. 4.

Для характеристики отриманих значень індексів застосовувалися такі критерії оцінки [8, с. 94]: значення індексу в межах 0,7500–1,0000 свідчить про його відносно високий рівень; значення індексу в межах 0,4000–0,7499 – про достатній рівень; у межах 0,3501–0,3999 – про недостатній рівень; у межах 0,3000–0,3500 – про задовільний рівень; низький рівень – зі значенням індексу в межах 0,0000–0,2999. Отже, розраховані індекси мали позитивну тенденцію до збільшення протягом періоду аналізу і в 2018 р. показали високий рівень економічних умов сталого розвитку в регіоні та достатній рівень соціальних й екологічних умов. На позитивну динаміку зміни показників значно вплинули зниження зареєстрованого безробіття та викидів забруднюючих речовин в атмосферу, зростання наявних доходів населення, середньої заробітної плати, обсягів капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища.

Для проведення оцінки сталого розвитку міста Кам'янського були відібрані статистичні дані за параметрами, що характеризують розвиток соціальної сфери, стан економічної та екологічної ситуації в місті, та доступні для аналізу (табл. 5), виконано їх приведення до стандартизованих значень (табл. 6).

Виконані за формулами (1)–(3) розрахунки, результати яких відображено на рис. 1, свідчать про стабільно негативну динаміку індексу соціального розвитку міста, який у 2018 р. знизився до рівня, який визначений як «задовільний», на що істотно вплинуло скорочення чисельності населення та кількості штатних працівників, зниження обсягів житлового будівництва.

Позитивно на індекс розвитку соціальної сфери впливало збільшення середньомісячної заробітної плати. Погіршення індексу екологічного розвитку в 2018 р. відбулося з причин збільшення відходів та викидів забруднюючих речовин в атмосферу, зменшення величини поточних витрат на охорону навколишнього середовища, у результаті чого рівень індексу оцінюється як «недостатній».

Стабільно позитивна динаміка була характерна лише для індексу економічного розвитку міста, значення якого можна характеризувати як відносно високе. На це вплинуло збільшення частки прибуткових підприємств, хоча це відбувалося на тлі погіршення загального фінансового результату місцевих підприємств. Така ситуація пояснюється стабільно збитковою роботою най-

Таблиця 1

Характеристика основних методичних підходів до оцінки збалансованого розвитку міст

Підхід	Характеристика	Переваги	Недоліки
SWOT-аналіз (у поєднанні зі сценарним підходом) за М. Згуровським та К. Переверзою [4]	Полягає у визначенні і співставленні сильних і слабких характеристик системи по відношенню до можливостей і загроз зовнішнього середовища за допомогою індикаторів метрики вимірювання сталого розвитку (МВСР), які охоплюють економічну, соціально-інституціональну та екологічну сфери.	Процедура аналізу визначає наявність у досліджуваного об’єкта стратегічних перспектив і можливостей їх реалізації, що дає змогу сформувати стратегію сталого розвитку міста, спрямованою на посилення слабких сторін, запобігання загрозам на основі сценарного підходу.	Як один зі способів систематизувати вже існуючі знання може надати малоцінні результати у разі невірних або неповних вихідних знань. Належить до групи інструктивно-описових моделей стратегічного аналізу, які показують лише загальні цілі.
Інтегральна оцінка О.К. Цапієвої [5, с. 66]	Визначення чотирьох базових компонентів, що утворюють систему забезпечення сталого розвитку міста: соціальна сфера, економічний розвиток, інфраструктура, природне середовище.	Методика може бути достовірно застосована як за наявності мінімальних початкових даних, так і за широкого спектру показників.	Труднощі визначення впливу чинників сталого розвитку та встановлення зв'язків між ними.
Оцінка із застосуванням інтегрального показника за Ю.Н. Шедько [6, с. 245]	Розрахунок інтегрального індексу стійкості розвитку регіону за допомогою часткових індексів економічної, екологічної, соціальної, фінансової та інституційної стійкості розвитку регіону.	Інтегральні індикатори доцільно використовувати під час розроблення, реалізації та оцінки ефективності управлінських рішень. Інтегральні показники зручні для оцінки поточного стану об'єкта управління і прогнозування майбутніх тенденцій розвитку.	Існує ризик утрати частини інформації через її надмірне узагальнення, а також ризик недооцінки погіршення ситуації в місті за одним аспектом сталого розвитку у зв'язку з компенсацією через поліпшення оцінки за іншими складниками сталого розвитку.
Оцінка гармонійного розвитку міста за Д.О. Гопцій та М.Й. Коваленко [7, с. 2]	Базується на МВСР і передбачає формування системи зведених показників, які відбивають стан розвитку міста за трьома напрямами: економічним, соціальним та екологічним. Загальний індекс розглядають як вектор, що характеризує величину та міру гармонійності сталого розвитку міста.	Велика кількість включених до моделі оцінки показників дає змогу оцінити реально досягнутий рівень сталого розвитку міста. Передбачає графічне відображення отриманих результатів порівняно з ідеальним станом. Може бути реалізована у формі комп’ютерної програми, що полегшує отримання величин, необхідних для прийняття управлінських рішень.	Досить складна в реалізації. Складно сформувати повноцінну інформаційну базу для проведення оцінки (18 економічних, 25 соціальних та 11 екологічних індикаторів).
Методичний підхід до діагностики управління сталим розвитком міста за М. Войчуком [8, с. 69]	Діагностика сталого розвитку міста базується на використанні 16 регіональних і 22 міських показників, які нормуються та зводяться в інтегральний показник сталого розвитку.	Поєднує оцінку сталого розвитку міста та регіону (регіональних передумов сталого розвитку міста). Можливість об’єктивно проаналізувати ефективність управління цим процесом та розробити напрями підвищення його ефективності.	Не дає змоги визначити кількісно вплив сформованих регіональних передумов сталого розвитку міста на досягнутий рівень показника по місту.

Джерело: складено за [4–8]

більшого містоутворюючого підприємства ПрАТ «Дніпровський металургійний комбінат». Позитивну динаміку мали показники обсягів реалізації підприємств сфери нефінансових послуг, а також капітальних інвестицій та загального обсягу реалізованої промислової продукції.

Таблиця 2

Етапи реалізації методичного підходу до діагностики рівня сталого розвитку міста

I. Аналіз регіональних передумов сталого розвитку міста		
1.1. Параметри для визначення індексу регіональних соціальних передумов сталого розвитку міста • чисельність наявного населення; • зареєстроване безробіття; • наявний дохід населення; • середня заробітна плата за місяць; • загальна площа прийнятих в експлуатацію житлових будівель; • кількість осіб, які навчалися на початок навчального року у загальноосвітніх навчальних закладах; • кількість осіб, які навчалися на початок навчального року в університетах, академіях, інститутах.		
1.2. Параметри для визначення індексу регіональних економічних передумов сталого розвитку міста • обсяг капітальних інвестицій; • індекс споживчих цін; • кількість підприємств; • регіональні обсяги зовнішньої торгівлі товарами (експорт); • регіональні обсяги зовнішньої торгівлі товарами (імпорт).		
1.3. Параметри для визначення індексу регіональних екологічних передумов сталого розвитку міста • утворення відходів: обсяги відходів I–IV класів небезпеки; • викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення; • поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища; • капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища.		
II. Приведення показників до стандартизованого виду		
№ формули	Формула	Пояснення
1*	$I_J^0=\frac{I_J-I_{min}}{I_{max}-I_{min}}$	Чим більше значення статистичного показника I_J, тим краще стан підсистеми. I_{min} – мінімальне значення j-го показника; I_{max} – максимальне значення j-го показника.
2**	$I_J^0=\left(1-\frac{I_J-I_{min}}{I_{max}-I_{min}}\right)$	Чим більше значення статистичного показника I_J , тим стан підсистеми гірше
III. Розрахунок індексу регіональних передумов сталого розвитку міста		
3	$I_J^0=\frac{1}{n}\left(\sum_{j=1}^{n_{soc}} I_j^{soc}+\sum_{j=1}^{n_{ecol}} I_j^{ecol}+\sum_{j=1}^{n_{econ}} I_j^{econ}\right)$	I_j^{soc} – регіональний індекс соціальних передумов сталого розвитку міста; I_j^{ecol} – регіональний індекс екологічних передумов сталого розвитку міста; I_j^{econ} – регіональний індекс економічних передумов сталого розвитку міста; *n* – кількість параметрів.
IV. Оцінка сталого розвитку міста		
4.1. Параметри для визначення індексу розвитку соціальної сфери міста • чисельність наявного населення; • природний приріст (скорочення) чисельності населення за містами та районами; • середньомісячна заробітна плата штатних працівників; • середньооблікова кількість штатних працівників; • заборгованість із виплати заробітної плати; • загальна площа прийнятих в експлуатацію житлових будівель; • загальноосвітні навчальні заклади; • заклади вищої освіти III–IV рівнів акредитації.		
4.2. Параметри для визначення індексу розвитку економічної сфери міста • фінансові результати (сальдо) діяльності підприємств до оподаткування; • підприємства, які одержали прибуток, у % до загальної кількості підприємств; • діяльність підприємств сфери нефінансових послуг: обсяг реалізованих послуг; • частка нефінансових послуг, реалізованих населенню, у загальному обсязі, %; • капітальні інвестиції; • прямі інвестиції (акціонерний капітал); • обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) без ПДВ та акцизу.		

Закінчення табл. 2

4.3. Параметри для визначення індексу розвитку екологічної сфери міста • викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами; • утворення відходів за містом; • накопичення відходів за містами; • поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища; • капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища.
V. Приведення показників до стандартизованого виду за формулами (1) та (2)
VI. Розрахунок індексу сталого розвитку міста за формулою (3)

Примітки:

* Формула застосовується для показників, які мають стимулюючий вплив.

** Формула застосовується для показників, які мають дестимулюючий вплив.

Джерело: складено за [8, с. 69–81]

Таблиця 3

Приведення статистичних даних по Дніпропетровській області до стандартизованих показників

№ з/п	Назва параметра	Значення за роками		
		2016	2017	2018
1	2	3	4	5
1. Соціальна сфера				
1.1	Чисельність наявного населення, осіб	3254,9	3230,4	3231,1
	Нормовані значення	1,000	0,000	0,029
1.2	Зареєстроване безробіття, тис осіб	37,6	31,7	26,6
	Нормовані значення	0,000	0,536	1,000
1.3	Наявний дохід населення, тис грн	143,9	185,2	234,6
	Нормовані значення	0,000	0,455	1,000
1.4	Середня заробітна плата за місяць, грн	5075	6939	8862
	Нормовані значення	0,000	0,492	1,000
1.5	Загальна площа прийнятих в експлуатацію житлових будівель, тис м^2	293	364,6	283,5
	Нормовані значення	0,117	1,000	0,000
1.6	Кількість осіб, які навчалися на початок навчального року у загальноосвітніх навчальних закладах, тис осіб	314,6	321,4	330
	Нормовані значення	0,000	0,442	1,000
1.7	Кількість осіб, які навчалися на початок навчального року в університетах, академіях, інститутах, тис осіб	100,9	94,4	92,6
	Нормовані значення	1,000	0,217	0,000
2. Економічна сфера				
2.1	Обсяг капітальних інвестицій, млн грн	33169	42908,5	60289
	Нормовані значення	0,000	0,359	1,000
2.2	Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року)	112,7	112,8	109,2
	Нормовані значення	0,028	0,000	1,000
2.3	Кількість підприємств, од.	25584	27892	29119
	Нормовані значення	0,000	0,653	1,000
2.4	Регіональні обсяги зовнішньої торгівлі товарами (експорт), млн дол.	5864,8	7052,9	7722,6
	Нормовані значення	0,000	0,640	1,000
2.5	Регіональні обсяги зовнішньої торгівлі товарами (імпорт), млн дол.	3490,03	4631,7	5315,9
	Нормовані значення	0,000	0,625	1,000
3. Екологічна сфера				
3.1	Утворення відходів. Обсяги відходів I-IV класів небезпеки, тис т	205850,1	243115	243598,8
	Нормовані значення	1,000	0,013	0,000
3.2	Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, тис т	833	657,3	614,3
	Нормовані значення	0,000	0,803	1,000

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5
3.3	Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища, млн. грн.	5481,7	5533,5	7023,5
	Нормовані значення	0,000	0,034	1,000
3.4	Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, млн грн	1662,3	2628,8	2454,7
	Нормовані значення	0,000	1,000	0,820

Джерело: складено за [9]

Таблиця 4

Індекси регіональних передумов сталого розвитку міста

№ п/п	Назва індексу	Значення за роками		
		2016	**2017**	**2018**
1	Регіональний індекс соціальних передумов сталого розвитку (Ісоц)	0,30245	0,44891	0,57551
2	Регіональний індекс економічних передумов сталого розвитку (Іекон)	0,00556	0,45536	1,00000
3	Регіональний індекс екологічних передумов сталого розвитку (Іекол)	0,25000	0,46245	0,70497
4	Індекс регіональних передумов сталого розвитку міста (Ізаг)	0,19656	0,45431	0,74053

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 5

Статистичні дані для характеристики соціальної, економічної та екологічної ситуації в м. Кам'янське

№ п/п	Назва параметра	Значення за роками		
		2016	**2017**	**2018**
	1. Соціальна сфера			
1.1	Чисельність наявного населення, осіб	244201	241990	240270
1.2	Природний приріст (скорочення) чисельності населення за містами та районами, осіб	-1631	-1684	-2037
1.3	Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн	4804	6160	8328
1.4	Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	48534	45742	44126
1.5	Заборгованість із виплати заробітної плати, млн грн	5,64	3,005	3,98
1.6	Загальна площа прийнятих в експлуатацію житлових будівель, м^2	7110	1077	1553
1.7	Загальноосвітні навчальні заклади, од.	38	37	35
1.8	Заклади вищої освіти III–IV рівнів акредитації, од.	2	2	2
	2. Економічна сфера			
2.1	• Фінансові результати діяльності підприємств до оподаткування, млн грн	-3883,9	-11425,2	-30379,9
2.2	• Підприємства, які одержали прибуток, у % до загальної кількості підприємств	71,4	68,6	71,4
2.3	• Діяльність підприємств сфери нефінансових послуг: • обсяг реалізованих послуг, млн грн	196,6	280,9	332,3
2.4	• Частка нефінансових послуг, реалізованих населенню у загальному обсязі, %	30	24,6	29,2
2.5	• Капітальні інвестиції, млн грн	666,6	635,04	1388,7
2.6	• Прямі інвестиції (акціонерний капітал), млн дол. США	56,3	63,7	62,2
2.7	Обсяг реалізованої промислової продукції без ПДВ та акцизу, млн грн	23700	29800	41500
	3. Екологічна сфера			
3.1	• Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами, тис т	90,5	57,7	103,3
3.2	• Утворення відходів за містами, тис т	148,4	143,1	171,1
3.3	• Накопичення відходів за містами, тис т	11462,8	11466,5	11458,6
3.4	• Поточні витрати на охорону навколишнього середовища, млн грн	420,3	499,7	395
3.5	Капітальні інвестиції на охорону навколишнього середовища, млн грн	212,9	360,7	431,7

Джерело: складено за даними [9]

Рис. 1. Індекси сталого розвитку м. Кам'янське у 2016–2018 рр.

Таблиця 6

Нормовані значення показників соціальної, економічної та екологічної ситуації в м. Кам'янське

№ п/п	Назва показника	Значення за роками		
		2016	2017	2018
	1. Соціальна сфера			
1.1	Чисельність наявного населення, осіб	1,000	0,438	0,000
1.2	Природний приріст (скорочення) чисельності населення за містами та районами, осіб	1,000	0,869	0,000
1.3	Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн	0,000	0,385	1,000
1.4	Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	1,000	0,367	0,000
1.5	Заборгованість із виплати заробітної плати, млн грн	0,000	1,000	0,630
1.6	Загальна площа прийнятих в експлуатацію житлових будівель, м^2	1,000	0,000	0,079
1.7	Загальноосвітні навчальні заклади, од.	1,000	0,000	0,000
1.8	Заклади вищої освіти III–IV рівнів акредитації, од.	1,000	1,000	1,000
	2. Економічна сфера			
2.1	• Фінансові результати діяльності підприємств до оподаткування, млн грн	1,000	0,715	0,000
2.2	• Підприємства, які одержали прибуток, у % до загальної кількості підприємств	1,000	0,000	1,000
2.3	• Діяльність підприємств сфери нефінансових послуг: • обсяг реалізованих послуг, млн грн	0,000	0,621	1,000
2.4	• Частка нефінансових послуг, реалізованих населенню у загальному обсязі, %;	1,000	0,000	0,852
2.5	• Капітальні інвестиції, млн грн	0,042	0,000	1,000
2.6	• Прямі інвестиції (акціонерний капітал), млн дол. США	0,000	1,000	0,797
2.7	Обсяг реалізованої промислової продукції без ПДВ та акцизу, млн грн	0,000	0,343	1,000
	3. Екологічна сфера			
3.1	• Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами, тис т	0,281	1,000	0,000
3.2	• Утворення відходів за містами, тис т	0,811	1,000	0,000
3.3	• Накопичення відходів за містами, тис т	0,468	0,000	1,000
3.4	• Поточні витрати на охорону навколишнього середовища, млн грн	0,242	1,000	0,000
3.5	Капітальні інвестиції на охорону навколишнього середовища, млн грн	0,000	0,676	1,000

Джерело: розраховано авторами

У результаті маємо досить стабільне значення загального індексу сталого розвитку міста, який трактується як достатній, хоча в 2018 р. він знизився на 0,0361 пункти порівняно з 2017 р. Щоб певною мірою вирішити проблеми, які існують і погіршують показники сталості в частині, яка від них залежить, місцева влада, громадські організації та населення міста вже сьогодні мають працювати над завданнями розвитку інфраструктури міста, сфери малого та середнього бізнесу, вихованням соціальної відповідальності у жителів міста, збереженням освітніх установ, активізацією співпраці «бізнес – освіта – наука – влада». Такі дії можуть вплинути на такі параметри оцінки сталого розвитку: чисельність населення, рівень безробіття, діяльність підприємств та її фінансові результати, рівень інвестицій та ін. Кам'янське має досить широкі можливості з міста, орієнтованого виключно на промислове виробництво, яким воно досить довго позиціонувалося, перетворитися на розвинуте багатопрофільне місто з високим добробутом та комфортними умовами проживання, з екологічно безпечним станом.

Завершальним етапом аналізу стало визначення рівня впливу регіональних передумов на сталий розвиток міста в розрізі часткових та інтегрального індексів (табл. 7).

Згідно з аналізом, проведеним за допомогою даних табл. 7, можна стверджувати, що динаміка зміни індексу розвитку соціальної сфери Дніпропетровської області була зростаючою, тоді як по місту Кам'янському вона була негативною, що свідчить про низький вплив регіональних соціальних передумов на розвиток соціальної сфери міста.

Частковий індекс економічної ситуації зростає як у регіоні, так і по місту та свідчить про високий рівень економічного розвитку Дніпропетровської області та міста Кам'янського, а також про відносно високий вплив регіональних економічних передумов на економічну ситуацію міста.

Стан екологічної ситуації в регіоні стабільно поліпшується та може бути визначений як достатній, тоді як у місті динаміка показника є нестабільною, а значення – гіршим, отже, рівень впливу регіональних екологічних передумов на екологічну ситуацію в місті залишається слабким. Загальна ситуація зі сталим розвитком Дніпропетровської області та міста Кам'янського оцінюється як така, що знаходиться на достатньому рівні, проте спостерігаємо негативну динаміку до зменшення значення інтегрального індексу сталого розвитку міста.

Попри відносно низький взаємозв'язок рівня регіональних передумов сталого розвитку, розрахованих за окремими сферами (соціальною та екологічною), та ситуації в місті, за показником інтегрального індексу сталого розвитку Дніпропетровської області та міста Кам'янського можна стверджувати, що в області сформовано достатні регіональні умови для сталого розвитку. Проте, на нашу думку, недостатньо швидко створюються інституційні передумови сталого розвитку а саме нормативно-правові, організаційно-владні та нормативно-структурні умови розвитку міста, що формуються, в першу чергу, на національному рівні, а доповнюються на регіональному та власне міському рівні. До них слід віднести нормативно-правові засади сталого розвитку, зокрема стратегію, закони, акти, постанови та розпорядження органів влади на всіх рівнях, власне систему владних інституцій усіх рівнів та гілок, неурядові громадські утворення. Сьогодні не можна вважати роботу щодо сталого розвитку в країні системною, про що, зокрема, свідчить той факт, досі так і не прийнято стратегію сталого розвитку України.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Безумовно, сталий розвиток окремого міста

Таблиця 7

Порівняльний аналіз сталого розвитку Дніпропетровської області та міста Кам'янського

Рівень	2016	2017	2018	Динаміка зміни за період	Рівень розвитку в 2018 р.
Частковий індекс розвитку соціальної сфери					
Дніпропетровська область	0,3024	0,4489	0,5755	↑	достатній
Кам'янське	0,7500	0,5906	0,3386	↓	недостатній
Частковий індекс розвитку економічної ситуації					
Дніпропетровська область	0,0056	0,4554	1,0000	↑	високий
Кам'янське	0,4346	0,3828	0,8070	↑	високий
Частковий індекс розвитку екологічної ситуації					
Дніпропетровська область	0,2500	0,4624	0,7050	↑	достатній
Кам'янське	0,3603	0,7351	0,4000	↑↓	достатній
Інтегральний індекс сталого розвитку					
Дніпропетровська область	0,1966	0,4543	0,7405	↑	достатній
Кам'янське	0,5422	0,5540	0,5179	↑↓	достатній

Джерело: складено авторами

або регіону є неможливим, оскільки вони є елементами систем більш високого рівня, і, зважаючи на якості систем, взаємопов'язані, взаємозалежні та взаємодіють з іншими елементами, а отже, у повному обсязі реалізувати сталий розвиток можливо лише на глобальному рівні, що, перш за все, визначається єдністю біосфери Землі. Водночас робота у напрямі забезпечення сталості має проводитися на всіх рівнях, а для її успішної реалізації необхідна адекватна оцінка досягнутого рівня сталості. Результати оцінки сталості розвитку потребують урахування в процесі прийняття органами місцевого самоврядування управлінських рішень, пов'язаних із поліпшенням якості й комфортності життя в місті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future. URL : http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf (дата звернення: 10.11.2019).
2. Цілі сталого розвитку: Україна 2016–2030. Національна доповідь Київ, 2016. URL : http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku (дата звернення: 10.11.2019).
3. Бойко-Бойчук О.В. Світові тенденції розвитку міст: міжнародний досвід. URL : http://academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07bovmmd.htm.
4. Згуровський М.З., Переверза К.В. Методика побудови сценаріїв розвитку України з використанням SWOT-аналізу. *Системні дослідження та інформаційні технології*. 2009. № 2. С. 7–17.
5. Цапієва О.К., Деневізюк Д.А., Агарагімова М.М. Інтегральна оцінка сталого розвитку міста. *Регіональна економіка: теорія і практика*. 2007. № 7. С. 64–70.
6. Шедько. Ю.Н. Удосконалення механізмів управління сталим розвитком регіону : дис. … д-ра екон. наук : 08.00.05. Москва, 2016. 354 с.
7. Гопцій Д.О., Коваленко М.Й. Оцінка сталого розвитку міст. *Теорія та практика державного управління*. 2011. Вип. 2(33). С. 1–12.
8. Войчук М.В. Організаційно-економічні засади управління сталим розвитком міста : дис. … канд. екон. наук : 08.00.05. Луцьк, 2018. 306 с.
9. Статистична інформація. Головне управління статистики у Дніпропетровській області. URL : http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015/.

REFERENCES:

1. *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future.* Available at: http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf (accessed 11 November 2019).
2. *Tsili Staloho Rozvytku: Ukraina 2016-2030* (Sustainable Development Goals: Ukraine 2016-2030). Natsionalna dopovid. Available at: http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku (accessed 11 November 2019).
3. Boiko-Boichuk O.V. *Svitovi tendentsii rozvytku mist: mizhnarodnyi dosvid* (World Trends in Urban Development: International Experience). Available at: http://academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07bovmmd.html (accessed 11 November 2019).
4. Zgurovskij M.Z., Pereverza K.V. (2009) *Metodika pobudovi scenariyiv rozvitku Ukrayini z vikoristannyam SWOT-analizu.* Sistem. doslidzh. ta inform. Tehnologiyi, no. 2. pp. 7–17.
5. Capiyeva O.K, Denevizyuk D.A., Agaragimova M.M. (2007) *Integralna ocinka stalogo rozvitku mista. Regionalna ekonomika: teoriya i praktika*, no. 7. pp. 64–70.
6. Shedko. Yu.N. (2016) *Udoskonalennya mehanizmiv upravlinnya stalim rozvi-tkom regionu*: dis. … d-ra ekon. nauk : 08.00.05. Moscow, 354 pp.
7. Gopcij D. O. Kovalenko M.J. (2011) *Ocinka stalogo rozvitku mist. Teoriya ta praktika derzhavnogo upravlinnya*, vol. 2 (33). pp. 1–12.
8. Vojchuk M.V. (2018) *Organizacijno-ekonomichni zasadi upravlinnya stalim rozvitkom mista*: dis. … k-ta ekon. nauk : 08.00.05. Luck, 306 pp.
9. Statistichna informaciya. Golovne upravlinnya statistiki u Dnipropetrovskij oblasti. Available at:: http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015/ (accessed 11 November 2019).

УДК 332.3:631.1
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-28

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В ДОНЕЦЬКОМУ РЕГІОНІ

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF AGRICULTURAL LAND IN THE DONETSK REGION

Удовиченко С.М.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
завідувач сектору інтелектуальної
власності та правового забезпечення,
Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція
Національної академії аграрних наук України

Udovychenko Svitlana
Candidate of Sciences (Economics), Senior Staff Scientist,
Head of the Intellectual Property Sector and Legal Provision,
Donetsk State Agricultural Experimental Station
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

У статті наведено дані структури земельної площі України та Донецької області. Досліджено показники ефективності використання сільськогосподарських земель. Акцентовано увагу на аналізі таких агротехнологічних заходів як внесення в ґрунт органічних і мінеральних добрив, обробка посівів засобами захисту рослин, вапнування і гіпсування ґрунтів та застосування біологічних засобів захисту рослин. Проведено аналіз рівня використання земель у Донецькій області за продукцією сільського господарства та за рівнем рентабельності виробництва основних видів продукції рослинництва. Розглянуто оцінку ефективності використання сільськогосподарських земель за її вартістю. Досліджено розміри річної орендної плати за земельні ділянки сільськогосподарського призначення державної власності по регіонах.

Ключові слова: *землі сільськогосподарського призначення, використання земель, агротехнологічні заходи, продукція сільського господарства, рівень рентабельності, вартість землі.*

В статье приведены данные структуры земельной площади. Исследованы показатели эффективности использования сельскохозяйственных земель. Акцентировано внимание на анализе таких агротехнологических мероприятий, как внесение в почву органических и минеральных удобрений, обработка посевов средствами защиты растений, известкование и гипсование почв, применение биологических средств защиты растений. Проведен анализ уровня использования земель в Донецкой области по продукции сельского хозяйства и уровню рентабельности производства основных видов продукции растениеводства. Рассмотрена оценка эффективности использования сельскохозяйственных земель по ее стоимости. Исследованы размеры годовой арендной платы за земельные участки сельскохозяйственного назначения государственной собственности.

Ключевые слова: *земля сельскохозяйственного назначения, использование земель, агротехнологические мероприятия, продукция сельского хозяйства, уровень рентабельности, стоимость земли.*

The most important factor and main condition for the development of the country's economy is the organization of rational land use. Considering that agro-industrial production is one of the main industries that has a significant impact on land resources, and given the high level of development and plowing of the territory of Donetsk region, the relevance of this study is to analyze the efficiency of agricultural land use in the Donetsk region. The article presents data on the structure of land area of Ukraine and Donetsk region, including agricultural land and land of state ownership. In order to prevent the depletion of arable land and increase the efficiency of their use in the cultivation of crops, agro-technical measures are being introduced. The article focuses on the analysis of such agrotechnological measures as the application of organic and mineral fertilizers in the soil, the treatment of crops with plant protection, liming and plastering of soil and the use of biological plant protection products. An important tool to improve the effi-

ciency and effectiveness of management decisions taken on crop production and to identify a set of measures for the conservation and enhancement of soil fertility is to create a single database of fields and history of their cultivation. The primary document that contains this information is the crop rotation history book, which is part of the agricultural production documentation in each farm. The analysis of the level of land use in Donetsk region by agricultural products and by the level of profitability of production of the main types of crop products. The estimation of the efficiency of land use in agriculture by its value is considered. The calculation of the regulatory monetary valuation of land plots is carried out to determine the amount of land tax, state duties, rent for land, losses of agricultural and forestry production, as well as the development of indicators and mechanisms for economic incentives for rational use and protection of land. The annual rent for state-owned agricultural land leased at land auctions in Ukraine and by region is also investigated.

Key words: *agricultural land, land use, agro-technological measures, agricultural production, level of profitability, land value.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. Найважливішим чинником і головною умовою розвитку економіки країни є організація раціонального використання земель. Ураховуючи, що агропромислове виробництво є однією з основних галузей, яка чинить значний вплив на земельні ресурси, актуальним у даному дослідженні є аналіз ефективності використання земель сільськогосподарського призначення.

Донецький регіон має високий рівень освоєння та розораності території, тому вивчення ситуації стосовно внесення в ґрунт органічних і мінеральних добрив, обробки посівів засобами захисту рослин, вапнування і гіпсування ґрунтів, застосування біологічних засобів захисту рослин та аналіз статистичних даних щодо фінансово-економічної діяльності сільськогосподарських підприємств дасть змогу визначити шляхи подолання негативних наслідків антропогенного впливу на земельні ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання ефективного використання земель сільськогосподарського призначення висвітлено в працях багатьох провідних учених, серед яких – І.К. Бистряков, П.П. Борщевський, В.В. Горлачук, Д.С. Добряк, Й.М. Дорош, Ю.А. Махортов, А.М. Третяк, Ш.І. Ібатуллін, М.М. Федоров, М.К. Шикула та ін. Науковцями досліджуються проблеми реформування земельної політики, створення ефективного механізму управління земельними ресурсами та особливості раціонального використання сільськогосподарських угідь.

Оскільки використання земель сільськогосподарського призначення характеризується багатьма показниками, комплексне проведення їх аналізу та визначення загальної ситуації щодо їх ефективності зумовлюють необхідність подальших досліджень.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Статтю присвячено дослідженню показників ефективності використання сільськогосподарських земель та визначенню першочергових заходів щодо їх раціонального використання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно зі статистичною інформацією, загальна площа земель в Україні становить 60,4 млн га. З них 42,7 млн га (70,8%) – землі сільськогосподарського призначення, з яких щорічно обробляється понад 32 млн га. У Донецькій області площа земель сільськогосподарського призначення становить 2044 тис га, це 79,0% у структурі земельного фонду області.

Станом на червень 2018 р. у державній власності перебуває 10,4 млн га сільгоспземель, тобто 25% усіх земель сільськогосподарського призначення в Україні. Частина їх перебуває у користуванні державних підприємств та є землями запасу, щодо яких ухвалюються рішення про передачу їх у користування. Зміни у структурі та площах земель державної форми власності відбуваються у зв'язку з Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31.01.2018 № 60-р «Питання передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності у комунальну власність об'єднаних територіальних громад» [1]. Відповідно до нього, передбачається передача близько 760 тис га земель державної власності до об'єднаних територіальних громад.

Для запобігання виснаженню орних земель та підвищення ефективності їх використання під час вирощування сільськогосподарських культур планово проводяться такі агротехнологічні заходи, як внесення в ґрунт органічних і мінеральних добрив, обробка посівів засобами захисту рослин, вапнування і гіпсування ґрунтів, застосування біологічних засобів захисту рослин.

У Донецькій області під урожай 2018 р. було внесено 637,9 тис т органічних добрив, що в розрахунку на 1 га уточненої посівної площі становило 971 кг. Менш за все було внесено у Кіровоградській області – 75 кг/га, найбільше – 3 358 кг/га – у Івано-Франківській. Середній показник внесення органічних добрив по Україні дорівнює 599 кг/га, у 2016 та 2017 рр. він становив 500 кг/га (рис. 1) [2].

Мінеральних добрив у Донецькій області було внесено 635,8 тис ц (у поживних речовинах), у тому числі: 309,0 тис ц – азотних, 1,8 – фос-

форних, 6,9 – калійних та 318,1 тис ц – комплексних добрив [2]. Обсяг внесених мінеральних добрив у розрахунку на 1 га уточненої посівної площі з роками збільшується (у 2018 р. – 97 кг/га, у 2017 р. – 73 кг/га, у 2016 – 62 кг/га). Нижчі показники внесення у Херсонській (82 кг/га) та Чернівецькій (83 кг/га) областях, найвищі серед усіх областей України – у Волинській (230 кг/га), Львівській (203 кг/га) і Тернопільській (160 кг/га). У середньому по країні цей показник становив 121 кг/га (рис. 1).

З роками спостерігається позитивна тенденція використання добрив, що зумовлено зниженням родючості ґрунтів та збільшенням потреби рослин у поживних речовинах для їх росту і розвитку. Необхідність застосування добрив з'ясовується агровиробниками у кожному окремому випадку.

Аналіз застосування пестицидів (в активній речовині) під урожай сільськогосподарських культур 2018 р. [2] показав, що в Донецькій області обсяг внесених пестицидів у розрахунку на 1 га уточненої посівної площі становив 0,980 кг. По Україні цей показник дорівнює 1,421 кг/га (рис. 1). За даними Головного управління статистики у Донецькій області, під посіви сільськогосподарських культур у 2018 р. було внесено пестицидів на площі 87,4%. Обсяги їх внесення варіюються залежно від ураження рослин шкідниками та хворобами, що зумовлено інтенсивністю розмноження їх носіїв. Розвиток хвороб і шкідників сільськогосподарських культур залежить від низки чинників: наявності сортів і видів, стійких до хвороб і шкідників, температури і вологості повітря, системи заходів боротьби та ведення господарства тощо.

Проведення таких меліоративних заходів, як вапнування і гіпсування ґрунтів, в Україні було проведено на площі 156,7 тис га та 38,5 тис га відповідно. У Донецькому регіоні площа, на яку внесено вапно та інші вапнякові матеріали, становила 1,1 тис га. Дані щодо гіпсування ґрунтів за даний період не оприлюднено з метою забезпечення конфіденційності статистичної інформації.

Застосування біологічних засобів захисту рослин на території країни [2] відбулося на площі 153,9 тис га, тоді як у Донецькій області – на площі 2,8 тис га, що становило 0,14% земель сільськогосподарського призначення. Для порівняння: у Черкаській області біологічними засобами було оброблено 72,9 тис га, що становить понад 5% сільгоспугідь, у Харківській – 0,24 тис га (0,0099%), у Херсонській – 20,1 тис га (1%), у Тернопільській – 0,28 тис га (0,03%) (рис. 2).

Перехід агровиробників до повної відмови від мінеральних добрив та хімічних препаратів на користь біологічних методів живлення та захисту рослин – процес поступовий і дуже повільний. Під виробництвом органічної продукції перебуває лише 0,05% українських земель.

Упровадження агротехнологічних заходів має великий вплив на ефективність використання земель. Дослідження показали, що збільшення обсягів внесення добрив та засобів захисту рослин не веде за собою підвищення врожайності сільськогосподарських культур. Причиною такої ситуації можуть бути як неякісні добрива, так і порушення технологічних процесів вирощування. Так, урожайність зернових та зернобобових культур у Донецькому регіоні знизилася з 3,3 т/га у 2016 р. до 2,4 т/га у 2018 р., соняшнику – з 1,9 т/га до 1,7 т/га, сої – з 0,6 т/га до 0,5 т/га, ріпаку та кользи – з 2,7 т/га до 1,7 т/га, картоплі – з 11,5 т/га до 9,7 т/га тощо [3].

Важливим інструментом, що дасть змогу підвищити результативність та ефективність прийнятих управлінських рішень стосовно виробництва сільськогосподарських культур та визначити комплекс заходів щодо збереження та підвищення родючості ґрунтів, є створення єдиної бази даних по полях та історії їх обробки. Первинним документом, де міститься така інформація, є Книга історії полів сівозмін, яка є частиною агровиробничої документації. Вона має бути у кожному господарстві, що займається рослинництвом.

Аналіз рівня використання земель у Донецькій області за продукцією сільського господарства в господарствах усіх категорій показав, що ефективність виробництва знижується. Якщо виробництво продукції у 2017 р. зросло на 168 млн грн порівняно з попереднім роком, то в 2018 р. воно зменшилося на 725 млн грн. У сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення також спостерігається зниження виробництва (табл. 1).

Економічна ефективність використання земель за рівнем рентабельності виробництва основних видів продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах Донецького регіону [4] знаходиться на низькому рівні (табл. 2).

У Донецькій області рентабельність вище загальноукраїнського рівня мають зернові культури у 2016 та 2017 рр. (на 0,1% і 8,2% відповідно), соняшник – у 2015 та 2016 рр. (на 12,0% і 2,5% відповідно), картопля – у 2014 р. (на 14,2%), овочеві культури – у 2014, 2015 та 2017 рр. (на 17,9%; 42,0% і 20,1% відповідно) і плодові та ягідні культури – у 2012 р. (на 11,4%). За роками в Донецькій області не спостерігається тенденції до підвищення рентабельності виробництва, навіть присутні від'ємні значення, тоді як у цілому в Україні рівень рентабельності позитивний і коливається від 0,6% по картоплі до 127,5% по плодових та ягідних культурах.

Комплексним показником оцінки ефективності використання земель у сільському господарстві є її вартість. Для визначення обсягу земельного податку, державного мита, орендної плати за земельні ділянки, втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробни-

Рис. 1. Внесення органічних, мінеральних добрив і пестицидів по областях у 2018 р.

Рис. 2. Застосування біологічних засобів захисту рослин у 2018 р.

Таблиця 1

Виробництво продукції в сільському господарстві, млн грн

	Продукція сільського господарства			У тому числі					
				Продукція рослинництва			Продукція тваринництва		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Господарства усіх категорій									
Україна	254640,5	249157,0	269408,1	185052,1	179474,6	198658,1	69588,4	69682,4	70750,0
Донецька область	7513,1	7681,1	6956,1	5111,5	5278,2	4535,5	2401,6	2402,9	2420,6
Підприємства									
Україна	145119,0	140535,2	158306,5	113392,6	108601,1	124719,0	31726,4	31934,1	33587,5
Донецька область	4374,4	4381,5	3900,3	2924,6	2953,0	2424,8	1449,8	1428,5	1475,5
Господарства населення									
Україна	109521,5	108621,8	111101,6	71659,5	70873,5	73939,1	37862,0	37748,3	37162,5
Донецька область	3138,7	3299,6	3055,8	2186,9	2325,2	2110,7	951,8	974,4	945,1

Таблиця 2

Тенденції зміни рентабельності виробництва основних сільськогосподарських культур у Донецькій області (у % до рівня рентабельності по Україні)

	Зернові і зернобобові культури	Соняшник	Картопля	Овочеві культури	Плодові та ягідні культури
2012	-6,5	-6,8	-10,6	-13,3	+11,4
2013	-6,9	-9,9	-22,9	-12,5	-109,7
2014	-13,5	-8,9	+14,2	+17,9	-63,3
2015	-11,0	+12,0	-28,3	+42,0	-30,3
2016	+0,1	+2,5	-15,6	-15,5	-16,8
2017	+8,2	-6,1	-16,3	+20,1	-55,4

цтва, а також під час розроблення показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання й охорони земель здійснюють нормативну грошову оцінку земельних ділянок. Станом на 01.01.2018 нормативна грошова оцінка ріллі та перелогів в Україні становить 30 937,9 грн/га, багаторічних насаджень – 53 861,4 грн/га, природних сіножатей – 7 239,3 грн/га та природних пасовищ – 5 667,2 грн/га; у Донецькій області нормативна грошова оцінка становить відповідно 34 854,7 грн/га, 69 852,2 грн/га, 5 762,4 грн/га та 5 698,6 грн/га. Найбільша нормативна грошова оцінка землі в Черкаській області – 39 810,8 грн/га, найменша – 20 581,0 грн/га – у Житомирській області.

Середній розмір річної орендної плати за земельні ділянки сільськогосподарського призначення державної власності, переданих в оренду на земельних торгах, в Україні становив 3 431,5 грн/га, тоді як у Донецькій області – 1 637,8 грн/га [5]. Найвища орендна плата в Хмельницькій та Вінницькій областях – 7 780,8 та 7 136,9 грн/га відповідно; найнижча – у Херсонській та Волинській областях – 1 402,3 та 1 441,8 грн/га відповідно. Низький розмір річної орендної плати в Донецькій області вказує на слабку ефективність використання землі.

Окрім розглянутих чинників, що впливають на ефективність використання сільськогосподарських угідь, системоутворюючим чинником є державна земельна політика.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Одержані результати дали змогу оцінити ситуацію стосовно ефективності використання сільськогосподарських земель у Донецькому регіоні.

Статистичні дослідження внесення в ґрунт органічних і мінеральних добрив, обробки посівів засобами захисту рослин, вапнування і гіпсування ґрунтів та застосування біологічних засобів захисту рослин, показали, що їх проведення недостатньо ефективні. Такий висновок ґрунтується на аналізі отриманої врожайності культур, рівня виробництва продукції сільського господарства, рентабельності виробництва основних видів продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах Донецького регіону.

Важливим кроком для визначення економічної ефективності окремих агротехнологічних заходів та їх комплексу зі збереження та підвищення родючості ґрунтів має стати створення єдиної бази даних по полях та історії їх обробки.

Визначальним чинником для здійснення раціонального використання земель сільськогосподарського призначення є державна політика з питань землевпорядкування та землекористування, яка шляхом нормативно-правового забезпечення чинить економічний вплив на розвиток земельних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Питання передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності у комунальну власність об'єднаних територіальних громад : Розпорядження КМУ від 31 січня 2018 р. № 60-р. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/60-2018-р#n3 (дата звернення: 10.10.2019).

2. Використання добрив і пестицидів під урожай сільськогосподарських культур 2018 року. Київ : Державна служба статистики України. 2018. URL : http://ukrstat.gov.ua (дата звернення: 16.10.2019).

3. Сільське господарство України. Статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України. 2019. 225 с.

4. Регіони України. Статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України. 2018. Ч. ІІ. 682 с.

5. Середня орендна плата за користування землею сільськогосподарського призначення в Україні у 2018 році. Київ, 2018. URL : https://land.gov.ua (дата звернення: 10.10.2019).

REFERENCES:

1. Pytannia peredachi zemelnykh dilianok silskohospodarskoho pryznachennia derzhavnoi vlasnosti u komunalnu vlasnist obiednanykh terytorialnykh hromad: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 31.01.2018 r. № 60-r. (2018). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/60-2018-r#n3 (accessed 10 zhovtnja 2019).

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Vykorystannia dobryv i pestytsydiv pid urozhai silskohospodarskykh kultur 2018 roku. URL: http://ukrstat.gov.ua (accessed 16 zhovtnja 2019).

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) *Silske hospodarstvo Ukrainy* [Agriculture of Ukraine], Kyiv: Derzhanalitinform.

4. Derzhavna sluzhba stytystyky Ukrainy (2018) *Rehiony Ukrainy* [Regions of Ukraine], Kyiv: Derzhanalitinform.

5. Serednia orendna plata za korystuvannia zemleiu silskohospodarskoho pryznachennia v Ukraini u 2018 rotsi. URL: https://land.gov.ua (accessed 10 zhovtnja 2019).

УДК 339.172
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-29

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ БІРЖОВИХ РИНКІВ

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL EXCHANGE-TRADED DERIVATIVES MARKETS

Яворська В.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації підприємництва та біржової торгівлі,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Грінченко В.М., Листопад В.В.
магістри,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Yavorska Valentyna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department
of Business Organization and Exchange Trading,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Hrinchenko Vadim, Lystopad Victoria
Masters,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

У статті розкрито теоретичні засади економічної сутності міжнародних біржових ринків деривативів. Показано, як трансформувалися біржові ринки товарних та фінансових активів у світі в умовах глобалізаційних змін споживчих і виробничих ринків. Наведено класифікацію міжнародних біржових ринків за видами активів (товарні, валютні, фондові та відсоткові). Вказано на взаємозв'язок чотирьох видів ринків та необхідність здійснення міжринкового аналізу. Визначено процеси інтернаціоналізації міжнародних біржових ринків та виявлено нарощення концентрації бірж у певних географічних регіонах, що дає змогу класифікувати міжнародні біржові ринки за географічним зонуванням. Охарактеризовано види консолідації на міжнародних біржових ринках. Установлено позитивну динаміку нарощення обсягів торгівлі на міжнародних біржових ринках в останні роки.

Ключові слова: *міжнародний біржовий ринок, товарні деривативи, фінансові деривативи, біржа, біржова торгівля.*

В статье раскрыты теоретические основы экономической сущности международных биржевых рынков деривативов. Показано, как трансформировались биржевые рынки товарных и финансовых активов в мире в условиях глобализационных изменений потребительских и производственных рынков. Приведена классификация международных биржевых рынков по видам активов (товарные, валютные, фондовые и процентные). Указано на взаимосвязь четырех видов рынков и необходимость осуществления межрыночного анализа. Определены процессы интернационализации международных биржевых рынков и выявлено наращивание концентрации бирж в определенных географических регионах, что позволяет классифицировать международные биржевые рынки по географическому зонированию. Охарактеризованы виды консолидации на международных биржевых рынках. Установлена положительная динамика наращивания объемов торговли на международных биржевых рынках в последние годы.

Ключевые слова: *международный биржевой рынок, товарные деривативы, финансовые деривативы, биржа, биржевая торговля.*

The article describes the theoretical foundations of the international exchange-traded derivatives markets economic essence. It is formulated as the commodity and financial asset markets in the world transformed in the context of globalization of consumer and production markets. The definition of the international exchange-traded derivatives market as a form of organized, transparent and competitive environment is given. Openness, transparency, accessibility to exchange-traded derivatives have made a significant impact on the formation of world pricing processes that have become an element of a market economy. The classification of international exchange-traded derivatives markets by types of assets by: commodity, foreign exchange, stock and interest is given. The relationship between

the four types of markets and the need for inter-market analysis are indicated. The processes of internationalization of world exchange-traded derivatives markets are identified and the concentration of exchanges in certain geographical regions is increased, which allows to classify international exchange-traded derivatives markets by geographical zoning. It is reflected that the top ten largest exchanges are concentrated in all geographical areas of international exchange-traded derivatives markets. Although the largest number still remains in the North American region, particularly in the United States. The consolidation in the international exchange-traded derivatives markets was strengthened and accelerated by the electronization of stock exchange processes and the introduction of internet trading. Types of consolidation in international exchange-traded derivatives markets are characterized. It is determined that the universalization of international exchange-traded derivatives markets is also closely linked to the processes of exchange-traded derivatives market consolidation. They started after the stock exchanges started to change from a non-profit organization to a profitable one by selling their securities. Positive dynamics of trade volume growth on the international exchange-traded derivatives markets in recent years have been established.

Key words: *international exchange-traded derivatives market, commodity derivatives, financial derivatives, stock exchange, exchange trading.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Міжнародні біржові ринки в сучасних умовах являють собою складний багатофункціональний механізм, який включає інтегровані у глобальний простір міжнародні платформи біржової торгівлі товарними та фінансовими деривативами.

Сьогодні нестійка світова фінансова система викликає щоденні ризикові ситуації, пов'язані із ціновими коливаннями на всіх видах ринків. Така ситуація потребує якісних інструментів та стратегій їх застосування усіма суб'єктами фінансових і товарних ринків. Строкові біржові інструменти – деривативи відповідають необхідним вимогам для забезпечення управління ціновими ризиками і викликають підвищений інтерес серед суб'єктів на міжнародному біржовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивчення основних проблем сучасного розвитку міжнародного біржового ринку знайшло своє відображення у працях вітчизняних дослідників, зокрема: В. Гниляк [1; 5], О. Маслака, А. Масло, Ю. Рубана, М. Солодкого [1–5], О. Сохацької, О. Шпичака та ін.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення організаційних засад формування і розвитку міжнародних біржових ринків у сучасних умовах посилення консолідації та біржового поглинання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток міжнародних біржових ринків деривативів тісно пов'язаний із виникненням та розвитком самої торгівлі та формуванням товарних і фінансових ринків. Перші обмінні операції, укладання і виконання яких відбувалося у різні часові періоди, у подальшому забезпечили перехід бірж на торгівлю строковими контрактами, або деривативами (англ. derivatives). Водночас використання перших форм грошових засобів забезпечило швидкий розвиток фінансової сфери. Формування товарно-грошових відносин перетворило локальні ринки на національні, а згодом національні інтегрувалися у міжнародні форми організованої торгівлі [1; 2, с. 10–25].

Міжнародний біржовий ринок деривативів можна етимологічно розглядати у формі організованого, прозорого та конкурентного середовища. Відкритість, прозорість, доступність до біржових деривативів значно вплинули на формування процесів світового ціноутворення, що стало елементом ринкової економіки [1–6].

Сьогодні міжнародні біржові ринки виступають потужними центрами світового ціноутворення. Функцію прозорого та конкурентного ціноутворення спроможні забезпечити лише біржі світового масштабу. Наявність багатьох учасників та швидкий доступ до біржових майданчиків дають змогу одночасно конкурентно визначати біржову ціну на більшість товарів та фінансових активів [2; 3].

Типи ринків різняться за діловою стратегією, зокрема стратегії споживчих ринків повністю відрізняються від виробничих або промислових стратегій. Глобалізація вплинула на організаційні зміни у структурі більшості компаній, діяльність яких була пов'язана з міжнародною торгівлею. Нині поведінка компаній адаптується до вимог ринку та потребує постійного розроблення й удосконалення бізнес-стратегій на глобальному рівні. За таких умов можна прослідкувати поступову інтеграцію споживчих і виробничих ринків у міжнародні ринки товарних та фінансових активів.

Сучасні міжнародні біржові ринки мають велике значення для споживчих та виробничих ринків, адже вони мають велику кількість активів, торгівля якими проходить на провідних біржах світу. Водночас еволюційні зміни форм оптової торгівлі сприяли постійному виходу на біржові майданчики нових видів активів. Із часом стало можливим диференціювати міжнародні біржові ринки на чотири види (рис. 1):

– товарний;
– валютний;
– фондовий;
– відсотковий.

Кожний вид міжнародного біржового ринку має свої особливості функціонування і навіть часто

Рис. 1. Класифікація міжнародних біржових ринків за видами активів

Джерело: побудовано авторами

Рис. 2. Класифікація міжнародних біржових ринків за географічним зонуванням

Джерело: побудовано авторами

Рис. 3. Класифікація біржових ринків за спеціалізацією

Джерело: побудовано авторами

окреме регулювання, проте існує досить тісний взаємозв'язок усіх чотирьох сегментів. Це чітко прослідковується за механізмом ціноутворення. У сучасних умовах діяльності господарюючих суб'єктів та учасників біржових торгів діяльність на одному з ринків вимагає аналізу і дослідження стану всіх чотирьох. Для цього існує метод міжринкового аналізу біржових котирувань.

Поглиблення і розширення світогосподарських зв'язків зумовили нарощення концентрації бірж у певних географічних регіонах. Біржові ринки з часом почали втрачати національні й територіальні кордони, виходячи на зовнішній рівень, де присутні торговці з різних країн світу.

Вихід бірж на зовнішній рівень забезпечив концентрацію біржової активності у різних географічних регіонах, тому досить поширеною стала класифікація міжнародних біржових ринків за географічним зонуванням.

Нині існує така класифікація міжнародних біржових ринків за географічним зонуванням (рис. 2) [6]:

– Північноамериканський.
– Південноамериканський.
– Європейський.
– Азійсько-Тихоокеанський.

Дану класифікацію можна знайти в аналітичних звітах біржових асоціацій [6].

Велике значення має також і вплив глобалізації на еволюційний розвиток бірж за видами ділової активності (рис. 3).

На початку виникнення біржі мали глибоку спеціалізацію, тому вони досить часто пропонували незначну кількість товарів для обігу, переважно це були сільськогосподарські товари певних груп, наприклад рис на японській біржі «Доджіма». З часом біржі почали спеціалізуватися на певних групах товарів, так виникла класифікація бірж за видами активів: товарні, фондові, валютні, ф'ючерсні, опціонні, біржі погодних інструментів та ін. [3; 4].

Універсалізація бірж розпочалася тоді, як вони вийшли на зовнішній рівень і розпочали конкурентну боротьбу за біржових учасників. Наявність більшого спектру інструментів зробила біржі більш конкурентними на міжнародних ринках.

Універсалізація міжнародних біржових ринків також тісно пов'язана з процесами біржової консолідації. Останні розпочалися після того, як біржі почали переходити з неприбуткової форми організації на прибуткову, виставляючи свої цінні папери на продаж. Процеси біржової консолідації почали відбуватися у двох напрямах (рис. 4):

– об'єднання;
– поглинання.

Об'єднання – це процедура, яка передбачала групування декількох біржових майданчиків у складі однієї біржової структури, тоді як поглинання часто відбувалося більшою біржою меншої з метою захоплення її регіональної ніші.

Рис. 4. Види консолідації на міжнародних біржових ринках

Джерело: побудовано авторами

Сьогодні у світі нараховується близько 100 бірж міжнародного значення, які щорічно об'єднуються і поглинаються одна одною. Такий процес є позитивним як для міжнародного біржового ринку, так і для його основних учасників – інвесторів та хеджерів [6].

За даними світової асоціації Futures Industry Association, основна десятка найбільших бірж сконцентрована в усіх географічних зонах міжнародних біржових ринків. Хоча найбільша кількість усе ж таки залишається в Північноамериканському регіоні, а саме у США [6].

Посилення і прискорення консолідації на міжнародних біржових ринках було досягнуто за рахунок електронізації біржових процесів та впровадження Інтернет-трейдингу.

Оцінка динаміки біржової торгівлі на міжнародних біржових ринках усіх географічних регіонів свідчить про нарощення обсягів в останні сім років. Статистичні дані Futures Industry Association свідчать, що в 2018 р. кількість укладених угод на міжнародних біржових ринках стала рекордною і сягнула 30,28 млрд контрактів, що на 20,2% вище порівняно з 2017 р. (рис. 5) [6].

У структурі торгівлі на міжнародних біржових ринках домінуючим залишається фондовий сегмент, на якому здійснюється обіг цінних паперів та фінансових деривативів на фондові індекси, адже на нього припадає понад 60% загального біржового обігу у світі.

Необхідно зазначити, що фінансові деривативи останні пів століття значно активніше торгуються на міжнародних біржових ринках усіх географічних регіонів.

Серед товарних деривативів цікавими для інвесторів активами є енергоресурси, метали, деякі види аграрної продукції.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, поступовий перехід міжнародних біржових ринків на торгівлю тільки товарними та фінансовими деривативами перетворив їх на інститути ціноутворення, прогнозування ринкової кон'юнктури, управління ціновими ризиками та ефективне джерело концентрації інвестиційних ресурсів на глобальному рівні.

Водночас консолідаційні процеси сприяли інтеграції біржових майданчиків різних міжнародних біржових ринків і за видами активів, і за географічним зонуванням, перетворюючи останні на високоефективний та організований механізм глобального рівня.

Рис. 5. Динаміка торгівлі на глобальному біржовому ринку, млрд угод

Джерело: побудовано за даними FIA [6]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Солодкий М.С., Гниляк В.О. Біржові товарні деривативи: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : Аграр Медія Груп, 2012. С. 10–100.

2. Солодкий М.О., Яворська В.О. Біржова торгівля товарними деривативами: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні : монографія. Київ : Компринт, 2015. С. 10–66.

3. Біржовий ринок : навчальний посібник / за ред. М.О. Солодкого. Київ : Агроосвіта, 2010. 565 с. URL : http://www.agroosvita.com/sites/default/files/libery/economik/BR.pdf (дата звернення: 31.10.2019).

4. Біржовий товарний ринок : навчальний посібник / за ред. М.О. Солодкого. Київ : Компринт, 2017. 482 с.

5. Солодкий М.О., Гниляк В.О. Розвиток світового біржового ринку деривативів. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 8. С. 3–8.

6. Will Acworth. FIA releases annual trading statistics showing record ETD volume in 2018. URL : https://fia.org/articles/fia-releases-annual-trading-statistics-showing-record-etd-volume-2018 (дата звернення: 31.10.2019).

REFERENCES:

1. Solodkyj M.O. and Ghnyljak V.O. (2012). Birzhovi tovarni deryvatyvy: teorija, metodologhija, praktyka [Exchange-traded Commodity derivatives: theory, methodology, practice]. Kyiv: Aghrar Media Ghrup. (in Ukraine).

2. Solodkyj M.O. and Javorsjka V.O. (2015). Birzhova torghivlja tovarnymy deryvatyvamy: svitovyj dosvid ta perspektyvy rozvytku v Ukrajini [Commodity derivatives exchange trading: world experience and prospects of development in Ukraine]. Kyiv: Komprynt. (in Ukraine).

3. Solodkyj M. O. (2010). Birzhovyj rynok [Exchange market]. Kyiv: Agroosvita. [Online], Available at: http://www.agroosvita.com/sites/default/files/libery/economik/BR.pdf. (Accessed 25 May 2019). (in Ukraine).

4. Solodkyj M. O. (2017). Birzhovyj tovarnyj rynok [Commodity exchange market]. Kyiv: Komprynt. (in Ukraine).

5. Solodkyj M.O. and Ghnyljak V.O. (2012). Rozvytok svitovogho birzhovogho rynku deryvatyviv [Development of the world derivatives market]. Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrajini, no. 1, pp. 3–8 (in Ukraine).

6. Will Acworth. (2018). FIA releases annual trading statistics showing record ETD volume in 2018. [Online], Available at: https://fia.org/articles/fia-releases-annual-trading-statistics-showing-record-etd-volume-2018. (Accessed 30 May 2019). (in English).

УДК 378.3
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-30

ОСОБЛИВОСТІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

FEATURES OF SOURCES OF FINANCIAL SUPPORT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN THE CONDITIONS OF COMPETITION

Ящук Т.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу,
менеджменту та управління бізнесом,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Yashchuk Tetiana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer in Marketing, Management and Business Management,
Pavlo Tychuna Uman State Pedagogical University

У статті показано необхідність реформування вищої освіти у сфері поліпшення її фінансового забезпечення. Для вирішення цього завдання доведено актуальність диверсифікації джерел фінансового забезпечення вітчизняних закладів вищої освіти. Проаналізовано обсяги фінансування загального фонду університетів протягом останніх років, які хоча в абсолютних величинах дещо збільшилися, але повністю не задовольняють усіх фінансово-економічних потреб. Установлено, що недостатність обсягів державного фінансування зумовлює підвищення значущості джерел позабюджетного надходження грошових коштів. Досліджено тенденції їх формування відповідно до стратегічних і тактичних управлінських рішень керівництва закладів. Обґрунтовано напрями вдосконалення формування та підвищення ефективності використання джерел фінансового забезпечення закладів вищої освіти.

Ключові слова: *заклади вищої освіти, джерела фінансування, механізм фінансування, фінансове забезпечення, управління фінансовим забезпеченням, бюджетне фінансування, позабюджетне фінансування.*

В статье показана необходимость реформирования высшего образования в сфере улучшения ее финансового обеспечения. Для решения этой задачи доказана актуальность диверсификации источников финансового обеспечения отечественных заведений высшего образования. Проанализированы объемы финансирования общего фонда университетов в течение последних лет, которые хотя в абсолютных величинах несколько увеличились, но полностью не удовлетворяют всех финансово-экономических потребностей. Установлено, что недостаточность объемов государственного финансирования обусловливает повышение значимости источников внебюджетного поступления денежных средств. Исследованы тенденции их формирования в соответствии со стратегическими и тактическими управленческими решениями руководства заведений. Обоснованы направления совершенствования формирования и повышения эффективности использования источников финансового обеспечения заведений высшего образования.

Ключевые слова: *заведения высшего образования, источники финансирования, механизм финансирования, финансовое обеспечение, управление финансовым обеспечением, бюджетное финансирование, внебюджетное финансирование.*

The article shows the need for reforming higher education in the field of improving its financial security. The volumes of financing the general fund of universities over the past few years have been analyzed, which, although in absolute terms, have slightly increased, but do not completely satisfy all financial and economic needs. In this regard, there is a need to improve the conceptual foundations of state financing of higher education institutions in accordance with economic realities. The modern system of higher education as sources of financial support requires the use of various financial instruments. For domestic universities in the current socio-economic conditions, an acute problem is the lack of financial resources that they need to carry out their statutory activities, primarily in the fields of educational and scientific activities. A relevant factor here is also the direct influence of the market of educational services in the form of competition. The solution to the problems of increasing the financial sustainability of higher

education institutions can be achieved by diversifying the sources of funds. Various channels for the growth of financial resources should become a guarantee for universities to strengthen their financial and economic situation and the foundation not only for successful functioning, but also for further development. Under such conditions, the leadership of the vast majority of higher education institutions in recent years has systematically been developing and implementing optimal models of financial support with significant use of sources of extrabudgetary funding. As a result of the analysis, a positive trend was established in increasing the volume of income in special funds of universities. The tendencies of their formation are investigated in accordance with the strategic and tactical management decisions of the institution's management. Studying the peculiarities of the formation and use of financial resources by higher education institutions in order to ensure their financial and economic independence show that internal factors that are directly related to the application of optimal methods and principles of financial and economic activity are important. The directions of improving the formation and increasing the efficiency of using sources of financial support for higher education institutions are substantiated.

Key words: *higher education institutions, sources of financing, financial mechanism, financial support, financial management, budget financing, extrabudgetary financing.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Реформування національної економіки зумовлює потребу підвищення якості підготовки фахівців, які своєю активною професійною діяльністю забезпечать економіко-організаційні і технологічні зміни у різних галузях та сферах. Для реалізації цих завдань важливим є вдосконалення системи вітчизняної вищої освіти, один з актуальних напрямів якого – підвищення рівня її фінансування.

У сучасних умовах для переважної більшості університетів актуальною проблемою є недостатні обсяги бюджетних асигнувань, що великою мірою впливає на ефективність їхньої освітньої і наукової діяльності. В умовах ринкової економіки та пов'язаної з нею конкуренції заклади вищої освіти займаються розробленням і впровадженням оптимальних моделей фінансового забезпечення зі значним застосуванням джерел позабюджетного фінансування. Отже, науковий пошук щодо формування та раціонального використання фінансових ресурсів закладів вищої освіти, які необхідні для забезпечення їхньої статутної діяльності, має велике практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Методологічні принципи та концептуальні засади процесів фінансового забезпечення діяльності закладів вищої освіти, наукове обґрунтування організаційних та фінансово-економічних основ формування їхніх грошових коштів, дослідження тенденцій забезпечення фінансової стійкості університетів в умовах ринку стали предметом наукового аналізу українських і зарубіжних учених: Ю.Ю. Бенедик, М.Ю. Білінець, Т.М. Боголіб, З.С. Варналія, Я. Вернера, М.В. Дмитришин, О.В. Калашникова, І.С. Каленюк, О.В. Кукліна, О.В. Лютої, П. Маркуччі, Т.Н. Неровні, Т.Є. Оболенської, О.П. Панкрухіна, Н.Г. Пігуль, Є.А. Стадного, К. Солерно, В.В. Тараканова, Л.С. Шевченко, Т. Шульца та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сучасна система вищої освіти, яка здійснює свою діяльність в умовах нестабільності ринку освітніх послуг, як джерел фінансового забезпечення потребує використання різних фінансових інструментів. У зв'язку із цим невирішеною проблемою є наукове обґрунтування розроблення і реалізації моделей комплексного, різновекторного застосування механізмів фінансування закладів вищої освіти. Забезпечення таких підходів до формування достатніх обсягів їх грошових коштів можливе за умови підвищення значущості реальної автономії університетів на основі вдосконалення нормативно-правової бази, особливо в аспектах їхньої фінансово-економічної самостійності.

Дослідження особливостей джерел фінансового забезпечення закладів вищої освіти допомагатиме підвищенню самостійності у використанні ними позабюджетних коштів, розвитку їхньої фінансової стійкості та досягнення мети і завдань відповідно до установчих документів.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз особливостей формування та використання різноманітних джерел фінансового забезпечення закладів вищої освіти, визначення організаційно-економічних форм надходження коштів позабюджетного фінансування, а також шляхи оптимізації процесу управління механізмом фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасний стан вітчизняної вищої освіти вимагає збільшення обсягів фінансування підготовки фахівців, тому що недостатня кількість державних коштів та власних фінансових ресурсів негативно впливає на якість підготовки бакалаврів і магістрів, не дає можливості повною мірою реалізовувати значний освітній і науковий потенціали університетів і в кінцевому підсумку знижує прогресивний соціально-економічний розвиток держави. Тому реалізація стратегічних цілей реформування вищої освіти зумовлює необхідність значного поліпшення її фінансових основ, зокрема урізноманітнення джерел надходження грошових ресурсів як важ-

ливого складника фінансового механізму функціонування університетів.

М.В. Дмитришин обґрунтовує те, що кількісна й якісна характеристики фінансового механізму визначаються обсягом фінансових ресурсів, зосереджених і витрачених на відповідних рівнях господарського управління й технологію їх зосередження та витрачання. Важливо при цьому правильно вибрати саму техніку цих процесів: суб'єкт і об'єкт зосередження та витрачання фінансових ресурсів, показники, ставки, норми, терміни, санкції, пільги – інструментарій здійснення руху фондів грошових засобів. Так, фінансове забезпечення здійснюється методами бюджетного фінансування, самофінансування, кредитування тощо. За бюджетного фінансування до уваги беруться умови визначення обсягів фінансування, періодичність передання коштів, норми певних видів витрат тощо, за кредитування – умови надання кредитів, гарантій і терміни їх повернення, окупність та ефективність кредитів; за самофінансування – розрахунки діяльності й ефективності витрачання власних коштів, їх мобілізації та ін. [1, с. 14].

Проведений на основі оприлюдненої фінансової та бюджетної звітності аналіз фінансово-економічної діяльності педагогічних університетів (Бердянського державного педагогічного університету (БДПУ), Тернопільського національного педагогічного університету ім. Володимира Гнатюка (ТНПУ), Уманського державного педагогічного університету ім. Павла Тичини (УДПУ), Харківського національного педагогічного університету ім. Григорія Сковороди (ХНПУ)) показав, що бюджетне фінансування є пріоритетним у формуванні їхніх фінансових ресурсів.

Аналіз показує тенденцію до щорічного збільшення протягом 2014–2017 рр. обсягів надходження коштів із державного бюджету в усіх університетах, окрім Уманського державного педагогічного університету ім. Павла Тичини, де в 2017 р. їх виділено на 4 583 400 грн менше, ніж у 2016 р. (рис. 1).

Також можна виокремити значне державне фінансування Тернопільського національного педагогічного університету ім. Володимира Гнатюка, який кожного року отримував найбільше грошових ресурсів – із 68 290 460 грн у 2014 р. до 77 939 840 грн у 2017 р. (збільшення на 14,1%). За цей же період на 37,4% (35 439 814 грн і 48 676 824 грн відповідно) зросли обсяги видатків із загального фонду державного бюджету у Бердянського державного педагогічного університету.

Під час дослідження динаміки бюджетних надходжень виявлено нерівномірність у наданні державою закладам вищої освіти коштів. Так, у 2017 р. порівняно з 2014 р. збільшилося державне фінансування: БДПУ – на 37,4%, ТНПУ – 14,1%, УДПУ – 11,2%, ХНПУ – 6,1%. Це можна пояснити впровадженням нових механізмів фінансового забезпечення університетів, зокрема порядку фінансування місць державного замовлення для вступників за принципом «гроші йдуть за студентом».

Розвиток вищої освіти в Україні потребує вдосконалення механізмів державного фінансування ВНЗ, рухаючись у напрямі зміцнення реальної автономії начальних закладів із можливістю самостійного розпорядження своїми бюджетами. Водночас існує об'єктивна необхідність пошуку альтернативних інвесторів, зацікавлених у сучасній вищій освіті. Системному розв'язанню проблеми фінансування вищої освіти сприятиме також розроблення державної концепції доступності освітніх послуг вищої школи, до якого слід долучити державні органи управління освітою, ВНЗ і самих споживачів вищої освіти [2].

Таким чином, у системі змішаного фінансування вищої освіти та за умови зменшення частки надходження грошей із державного бюджету розширюється роль позабюджетного фінансування. Кошти, які надходять цим шля-

Рис. 1. Динаміка надходжень коштів у заклади вищої освіти із загального фонду бюджету за КПКВК 2201160 у 2014–2017 рр., грн

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності закладів вищої освіти

хом, акумулюються у спеціальних фондах університетів [3].

За даними фінансової звітності закладів вищої освіти, які ми досліджуємо, протягом 2014–2017 рр. спостерігаємо позитивну динаміку збільшення обсягу надходжень до спеціальних фондів університетів (рис. 2).

Так, за 2017 р. серед педагогічних закладів вищої освіти Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини отримав на рахунки спеціального фонду 44 490 175,18 грн, що на 17 225 730,77 грн (63,2%) більше порівняно з 2014 р., а Тернопільський національний педагогічний університет ім. Володимира Гнатюка одержав протягом 2017 р. 38 241 814,51 грн коштів від плати за послуги, що надавав споживачам згідно із законодавством, що на 37,7% більше, ніж у 2014 р. Разом із тим за цей час Харківський національний педагогічний університет ім. Григорія Сковороди збільшив позабюджетні надходження лише на 17,8%, з 14 645 874,55 грн до 17 259 624,58 грн відповідно.

У результаті аналізу встановлено, що співвідношення фінансування загального та спеціального фондів має тенденцію до зменшення обох джерел фінансового забезпечення діяльності державних закладів вищої освіти. Це відбувається внаслідок скорочення видатків державного бюджету на функціонування вищої освіти загалом та зниження надходжень за послуги навчання через скорочення контингенту студентів, підготовка яких фінансується фізичними і юридичними особами [3].

Учені стверджують, що розвиток недержавних форм фінансування відбувається поступово. Крім того, застосування окремих джерел є досить обмеженим із різних причин. Перешкодою для надання фінансової допомоги освіті з боку підприємств та фінансових структур є непрозорість бюджетного процесу як на рівні окремих навчальних закладів, так і на рівні району чи міста. Громадським організаціям чи благодійним фондам важко вступати у контрактні відносини з навчальними закладами, оскільки вони не можуть наймати працівників для виконання професійних завдань. Використання механізмів кредитування освіти також є обмеженим [4].

Вартою уваги є точка зору І.О. Кондратюк, яка вважає: «Фінансовий результат загального фонду та відповідної частини спеціального фонду розпорядників бюджетних коштів є виміром витрат фінансових ресурсів держави на фінансове забезпечення державних установ і неринкових некомерційних організацій та вартості спожитих бюджетних ресурсів для виконання їхніх безпосередніх функцій, а отже, є не стільки показником фінансового результату діяльності, скільки індикатором ефективності використання бюджетних коштів» [5, с. 246].

Динамічність процесу диверсифікації джерел фінансового забезпечення університетів зумовлюється, передусім, макроекономічними чинниками: рівнем економічного розвитку, обсягами державного бюджету та принципами його розподілу, розвиненістю нормативно-правової бази тощо. Як указує С. Топалова, фінансування має бути одним з інструментів реформування вищої освіти, стимулювати виконання місії університету і бути достатнім для забезпечення ефективного освітнього процесу та досягнення необхідних показників якості знань здобувачів освіти [6].

Результати проведеного дослідження джерел фінансового забезпечення закладів вищої освіти свідчать про важливість прийняття оптимальних управлінських рішень керівництвом

Рис. 2. Динаміка надходжень у заклади вищої освіти зі спеціального фонду бюджету за КПКВК 2201160 у 2014–2017 рр., грн

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності закладів вищої освіти

на основі аналізу доцільності та ефективності їх застосування. Необхідним тут також є систематичний контроль над видатками і швидке реагування на зміни у фінансовому стані закладу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Діагностика фінансово-економічного становища закладів вищої освіти є актуальною в аспектах забезпечення конкурентоспроможності і розроблення стратегічних шляхів щодо реалізації можливостей диверсифікації джерел фінансування освітньої і наукової діяльності.

Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду дає змогу зробити висновок про пріоритетність моделі фінансового забезпечення закладів вищої освіти на основі поєднання державного і позабюджетного фінансування.

Активне застосування університетами позабюджетних джерел надходження грошей, особливо залучення коштів фізичних та юридичних осіб, забезпечує сприятливі передумови для формування їхньої фінансової стійкості та є надійними інструментами управління фінансовими ресурсами.

У зв'язку із цим потребують подальшого дослідження особливості впровадження новітніх механізмів фінансування вищої освіти з постійним урахуванням вимог ринку освітніх послуг. Наукове обґрунтування напрямів реформування внутрішньоуніверситетської системи фінансового менеджменту значно поліпшить фінансово-економічні показники закладів вищої освіти і в кінцевому підсумку забезпечить стратегічні цілі щодо реформування вищої освіти та підвищення якості підготовки фахівців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дмитришин М.В. Формування та ефективність фінансового механізму вищих навчальних закладів : монографія. Івано-Франківськ : НАІР, 2014. 164 с.

2. Шевченко Л.С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел. *Теорія і практика правознавства*. 2013. Вип. 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_44 (дата звернення: 02.11.2019).

3. Ящук Т.А. Механізм фінансування закладів вищої освіти в умовах нестабільності ринку освітніх послуг : дис. … канд. екон. наук : 08.00.03. Київ, 2019. 294 с. URL : https://library.krok.edu.ua/ua/kategoriji/disertatsiji-avtoreferati-vidguki (дата звернення: 03.11.2019).

4. Касич А.О., Циган В.А. Особливості фінансування вищої освіти в Україні та інших країнах світу. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2587 (дата звернення: 02.11.2019).

5. Кондратюк І.О. Індикатор ефективності використання бюджетних коштів – фінансовий результат у секторі ЗДУ. *Фінанси, облік і аудит*. 2010. Вип. 16. С. 241–247.

6. Топалова С. Реформування вищої освіти в Україні: фінансове забезпечення. URL : https://lb.ua/blog/svetlana_topalova/415144.html (дата звернення: 04.11.2019).

REFERENCES:

1. Dmytryshyn M. V. (2014) Formuvannja ta efektyvnistj finansovogho mekhanizmu vyshhykh navchaljnykh zakladiv : monoghrafija [The formation and effectiveness of the financial mechanism of higher education institutions]. Ivano-Frankivsjk: NAIR (in Ukrainian).

2. Shevchenko L. S. (2013) Finansuvannja vyshhoji osvity: dyversyfikacija dzherel [Higher Education Funding: Diversifying Sources]. *Theory and practice of law*, vol. 2. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_44 (accessed 2 November 2019).

3. Jashhuk T. A. (2019) Mekhanizm finansuvannja zakladiv vyshhoji osvity v umovakh nestabiljnosti rynku osvitnikh poslugh [The mechanism of financing higher education institutions in the conditions of instability of the educational services market]. Kyiv, 294 p. Available at: https://library.krok.edu.ua/ua/kategoriji/disertatsiji-avtoreferati-vidguki (accessed 3 November 2019).

4. Kasych A. O., Cyghan V. A. (2013) Osoblyvosti finansuvannja vyshhoji osvity v Ukrajini ta inshykh krajinakh svitu [Features of financing higher education in Ukraine and other countries of the world]. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2587 (accessed 2 November 2019).

5. Kondratjuk I. O. (2010) Indykator efektyvnosti vykorystannja bjudzhetnykh koshtiv – finansovyj rezuljtat u sektori ZDU [The indicator of the efficiency of the use of budgetary funds is a financial result in the PGI sector]. *Finance, accounting and auditing,* vol 16, pp. 241–247.

6. Topalova S. (2018) Reformuvannja vyshhoji osvity v Ukrajini: finansove zabezpechennja [Higher education reform in Ukraine: financial support]. Available at: https://lb.ua/blog/svetlana_topalova/415144.html (accessed 4 November 2019).

УДК 005.332.4
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-31

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ БРЕНДИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

INCREASING THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES BASED ON BRANDING TEHNOLOGIES

Безродна С.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і туризму,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торгово-економічного університету

Bezrodna Stella
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Management and Tourism,
Chernivtsi Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

У процесі дослідження визначено, що в умовах глибоких структурних змін міжнародного і національного ринку головне завдання підприємства полягає у знаходженні своєї ніші в жорстких умовах конкуренції на світовому ринку. Для цього підприємство, що діє в глобальній економіці, має враховувати особливості сучасного ринку. У результаті дослідження визначено основні завдання у сфері підвищення конкурентоспроможності. Розглянуто чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на конкурентоспроможність підприємств, та умови забезпечення вітчизняним підприємствам виходу на глобальний ринок. Показано основні шляхи вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності підприємства та розглянуто елементи зазначеного підвищення. Сформульовано важливі умови забезпечення конкурентоспроможності сучасного вітчизняного підприємства та ключові чинники її підвищення в умовах глобальної економіки.

Ключові слова: *конкуренція, підприємство, конкурентоспроможність, брендингові технології, бренд.*

В процессе исследования установлено, что в условиях глубоких структурных изменений международного и национального рынка главная задача предприятия заключается в нахождении своей ниши в жестких условиях конкуренции на мировом рынке. Для этого предприятие, действующее в глобальной экономике, должно учитывать особенности современного рынка. В результате исследования определены основные задачи в области повышения конкурентоспособности. Рассмотрены факторы внешней и внутренней среды, влияющие на конкурентоспособность предприятий, и условия обеспечения отечественным предприятиям выхода на глобальный рынок. Показаны основные пути решения проблем повышения конкурентоспособности предприятия и рассмотрены элементы указанного повышения. Сформулированы важные условия обеспечения конкурентоспособности современного отечественного предприятия и ключевые факторы ее повышения в условиях глобальной экономики.

Ключевые слова: *конкуренция, предприятие, конкурентоспособность, брендинговые технологии, бренд.*

The relevance of the research topic is to determine the dynamics of the current competitive level of the enterprise based on the search for new approaches to the formation and evaluation of competition policy. The research resulted in the development of scientific and practical recommendations for the formation and evaluation of competitiveness with consideration of branding technologies, since they combine creative approach, low costs, innovations and use of a wide range of business chains and provide flexibility of management actions and decisions – their synchronization positive factors of competition in the market. The essence of the concept of "competition" is considered in the article. The most common economic approach to the interpretation of the concept of "competition" is

determined. The study found that in the context of deep structural changes in the international and national market, the main task of the enterprise is to find its niche in the harsh conditions of competition in the world market. For this, an enterprise operating in the global economy must take into account the features of the modern market. As a result of the study, the main tasks in the field of improving competitiveness are identified. The factors of the external and internal environment affecting the competitiveness of enterprises and the conditions for providing domestic enterprises with access to the global market are considered. The main ways of solving the problems of increasing the competitiveness of the enterprise are shown and the elements of this increase are considered. The important conditions for ensuring the competitiveness of a modern domestic enterprise and the key factors for its increase in the global economy are formulated. On the basis of the provisions of behavioral economic and resource theory, as well as the concept of dynamic abilities, the scientific and methodological support and directions of transformation of competitive behavior of enterprises according to the model of strategic partnership were worked out. This allows for the formation of effective management tools and technologies for building competitive competitive behavior, among them: formation of proactive friendly staff, innovation management, dissemination of strategic partnership principles based on the introduction of branding technologies.

Key words: *competition, enterprise, competitiveness, branding and technology, brand.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У нинішніх умовах економіка встановлює чіткі вимоги до підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств на основі бренденгових технологій, оскільки необхідне негайне реагування на зміни в господарській ситуації з метою підтримання стабільного фінансового стану і незмінного поліпшення організації виробництва згідно зі зміною кон'юнктури ринку, на тлі чого відбувається всебічне покращення характеристик конкурентоспроможності підприємств. Саме тому одним із найважливіших питань є підвищення ефективності використання сучасних інструментів у процесі забезпечення конкурентоспроможності на ринку товарів та послуг. Конкурентоспроможність підприємства є найбільш актуальною проблемою його діяльності, чим вищий рівень конкурентоспроможності підприємства, тим більш прибутковим воно є. Розроблення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства стає основним завданням сучасних підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідження підвищення рівня конкурентоспроможност підприємств на основі брендингових технологій знайшли відображення у роботах як зарубіжних, так і українських науковців: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, А. Маршалл, П. Самуельсон, А. Вайсман, Р. Каплан, Д. Нортон, А. Томпсон, А. Стрікленд, Х. Фасхієва, А. Юданов, В. Фомін, І. Балабанова, Я. Ситнікова, Я. Стрижова, І. Присакар, Н. Власюк та ін. Проте залишається ще чимало невирішених питань теоретичного та практичного характеру у сфері конкурентоспроможності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Пріоритетним завданням сучасних підприємств є підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, яку вони випускають, оскільки успішність діяльності й отримання прибутку напряму залежать від прихильності споживачів та максимального задоволення їхніх потреб. Реалізації цих завдань потребує постійного розвитку та утримання конкурентних переваг за рахунок випуску продукції, яка б відповідала міжнародним стандартам, вимогам зовнішнього ринку та світовому науково-технічному рівню, що актуалізує постійний пошук нових шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі брендингових технологій.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. До головних завдань підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств належать ті, що забезпечують процеси її підвищення, а саме: визначення сутності поняття «конкуренція»; визначення головних напрямів поліпшення якості управління за рахунок найбільш повного використання наявних можливостей; виділення головних напрямів удосконалення зв'язків із навколишнім середовищем; установлення видів сучасних брендингових технологій, які необхідно використовувати на підприємстві; моніторинг макро- і мікросередовища організації, їх комплексна діагностика та забезпечення оперативності інформації й підвищення адаптивності організації до нього; розроблення стратегії маркетингу на основі дослідження динаміки попиту і цінності, прогнозування зміни параметрів ринку; впровадження нових інформаційних, фінансових технологій за рахунок розроблення й упровадження інтегрованої системи, що охоплює всі стадії життєвого циклу продукції, технології управління якістю, ресурсозбереженням тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У процесі дослідження визначено економічний підхід до трактування поняття «конкуренція» на основі досліджень таких науковців, як К. Менгер, Е. Бем-Баверк, А. Маршалл, П. Самуельсон, А. Вайсман, Р. Каплан, Д. Нортон, А. Томпсон, А. Стрікленд, Х. Фасхієва, А. Юданов, В. Фомін, І. Балабанова. Згідно з даним підходом, який формувався з кінця XIX – початку XXI ст., конкуренція – це: блага

нижчого порядку (предмети вжитку) і блага вищого порядку (засоби виробництва); «гранична корисність», спрямована на захист капіталізму; так звані нові підходи, що міцно увійшли до арсеналу політекономії і відокремили в ній теорії попиту, пропозиції, рівноваги і прибутку; так званий «неокласичний синтез», який об'єднав в одну концепцію неокласичну мікроекономіку й кейнсіанську макроекономіку; заперечення існування «досконалої конкуренції»; методологія формування конкурентних стратегій; збалансована система показників, що орієнтує на досягнення певних фінансових та нефінансових результатів діяльності підприємства; ключові чинники успіху (якість та характеристики продукції, репутація, виробничі потужності, технології, дилерська мережа, інновації, фінансові ресурси, витрати порівняно з конкурентами, обслуговування клієнтів та ін.); механізм дії на всіх етапах життєвого циклу продукції; поділ конкурентних стратегій підприємств на чотири групи: комутанти, патієнти, віоленти, експлеренти; сфери управління якістю продукції та її сертифікації; боротьба між фізичними і юридичними особами за покупця з метою якнайкращого задоволення його потреб і запитів та отримання на цій основі прибутку.

Сьогодні вже незаперечним є той факт, що бренд – надзвичайно важливий елемент у структурі активів підприємства, а це є головним напрямом поліпшення якості управління на підприємстві. Проте технології брендингу для багатьох українських організацій є новими і недослідженими, а тому потребують систематичного вивчення та щоденного застосування на практиці. Це дасть їм можливість у жорсткій конкурентній боротьбі наблизитися до рівня всесвітньо відомих бізнес-лідерів, які мають столітні традиції брендингу. У найбільш простому тлумаченні підтехнологією брендингу доцільно розуміти сукупність форм, методів, прийомів і способів щодо створення та розвитку брендів.

Існує багато розробок та технологій брендингу, основними з яких є: «Сутність бренду» від The Decision Shop; Технологія брендингу J. Walter Thompson – Thompson Total Branding; Технологія Brand Alignment Process від Enterprise IG; Методика компанії Gral Iteo. Однією з найпоширеніших технологій брендингу є «Сутність бренду», яка була розроблена англійською компанією The Decision Shop. Цю технологію широко використовують усесвітньо відомі маркетингові та рекламні агенції, такі як Adell Saatchi & Saatchi, BrandAid, Bates та ін. Технологія «Сутність бренду» використовувалася для створення та управління капіталом таких відомих міжнародних брендів, як J&B Whiskey, Kit-e-Kat, Mars, Metaxa, Becks Beer, Smirnoff, Electrolux, Tchibo, IBM, Zanussi.

В Україні на основі цієї технології були розроблені такі бренди, як «Моршинська», «Ніжин», «Аскольд» та ін. Бренд-менеджмент – управлінська діяльність, що передбачає побудову, розвиток та підтримку портфеля брендів підприємства за допомогою комплексу маркетингових інструментів і технологій із метою досягнення довгострокових лідируючих позицій на цільових ринках та, як наслідок, максимізації марочного капіталу. Визначення є справедливим як для підприємств традиційної торгівлі, так і для підприємств роздрібної електронної торгівлі (ПРЕТ), що використовують у своїй діяльності Інтернет-магазини, оскільки бренд самого підприємства є частиною загального портфеля брендів компанії. Важливість бренд-менеджменту характеризується тим, що він: створює єдиний цільовий простір, орієнтуючи інші функції управління на реалізацію бренд-стратегій; передбачає здійснення комплексу стратегічно спланованих дій, що дає змогу підприємству розраховувати на довгостроковий прибуток; є своєрідним навігатором для компанії, який допомагає правильно, залежно від ситуації, акумулювати ресурси та управляти створенням і розвитком сильного портфеля брендів [1–3].

Нині, коли відбувається бурхливий розвиток електронної комерції, значення бренд-менеджменту і технології брендингу, зокрема для ПРЕТ, зростає. За попередніми прогнозами, у 2021 р. кількість онлайн-покупців в Україні становитиме 4 млн осіб [4]. Це свідчить про значний потенціал зростання обсягів електронної роздрібної торгівлі та подальше збільшення кількості Інтернет-магазинів, а отже, зростання рівня конкуренції. Згідно з моделлю Ф. Еггера, довіра в електронному бізнесі формується завдяки таким чинникам: фільтри попередньої взаємодії – можуть вплинути на довіру покупця в онлайн-бізнесі до того, як будь-яка онлайн-взаємодія буде мати місце: психологія користувача, набутий досвід купівель-онлайн та офлайн, певна інформація рекламного характеру та отримана з надійних джерел; властивості інтерфейсу – формують перше враження про вебсайт: брендинг та зручність використання (юзабіліті); інформативність – оцінка компетентності компанії (достовірність інформації, поданої на сайті, умови договору та функції, які може виконувати компанія) та оцінка ризиків, пов'язаних із потенційною співпрацею (оцінка безпеки онлайн-транзакції, тобто ознайомлення з політикою безпеки та конфіденційності, можливостями використання шифрування замовлень, а також участь довіреної третьої сторони); управління відносинами – відображають вплив своєчасної, актуальної та персоналізованої взаємодії постачальника та покупця на розвиток довіри. Така взаємодія може виникати як до купівлі (контактування з продавцем, відповіді на питання, швидкий зворотний зв'язок, особисте ставлення), так і після неї (відображення прийняття замовлення, процесу його обробки, своєчасна доставка, стан та якість отриманого

товару, швидка можливість вирішення проблем та гарантійне обслуговування) [5].

Сьогодні для аналізу ринків України і Росії проведення дослідження багато компаній використовують інформацію, отриману з аналітичних сайтів, наприклад http://consulting.ucoz.ua. Пов'язавши свої мережі із зовнішніми ресурсами, компанії можуть реалізувати постійні комунікації й організувати ефективний потік інформації між людьми. Наприклад, у повсякденних комунікаціях між компаніями електронна пошта здатна замінити безліч факсів, звичайну пошту і телефонні дзвінки. Спостерігаються значні переваги використання електронної пошти ніж звичайного факсимільного зв'язку саме через зниження витрат та реалізацію практично миттєвих комунікацій, що підкреслює аналіз багатьох українських офіційних сайтів відомих брендів: ЗАО «Світоч», «Вінтер» та ін. Додаткові переваги дає те, що повідомлення і документи передаються в електронному форматі, одержувач може легко маніпулювати такими даними і використовувати їх із будь-якою метою. Необхідно зробити акцент, що компанія «АВК», виробник шоколадної продукції в Україні, замість електронної пошти як засобу Інтернет-комунікацій широко використовує Instant messengers (IM) – англійська назва цього класу програм, призначених для обміну повідомленнями через Інтернет в реальному часі (Служба миттєвих повідомлень – Instant Messaging Service – IMS). За допомогою таких програм можна передавати текстові повідомлення, звукові сигнали, картинки і навіть відео. Вони також можуть застосовуватися для організації телеконференцій. Ефективність брендингу на основі нетрадиційних каналів Інтернет-комунікацій представлена у поданні інформації через соціальні медіа (блоги, форуми, конференції, чати), засоби вірусної розсилки, Інтернет-пейджери ISQ, e-mail клієнтові. За допомогою Internet можна вивчити продукцію передбачуваних постачальників і навіть замовити й сплатити її. Завдяки можливостям електронних ліній зв'язку користувачі отримують останню інформацію, швидко і точно реагуючи на ситуацію. Завдяки своєчасному надходженню даних співробітники можуть ухвалювати кваліфіковані рішення, а компанії – швидко реагувати й оперативно діяти в постійно змінній місцевій, національній або глобальній економічній ситуації. З'єднання внутрішніх мереж із зовнішніми організаціями і ресурсами дає змогу компаніям скористатися перевагами цих мереж і підвищити ефективність ще у ширшому масштабі. Найпростіший і поширеніший варіант рекламного сайту – корпоративний сайт, побудований як буклет, брошура або ціла енциклопедія, що містить інформацію про компанію та її продукцію. У випадку з крупними брендами інколи створюється окремо сайт компанії й окремо – сайти самого продукту. На відміну від ситуації з рекламними матеріалами кількість інформації, викладеної на рекламному сайті, обмежується лише здоровим глуздом, тому що витрати на публікацію в Інтернет-просторі мінімальніні. Ще одна особливість такого «рекламного буклету» в Інтернеті – необхідність його підтримки і оновлення. Як правило, інформацію сайту необхідно постійно оновлювати, що позитивно вливає на імідж компанії і викликає довіру до розташованої інформації (отже, і до торговельної марки). Сьогодні магістральна мережа дає змогу транслювати живе зображення, за допомогою, наприклад, технології CU-SeeMe організувати інтерактивні відеоконференції та брати безпосередню участь. Так, Інтернет-агентство «ДАЛЕЕ» спільно з агентством Index20 і порталом Rambler провели для торгової марки чеського пива «Велкопоповіцкий Козел» онлайн-квест, медіаігри, саме це сприяло створенню образу справжнього чеського пива та отриманню бажаного контакту з брендом [17]. Аналізуючи новітні технології, треба підкреслити брендинг розважальних ресурсів, особливо зорієнтованих на молодь. Так, пивний бренд «Клинское» робить акцент на проведення промоакцій на спеціально розробленому микросайті (www.mojito.tusovka.ru), де головним є брендове слово з додаванням онлайн та мобільних інструментів у медіаміксі. Електронне розповсюдження інформації про компанію та її продукцію може стати швидким і відносно недорогим доповненням до цих традиційних методів, окрім того, електронну інформацію можна постійно оновлювати. Надання доступу до інформації в режимі онлайн дає змогу обслужити більше число покупців за тих же вкладень засобів і якісніше задовольнити їхні потреби. Кожен документ містить гіпертекстові посилання, за допомогою яких користувач може звертатися до інформації в інших документах за даною тематикою [6]. Так, на офіційному сайті кондитерської корпорації Roshen (http://roshen.Com/ua), активуючи виділені слова, зображення і графічні елементи в тексті документа, можна переміщатися в будь-якому напрямі з додаванням графіки, звуку, відеозображення, що призводить до посилення ефективності брендингової політики. З інформаційного погляду досить ефективним є отримання свіжих публікацій, ранжирування, оновлення, розміщення нових відеозаписів із використанням блогів, що дає перевагу перед статичними сайтами. Можливість залишати коментарі – одна з простих, але дуже цінних якостей блогу, своєрідний двосторонній зв'язок на відміну від звичайних вебсторінок. Соціальність блогів, можливість реагувати на коментарі і вести діалог на тему публікацій – важливі чинники, що привертають усе більше і більше людей до ведення блогів. Яскравим прикладом є грамотно оформлений блог бренда пива «Чернігівське» [7].

Постійні прихильники певного бренду можуть підписатися на особливу інформаційну техно-

логію RSS (Really Simple Syndication – простий засіб інформації) з постійним отриманням новин різних рубрик, компаній та регіонів. Безумовно, Web має необмежений потенціал у рекламі пропонованих компаніями продуктів і послуг. Багато хто з них, наприклад морозиво «Рудь», «Вінтер», починає з розміщення у Web своїх поточних матеріалів, електронних копій друкарських брошур і реклами, а також інформації про свою діяльність, стратегію фірми та її продукції. Однак спостерігається обмеження у використанні таких інформаційних ресурсів, як інтерактивні форми й анкети. Сьогодні українським компаніям також можна відстежувати число користувачів, відвідуючих вебсторінки, і, таким чином, щодня контролювати, наскільки успішно діє даний інформаційний носій, підключати національні риси для займання лідируючих позицій та успішного просування за межами України [8].

Таким чином, проведений аналіз теоретичних та практичних аспектів брендингу на основі Інтернет-технологій дає змогу зробити певні висновки. Сьогодні простежується пошук новітніх технологій, нових ідей, модернізованих інструментів ефективного просування бренду з новими майбутніми можливостями. Це віртуальна реальність, «інформаційні роботи», удосконалені пошукові системи, поілпшений захист даних, швидкість просування. Тому, безумовно, Інтернет-технології брендингу повністю залежать, перш за все, від удосконалення та вирішення певних проблем: фінансової можливості, творчої наснаги та активної діяльності в мережі; залученні висококваліфікованого персоналу, експертів, аналітиків певних галузей господарства, використання новітнього програмного забезпечення, постійного контролю; врахування потреб, смаків споживчої аудиторії та втілення ціннісних характеристик у брендинг через дії комунікаційних програм.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Базуючись на проведених дослідженнях, підвищення конкурентоспроможності підприємства можливо, перш за все, за рахунок застосування принципово нових підходів до розуміння й оцінки конкурентоспроможності підприємства, розроблення та впровадження комплексної системи управління конкурентоспроможністю, вибору конкурентної стратегії щодо товарів і технологій, скерованих на сучасний шлях відповідно рівня мінливості економічного середовища. Бренди відіграють важливу роль у формуванні репутації підприємств як традиційної роздрібної, так і роздрібної електронної торгівлі, що здійснюють свою діяльність за допомогою Інтернет- магазинів. Ефективний бренд-менеджмент Інтернет-магазину має враховувати специфічні чинники впливу на його репутацію. Запропоновано групу репутаційних чинників: відгуки про Інтернет-магазин, власний попередній досвід покупок, рекомендації знайомих, рейтинг сайту на агрегаторах та безпека персональних даних. Підприємствам роздрібної торгівлі варто врахувати окремі аспекти кожного з чинників під час здійснення бренд-менеджменту. Це сприятиме у тому числі формуванню позитивної репутації компанії загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 3 тренда мобильного маркетинга в 2019. GMS. URL : https://www.gms-worldwide.com/ru/news/3-mobilemarketing-trends-for-2019 (дата звернення: 05.06.2019).

2. 60% жителей Украины не представляют свою жизнь без Интернета. SEO Ukraine. URL : [https:// seoukraine.com.ua/60-zhiteley-ukrainy-ne-predstavlyayut-svoyu-zhizn-bez-interneta/ (дата звернення: 04.06.2019).

3. Власюк Н. Голосовий пошук: що очікувати в майбутньому? *MARKETER*. URL : /https://marketer.ua/ua/voice-search-what-to-expect-in-the-future/ (дата звернення: 18.06.2019).

4. Голосовий пошук – головний тренд для України? *LEMARBET*. URL : https://lemarbet.com/ua/guest-posting/voice-search/ (дата звернення: 18.06.2019).

5. Дослідження агенції Newage «Тренди споживання відео в Інтернеті». *Мобільний маркетинг в Україні.* URL : https://www.mobilemarketing.com.ua (дата звернення: 06.06.2019).

6. Присакар І.І., Сулима Н.М. Мобільний маркетинг підприємств ресторанного господарства: переваги, проблеми та перспективи. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2017. Вип. 3. С. 125–135.

7. Ситникова Я.В., Стрыжова Я.А. Актуальные аспекты и тенденции развития мобильного маркетинга. *Международный научно-исследовательский журнал.* 2018. № 6(72). Ч. 2. С. 54–59.

8. Статистика Интернет-аудитории Украины и используемых устройств. *SEO Ukraine*. URL : https:// seoukraine.com.ua/statistika-internet-auditorii-ukrainy-i-ispolzuemyh-ustroystv/ (дата звернення: 04.06.2019).

REFERENCES:

1. 3 trenda mobylnoho marketynha v 2019 [3 mobile marketing trends for 2019]. GMS web-sait. Available at: https://www.gms-worldwide.com/ru/news/3-mobile-marketing-trends-for-2019 (accessed: 05.06.2019).

2. 60% zhiteley Ukrainy ne predstavlyayut svoyu zhiznbez interneta. [60% of Ukrainians cannot imagine their life without the Internet]. SEO Ukraine: web-sayt. Available at: [https://seoukraine.com.ua/60-zhiteley-ukrainy-nepredstavlyayut-svoyu-zhizn-bez-interneta/ (accessed: 04.06.2019).

3. Vlasiuk N. Holosovyi poshuk: shcho ochikuvaty v maibutnomu? [Voice search: what to expect in the future?]. MARKETER: web-sait. Available at: /https://marketer.ua/ua/voice-search-what-to-expect-in-the-future/ (accessed: 18.06.2019)

4. Holosovyi poshuk – holovnyi trend dlia Ukrainy? [Voice search – the main trend for Ukraine] LEMARBET: web-sait. Available at: https://lemarbet.com/ua/guest-posting/voice-search/ (accessed: 18.06.2019)

5. Doslidzhennia ahentsii Newage "Trendy spozhyvannia video v Interneti" [Research by Newage Agency "Trends in video on the Internet"]. Mobilnyi marketynh v Ukraini. Available at: https://www.mobilemarketing.com.ua (accessed: 06.06.2019)

6. Prysakar I. I. Sulyma N. M. (2017) Mobilnyi marketynh pidpryiemstv restorannoho hospodarstva: perevahy, problemy ta perspektyvy [Mobile marketing of enterprises of the restaurant indystry: advantages, problems and perspectives]. Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky, vol. 3. pp. 125-135.

7. Sitnikova Ja. V., Stryzhova Ja. A. (2018) Aktualnye aspekty i tendencii razvitija mobilnogo marketinga [Actual aspects and development trends in mobile marketing]. Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatelskij zhurnal. vol 6 (72), pp. 54-59.

8. Statistika internet-auditorii Ukrainy i ispolzuemyh ustrojstv [Statistics of the Internet audience of Ukraine and used devices]. SEO Ukraine : veb-sajt. Available at: https://seoukraine.com.ua/statistika-internet-auditorii-ukrainy-iispolzuemyh-ustroystv/ (accessed: 04.06.2019)

UDC 338.483.12: 069(477+438)
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-32

THE ORGANIZATION OF TOURIST SERVICES OF THE SECOND WORLD WAR MUSEUMS IN POLAND AND UKRAINE

ОРГАНІЗАЦІЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ МУЗЕЇВ ІСТОРІЇ ДРУГОЇ СВІТОВОЇ ВІЙНИ В ПОЛЬЩІ ТА УКРАЇНІ

Byelikova Maryna
Candidate of Historian Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Tourism,
Hospitality and Restaurant Business,
Zaporizhzhia Polytechnic National University

Hres-Yevreinova Svitlana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at the Department of Tourism,
Hospitality and Restaurant Business,
Zaporizhzhia Polytechnic National University

Бєлікова М.В.
кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного, готельного, ресторанного бізнесу,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Гресь-Євреінова С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туристичного, готельного, ресторанного бізнесу,
Національний університет «Запорізька політехніка»

The audio guides and guided tours are strengths of the provision of services in the Second World War Museums in Kyiv and Gdansk. However, the process of providing museum services in the National Museum of the History of Ukraine in the Second World War needs certain changes. It is necessary to adopt the West European museum price policy, where cost is higher, and photography services are free. Tourists are interested in buying tickets online because it will decrease the waiting time before service provision. It would be relevant to add English and Russian texts to museum pieces. It is important to develop special offers for tourists and their online availability. There is a need to motivate the museum staff who should propose additional and exclusive services for visitors, for example, visiting the viewing decks of the sculpture "Motherland". The financial trouble has reached an acute stage, that's why it will be necessary to look for the ways of optimization of the museum management and the organization of tourist services of the Second World War Museum in Ukraine.

Key words: *organization of tourist services, museum management, annual attendance of museums, museum services, special offers.*

В результаті компаративного аналізу організації туристичних послуг в музеях Другої світової війни в Києві та Гданську виявлено, що їхніми сильними сторонами є аудіогіди та надання екскурсійних послуг для туристів, зокрема іноземних. Одночасно процес надання музейних послуг Національного музею історії України у Другій світовій війні потребує змін. Для ексклюзивних послуг має бути розроблена маркетингова стратегія просування в Інтернеті. Туристи є більш вимогливі у порівнянні з шкільною та студентською музейною аудиторією, оскільки отриманий досвід дозволяє їм порівнювати послуги різних музеїв, тому існує необхідність мотивувати персонал, щоб той пропонував відвідувачам додаткові та ексклюзивні послуги музеїв разом з придбанням квитків та замовленням екскурсій. І (підйом на оглядові майданчики скульптури Батьківщина-мати). Фінансові труднощі, які постали нині перед музеєм, зумовлюють необхідність пошуку шляхів оптимізації системи управління та організації туристичних послуг Музею історії України в Другій Світовій війні. Під час встановлення цін на послуги музеями враховувались середні ціни на музейні послуги у відповідних країнах. Встановлювати низьку вхідну плату і завищені ціни на аматорські фото та відеопос-

луги Музею історії України у Другій світовій війні в Києві є вважаємо недоцільним: треба переймати досвід цінової політики музеїв Західної Європи, де більш висока ціна, а включені до ціни вхідного квитка безкоштовні фотопослуги є більш привабливим рішенням для туристів. Крім того, туристи зацікавлені в придбанні квитків он-лайн, що відвідування меморіального комплексу зробить більш зручним, оскільки це зменшить час очікування перед наданням послуг. В музеях Європи вивчають, які туристи їх відвідують, і поряд з етикетажем мовою країни розміщують інформацію та інструкції на відповідних мовах. Було б доречним доповнити експонати текстами англійською та російською мовами на території музейного комплексу. Отже, існуючі системні недоліки організації музейних послуг для іноземних туристів в Національному музеї історії України у Другій світовій війні досі не вирішені, тому є важливим розробити спецпропозиції для туристів, які пропонувати онлайн.

Ключові слова: *організація туристичних послуг, музейний менеджмент, річна відвідуваність музеїв, музейні послуги, спецпропозиції.*

Аудиогиды и экскурсионные услуги являються сильными сторонами организации услуг в музеях Второй мировой войны в Киеве и Гданьске. Тем не менее определенные изменения требуются процессу предоставления музейных услуг в Национальном музее истории Украины во Второй мировой войне. Необходимо перенимать опыт ценовой политики музеев Западной Европы, где более высокая цена и бесплатные фотоуслуги. Туристы заинтересованы в приобретении билетов онлайн, поскольку это сократит время ожидания перед предаставлением услуг. Было бы уместным дополнить экспонаты текстами на английском и русском языках. Важным является разработка спецпредложений для туристов и предложение их онлайн. Существует необходимость мотивировать персонал, чтоб тот предлагал посетителям дополнительные и эксклюзивные услуги музеев (подъем на смотровые площадки скульптуры «Родина-мать»). Финансовые трудности, которые возникли сейчас перед музеем, обусловливают необходимость поиска путей оптимизации системы управления и организации туристических услуг Музея истории Украины во Второй мировой войне.

Ключевые слова: *организация туристических услуг, музейний менеджмент, годовая посещаемость музеев, музейные услуги, спецпредложения.*

Statement of the problem in the general form and its connection with important scientific or practical tasks. The organization of tourist services consists of travel agencies services, transport services, accommodation and catering services, excursion services and others, in particular, museum services are studied among them the least. At the same time, museum services are important in the organization of tourist services. The organization of tourist services in the Second World War Museums in Poland and Ukraine is applied, and the research deals with the description and comparative analysis of services of two museums, which are oriented on tourists and development of relevant museum products.

The analysis of recent researches and publications which initiated the solution of this problem and on which the author relies. The problem of the tourist services organizations is considered in the theoretical and applied researches of marketing and management in tourism [1, p. 64; 2; 3; 4; 5]. The organization of tourist services in museums is analyzed in the context of museum management and other museum forms of activity. Babaritska V.K. analyzed theory and practice of the guided tours and museum services, but her studies are not dedicated to the specificities of guided museum tours [6]. Gorishevskiy P.A. is one of the first scientists who has brought into science and defined the notion of the basic and additional museum services [7]. Gorishevskiy P.A., Rutinskiy are supporters of the concept of partnership in the relations between museums and travel agencies; the scientists believe their cooperation in tour services would be expedient as their autonomous activity is less advantageous [7, 8]. The basic forms of museum activity with visitors – guided tours, lectures, consultations – are analysed by Yureneva T. Museum guided tour is well-defined by the researcher, it is a collective museum examination with an original route accompanied by the guide for the cognitive, scientific and educational purposes for the satisfaction of the aesthetic taste in free time [9]. Savchenko A. concluded the usual museum schedule would be changed and done more comfortable for visitors, and museum products would be sold in beautiful packs in the atmosphere of relevant topic exposition [10]. Modern changes in the tourist sphere need more flexible museum activity in the organization of museum services. Therefore, practical studies of the organization of museum services are actual for using of experience of tourist-oriented museums.

The formation of aims of the article (targets). The purpose of the article is the comparative analysis of museum services of the National Museum of the History of Ukraine in the Second World War in Kyiv and the Museum of the Second World War in Gdansk.

Presentation of main research material with a full substantiation of the scientific results. The priority museum task is the satisfaction of the needs of their clients, including local people, businessmen, and tourists. The National Museum of the History of Ukraine in the Second World War (460 – 902 thousand) occupies the sec-

ond place in terms of attendance among museums of Ukraine after the Kyiv-Pechersk Preserve (965 thousand – 1 million visitors annually). In the period from 2013 to 2014, the attendance of the National Museum of the History of Ukraine in the Second World War was reduced by 35.51% that can be explained by a decrease in the tourist flows caused by the ATO effects in the country. In 2015, the attendance increased by 95.81% due to the growth of the domestic tourist flow and 33.45% of free visitors. In 2016, the attendance dropped by 28% – museum experts explain it happened due to the changes in the mood of the museum audience because of military actions in the east, and today it is not for visiting museums.

It has an instantly recognizable logo of an image of the Motherland Monument, which is a part of the memorial complex. The logo is presented on the website and souvenirs. The image of the logo corresponds to the museum focus [11].

The main museum services of the National Museum of the History of Ukraine in the Second World War include an entrance fee for an independent review of the expositions (the main one – 20 UAH (0.69 euros) and "On foreign wars" – 10 UAH (0.35 euros) per adult); excursion service for one person – the main exposition is 60 UAH (2.17 euros) and "On foreign wars" 20 UAH (0.69 euros), in English – 100 UAH (3.48 euros). Among the exclusive services, there are ascents to the observation decks of the monumental sculpture "Motherland", 36.6 m high, accompanied by a tour guide which cost 50 UAH (€ 1.72), and for adults accompanied by an instructor at a height of 91 m – 200 UAH (6.89 euros). The climb takes place on the elevator and then down steps. At an altitude of 36.6 m, you can use established binoculars with a 30x optical zoom. These services are available only in case of good weather, and due to lack of personnel and its motivation for ordering and performing, the services are not always provided.

The disadvantages of the museum complex were discovered based on authors' observations during their frequent visits and the analysis of the TripAdvisor website; on August 1, 2019, 826 reviews were posted on the National Museum of Ukrainian History in the Second World War, among which 64% of visitors appraised the memorial complex "excellent", 28% rated "good", 6% – "not bad", 1% of visitors – "bad", 1% – "awful" [12]. Majority liked the atmosphere of a museum institution. Most of the negative comments were written by foreign guests demanding of the museum service. They drew attention to the fact that the staff was inhospitable, there were no marks in English for the museum expositions, the toilet was dirty and not provided with consumables for visitors. These remarks are no exception, and that sort of situation is typical for the museums of Ukraine.

Today, the museum has problems with the organization of services to visitors. In addition, the percentage of state funding in the structure of the museum complex is more than 95%. The disproportionate difference between public funding of museums and own revenues is the management problem for most museums in Ukraine. One cannot compare the museum complex with the Louvre, but the experience of the latter can be used. The Louvre presents itself as an example of the world's museum service, which establishes and maintains the highest international standards in the museum field; 53% of the annual budget of the Louvre is covered by its own sources (sale of entrance tickets, excursion service, sale of souvenirs, audio guides and food services, sponsorship, export of exhibitions abroad, an automatic machine for issuing funds from an account, lease of squares) [13, p. 89–90]. The Ukrainian museums should borrow the provision of additional and related services, the search for sponsors and the interest in their own opportunities for advertising its brand on the territory of the museum, the right to visit the museum free of charge for them and their family members, etc.

The paper compares the National Museum of Ukrainian History in the Second World War in Kyiv with the Museum of the History of the Second World War in Gdansk, both of which have military-historical subject (Table 1).

One of the important changes in tourism is the increase in independently organized trips. Many tourists more often organize their trips buying museum services individually. The tourist-oriented museums are ones of leaders of organizing services according to modern global standards.

There is no product, which would satisfy all clients without any exception. Museum will meet the tourist expectations if it unites the desires and motivations, advertising messages and available resources, recommendations, competitive behavior, and available travel experience.

Analysis of museum services shows their museum strength – there are developed unique products. At the same time, the National Museum of the History of Ukraine in the Second World War needs the development of organization of the services for foreign tourists and tickets sale online. Tourists' dissatisfaction with organization museum tourist services is the result of an unfortunate experience. For example, the organization of exclusive services, walk on the observation decks is a weak spot in the National Museum of the History of Ukraine in the Second World War. The systemic problem is an impossibility of performance ordering and provision of exclusive services because of lack of staff and its insufficient motivation even in the context of good weather. While, there is tourist's demand for exclusive services.

Analysis of the Second World War Museum services in Gdansk shows the museum is oriented on tourists, family and child groups. The museum develops special offer, family ticket for about 5 persons; if a family pays for every person, the museum gets additional financial resources – by 12.72%

Table 1

Comparative analysis of the Museums of the Second World War

Criteria	The National Museum of the History of Ukraine in the Second World War in Kyivwww.warmuseum.kiev.ua	The Museum of the Second World War in Gdanskwww.muzeum1939.pl
1	2	3
The organizational structure	Functional management system	Functional management system
The level of staff's qualification	Leading experts who have an academic degree	Leading experts who have an academic degree
Mission	"To accentuate the" Ukrainian factor "and show the turning-point military-political events of the Second World War"	To present complex Second World War as the greatest cataclysm of the XX century
Square	Memorial complex is 112 400 sq. m, main exhibition – 5 000 sq. m	Building is 23 000 sq. m, permanent exhibitions – 5 000 sq. m
Collection	400 000 items	25 000 objects
Architecture	The complex includes the Museum with the monument "Motherland", the main square with the Heroes' Alley and sculptural compositions, the exhibition of military equipment and weapons, the building with the exposition "At the foreign wars", ATO Museum, observation grounds at an altitude of 36.6 m and 91 m of the monument "Motherland" where a panorama of the capital of Ukraine opens.	The building of the Museum of Modern Design is divided into three levels, the past hides on the underground levels of the building, the present appears in the open space around the building, and the future is expressed in its growing performance from the observation deck with a panorama of the city of Gdansk
Conditions for visitors with disabilities	The museum products for children with low vision	There are special entrance area, elevators, and one free space for parking for people with locomotive dysfunctions. For people with low vision, there are following tactile paths as their guides, a typhlographic plan. Spaces around the Museum are available for the visitors with guide dogs. There are audioguides in sign language, and audioguides offering audio-description function. The stairs inside the Museum building are fitted with Braille handrails which enable the visually impaired visitors to navigate around
IT	Audioguides; virtual tour on the website; tours in English, Russian, Ukrainian on the website IZI Travel. Watching during 5 minutes the 3D video of the Motherland Monument and local Kyiv and surrounding area from the height of 100 meters using the virtual reality technology at the cost of 30 UAH.	Audioguides
Full price ticket	20 UAH (0.69 euros)	23 PL (5.44 euros)
Reduced ticket	5 UAH (0.17 euros) for students, 3 UAH (0.1 euros) for schoolchildren	16 PL (3.79 euros) for schoolchildren, for students under 26 years old, pensioners upper 65 years, persons with disabilities
Family ticket	50 UAH (1.74 euros) for 5 persons with guide service	55 PL (13 euros) for maximum 2 adults and children up to 18 years old
Additional and extra services	Audio guides for the main exposition of 50 UAH (1.74 euros). Photo and video shooting 30 UAH (1.04 euros) and 50 UAH in the main exposition. In the museum shop you can buy souvenir plates and magnets with the logo of the museum, posters, leaflets, museum editions, military uniforms and equipment of the Second World War, virtual tour discs, as well as of the Second World War and the Afghan War. The museum provides meals at the cafe. A list of non-core related services is outlined on the site	Audio guides for 5 PL (1.18 euros) in Polish, English, French, German, Russian. Photo and video recording is free. Parking for visitors of the museum is free for 3 hours, extra hours are paid 5 PL per hour. Library services

Ending of Table 1

1	2	3
Exclusive services	Rising on the observation decks (50 (1.74 euro) and 200 UAH (6.95 euro)). Visiting helicopter Mi-24 with the option to control the blades and the audio of the battle, the plane Li-2 with a review of documentary films, MiG-23 fighter for 5 UAH (0.17 euros) for each object	Exclusive services are not available
Programs for children	Guide tours for different age groups of schoolchildren; master classes for schoolchildren of different age groups for making leaf triangles, paper cranes, poppy flowers; Outgoing museum lessons are in the format of the game with the demonstration of museum items, quizzes and gifts; meeting with schoolchildren in the museum living room in English. There is the board game “2364” for teenagers and adults from 14 years old (from 5 to 10 persons). The players get person markers of origin, education, skills and special acquaintances. The players are waited hard trials and decision-making which make persons heroes or enemies of the people.	The “Time travel” is a part of the Museum’s permanent exhibition addressed at children below the age of 12.
Social networks	Facebook	Facebook, YouTube, Instagram
Marketing policy	Programs for schoolchildren and students, special pricing for this segment of visitors are developed. Tariffs for excursion services depend on the size of the group, and ones in a foreign language are more expensive. The museum needs to develop a marketing strategy for the promotion of exclusive services via the Internet	The museum “promotes” the site via the Internet, provides an opportunity to order tickets online for individuals (up to 9 people); provides an opportunity to visit the Museum free of charge on Tuesday. The museum promotes audio guides instead of sightseeing services. Excursion services are performed on a contractual basis with private guides

Source: [14; 15]

more for two adults and one child, by 70% more for two adults and three children. Management of the National Museum of the History of Ukraine in the Second World War has diverse discount schedule, for example, for students, school children and pensioners: the price policy is museum strength.

The above museums stimulate persons with disabilities to visit them. It is developed the product for children who had poor eyesight in the Second World War in Kyiv. It was created more comfortable conditions for the persons with musculoskeletal disorders and vision impairments for visiting the museum in Gdansk.

The museum sites have comfortable navigation and simple access to the main functions. The strong points of the Second World War in Kyiv are a soundtrack for the website, possibility of paying the tickets by card or in cash. But capacities of the site of the Second World War in Gdansk site are more relevant for tourists – booking tickets online.

Conclusions from the research and prospects for future studying in this direction. The organization of the tourist services is analyzed on the basis of the comparison of the Second World War Museums in Kyiv and Gdansk. It is established the museum service provision in the National Museum of the History of Ukraine in the Second World War, and comments are made. The paper marks the museum has got its formed brand, but there is a problem of organization of tourist services. Following foreign museums, it is necessary to upgrade comfort conditions for visitors to enhance ticket cost that is 1 euro, whereas a ticket to the Second World War in Gdansk costs 5.44 euros and other European museums 6 – 25 euros.

The price policy of both museums is conditioned by the microeconomic factors, and prices are oriented on internal tourists. The Second World War Museum in Kyiv has a budget-friendly cost of the ticket, which is equivalent to the price for photo and video shooting, while other European museums propose more expensive ticket price and free photo and video shooting that is more optimal price policy.

It is proposed guided tour services implemented by museum staff in the Second World War Museum in Kyiv, while guided tour services are provided on a contract basis by private guides in the Second World War Museum in Gdansk. For this very reason, there is competition and personal interest among the latter guides in the performance of professional duties at a high level.

In both museums, there are audio guide services which are oriented on tourists, including foreigners.

The special effort is ticket+audio guide cost 60 UAH in the Second World War Museum in Kyiv (audio guide separately costs 50 UAH, together ticket 80 UAH).

The first, in the Second World War Museum in Kyiv, it is essential to increase the ticket price and do free photo and video shooting. In general, it would increase cash receipts percent in the structure of museum finances and give enough resources for changes in the museum management.

The second, the museum needs to develop an opportunity for online ticketing that will do visiting memorial complex more comfortable, because it shortens the waiting time, especially for the provision of exclusive service.

The third, the staff hospitality needs observations that's why developing and introduction of an effective control system for staff activity and motivation – factors of psychological and financial stimulus – will make it possible to improve the museum service generally.

The fourth, the texts accompanying museum pieces on the territory of the memorial complex are in Ukrainian, thus foreign tourists have difficulties during visiting exhibitions. For this very reason, English and Russian texts should be added to museum pieces.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бриггс С. Маркетинг в туризмі. К.: Знання-Прес, 2005. 358 с.
2. Биржаков М.В. Введение в туризм. М. – СПб.: Невская Фундация, Издательский дом «Герд», 2005. 443 с.
3. Кифяк В.Ф. Організація туризму: Навчальний посібник. Чернівці: Книги – XXI, 2011. 344 с.
4. Чорненька Н.В. Організація туристичної індустрії: Навчальний посібник. К.: Атіка, 2006. 264 с.
5. Бабарицька В., Короткова А., Малиновська О. Екскурсознавство і музеєзнавство. Навчальний посібник. К.: Альтерпрес, 2007. 464 с.
6. Горішевський П., Дейнега М., Ковалів М., Мельник В., Рега Н., Оришко С., Соколова О. Основи музеєзнавства, маркетингу та рекламно-інформаційної діяльності музеїв. Посібник. Івано-Франківськ: Плай, 2005. 64 с.
7. Рутинський М.Й., Стецюк О.В. Музеєзнавство: Навчальний посібник. К., 2008. 428 с.
8. Юренева Т.Ю. Музееведение. М.: Академический проект, 2003. 605 с.
9. Савченко А. Конспект музейної зустрічі № 7. Сервіс у музеях / А. Савченко. Prostir.museum : веб-сайт. URL: http://prostir.museum/ua/post/36561. (дата звернення: 01.08.2019).
10. Національний музей історії України в Другій світовій війні. Національний музей історії України у Другій світовій війні. Меморіальний комплекс : веб-сайт.URL: http://www.warmuseum.kiev.ua/index_eng.html (дата звернення: 01.08.2019).
11. Музей Великої Вітчизняної. TripAdvisor : веб-сайт. URL: https://www.TripAdvisor.ru/Attraction_Review-g294474-d1482747-Reviews-Great_Patriotic_War_Museum-Kiev.html#review_294643469 (дата звернення: 01.08.2019).
12. Бєлікова М.В. Основи музеєзнавства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / М.В. Бєлікова, В.М. Зайцева. Запоріжжя: ЗНТУ, 2015. 225 с.
13. Національний музей історії України в Другій Світовій війні. Меморіальний комплекс. Izi.travel : веб-сайт. URL: https://izi.travel/ru/2ccb-national-museum-of-the-history-of-ukraine-in-the-second-world-war-memorial-complex/en (дата звернення: 01.08.2019).
14. Museum of the Second World War. Plan your visit. Museum II wojny Swiatowey : веб-сайт. URL: www.muzeum1939.pl (дата звернення: 01.08.2019).

REFERENCES:

1. Briggs S. Marketing in tourism. K.: Znannya-Pres, 2005. 358 p.
2. Birzhakov M.V. Introduction to tourism. M. – SPb.: Nevsky Foundation, Gerd Publishing House, 2005. 443 p.
3. Ky`fyak V. F. Organizaciya tury`zmu: Navchal`ny`j posibny`k. Chernivci: Kny`gy` – XXI, 2011. 344 p.
4. Chornen`ka N.V. Organizaciya tury`sty`chnoyi industriyi: Navchal`ny`j posibny`k. K.: Atika, 2006. 264 p.
5. Babary`cz`ka V. Ekskursoznavstvo i muzeyeznavstvo: Navchal`ny`j posibny`k / V. Babary`cz`ka, A. Korotkova, O. Maly`novs`ka. K.: Al`terpres, 2007. – 464 p.
6. Horishevs'kyy, P., Deyneha, M., Kovaliv, M. et all (2005) Osnovy muzeyeznavstva, marketynhu ta reklamno-informatsiynoyi diyal'nosti muzeyiv: posibnyk. Ivano-Frankovsk: Play.
7. Rutyns'kyy, M.Y., Stetsuk, O.V. (2008) Muzeyeznavstvo: Navchal'nyy posibnyk. Kyiv: Znannya.
8. Yureneva T.Yu. Museology / T.Yu. Yureneva. M.: Academic project, 2003. – 605 p.
9. Savchenko A. Abstract of the museum meeting No. 7. Service in museums. Available at: http://prostir.museum/ua/post/36561. [Accessed 9 August. 2019].
10. National Museum of the History of Ukraine in the Second World War. [online] National Museum of the History of Ukraine in the Second World War. Memorial complex. Available at: http://www.warmuseum.kiev.ua/index_eng.html [Accessed 9 August. 2019].

11. Great Patriotic War Museum. [online] TripAdvisor. Available at: https://www.TripAdvisor.ru/Attraction_Review-g294474-d1482747-Reviews-Great_Patriotic_War_Museum-Kiev.html#review_294643469 [Accessed 1 August. 2019].

12. Byelikova, M.V., Zaytseva, V.N. (2015) Osnovy muzeyeznavstva: navchal'nyy posibnyk dlya studentiv vyshchykh navchal'nykh zakladiv. Zaporizhzhia: “LIPS” LTD.

13. National Museum of the History of Ukraine in the Second World War. Memorial complex. [online] Izi.travel. Available at: https://izi.travel/ru/2ccb-national-museum-of-the-history-of-ukraine-in-the-second-world-war-memorial-complex/en [Accessed 9 August. 2019].

14. Museum of the Second World War. Plan your visit [online] Museum II Wojny Swiatowej. Available at: www.muzeum1939.pl [Accessed 9 August. 2019].

УДК 630.43
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-33

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITY OF THE FORESTRY ENTERPRISE

Богданович Р.В.
магістрант,
Сумський національний аграрний університет

Макарова В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та логістики,
Сумський національний аграрний університет

Bogdanovich Ruslan
Master's Student,
Sumy National Agrarian University

Makarova Victoria
PhD, Associate Professor
Associate Professor of the Marketing and logistics Department,
Sumy National Agrarian University

Обґрунтована необхідність управління маркетинговою діяльністю сучасних лісогосподарських підприємств. Розглянуто теоретичні основи маркетингової концепції та доведено необхідність урахування екологічного фактора у конкурентному розвитку лісогосподарського підприємства. Проаналізовано фактори, що впливають на діяльність лісогосподарських підприємств та обґрунтовано їхній вплив не тільки на діяльність підприємства, а й на довкілля. Обґрунтовано сутність та значення головних процесів маркетингу з урахуванням чинника довкілля. Зокрема, стратегія маркетингу, планування маркетингу, формування бюджету маркетингу, розроблення екологічного товару тощо. Сформульовано переваги довкільно-орієнтованої маркетингової стратегії підприємства, яка є базою для розроблення загальної стратегії підприємства. Запропоновано впровадження довкільно-орієнтованої маркетингової стратегії на лісогосподарських підприємствах, використання якої стане передумовою для прийняття збалансованих стратегічних економіко-екологічних підходів і рішень на підприємстві.

Ключові слова: *управління маркетинговою діяльністю, екологічний маркетинг, довкільно-орієнтована стратегія маркетингу, планування маркетингу, лісова політика.*

Обоснована необходимость управления маркетинговой деятельностью современных лесохозяйственных предприятий. Рассмотрены теоретические основы маркетинговой концепции и доказана необходимость учета экологического фактора в конкурентном развитии лесохозяйственного предприятия. Проанализированы факторы, влияющие на деятельность лесохозяйственных предприятий, и обосновано их влияние не только на деятельность предприятия, но и на окружающую среду. Обоснована сущность и значение главных процессов маркетинга с учетом фактора окружающей среды. В частности, стратегия маркетинга, планирования маркетинга, формирование бюджета маркетинга, разработка экологического товара и тому подобное. Сформулированы преимущества природно-ориентированной маркетинговой стратегии предприятия, которая является базой для разработки общей стратегии предприятия. Предложено внедрение природо-ориентированной маркетинговой стратегии на лесохозяйственных предприятиях, использование которой станет предпосылкой для принятия сбалансированных стратегических экономико-экологических подходов и решений на предприятии.

Ключевые слова: *управление маркетинговой деятельностью, экологический маркетинг, природно-ориентированная стратегия маркетинга, планирование маркетинга, лесная политика.*

The necessity of managing the marketing activities of modern forestry enterprises substantiated. The theoretical foundations of the marketing concept are considered and the necessity of taking into account the environmental

factor in the competitive development of the forestry enterprise proved. Managing of marketing activity is challenging because the marketer is dealing with many uncontrollable variables in the complex marketing environment in which the business operates. On the one hand, the marketing environment provides opportunities, and on the other, it contains threats. The factors that influence the activity of forestry enterprises analyzed and their impact not only on the activity of the enterprise but also on the environment substantiated. The essence and importance of the main marketing processes with consideration of the environmental factor substantiated. In particular, marketing strategy, marketing planning, marketing budgeting, environmental product development and more. The advantages of the environment-oriented marketing strategy of the enterprise formulated, which is the basis for the development of the overall enterprise strategy. The implementation of an environment-oriented marketing strategy for forestry enterprises will be a prerequisite for making balanced strategic economic and environmental approaches and decisions at the enterprise. Strategic planning should be considered as an important tool for managing the economic and social development of forestry enterprises. The key task at this stage is to involve in the process of strategic planning all interested representatives of the marketing chain of promotion of products of the forestry industry. It is very important in the strategic planning process to focus the industry's efforts, resources and intellectual potential with a single strategic planning methodology. The introduction of an environment-oriented marketing strategy will enable forest enterprises to independently identify opportunities, evaluate the prospects for their implementation, and develop an assortment of environmental goods. This will make the desired perspective more realistic.

Key words: *management of marketing activities, environmental marketing, environmental-oriented marketing strategy, marketing planning, forest policy.*

Постановка проблеми. В умовах нестабільного динамічного середовища, постійного загострення конкуренції перспективний розвиток підприємства можливий лише за умови активного застосування інструментів маркетингу. Українські підприємства перебувають у постійному пошуку засобів і методів свого ринкового розвитку, намагаються вирішити проблеми встановлення маркетингових цілей, проведення відповідного аналізу, формулювання і реалізації маркетингових стратегій. Проблема управління маркетинговою діяльністю є своєрідним механізмом вирішення завдань, пов'язаних із розробленням конкурентоспроможного продукту (послуги) та інших елементів маркетингового комплексу, пошуком цільових ринків та контактних аудиторій, проведенням відповідних маркетингових досліджень, а також з організацією зворотного зв'язку зі споживачами продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти управління маркетинговою діяльністю активно обговорюються у наукових роботах таких учених, як: М.М. Бойко, В.В. Зіновчук, М.Г. Ступень, В.Т. Польовська, М.А. Хвесик та інші. Проте, незважаючи на увагу дослідників та науковців до проблеми формування системи маркетингу та управління маркетинговою діяльністю підприємства, не повною мірою досліджено процес управління маркетинговою діяльністю підприємств саме лісогосподарської галузі.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження системи управління маркетинговою діяльністю на підприємстві та розроблення науково-практичних пропозицій щодо виявлення можливих напрямів розвитку лісогосподарських підприємств з погляду маркетингової орієнтації підприємства. Об'єктом дослідження є процес управління маркетинговою діяльністю лісового підприємства в конкурентних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Лісове господарство є специфічною сферою діяльності, а тому маркетинговий інструментарій необхідно адаптувати до підприємств цієї галузі, враховуючи їхній вплив на збереження, відтворення і використання лісових ресурсів держави. Управління лісогосподарським підприємством на маркетингових засадах включає в себе кілька концептуальних складників, ефективність реалізації яких визначає кінцеві успіхи підприємства на ринку. Планування маркетингу – це перший складник. Пропозиція на ринку лісу досить стабільна, що зумовлюється специфікою ринку, проте попит не демонструє стабільних трендів. У лісогосподарській галузі спостерігається зростаючий попит. За даними галузевих експертів місткість національного лісового ринку не є постійною. Основними причинами таких коливань є загальні зміни кон'юнктури. Тому цілком правильним є твердження щодо чіткої залежності між змінами національної економіки держави та розвитком лісового господарства.

Важливим фактором ринку продукції лісового господарства є конкуренція. Однак вона має свої особливості порівняно з іншими ринками. Зазначимо, що лісогосподарські підприємства перебувають у державній власності, підпорядковуються відповідним обласним управлінням та формують основну частку пропозиції. Деревина належить до відновлювальної сировини, а тому на ринок з боку пропозиції впливають виключно довгострокові чинники. Саме вони спричиняють таку ситуацію на ринку, внаслідок якої пропозиція характеризується дуже низькою еластичністю. Загалом пропозиція задовольняє попит, однак це доволі часто відбувається внаслідок суттєвого коливання цін. Водночас прозорість ринку лісогосподарської продукції є незначною

порівняно з іншими галузями. Конкуренцію лісогосподарські підприємства відчувають лише в такому сегменті ринку, як первинно оброблена деревина. Значними конкурентами є виключно будівельні супермаркети [5, с. 104–105].

Через те, що лісогосподарська галузь має свої особливості, система планування та управління маркетинговою діяльністю адаптується під цю галузь, оскільки виникає необхідність урахування таких чинників, як:

– *природні* – час планування опосередковано прив'язаний до термінів дозрівання лісів; деревина є відновлювальною сировиною, і тому на пропозицію лісової продукції впливають лише довгострокові фактори;

– *ринкові* – ринок деревини перебуває в стадії переходу з ринку продавця в ринок споживача; пропозиція задовольняє попит за суттєвого коливання цін; пропозиція характеризується незначною еластичністю.

– *соціальні* – лісові ресурси є стратегічними ресурсами держави, а отже, лісокористування підпорядковується як ринковим законам, так і суспільним потребам; пріоритетність екологічно-орієнтованих маркетингових стратегій;

– *адміністративні* – актуалізація врахування інтересів управлінських груп впливу; наявність обмежень в галузі лісокористування; багатоетапний шлях погодження маркетингових планів із лісозаготівлі.

Таким чином, аналіз останніх теоретичних досліджень у сфері планування, управління та функціонування маркетингового середовища лісогосподарських підприємств, дав змогу дійти висновку, що істотне значення для ефективної реалізації маркетингової концепції на лісових підприємствах має адаптація головних процесів маркетингу з урахуванням екологічного чинника. До таких складників належить стратегія маркетингу, планування маркетингу, формування бюджету маркетингу, розроблення та просування екологічно-безпечного товару тощо. Екологізація та оптимізація маркетингового планування, управління та складання так званого «довкільно-орієнтованого» бюджету маркетингу описані у багатьох працях [2; 3]. Проте для того, щоб вибрати найбільш ефективну маркетингову стратегію, необхідно дослідити вплив чинників мікро- і макросередовища підприємства, для якого вона розробляється. У традиційному їх дослідженні не враховується екологічний чинник. Для того щоб повніше відобразити специфіку лісових підприємств, дослідник В.Т. Польовська акцентує увагу на врахуванні довкілля як чинника впливу на розроблення стратегії підприємства. Фактори впливу на екологічно-орієнтовану стратегію підприємства наведено на рис. 1.

Довкільно-орієнтована маркетингова стратегія підприємства охоплює досить широкий спектр його середовищ і є підґрунтям для розроблення загальної стратегії підприємства і маркетингового плану, яка стосується всіх його господарських сфер і функціональних підсистем. Вибір маркетингової стратегії підприємства є свого роду викликом під час розроблення плану маркетингу, що полягає у складному процесі прийняття відповідних управлінських рішень. Маркетингову стратегію рекомендується вибирати з великої кількості різноманітних альтернатив, що виникають перед підприємством після проведення необхідних маркетингових досліджень. Лише після зіставлення загроз та можливостей ринку зі слабкими і сильними сторонами діяль-

Рис. 1. Фактори, які впливають на довкільно-орієнтовану стратегію маркетингу лісового підприємства [8, с. 116]

ності лісогосподарського підприємства можна вибрати найбільш ефективну маркетингову стратегію для досліджуваного підприємства [1].

Розроблення дієвого маркетингового плану має розпочинатися із проведення ґрунтовного аналізу маркетингової діяльності лісогосподарського підприємства [2]. При цьому необхідно враховувати екологічний чинник як в аналізі зовнішнього середовища, так і в аналізі маркетингу. Ця вимога обґрунтована винятковістю і важливістю цього чинника для лісової галузі та суспільства загалом. Вона зумовлює присутність чинника на всіх стадіях маркетингового планування – від вибору стратегії до розроблення маркетингового плану. Важливим елементом довкільно-орієнтованої маркетингової стратегії підприємства є формування сприйняття лісової продукції як екологічного товару в свідомості споживачів.

Запровадження довкільно-орієнтованого маркетингового планування забезпечить лісогосподарські підприємства можливістю самостійно визначати можливості, оцінювати перспективи їх реалізації, розробляти асортимент екологобезпечних товарів. Водночас важливо сформувати цілі довкільно-орієнтованого просування, що мають охоплювати процес інформування про нові властивості продукції та активне поширення інформації про те, що відповідний виробник турбується про довкілля. Запровадження зазначених заходів у маркетингове планування забезпечить сприятливі умови його виконання, збут якісної лісової продукції та довгострокові переваги над конкурентами.

Варто мати на увазі, що рішення про купівлю екологічних товарів чи сертифікованої лісової продукції приймається покупцями завдяки високому рівню потреби, а також їх готовності платити більше. Готовність платити визначається також рівнем потреби й купівельною спроможністю споживачів, проте велике значення має вплив суспільства, екологічної реклами чи особиста екологічна свідомість споживача. Саме через це доцільною є цінова диференціація екологічних товарів порівняно з традиційною продукцією. Підприємствам варто передбачити також інші можливі витрати, як, наприклад, витрати, пов’язані з проведенням екологічної реклами, наданням додаткової інформації про переваги купівлі екологічних товарів.

Проте перш ніж проводити раціоналізацію та цінову диференціацію, лісогосподарським підприємствам необхідно вжити істотних заходів щодо покращення рівня екологічності продукції, яку вони реалізовують. Зазначимо, що включення витрат на відшкодування забруднення довкілля до собівартості лісової продукції приведе до додаткового підвищення ціни. Проте доти, доки споживачі, купуючи таку екологічну продукцію, поєднуватимуть її екологічність з особистою вигодою, цінові конкурентні недоліки можна буде компенсувати іншими маркетинговими інструментами.

Щодо процесу контролю як одного з ключових елементів маркетингового управління зазначимо, що формування і функціонування ефективної системи управління маркетинговою діяльністю пов'язана із необхідністю реорганізації механізму управління лісовим господарством, за якого можливим буде уникнення дублювання функцій управління в системі державних органів управління лісами та лісовим господарством. Дотепер основною вимогою щодо побудови ефективної системи управління маркетинговою діяльністю лісогосподарського підприємства є саме роз’єднання функцій господарської діяльності та контролю, що на підприємствах лісової галузі досі не дотримується. Це явище не є бажаним, оскільки не сприяє формуванню та функціонуванню ефективної системи маркетингового управління та може стати поштовхом до зміщення пріоритетів у бік прийняття комерційних рішень на шкоду суспільним інтересам.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи викладене, можна констатувати, що діяльність лісогосподарських підприємств є дуже важлвою, оскільки в процесі здійснення підприємницької діяльності використовується стратегічний ресурс держави. На ці підприємства покладається функція забезпечення максимально раціонального використання. Тому система управління маркетинговою діяльністю лісогосподарських підприємств має враховувати соціальні, економічні та екологічні фактори та будувати стратегії лише на їхньому підґрунті. Лише за адаптованого планування та управління маркетинговою діяльністю лісогосподарські підприємства зможуть досягти стійких конкурентних переваг, завоювати нові ринкові сегменти, покращити фінансово-економічні показники діяльності, а також забезпечити виконання екологічних функцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акатов Н.Б. Управление переходом к инновационным саморазвивающимся организациям: теория и практика: монография. Пермь: Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 2012. 251 с.

2. Бакай Б.Я. Аналіз і прогноз розвитку світового ринку круглих лісоматеріалів. *Науковий вісник НЛТУ України*. Львів : РВВ НЛТУ України. 2008. Вип. 18.3. С. 41–45

3. Горохівський О.І. Основні тенденції світової торгівлі деревинною лісопродукцією. *Біоресурси і природокористування.* 2010. Т. 2, № 1–2. С. 151–156.

4. Зіновчук В.В. Розробка та імплементація стратегії міжнародного маркетингу лісогосподарського підприємства. *Вісник ЖНАЕУ*. № 1–2 (43). Т. 2. 2014. С. 94–103.

5. Ковальчук О.В. Маркетингове планування діяльності лісогосподарських підприємств. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»*. Луцький національний технічний університет. Випуск 8 (30). Луцьк, 2011. С. 100–109.

6. Кравець П.В. Оцінювання ключових елементів маркетингового менеджменту на підприємствах лісового господарства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.2. С. 262–272.

7. Малюта Л. Стратегічне управління інноваційним розвитком лісопромислового комплексу. Соціально-економічні проблеми і держава. 2011. Вип. 2 (5). http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrlk.pdf. (дата звернення: 25.10.2019)

8. Польовська В.Т. Екологічний маркетинг як інструмент лісової політики. http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Lisove-gospodarstvo-l-p-d-promyslovist/2006_31/114_Poliowska_LG_31.pdf (дата звернення: 01.11.2019)

9. Ступень М.Г. Сучасні механізми реалізації інвестиційних проектів у лісовому секторі. *Збалансоване природокористування*. 2015. № 2. С. 5-9.

10. Хвесик М.А. Комплексне використання лісоресурсного потенціалу: механізми стимулювання, інституціональне, та інноваційно-інвестиційне забезпечення: монографія. Київ: ТОВ «ДКС», 2011. 498 с.

11. Шершун М.Х. Ефективність функціонування лісогосподарських підприємств в умовах ринкової економіки. *Економіка природокористування і охорона навколишнього середовища*: зб. наук. пр.: У 2 ч. К. ДУ «ІЕПіСР НАНУ», 2012. Ч.2. С. 209–214.

REFERENCES:

1. Akatov N.B. (2012). *Upravleniye perekhodom k innovatsionnym samorazvivayushchimsya organizatsiyam: teoriya i praktika*: [Management of transition to innovative self-developing organizations: theory and practice:] Perm: Permskiy natsionalnyy issledovatelskiy politekhnicheskiy universitet, 251p. (in Russian)

2. Bakay B.Y. (2008). *Analiz i prohnoz rozvytku svitovoho rynku kruhlykh lisomaterialiv* [Analysis and forecast of the development of the global round timber market]. Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny. Lviv: RVV NLTU Ukrayiny. Vyp. 18.3. P. 41–45. (in Ukrainian)

3. Horokhivskiy O.I. (2010). *Osnovni tendentsiyi svitovoyi torhivli derevynnoyu lisoproduktsiyeyu.* [Major trends in the world timber trade] Bioresursy i pryrodokorystuvannya. T. 2, № 1–2. P. 151–156. (in Ukrainian)

4. Zinovchuk V. V. (2014). *Rozrobka ta implementatsiya stratehiyi mizhnarodnoho marketynhu lisohospodarskoho pidpryyemstva.* [Development and implementation of the strategy of international marketing of forestry enterprise]. Visnyk ZHNAEU. № 1–2 (43), t. 2. P. 94–103. (in Ukrainian)

5. Kovalchuk O.V. (2011). *Marketynhove planuvannya diyal'nosti lisohospodars'kykh pidpryyemstv* [Marketing planning of activities of forestry enterprises]. Ekonomichni nauky. Seriya “Ekonomika ta menedzhment”: Zbirnyk naukovykh prats'. Luts'kyy natsional'nyy tekhnichnyy universytet. Vypusk 8 (30). Luts'k. P.100–109. (in Ukrainian)

6. Kravets P.V. (2013). *Otsinyuvannya klyuchovykh elementiv marketynhovoho menedzhmentu na pidpryyemstvakh lisovoho hospodarstva* [Evaluation of key elements of marketing management in forestry enterprises]. Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny. 2013. Vyp. 23.2. P. 262–272. (in Ukrainian)

7. Malyuta L. (2011). Stratehichne upravlinnya innovatsiynym rozvytkom lisopromyslovoho kompleksu [Strategic Management of Innovative Development of the Forestry Complex]. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava.* [Socio-economic problems and the state] 2011. P. 2 (5). [Electronic journal]. Available at: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrlk.pdf. (accessed 25 October 2019)

8. Polovska V.T. (2006). Ekolohichnyy marketynh yak instrument lisovoyi polityky [Environmental marketing as a forest policy tool. [Electronic journal]. Available at: http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Lisove-gospodarstvo-l-p-d-promyslovist/2006_31/114_Poliowska_LG_31.pdf. (accessed 1 November 2019)

9. Stupen M. H. (2015). *Suchasni mekhanizmy realizatsiyi investytsiynykh proektiv u lisovomu sektori* [Modern Mechanisms of Implementation of Investment Projects in the Forest Sector]. Zbalansovane pryrodokorystuvannya. № 2. P. 5–9. (in Ukrainian)

10. Khvesyk M.A. (2011). *Kompleksne vykorystannya lisoresursnoho potentsialu: mekhanizmy stymulyuvannya, instytutsional'ne, ta innovatsiyno-investytsiyne zabezpechennya: monohrafiya* [Integrated use of forest resource potential: incentive mechanisms, institutional, and innovation-investment support]. Kyyiv: TOV “DKS”, 498 p. (in Ukrainian)

11. Shershun M.K. (2012). *Efektyvnist funktsionuvannya lisohospodars'kykh pidpryyemstv v umovakh rynkovoyi ekonomiky* [Efficiency of functioning of forestry enterprises in the conditions of market economy]. Ekonomika pryrodokorystuvannya i okhorona navkolyshn'oho seredovyshcha: zb. nauk. pr.: [U 2 ch.]. K. DU “IEPiSR NANU”. CH.2. S. 209–214. (in Ukrainian)

УДК 656.2.001.47
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-34

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

FEATURES OF FORMATION AND THE IMPORTANCE OF CORPORATE CULTURE

Бражник Д.Г.
студентка магістратури,
Запорізький національний університет

Малтиз В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і маркетингу,
Запорізький національний університет

Brazhnik Diana
Student of Magistracy,
Zaporizhzhya National University

Maltiz Victoria
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Personnel Management and Marketing,
Zaporizhzhya National University

У статті розглянуто та проаналізовано трактування поняття «корпоративна культура» з погляду науковців. Проаналізовано етапи формування та вдосконалення корпоративної культури. Слід зазначити, що процес формування корпоративної культури є складним та тривалим. На цей процес впливають умови зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Керівники повинні створити та ввести в дію систему мотивування реалізації програми створення і розвитку корпоративної культури для працівників різних рівнів із метою лояльного ставлення працівників до змін; всі нововведення повинні бути чіткі та зрозумілі для кожного. Важливим є те, щоб під час формування та підвищення рівня корпоративної культури керівники враховували не лише власні інтереси, а й інтереси і думки своїх працівників. Працівники всіх рівнів та підрозділів повинні залучатися до процесу створення та вдосконалення корпоративної культури. Також у статті наведено основні елементи корпоративної культури. Сформовано головні функції, які виконує корпоративна культура. Визначено корпоративну культуру як один із головних елементів управління, адже успішність функціонування та здатність організації розвиватися в умовах жорсткої конкурентної боротьби більшою мірою залежать від її рівня на підприємстві.

Ключові слова: *корпоративна культура, ефективність, цінності, працівники, організація, успішність, керівництво.*

В статье рассмотрена и проанализирована трактовка понятия «корпоративная культура» с точки зрения ученых. Проанализированы этапы формирования и совершенствования корпоративной культуры. Следует отметить, что процесс формирования корпоративной культуры является сложным и длительным. На этот процесс влияют условия внешней и внутренней среды организации. Руководители должны создать и ввести в действие систему мотивирования реализации программы создания и развития корпоративной культуры для работников различных уровней с целью лояльного отношения работников к изменениям; все нововведения должны быть четкие и понятные для каждого. Важно то, чтобы при формировании и повышении уровня корпоративной культуры руководители учитывали не только собственные интересы, но и интересы и мнения своих работников. Работники всех уровней и подразделений должны привлекаться к процессу создания и совершенствования корпоративной культуры. Также в статье представлены основные элементы корпоративной культуры. Сформированы основные функции, которые выполняет корпоративная культура. Корпоративная культура определена как один из главных элементов управления, ведь успешность функционирования и способность организации развиваться в условиях жесткой конкурентной борьбы в большей степени зависят от ее уровня на предприятии.

Ключевые слова: *корпоративная культура, эффективность, ценности, работники, организация, успешность, руководство.*

The article considers and analyzes the interpretation of the concept of "corporate culture" from the point of view of scientists. The stages of formation and improvement of corporate culture are presented and analyzed. The process of forming a corporate culture is complex and lengthy. This process is influenced by the environmental and internal environment of the organization. Managers should create and implement a system of motivation for implementing a corporate culture creation and development program for employees at different levels. In order for employees to be positive about change, all innovations must be clear and clear. When shaping and improving corporate culture, executives must consider not only their own interests, but also those of their employees. Employees of all levels and divisions should be involved in the process of creating and enhancing corporate culture. When starting the program, the so-called "first manager" principle should work: the head of the organization, by his example, must confirm the necessity and correctness of the changes and innovations that are being implemented. This is especially important for organizations in which the first person in the organization always enjoys great authority among employees. The article also describes and describes the main elements of corporate culture. The main functions that corporate culture performs are given. Successful functioning and ability of an organization to develop in the conditions of fierce competition depends to a greater extent on the level of corporate culture in the enterprise. Forming a positive corporate culture will make it possible to increase the competitiveness of enterprises and their products both internally and externally in its markets. Researched and summarized importance of corporate culture as a tool for effective management and its impact on competitiveness and creating a positive image of the organization. Revealed the mechanism of its formation, structure, types and functions. The formation of a corporate culture in the current conditions of functioning is a global strategic resource of the organization.

Key words: *corporate culture, efficiency, values, employees, organization, success, leadership.*

Постановка проблеми. Сучасні підприємства потребують створення і розвитку власної корпоративної системи управління. Слід наголосити, що корпоративна культура є важливим складником в управлінні персоналом на сучасному підприємстві, але керівники зазвичай недооцінюють і не приділяють уваги розвитку цього напряму. Необхідно довести, що корпоративна культура впливає на всі етапи управління персоналом і на діяльність підприємства загалом. Тому необхідно підвищувати рівень корпоративної культури, засновувати механізми, етапи, алгоритми корпоративної культури і дотримуватись їх. До того ж, чим вищий рівень корпоративної культури, тим вищий престиж і конкурентоспроможність підприємства. Тому проблема формування корпоративної культури організації є надзвичайно актуальним питанням, що потребує дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зауважити, що багато вчених займалися цією тематикою, зокрема В. Андрефф, Р. Ансофф, Т. Розбард, Т. Башук [5], Н. Гриценко, В. Тимцуник [6], Е. Шейн [8], М. Богатирьов, О. Тарасова [7], А. Іванченко, Г. Хаєт та інші, але, незважаючи на велику кількість публікацій, все ж не всі питання щодо корпоративної культури та її впливу на підприємства залишаються дослідженими, тому тема є актуальною і потребує детального вивчення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Корпоративна культура, яка допомагає працівникам налагодити відносини у колективі, є великим потенціалом для будь-якої організації. Саме у створенні цінностей та принципів організації проявляється важливість корпоративної культури. Варто пам'ятати, що корпоративна культура не встановлює відносини на підприємстві раз і назавжди, вона зазнає постійного впливу від умов зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення сутності корпоративної культури як механізму ефективного управління персоналом організації. Досягнення цілі визначає розв'язання таких завдань, як: аналіз основних підходів до визначення поняття «корпоративна культура», виділення її головних структурних рівнів та функцій; дослідження впливу корпоративної культури на успішну діяльність та конкурентоспроможність організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні ми можемо спостерігати серйозні зміни в соціально-економічній системі на теренах України й інших країн колишнього Радянського Союзу. На жаль, багато хто думає, що на розвиток впливають тільки економічні фактори і методи управління персоналом, але це не так. Треба пам'ятати, що головним суб'єктом господарювання є людина. Саме орієнтація підприємства на певні цінності, її традиції, принципи, погляди, ідеї здійснює великий вплив на трудову поведінку та ефективну діяльність робітника. Тільки культура та цінності залишаються стійкими в умовах жорсткої конкуренції, яка склалася на ринку. Економічні розрахунки не завжди допомагають, технології постійно розвиваються, продукція змінюється ще швидше, обсяги інформації невпинно зростають, тому особливу увагу потрібно звернути саме на культуру та цінності [1, с. 70].

Аналізуючи наукові джерела, єдиного трактування поняття «корпоративна культура» ми не визначили, тому різні вчені дають власне визначення цього поняття. Наприклад, Г. Морган стверджує, що корпоративна культура являє собою один із засобів здійснення організаційної діяльності, використовуючи мову, традиції, принципи, установки та інші способи передачі цінностей та переконань, які дають потрібний напрям діяльності організації [2, с. 78].

На думку науковців Д. Елдріджа й А. Кромбі, корпоративна культура являє собою особливі характеристики компанії, що відрізняють її від інших [3, с. 89]. М. Мескон помічає, що корпоративна культура – це панівний клімат організації, а також вона є відображенням звичаїв, притаманних організації [4, с. 103]. З огляду на наведені визначення авторів поняття «корпоративна культура», ми пропонуємо комплексний підхід, за яким корпоративна культура – це особливі засоби здійснення організаційної діяльності, які є відображенням звичаїв, притаманних організації.

Створення корпоративної культури на підприємстві відбувається під впливом культури суспільства, де вона існує. Для того щоб у колективі склався позитивний психологічний клімат, правила корпоративної культури повинні брати до уваги поведінку робітників під час нарад, пристосування працівників до нових умов, неформальні відносини між працівниками, зовнішній вигляд робітників тощо.

Для формування дієвої корпоративної культури, яка б позитивно впливала розвиток організації, потрібно виконати певні завдання:

1. Першим кроком є правильне та чітке формулювання стратегії організації, яка стосується цілей та цінностей, принципів та норм поведінки.

2. Потрібно визначити, які цінності корпоративної культури є позитивними, а які негативними. Необхідно провести аналіз та визначити, наскільки корпоративна культура відповідає вибраній стратегії розвитку організації.

3. Розробити план заходів, які будуть спрямовані на створення необхідних цінностей.

4. Потрібно подолати негативні аспекти корпоративної культури, які заважають реалізації прийнятої стратегії.

5. Потрібно провести оцінку та визначити, наскільки успішно вибрана стратегія організації впливає на корпоративну культуру. Якщо виникне необхідність, то потрібно внести певні зміни до стратегії [5, с. 182].

Нині все більше управлінців із персоналу погоджуються з тим, що саме працівники компанії є головним фактором, який впливає на досягнення цілей. Тобто успіх компанії залежить від того, наскільки добре мотивовані їхні працівники, від клімату, який склався в колективі, та вмінь працівників взаємодіяти між собою та із клієнтами. Цим принципом керуються відомі всьому світові компанії, такі як “Apple”, “Tesla”, “Starbucks”, “Google”, “Honda”, “Microsoft” та ін. Керівництво компанії націлене насамперед на цінності, а не на завоювання ще більшої частини ринку. Саме високий рівень корпоративної культури допомагає не тільки вистояти, а ще й розвиватися в умовах жорсткої конкурентної боротьби [6].

Потрібно зауважити, що корпоративна культура – це досить складна система, яка виконує низку важливих функцій:

1. Мотиваційна. У працівника з'являється стимул продуктивно працювати та діяти в інтересах компанії.

2. Інтегруюча. Всі підрозділи підприємства об'єднують свої сили, щоб досягти поставлених цілей.

3. Функція формування корпоративних цінностей. Працівники відчувають свою причетність до справи, а також вони розуміють, що їхній внесок є важливим.

4. Іміджева. Створення позитивного іміджу компанії більшою мірою залежить від сформованої на підприємстві корпоративної культури та її рівня.

5. Консолідуюча. Функція орієнтована таким чином, щоб інтереси керівництва компанії та інтереси працівників цієї компанії були однаково важливими та значущими.

6. Інноваційна. Якщо організація хоче виживати та розвиватися в умовах жорсткої конкурентної боротьби, то вона повинна йти на ризик та впроваджувати інновації [7, с. 30].

Відомий дослідник організаційної культури Є. Шейн встановлював, що корпоративна культура має декілька рівнів: зовнішній, базовий та внутрішній (рис. 1).

Пізнання корпоративної культури починається із зовнішнього рівня. Друга назва цього рівня, яку дає дослідник, – артефакти. На цьому рівні знаходяться видимі для нас атрибути. Тобто до зовнішнього рівня належить усе те, до чого ми можемо доторкнутися, побачити, відчути і почути. Наприклад, фірмовий стиль організації, слогани, символи тощо.

Глибше пізнання корпоративної культури підприємства відбувається на наступному рівні, який називається базовим. Атрибути цього рівня знаходяться дещо глибше, але вони є продовженням атрибутів зовнішнього рівня. Цей рівень визначає місію, цілі, цінності, філософію та стратегію організації і належить до категорії морально-етичної. Саме ці компоненти стають основою для формування норм та форм поведінки.

У будь-якій організації є третій рівень корпоративної культури, хоча він схований від сторонніх очей. Внутрішній рівень є віддзеркаленням переконань, поведінки, віри, а також методів прийняття рішень. Цей рівень визначає поведінку працівників на несвідомому рівні, підтримуючи їх у сприйманні видимих атрибутів [8, с. 119].

Слід зауважити, що не менш важливим чинником є наявність у кожного працівника власної культури, бо кожен співробітник є особистістю та має власну систему цінностей та переконань.

До складу корпоративної культури входять такі три головні компоненти:

1. Базисні норми поведінки, якими керуються працівники організації під час своєї діяльності.

2. Орієнтація на цінності. Саме вони спрямовують працівників, а також зумовлюють форму поведінки, яка може достойною або непри-

Рис. 1. Рівні корпоративної культури

йнятною. Все це залежить від тих цінностей, які домінують в організації.

3. Символіка. Саме завдяки символіці передаються цінності організації працівникам цієї ж організації. Це можуть бути різні історії або міфи, які мають вплив на людей.

Успіх організації залежить саме від того, як ці елементи поєднуються та втілюються, а це робить акцент на тому, що організація у змозі створити власну корпоративну культуру.

Взагалі є система особистих цінностей традицій, принципів та норм поведінки працівників. Система розкривається у символах духовного та матеріального оточення працівників певної організації:

– особисті цінності;
– трудова етика й методи стимулювання;
– розвиток та навчання працівників;
– зовнішній вигляд працівників;
– довіра своєму керівництву;
– комунікаційна система і спілкування;
– відносини між працівниками;
– усвідомлення часу.

Особисті цінності – це все те, що змушує людину розвиватися та йти вперед, досягати своїх цілей. Тобто це те, що вони вважать цінним для себе. Наприклад, титул або просування по кар'єрних сходах.

Трудова етика. До цього складника належить ставлення працівника до його роботи, а також відповідальність за її виконання. Також сюди належить сумлінне виконання посадових обов'язків, якість роботи, чистота робочого місця, винагорода за працю та шляхи кар'єрного зростання.

Розвиток та навчання працівників. Цей складник включає в себе участь у навчальних програмах, що організовується підприємством, а також значущість процесу підвищення кваліфікації.

Зовнішній вигляд працівників. Насамперед це офіційний діловий стиль кожного працівника.

Довіра своєму керівництву. Задля досягнення мети підприємства кожен працівник повинен довіряти своєму керівникові, а також бути впевненим не тільки в рішеннях керівництва, а й у своїх силах.

Комунікаційна система і спілкування. Включає використання писемної, усної та невербальної комунікації.

Відносини між працівниками. Цей елемент системи говорить про те, що вік, статус, стать або національність не повинні впливати на відносини між працівниками. Також сюди належать методи та шляхи вирішення конфліктів.

Усвідомлення часу. Працівник повинен дотримуватися встановленого розпорядку, а також не витрачати власний час на непотрібні речі [9, с. 57].

Якщо взяти до купи всі характеристики, вони разом формують організаційну культуру. Їх відображення можна побачити у зовнішньому вигляді працівників, у традиціях, поведінці працівників та манері їхнього спілкування. Можна сказати, що ті люди, які працюють в організації, створюють її культуру, а культура значно впливає на поведінку працівників цієї організації.

На формування корпоративної культури організації впливають чинники як зовнішнього, так і внутрішнього середовища організації. Механізм формування корпоративної культури зображено нижче (рис. 2).

До зовнішніх факторів впливу належать ті, які організація не здатна контролювати, але може пристосовуватися до них. Сюди належать економічні процеси та економічний стан країни. Важливим фактором є глобалізація, оскільки глобалізаційні процеси істотно впливають на сферу економіки. До зовнішніх факторів належать національні особливості, традиції та культура громадян країни, а також етнічні, класові та расові відмінності. Здатність організації пристосовуватися до змін зовнішнього середовища також належить до факторів зовнішнього середовища та значно впливає на формування корпоративної культури підприємства.

Рис. 2. Механізм формування корпоративної культури на підприємстві

До факторів внутрішнього середовища належать ті фактори, на які організація здатна впливати та здатна контролювати. Насамперед сюди відносяться внутрішній стан та етап життєвого циклу організації.

Велике значення мають місія та цілі організації, бо корпоративна культура не повинна суперечити цілям та місії. Для ефективного функціонування корпоративної культури треба знати структуру потреб працівників, їхню освіту, квалі-

фікацію та загальний рівень культури. Персонал підприємства може опиратися нововведенням, тому важливим фактором є психологічна готовність працівників до змін. Важливі цілі та цінності не тільки самої організації, а й її керівника. Також до факторів внутрішнього середовища належать характер, зміст праці та стратегія розвитку організації.

Висновки. Отже, в результаті дослідження ми дійшли висновку, що саме від корпоративної культури залежить, чи буде діяльність підприємства ефективною, таким чином, від неї залежить успіх підприємства. Цінностями корпоративної культури є гідність, чесність, відповідальність, незалежність, інновації, креативність та довіра.

На формування корпоративної культури впливає велика кількість різних факторів, але є певні критерії, які показують, наскільки сильна корпоративна культура. До цих критеріїв належать спільні інтереси та цінності працівників, адекватність стратегії підприємства та адаптивність культури. Працівники та керівники повинні поділяти спільні інтереси, якщо цього не відбувається, сила корпоративної культури значно зменшиться. Корпоративна культура не повинна суперечити місії та цілям підприємства, а повинна їх підтримувати. Слід пам'ятати, що на формування і розвиток корпоративної культури впливає зовнішнє середовище. Нерідко можна побачити, що цінності корпоративної культури різних підприємств збігаються, оскільки вони функціонують в однакових умовах зовнішнього середовища. Будь-яка зміна у зовнішньому середовищі потребує внесення відповідних змін до внутрішньої організаційної структури підприємства. Тому не менш важливою є здатність корпоративної культури пристосовуватися до змін умов навколишнього середовища.

Під час формування корпоративної культури на підприємстві українським керівникам потрібно не тільки запозичувати досвід у інших країн, а й брати до уваги особливості українського менталітету, суспільної свідомості та психології.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базылев И.А. Анализ влияния составляющих организационной культуры малого предприятия на эффективность его работы. Управление персоналом. Київ, 2007. 76–80 с.
2. Morgan G. Images of Organization. Beverly Hills, CA.: Sage, 1986. 278 p.
3. Eldridge J., Crombie A. A sociology of organization. London: Allen&Unwin, 1974. 251p.
4. Мескон М. Основы менеджмента. М.: Дело, 1997. 704 с.
5. Башук Т.О. Доцільність формування корпоративної культури на підприємстві. Маркетинг і менеджмент інновацій. Харків, 2011. 179-184 с.
6. Кицак Т. Г. Вітчизняні реалії становлення корпоративної культури на підприємствах. Ефективна економіка. Київ, 2014.
7. Тарасова О.В. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства. Економіка харчової промисловості. Київ, 2013. 28–32 с.
8. Шейн Э. Организационная культура и лидерство: построение, эволюция, совершенствование. Спб: Питер, 2002. 336 с.
9. Тимцуник В.І. Корпоративна культура як основа формування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством. Наук. вісн. акад муніцип. управління. Харків, 2011. 54–59 с.

REFERENCES:

1. Bazyilev I. (2007) Analiz vliyaniya sostavlyayuschih organizatsionnoy kulturyi malogo predpriyatiya na effektivnost ego rabotyi [Analysis of the impact of the components of the organizational culture of a small enterprise on its performance]. *Personnel management, vol. 10*, *no. 70,* pp. 76–80.
2. Morgan G. (1986) Images of Organization. Beverly Hills, CA.: Sage, p. 278.
3. Eldridge J., Crombie A. (1974) A sociology of organization. London: Allen&Unwin, p. 25.
4. Meskon M. (1997) *Osnovy` menedzhmenta* [Management basics]. Moscow.: Delo. (in Russian)
5. Bashuk T.O. (2011) Doczi`l`ni`st` formuvannya korporativnoyi kul`turi na pi`dpriyemstvi` [The advisability of forming a corporate culture at the enterprise]. *Marketing and innovation management*, vol. 10, no. 182, pp. 179–184.
6. Kiczak T.G. (2014) [Domestic realities of corporate culture formation at enterprises]. *Efektyvna ekonomika* [An efficient economy] (electronic journal), vol. 1. Available at: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25070/Kytsak_1_14.pdf?sequence=1 (accessed 02 November 2019).
7. Tarasova O.V. (2013) Korporativna kul`tura yak i`nstrument efektivnogo menedzhmentu pi`dpriyemstva [Corporate culture as an instrument of effective enterprise management]. *Economics of the food industry,* vol. 3, no. 30, pp. 28–32.
8. Shejn A. (2002) Organizaczionnaya kul`tura i liderstvo: postroenie, e`volyucziya, sovershenstvovanie [Organizational culture and leadership: building, evolution, improvement]. Saint Petersburg, p. 336.
9. Timczunik V.I`. (2011) Korporativna kul`tura yak osnova formuvannya motivaczi`jnogo mekhani`zmu u strategi`chnomu upravli`nni` pi`dpriyemstvom [Corporate culture as a basis for forming a motivational mechanism in strategic enterprise management.]. *Scientific Bulletin of the Academic Municipal Administration*, vol. 3, no. 57, pp. 54–59.

УДК 338.2
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-35

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ НИМИ

COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF THEIR MANAGEMENT

Бреус С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

Пальчевська А.К.
магістрант,
Київський національний університет технологій та дизайну

Breus Svitlana
Ph. D (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Management Department,
Kyiv National University of Technologies and Design

Palchevska Anastasiia
Master's Degree Student,
Kyiv National University of Technologies and Design

Статтю присвячено дослідженню сутності поняття «конкурентні переваги» та теоретико-практичних аспектів забезпечення конкурентних переваг суб'єкта господарювання. Надана характеристика конкурентних переваг. Розглянуто можливості формування набору конкретних переваг, при цьому зазначено, що він виступає основою розроблення конкурентної стратегії суб'єкта господарювання. Охарактеризовано групи конкурентних переваг. Розглянуто базові види конкурентних стратегій (як частини системи стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства), процес розроблення конкурентної стратегії та основні принципи, на базі яких має здійснюватися формування конкурентної стратегії. Визначено, що процес досягнення підприємством конкурентних переваг буде ефективним за умови врахування комплексного характеру у процесі розроблення та реалізації конкурентної стратегії.

Ключові слова: *конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентна стратегія, стратегічний менеджмент.*

Статья посвящена исследованию сущности понятия «конкурентные преимущества» и теоретико-практических аспектов обеспечения конкурентных преимуществ предприятия. Дана характеристика конкурентных преимуществ. Рассмотрены возможности формирования набора конкурентных преимуществ, при этом отмечено, что он выступает основой разработки конкурентной стратегии предприятия. Охарактеризованы группы конкурентных преимуществ. Рассмотрены базовые виды конкурентных стратегий (как части системы стратегий обеспечения конкурентоспособности предприятия), процесс разработки конкурентной стратегии и основные принципы, на базе которых должно осуществляться формирование конкурентной стратегии. Определено, что процесс достижения предприятием конкурентных преимуществ будет эффективным при условии учета комплексного характера в процессе разработки и реализации конкурентной стратегии.

Ключевые слова: *конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентная стратегия, стратегический менеджмент.*

The article is devoted to the research of the essence of the concept of «competitive advantages» and theoretical and practical aspects of ensuring the competitive advantages of an entity. It is stated that at the present stage of economic development, economic entities operate under risk and uncertainty and are influenced by a number of factors of the changing external and internal environment, which necessitates the search for new directions for the implementation of the chosen economic model and contributes to the desire to create prerequisites for ensuring business entities specific benefits. It is noted that ensuring competitive advantage is one of the central measures

of the effective activity of an entity (enterprise) and, as a result, the level of its competitiveness. The characteristic of competitive advantages is given. Possibilities of formation of a set of concrete advantages are considered, at the same time it is stated that it serves as the basis for developing a competitive strategy of an entity. The groups of competitive advantages are characterized. The basic types of competitive strategies (as part of a system of strategies for ensuring the competitiveness of the enterprise), the process of developing a competitive strategy and the basic principles on which the competitive strategy should be formed are considered. It is determined that the process of achievement of competitive advantages by the enterprise will be effective provided the complex nature is considered in the process of developing and implementing the competitive strategy. Attention is drawn to the fact that it is advisable for an enterprise that operates in risk and uncertainty to build its own competitive strategy. The basic principles on which the competitive strategy should be formed are considered. It is concluded that one of the key aspects of achieving a competitive advantage by an entity is to formulate its list and build a competitive strategy, which will allow the company to concentrate on finding progressive competitive advantages and achieve a sufficient level of competitiveness that will improve its efficiency.

Key words: *competition, competitiveness, competitive advantages, competitive strategy, strategic management.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки суб'єкти господарювання функціонують в умовах ризику та невизначеності та перебувають під впливом низки чинників мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища. Такі умови змушують їх здійснювати пошук нових напрямів реалізації вибраної моделі господарювання. Зазначене сприяє підвищенню бажання створення передумов для забезпечення суб'єктами господарювання конкретних переваг. Підприємство має конкурентну перевагу, якщо його рівень роботи з клієнтами вищий, ніж у конкурентів, і воно здатне протидіяти впливу конкурентних сил. Цьому сприяють сучасні наукові розробки у сфері управління конкурентоспроможністю, покликані дати змогу отримати тимчасову перевагу порівняно з іншими суб'єктами ринку, сформувати та впровадити комплексний підхід до управління конкурентними перевагами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретико-практичних аспектів конкуренції, забезпечення конкурентоспроможності та конкурентних переваг суб'єкта господарювання й управління його конкурентоспроможністю здійснювалось у великій кількості наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених, серед яких варто відмітити І. Ансоффа, П. Друкера, Ф. Котлера, Г. Мінцберга, М. Портера, А. Томпсона, Р. Уотермена, Р.А. Фатхутдінова, А.Ю. Юданова та багатьох інших. При цьому суттєва увага науковцями також приділена питанням формування конкурентної стратегії підприємства та оцінювання рівня його конкурентоспроможності, що у загальному вигляді виступає комплексною порівняльною характеристикою, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами за сукупністю оцінних показників діяльності за певний проміжок часу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак слід зауважити, що розвиток економіки на сучасному етапі характеризується нарощуванням процесів глобалізації й інтернаціоналізації, у результаті чого відбувається зростання рівня мінливості зовнішнього середовища. Одним із найважливіших завдань управління підприємством стає збереження його конкурентоспроможності.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження теоретико-практичних аспектів забезпечення конкурентних переваг суб'єкта господарювання у контексті розроблення адекватної сучасним умовам конкурентної стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом конкурентні переваги являють собою сукупність ключових чинників успіху, що сприяють забезпеченню суб'єкту господарювання стійкої лідируючої позиції на ринку на певний період.

Забезпечення конкурентних переваг є одним із центральних вимірників ефективної діяльності суб'єкта господарювання (підприємства) та підвищення у результаті рівня його конкурентоспроможності (спроможності до ефективного функціонування в умовах конкурентного середовища), яка сама по собі є відносним поняттям, що визначається на основі зіставлення окремих характеристик підприємства, для якого вони визначаються, з аналогічними характеристиками конкурентів.

У загальному вигляді конкурентні переваги діляться на такі групи [1, с. 217; 2, с. 160]:

– нижчого порядку (низького рівня) – базуються на вартості чи доступності чинників виробництва, вони є простими для наслідування: дешева робоча сила, ресурси;

– вищого порядку (високого рівня) – пов'язані зі значними витратами, важко відтворювані, є важкими для наслідування: сучасна технологія, імідж, розгалужена збутова мережа тощо;

– найвищого порядку (найвищого рівня) – є результатом удосконалення виробництва, видів діяльності та асортименту продукції, вони практично не піддаються наслідуванню.

Набір конкурентних переваг виступає основою розроблення конкурентної стратегії суб'єкта господарювання, у цьому контексті доцільним є їх виокремлення, задля чого здійснюється аналіз зовнішнього середовища та оцінювання його потенціалу. Отримані таким чином резуль-

тати дають змогу встановити основні сильні та слабкі сторони підприємства, а також визначити загрози його конкурентоспроможному функціонуванню та можливості їх нейтралізації.

Визначальним науковцем, хто досліджував конкурентні переваги та виділив базові конкурентні переваги, є М. Портер, на їх основі він сформував так звані «генеричні» конкурентні стратегії, які надалі були модифіковані А. Томпсоном та А. Стріклендом, у подальшому набір конкурентних стратегій був розширений науковцями шляхом усвідомлення важливості дослідження джерел їх досягнення – інновацій та часу [3] (рис. 1).

Базові конкурентні стратегії є частиною системи стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства, до субстратегій якої належать: ринково-продуктова; ресурсно-ринкова; виробничо-технологічна; фінансово-інвестиційна; кадрова; інтеграційна; організаційно-управлінська [3].

Зважаючи на наявні підходи до трактування сутності конкурентної стратегії підприємства, для підприємства, що функціонує в умовах ризику та невизначеності, доцільною є побудова власної конкурентної стратегії, що потребує узгодження цілей та завдань його діяльності з урахуванням виявлених у процесі проведення стратегічного аналізу (зокрема, з використанням матричних методів оцінювання конкурентних переваг, таких як матриця «Бостонської консалтингової групи» – *Boston Consulting Group* (BCG) growth-share *matrix – BCG matrix*), матриця «Привабливість ринку / конкурентоспроможність» – модель GE/McKinsey – General Electric/McKinsey Matrix – *GE / McKinsey matrix*, матриця «Привабливість галузі / конкурентоспроможність» – модель Shell/DPM – Direct Policy Matrix), матриця «Стадія розвитку ринку / конкурентна позиція» – модель Hofer/Schendel – Hofer-Schendel matrix, матриця «Стадія життєвого циклу продукції / конкурентна позиція» – модель ADL/LC – *Arthur D. Little life-cycle matrix – ADL/LC matrix*) його сильних та слабких сторін і позицій на ринку тощо із загальною стратегією конкурентоспроможності.

Зважаючи на зазначене, процес розроблення конкурентної стратегії відповідно до основ стратегічного менеджменту [4–5] має включати формування системи цілей та завдань реалізації переваг, аналіз альтернативних напрямів їх досягнення та розроблення на основі цього положень перспективної конкурентної стратегії.

Важливу роль у цьому відіграють інновації, що можуть бути новаторськими для ринку загалом.

Першим кроком керівництво підприємства приймає стратегію до реалізації та переходить до підготовчо-організаційних дій: доведення передбачених стратегією завдань, встановлення відповідальності за досягнення цілей, відповідно до чого приймається система мотивації. Безпосередньо процес реалізації кон-

Рис. 1. Види базових конкурентних стратегій

Джерело: сформовано за [3]

курентної стратегії підприємства передбачає обов'язкове виконання низки дій, зокрема: здійснення фінансово-економічної діяльності супроводжується оцінюванням ефективності реалізації конкурентної стратегії, що дає змогу визначити фактичні або потенційні відхилення від плану та здійснити своєчасне коригування положень стратегії.

Загалом процес досягнення суб'єктом господарювання конкурентних переваг розподіляється на чотири фази: дослідно-аналітична; розробницька; підготовчо-організаційна; реалізаційно-контрольна. Перехід до другої фази є неможливим без визначення наявних та потенційних конкурентних переваг, серед основних класифікаційних ознак яких виділяють такі [6–8]: за відношенням до підприємства, за сферою виникнення, за впливом на потенціал підприємства, за терміном дії, за умовами походження, за рівнем реалізації, за фактичним станом, за стійкістю, за видом кінцевого результату, за відношенням до споживача, за відношенням до конкурентів, за ініціатором виникнення, за етапами життєвого циклу товару, за унікальністю.

До основних принципів, на базі яких має здійснюватися формування конкурентної стратегії, відносять такі [3]:

– провідної ланки – здійснюється вибудовування всіх елементів навколо ключового елемента, зокрема стратегії формування конкурентних переваг;

– компліментарності – забезпечення взаємної відповідності та взаємодоповнюваності елементів системи конкурентних стратегій, що дає змогу стрибкоподібно підвищити результативність реалізації такої системи стратегій;

– стратегічної спрямованості – орієнтація на вирішення проблем, наслідки яких відбиватимуться на діяльності підприємства протягом тривалого періоду;

– системності – передбачає комплексність (врахування всіх вагомих чинників) та збалансованість (збереження або досягнення оптимальних співвідношень) дій щодо створення, підтримки та розвитку конкурентних переваг підприємства, забезпечення його позицій на ринку;

– гнучкості – адаптація до змін умов конкурентного середовища шляхом коригування конкурентних стратегій;

– етапності – процес розроблення та реалізації конкурентних стратегій здійснюється послідовно;

– багатоваріантності – опрацювання альтернативних варіантів розвитку подій та генерація відповідних варіантів конкурентних стратегій.

На основі зазначеного можна стверджувати, що процес досягнення підприємством конкурентних переваг буде ефективним за умови не лише їх встановлення, а й урахування комплексного характеру у процесі розроблення та реалізації суб'єктом господарювання конкурентної стратегії.

Висновки. Загалом можна констатувати, що одним із ключових аспектів досягнення суб'єктом господарювання конкурентних переваг є формування їх переліку та побудова конкурентної стратегії. У результаті цього підприємство зможе сконцентруватися на пошуку прогресивних конкурентних переваг та досягти достатнього рівня конкурентоспроможності, що сприятиме підвищенню ефективності його діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. СПб. : Питер Ком. 1998. 896 с.

2. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с французского. СПб. : Наука. 1996. 589с.

3. Омельяненко Т.В., Барабась Д.О. Система конкурентних стратегій високотехнологічного підприємства. Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. 2008. № 10 (128). Ч. 1. С. 138–143.

4. Касич А.О., Глущенко Д.О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 11. С. 65–70.

5. Бреус С.В. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 1. С. 162–169.

6. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография "НОВОСТИ"». 2000. 256 с.

7. Фатхуддинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учебное пособие. М. : Изд-во «Эксмо». 2004. 544 с.

8. Войчак А.В., Камишніков Р. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація. *Маркетинг в Україні.* 2005. № 2. С. 50–53.

REFERENCES:

1. Kotler F. (1998) *Marketing. Menedzhment* [Marketing. Management]. SPb.: Piter Kom. (in Russian)

2. Lamben Zhan-Zhak (1996) *Strategicheskiy marketing. Evropeyskaya perspektiva*. [Strategic marketing. European perspective]. SPb.: Nauka. (in Russian)

3. Omelianenko T.V., Barabas D.O. (2008) Systema konkurentnykh stratehii vysokotekhnolohichnoho pidpryiemstva. *Visnik of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*, no. 10 (128), Iss. 1, pp. 138–143.

4. Kasych A.O., Hlushchenko D.O. (2016) Teoretychni ta praktychni aspekty upravlinnia konkurento-spromozhnistiu pidpryiemstva [Theoretical and practical aspects of enterprises competitiveness management]. *Economy and state*. no. 11, pp. 65–70.

5. Breus S.V. (2010) Analiz stanu i perspektyvy eksportu vysokotekhnolohichnoi produktsii promyslovosti Ukrainy [Analysis of the state and prospects of export of high-tech products of the Ukrainian industry]. *Strategic priorities,* no. 1 (14), pp. 16–22.

6. Azoev G. L., Chelenkov A. P. (2000) *Konkurentnye preimushchestva firmy*. [Competitive advantages of the company]. Moscow: OAO «Tipografiya “NOVOSTI”». (in Russian)

7. Fatkhuddinov R. A. (2004) *Upravlenie konkurentosposobnost'yu organizatsii* [Management of competitiveness of the organization]. Moscow: Izd-vo «Eksmo» (in Russian)

8. Voichak A. V., Kamyshnikov R. V. (2005) Konkurentni perevahy pidpryiemstva: sutnist i klasyfikatsiia. *[Competitive advantages of the enterprise: the nature and classification]*. Marketing in Ukraine, no. 2 (30), pp. 50-53.

УДК 658.3005.9
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-36

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVING THE MANAGEMENT OF THE PERSONNEL MOTIVATION SYSTEM OF THE ENTERPRISE

Волкова Н.В.
кандидат наук із державного управління,
доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Жованик О.В.
магістр спеціальності «Менеджмент»
освітньої програми «Управління персоналом та економіка праці»,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Volkova Natalia
Candidat of Public Administration
Docent at the Department of Marketing and International Management,
Oles Honchar National University

Zhovanyk Oksana
Master of Management
Student of the Department of Marketing and International Management,
Oles Honchar National University

У статті розглянуто головні особливості управління системою мотивації працівників. Визначені причини необхідності вдосконалення мотивації працівників та вказані ключові недоліки вже наявних та використовуваних підходів. Проаналізовані певні проблеми, які заважають ефективному формуванню та управлінню системою мотивації. Більш детально охарактеризовано новітні підходи до побудови системи мотивації на підприємстві, які приділяють більше уваги психологічним та емоційним складникам. Виявлені ключові елементи щодо управління системою мотивації працівників. Наведений цикл управління системою мотивації, врахування якого дає можливість покращити управління системою та максимально врахувати вплив різних чинників на неї. Запропоновані можливі підходи щодо покращення управління системою мотивації.
Ключові слова: *мотивація, система мотивації, працівники, потреби, управління.*

В статье рассмотрены главные особенности управления системой мотивации работников. Определены причины необходимости совершенствования мотивации работников и указаны ключевые недостатки уже существующих и используемых подходов. Проанализированы определенные проблемы, которые мешают эффективному формированию и управлению системой мотивации. Более подробно охарактеризованы новые подходы к построению системы мотивации на предприятии, которые уделяют больше внимания психологическим и эмоциональным составляющим. Выявлены ключевые элементы по управлению системой мотивации работников. Приведен цикл управления системой мотивации, использование которого дает возможность улучшить управление системой и максимально учесть влияние различных факторов на нее. Предложены возможные подходы по улучшению управления системой мотивации.
Ключевые слова: *мотивация, система мотивации, работники, потребности, управление.*

The article discusses the main features of the managing a system of employee motivation. The meaning of the words "motivation" and "motivation system" are identified. Was offered a structure of the managing a system of employee motivation by Dmitry Kovryakov, which includes 6 elements: system composition management; system structure management; institutional management of the system; desire and interest management; system information management; operational management. In the article was analyzed the Psychological Contract theory, which was offered by Edgar Schein. Also, was mentioned the Performance Management. The need to know the principles of the management cycle: owners and managers create the mission of the enterprise, but at the same time, employees

make demands and they should be satisfied or your workers won`t be working with an enthusiasm is described in the article. In addition in the article was described the reason to create a productive motivation system which includes material and non-material methods in combination. For greater efficiency there is a need to make motivational monitoring from time to time, because human needs can change and the methods that were used before and were relevant, now won`t be useful. Not all entrepreneurs get that even if you have created a perfect motivation system, there is no guarantee that it will be successful. Even though you have used the latest methods and theories, you need to know how to manage this system, how to make it work. The reasons for the need to improve the motivation of employees are identified. Key disadvantages of existing and used approaches are indicated. Also, in the article were analyzed the main problems of the formation and management of the motivation system. In more details are described new approaches to build a motivation system at an enterprise and the key elements for its management is identified. Also, was mentioned that there is a need to explore the new methods, study them carefully, but never copy them blindly, because it can cause not only non-result actions, but also make some damage to exiting system. Possible approaches to improve the management of the motivation system are proposed.

Key words: *motivation, motivation system, employees, needs, management.*

Постановка проблеми. Багато українських підприємств зіштовхуються з проблемою ефективної мотивації персоналу. В епоху постіндустріального суспільства, характерною особливістю якого є взаємодія між людьми, дуже важливо приділяти увагу людським ресурсам, бо вони постають найважливішим складником ефективної діяльності підприємства. Не кожна організація розуміє важливість цього ресурсу, через що зменшує свої шанси на перемогу в конкурентній боротьбі. Основною проблемою постає не відсутність мотивації працівників, а невміле управління нею. Керівники частіше використовують тільки матеріальні методи мотивації, бо вважають їх найбільш дієвими і зовсім знецінюють вплив нематеріальних методів, а вже доведено, що дія матеріальних чинників дає ефект максимум на три місяці, а далі працівник їх сприймає як належне, тобто вони втрачають мотиваційний ефект. Але і використання одних лише нематеріальних методів також не принесе результату. Саме тому виникає потреба у вдосконаленні управління системою мотивації працівників: навчання та консультування керівників, ефективного управління системою мотивації й загалом базами управління, необхідності вдалого поєднання матеріальних і нематеріальних методів та здійснення періодичного мотиваційного моніторингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання управління системою мотивації працівників займалися багато закордонних та вітчизняних учених. Наприклад, Д.В. Ковряков розглядав принципи управління системою мотивації як з особового, так і з функціонального аспектів. Він дійшов висновку, що керівник може управляти цінностями та уподобаннями працівників відповідно до цілей підприємства, але для цього необхідно періодично здійснювати мотиваційний моніторинг [1]. Д. Ю. Костін запропонував методичні аспекти щодо оцінки матеріального стимулювання в системі мотивації на підприємствах електроенергетики. Ця оцінка дає змогу охарактеризувати здатність підприємства повертатися до стану рівноваги та як воно реагує на мінливе зовнішнє середовище [2]. Дослідження мотивації в системі управління конкурентоспроможністю підприємств космічної галузі присвячена робота О.Є. Джур. Автор наголошує на тому, що вибір методів мотивування працівників залежить від галузі діяльності. Керівники повинні враховувати специфіку діяльності своєї організації та періодично здійснювати моніторинг потреб працівників [3]. М.Д. Прищак вважає, що для вдалого управління системою мотивації необхідне оновлення знань керівників у цій сфері. Дуже важливо, на думку автора, пам’ятати, що мотивація працівників є все ж індивідуальним процесом, бо кожна людина має різні поточні потреби, і їх не можна узагальнювати. Саме тому М.Д. Прищак стверджує, що для ефективного функціонування підприємства під час управління системою мотивації необхідно враховувати потреби кожної особистості [4].

Актуальність дослідження. У сучасних ринкових умовах одним із найважливіших завдань керівництва будь-якої компанії є виявлення та ефективне використання організаційних ресурсів. Основою ефективної діяльності підприємства є раціональна організація управління, а головним джерелом, двигуном і резервом будь-яких змін в організації постає людський ресурс. Головним завданням процвітання підприємства у глобальному світі стає максимально ефективне використання потенціалу своїх працівників. Саме тому зараз відбувається переорієнтація сучасних технологій управління в бік мотивації, яка враховує особистісні мотиви працівників, а також неформальну структуру організації. Метою дослідження є виявлення проблем та особливостей щодо управління системою мотивації працівників та пошук можливих варіантів, які дають змогу покращити її діяльність.

Виклад основного матеріалу. Управління системою мотивації означає здійснення заходів щодо впливу на поведінку людини через призму її потреб та інтересів з метою досягнення суб’єктом управління поставлених цілей. Управління системою мотивації базується на вивченні мотиваційних профілів працівників та врахуванні їх для досягнення стратегічних цілей.

Мотиваційні профілі визначають поєднання унікальних рис характеру та інтересів людини.

Вдале та професійне управління системою мотивації принесе підприємству значні результати у вигляді збільшення прибутку та покращення його конкурентоспроможності на ринку.

На думку Д.В. Коврякова, управління системою мотивації праці підприємства складається з таких елементів:

1. Управління складом системи (формування мотивів діяльності та визначення стимулів діяльності);

2. Управління структурою системи (побудова ієрархії мотивів та вплив на них);

3.Інституційне управління системою (конкретна мотивація діяльності та формування обмеженої організаційної культури);

4. Управління побажаннями та інтересами (формування основних цінностей та моніторинг організаційної культури);

5. Інформаційне управління системою (формування знань про стимули та мотиви);

6. Управління порядком функціонування (коригування вибору стимулів та дій мотивів) [1, с. 32].

Є думка, що система стимулювання має враховувати розмаїття характерів та інтересів людей, що визначають поведінку людини. Для систематизації цього розмаїття застосовують типологічну концепцію російського психолога, доктора соціологічних наук, професора В.І. Герчикова. В основу його концепції закладено вплив різних мотивів трудової діяльності на поведінку працівника. За його теорією виділяють п'ять «чистих» мотиваційних типів: господарський, інструментальний, професійний, патріотичний, люмпенізований. Перші чотири типи поєднані в «клас досягнення». Останній – люмпенізований – тип являє собою клас уникнення. Кожна людина являє собою сполучення всіх або деяких мотиваційних типів у певній пропорції. Знаючи мотиваційний профіль працівників, можна скласти узагальнений мотиваційний профіль трудового колективу та розробляти відповідні мотиваційні програми для впливу на трудову поведінку та прогнозування такої поведінки.

Теорія психологічного контракту американського психолога Едгара Шейна зважає не тільки на різноманітність, але й на мінливість мотивів людини. Отже, мотиваційні профілі не є сталими, а змінюються залежно від ситуацій, в які потрапляють люди, а також від їхнього життєвого досвіду, очікувань і віку. Згідно з цією теорією, менеджери повинні вміти враховувати розмаїття ситуацій та індивідуальних особливостей працівників, негласно укладаючи при цьому «психологічний контракт» із працівником. Психологічний контракт – це набір очікувань двох сторін: з одного боку – працівника, який очікує певних винагород за свій внесок у виконання корпоративного завдання; з іншого – керівництво, яке також має певні очікування щодо внеску працівника в досягнення успіху компанії та певні уявлення про винагороду відповідно до цього внеску. Зручність психологічного контракту полягає в тому, що його постійно переглядають, бо працівник може змінити свої пріоритети під час виконання завдання, на що компанія може оперативно відреагувати та уникнути непорозумінь на кінцевому етапі.

Е. Шейн виділив вісім основних цінностей в роботі працівників і назвав їх «кар'єрними якорями», визначивши для кожного якоря свою мотивацію та вважаючи кожний своєрідною «статтею» психологічного контракту.

Статті психологічного контракту не формулюються в явному вигляді й іноді можуть навіть не усвідомлюватися сторонами (табл. 1).

Сьогодні важливим є розуміння актуальних потреб персоналу, володіння керівником або менеджером ыз персоналу знаннями психологічних факторів мотивації професійної діяльності [6, с. 31].

Із появою у 90-х рр. XX ст. теорії емоційної компетентності, пов'язаної з ім'ям Д. Гоулмана, до вимог керівника щодо рівня його психологічних знань постали вимоги до рівня його EQ – емоційного інтелекту, необхідного для керування власною поведінкою та емоціями і поведінкою інших людей.

Водночас американський психолог, розробник теорії модифікації поведінки Б. Скіннер продемонстрував у своїх роботах, що поведінка людини може бути змінена без допомоги психоаналітичних пояснень. Таке твердження має практичне значення, адже керівники не мають ні часу, ні досвіду для того, щоби проводити психоаналіз своїх підлеглих, навіть якщо це є ефективним. Фундаментальні основи модифікації поведінки використовуються більшою чи меншою мірою в багатьох організаціях, що застосовують принципи Performance Management (менеджмент виконання, управління результативністю) [7, с. 138].

Принцип умотивованості як принцип організаційного розвитку підприємств передбачає під час обґрунтування концепції організаційного розвитку та її реалізації враховувати мотиваційний аспект організаційної взаємодії. Система управління формує мотиваційний складник як у процесі формування, так і в процесі реалізації концепції організаційного розвитку підприємств [8, с. 230].

Д. Пінк вважає, що система мотивації є операційною системою. «Суспільство, подібно до комп'ютера, має операційну систему – набір здебільшого прихованих інструкцій і протоколів, на яких будується вся взаємодія всередині системи». Він формулює сутність трьох версій мотиваційних операційних систем в їх еволюційній послідовності. «Перша людська операційна система Мотивація 1.0 була призначена насамперед для виживання, розглядала людину як біологічну істоту, в якої фізіологічні потреби є

Таблиця 1

«Статті психологічного контракту» для різних ціннісних орієнтацій працівника [5, с. 45]

«Кар'єрний якір» працівника	Можливості мотивації з боку керівництва
Техніко-функціональний, тобто зацікавленість у тому, щоб стати професіоналом у роботі, потреба в спілкуванні з такими ж фахівцями, гордість від свідомості свого професіоналізму	Постановка нових професійних завдань. Управління професійною кар'єрою в межах організації. Організація підвищення кваліфікації
Загальне керівництво, тобто прагнення до загального керівництва і контролю інших, розвинене почуття відповідальності і вміння організувати людей на виконання спільної справи	Доручення щодо управління певним проектом. Організація робіт у малих групах. Визнання заслуг керівництвом та колективом
Самостійність і незалежність, тобто бажання виконати роботу в своєму стилі, важлива власна оцінка якості і термінів виконаної роботи	Мінімізація контролю. Розширення повноважень і сфер діяльності. Обмеження функцій загального управління і постійного прийняття групових рішень
Почуття безпеки і стабільність, тобто можливість збереження стабільної роботи на тривалий термін; добре працюють в команді; не схильні до ризику та інновацій	Традиційність і відсутність ризику у трудових функціях. Довгострокові проекти. Пропозиція нових завдань у вже відомих проектах
Підприємницька жилка, тобто прагнення створювати нові ділові підприємства; розроблення свого бачення справи і його втілення; застосування раціоналізаторської і творчого підходу; добре працюють у команді	Постановка завдань по створенню нових продуктів, освоєння ринків, створенню спілок. Залучення до розробки загальної стратегії проекту, особливо на стадії запуску. У міру завершення одного проекту відразу ж залучати до нового проекту
Прагнення бути корисним і відданість справі, тобто прагнення допомагати іншим; люблять вчити і консультувати інших	Розширення комунікативного функціоналу. Залучення до наставництва та консультування нових співробітників. Включення в реалізацію корпоративних заходів
Випробування сил в чистому вигляді, тобто прагнення відчувати себе, вирішуючи при цьому нові для себе професійні й особистісні завдання; готовність взяти на себе важкі завдання	Постановка різноманітних і нових для організації завдань. Обмеження в термінах виконання будь-яких проектів. Залучення в критичних ситуаціях
Стиль життя, тобто слідування власним, ідеальним уявленням про професійні обов'язки; важливий баланс між роботою та особистим життям	Надання гнучкого робочого графіка. Дистанційні форми звітності. Оцінка їх роботи за результатом (не за часом, проведеним в офісі). Позначення чіткого терміну виконання завдань. Мінімізація відряджень

провідними у визначенні діяльності. Її спадкоємиця – система Мотивація 2.0 – була побудована на основі зовнішніх нагород і покарань (система «батога і пряника»). Вона прекрасно підходила для виконання рутинних завдань, типових для XX століття. Але в XXI столітті система Мотивація 2.0 показала свою несумісність із тим, як ми організуємо свою діяльність, що ми думаємо про свою діяльність і в яких умовах ми здійснюємо свою діяльність. Мотивація 2.0 вважала, що люди також реагують на нагороди і покарання, які виходять із зовнішнього оточення. Мотивація 3.0, оновлення, якого ми так потребуємо, допускає, що у людей є і третя рушійна сила – потреба вчитися, творити і змінювати на краще навколишній світ [9. с. 208].

Для того щоб управлінські рішення були ефективними, необхідно періодично проводити оцінювання матеріального стимулювання працівників на підприємстві. Саме так буде можливість виявити найбільш проблемні аспекти системи мотивації, сфокусуватися на їх вирішенні та відновити ефективну роботу організації. Дуже важливим аспектом є використання комбінованих моделей для оцінки матеріального стимулювання в системі мотивації, бо це дає можливість синтезувати можливі рішення [2. с. 277].

Під час формування системи мотивації необхідно розглядати в комплексі нематеріальну і матеріальну мотивацію. Важливою умовою є періодичний моніторинг задоволеності потреб працівників. Частіше за все базові потреби (фізіологічні) можливо задовольнити матеріальною мотивацією, а вже потреби більш високого рівня (визнання, самореалізація) потребують заходів нематеріальної мотивації. Саме тому важливо здійснювати аналіз задоволеності потреб працівників. На основі проведеного аналізу можливо розробити актуальну систему мотивації працівників, яка буде дієвою та принесе результат. Хоча розроблення такої системи може зайняти певний час, вона все одно принесе набагато більше результату, ніж застаріла, нефункціонуюча система мотивації [10, с. 58–60].

Підсистема мотивації персоналу є однією із функціональних підсистем системи управління

персоналом. Керівництво організації повинно володіти основами теорії мотивації для ефективного управління поведінкою персоналу та організації. Дуже актуальною нині є концепція HR-менеджменту. Відповідно до цієї концепції на перше місце виходить персонал організації, а саме управління ним, його розвиток, управління винагородою, формування відносин у колективі та командного духу.

Важливо використовувати на практиці й досвід світових лідерів. Найпрогресивнішими системами мотивації є американська, японська, німецька, французька та шведські моделі. Кожна з них має свої певні особливості. Так, американська модель більше сфокусована на високій кваліфікації та прояві ініціативи. Французька модель за допомогою бальної оцінки індивідуалізує оплату праці. У японській моделі важливим є стаж роботи, що свідчить про відданість працівників певній компанії. Для шведської моделі характерна солідарна заробітна плата, а для німецької – соціальні гарантії.

Основною проблемою сучасних керівників є те, що вони намагаються адаптувати зарубіжний досвід на свій лад без проведення певних змін і тому не мають бажаних результатів. Зарубіжний досвід можливо використовувати як базу, але не як готовий продукт [11, с. 499–501].

У великих компаніях виникають проблеми з управлінням системою мотивації через значну розгалуженість та ієрархічність структури управління. Цікавий підхід щодо вирішення цієї ситуації запропонував В.І. Зацерковний. Працівники великих компаній рідко залучаються до виконання проектів чи завдань понад свої обов'язки, бо не отримують належної мотивації. Через значну складність для керівника організації контролювати процес виконання проекту він не може належним чином оцінити внесок кожного працівника, що надалі приводить до втрати мотивації. Саме тому автор запропонував використовувати MS Project Online для покращення управління системою мотивації працівників. На першому етапі керівник організації визначає основні результати, яких необхідно досягнути та винагороду за докладені зусилля. Далі функціональний менеджер деталізує поставлені цілі, а керівник проекту, який безпосередньо контактує з працівниками, вже визначає конкретний перелік завдань, які повинні виконати працівники, та ресурси для покриття мотивації. Ці ресурси узгоджуються з функціональним менеджером та передаються керівнику організації для ухвалення. На другому етапі працівники через MS Project Online отримують перелік завдань, де також вказано, яку винагороду можуть отримати працівники, залежно від якості та тривалості виконання роботи. І вже на третьому етапі працівники звітують щодо виконання завдання. Спочатку керівник проекту перевіряє належність виконання завдання та ставить кожному працівникові оцінку відповідно до встановлених критеріїв. Потім він формує звіт та надсилає його функціональну менеджеру, який перевіряє достовірність зіставлення затрачених зусиль та винагороди. І в кінці працівники отримують винагороду відповідно до своєї причетності до проекту. Такий метод дає змогу оперативно керувати системою мотивації та підтримувати її на функціонуючому рівні [12, с. 106–108].

Для розроблення ефективної системи мотивації дуже важливим є проектування компенсаційного пакету, який надає працівникам певні виплати, винагороди, заохочення та блага. Компенсаційний пакет складається з трьох складників: основна оплата праці, додаткова та соціальний пакет [13, с. 243].

Спочатку на підприємстві формується певна компенсаційна політика, потім розробляється компенсаційна стратегія, яка повинна узгоджуватися із загальною стратегією підприємства, й надалі вже створюється компенсаційний пакет. Компенсаційний пакет є важливою складовою частиною процесу управління системою мотивації працівників, бо під час його проектування відбувається безпосередня взаємодія власників (топ-менеджерів) та працівників підприємства (рисунок 1).

Так, власники та топ-менеджери мають свої певні інтереси та цілі, вони контролюють результати діяльності та приймають рішення щодо створення компенсаційного пакета. Також на підприємстві відбувається організація мотиваційного моніторингу, щоб дослідити потреби та очікування персоналу, визначити рівень розвитку соціально-трудових відносин. Під час прийняття рішень, що задовольняють як власників, так і персонал, здійснюється внесення змін до корпоративних документів (колективного договору, положення про оплату праці, положення про преміювання та ін.). Ще дуже важливо враховувати вплив зовнішнього конкурентного середовища на проектування компенсаційного пакета. Компенсаційний пакет повинен бути конкурентоспроможним, тому власники повинні за допомогою ринкових оглядів дізнаватися, яка ситуація склалася в конкурентів, та враховувати її під час розроблення компенсаційного пакета. Після взаємодії всіх цих чинників здійснюється проектування компенсаційного пакета. Далі відбувається моніторинг ефективності компенсаційної політики. Якщо вона ефективна, вносяться зміни до корпоративних документів, а якщо ні, то все починається спочатку (узгодження інтересів власників та персоналу).

Висновки з проведеного дослідження. Управління системою мотивації працівників є дуже складним та багатогранним процесом. Все більше керівників починають розуміти важливість побудови дієвого механізму мотивації та необхідність його періодичного моніторингу. Але деякі організації продовжують використовувати примітивні заходи мотивації, які не приносять бажаних результатів. Причиною цього є заста-

Рис. 1. Цикл управління системою мотивації персоналу

Джерело: розроблено автором на основі даних [14. с. 129]

ріла теоретична та практична база керівників із питання мотивації. Дуже важливо враховувати цикл управління системою мотивації працівників. Запропонований цикл наочно відображає процес управління системою мотивації та те, як його можливо вдосконалити. Власники та топ-менеджмент розробляють загальну стратегію та вибирають мету діяльності підприємства. Водночас персонал має свої інтереси та очікування. Для узгодження цілей власників та очікувань персоналу доцільно здійснювати мотиваційний моніторинг, щоб мати достовірну інформацію. Підприємство не може впливати на зовнішнє конкурентне середовище, але може його враховувати та підлаштовуватися під нього. Тільки після врахування всіх перерахованих складників можливо створити дієвий компенсаційний пакет. Але створення пакета не означає, що управління системою мотивації покращилося. Щоб оцінити ефект від здійснених заходів, необхідно проводити моніторинг ефективності компенсаційної політики та після результатів приймати остаточні рішення.

Отже, управління системою мотивації посідає значне місце в управлінні підприємством загалом та потребує значно більшої уваги, ніж отримує, бо тільки за належного управління системою мотивації можливо розраховувати не тільки на ефективний розвиток підприємства, а й на ведення ним інноваційної діяльності, що є важливою умовою сучасних реалій. Підприємствам для збільшення обсягів виробництва та покращення свого становища на ринку необхідно переосмислити своє ставлення до персоналу як одного з найголовніших ресурсів організації. Дуже важливим є перегляд механізму управління системою мотивації праці: виявлення основних складників, з'ясування принципів управління, закономірностей. Тільки удосконалив управління мотивацією праці можливо налагодити ефективну діяльність підприємства.

Перспективи подальших досліджень полягають у аналізі та оцінці дієвості управлінні системи мотивації працівників на українських підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковряков Д.В. Управление системой мотивации персонала: на примере российского металлургического производства: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05 [Место защиты: Санкт.-Петербург. гос. ун-т]. Санкт-Петербург, 2009. 197 с.

2. Костін Д.Ю. Методичні аспекти оцінки матеріального стимулювання в системі мотивації на підприємствах електроенергетики /Бізнес Інформ. 2017. № 9. С. 273–278.

3. Джур О.Є. Мотивація в системі управління конкурентоспроможністю підприємств космічної галузі / Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2017. Т. 22, Вип. 10. С. 118–122.

4. Прищак М.Д. Психологія управління в організації : навч. посібник – [2-ге вид.,перероб. і доп.]. Вінниця, 2016. 150 с.
5. Carol Kennedy. Guide to the Management Gurus (5th Edition), 2012. 368 p.
6. Мельман В.О. Комплексна система мотивації персоналу в умовах проектної діяльності / Комунальне господарство міст. Сер. : Економічні науки. 2014. Вип. 115. С. 31–34.
7. Гавриш О.А. Технології управління персоналом.: монографія. -Київ : НТУУ « КПІ імені Ігоря Сікорського». С. 138.
8. Бутка М.П. Стратегічний менеджмент. [текст] навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М. П. та ін. Київ. : «Центр учбової літератури», 2016. 376 с.
9. Пінк Д. Драйв. Дивовижна правда про те, що нас мотиву; пер. з англ. Харків, 2016. 208 с.
10. Слоньовський М.В. Мотивація як основний принцип розвитку людських ресурсів системи публічного управління / Ефективність державного управління. 2018. Вип. 1. С. 56–61.
11. Телишевська Л.І. Мотивація працівників в системі управління персоналом на підприємстві / Молодий вчений. 2018. № 7(2). С. 498–502.
12. Зацерковний В.І. Впровадження системи мотивації учасників проектного управління компанії з використанням MS Project Online / Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Серія : Нові рішення в сучасних технологіях. 2017. № 23. С. 105–110.
13. Крупський О.П., Методика розробки соціального пакету в українських компаніях в сучасних умовах /Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. 2010. №. 26 (1). С. 242–247.
14. Колот А.М. Мотиваційний менеджмент : підручник Київ. : КНЕУ, 2014. 479 с.

REFERENCES:

1. Kovryakov D.V. Upravlenie sistemoj motivacii personala: na primere rossijskogo metallurgicheskogo proizvodstva [Management of motivation system: on the example of Russian metallurgical production]: the dissertation of the candidate of economic sciences: 08.00.0; Place of protection: St. Petersburg. state University. – St. Petersburg, 2009. 197 p.
2. Kostin D.Yu. Metodichni aspekti ocinki materialnogo stimulyuvannya v sistemi motivaciyi na pidpriyemstvah elektroenergetiki [The Methodical Aspects of Material Stimulation in the Motivation System at Enterprises of Electricity Industry.] Business Inform. 2017. № 9. С. 273–278.
3. Dzhur O.Y. Motivaciya v sistemi upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpriyemstv kosmichnoyi galuzi [Motivation in the control system of competitiveness of the enterprises of the space industry] Bulletin of Odessa National University. Series: Economics. 2017. V. 22, no. 10. P. 118–122.
4. Pryschak, N.D. and Lesko, A.Y. Psykholohiia upravlinnia v orhanizatsii [Psychology of management in the organization], VNTU, Vinnytsia, Ukraine. 2016 P. 150.
5. Carol Kennedy. Guide to the Management Gurus (5th Edition), 2012. – 368 p.
6. Melman V.A. Kompleksna sistema motivaciyi personalu v umovah proektnoyi diyalnosti [A personnel motivation complex system under project activity] City utilities: Economic sciences. 2014. Issue. 115. P. 31–34.
7. Gavrish O.A. Tehnologiyi upravlinnya personalom [HR technologies].: Monograph -Kiev: NTUU “KPI named after Igor Sikorsky” P. 138.
8. Butko M.P. Strategichnij menedzhment [Strategic management.] [Text] textbook. allowance. / Under the total. ed. Butko M.P. M.: “Center for Educational Literature”, 2016. 376 p.
9. Daniel H. Pink Divovizhna pravda pro te, sho nas motivuye [Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us] Paperback – April 5, 2011. P. 288.
10. Slonovsky. M. Motivaciya yak osnovnij princip rozvitku lyudskih resursiv sistemi publichnogo upravlinnya [Motivation as the main principle of human resources development in the public administration system] Public Administration Efficiency – 2018. Issue. 1. P. 56–61.
11. Telishevskaya L.I., Motivaciya pracivnikiv v sistemi upravlinnya personalom na pidpriyemstvi [Motivation of employees in the personnel management system at enterprise] Young scientist. 2018. No. 7 (2). P. 498–502.
12. Zatserkovnyi V. Vprovadzhennya sistemi motivaciyi uchasnikiv proektnogo upravlinnya kompaniyi z vikoristannyam MS Project Online [Implementation of motivation system for project team using Ms Project Online] Bulletin of the National Technical University “Kharkov Polytechnic Institute”. Series: New Solutions in Modern Technologies. 2017. No. 23. P. 105–110.
13. Krupsky A.P. Metodika rozrobki socialnogo paketu v ukrayinskih kompaniyah v suchasnih umovah [A methodology of a social package formation in Ukrainian companies in modern conditions] Collection of scientific papers of Cherkasy State Technological University. Ser. : Economic sciences. 2010. Issue. 26 (1). P. 242–247.
14. Kolot, A.M. Motivacijnij menedzhment: pidruchnik [Motivation management: a textbook] M.: KNEU, 2014. 479 p.

УДК 338.4:339.137.2
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-37

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

MODERN TOOLS FOR ENTERPRISE COMPETITIVENESS ASSESSMENT

Гаркуша В.О.
студентка бакалавріату,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Іванієнко В.В.
кандидат економічних наук, професор,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Harkusha Vladyslava
Undergraduate Student,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Ivanienko Victor
PhD, Professor,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

У статті проаналізовано різні підходи до трактування концепції «конкурентоспроможність». Досліджено аналітичні методи розрахунку конкурентоспроможності підприємства та сформовано алгоритм оцінки конкурентоспроможності як для національних, так і для міжнародних компаній на основі розглянутих аналітичних методів. Проведена систематизація аналітичних методів та інструментів управління конкурентоспроможністю підприємства, досліджено фактори виробництва та інструменти забезпечення конкурентоспроможності. Здійснено розрахунок показників ефективності виробничої діяльності, фінансового стану підприємства, конкурентоспроможності товару та ефективності організації збуту та просування продукції на прикладі конкретної компанії. Виконано аналіз впливу найвагоміших факторів на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання та наведено приклад дослідження зовнішнього середовища країни.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, конкурентні переваги, аналітичні методи аналізу, інтегральний коефіцієнт рівня конкурентоспроможності.*

В статье проанализированы различные подходы к трактовке концепции «конкурентоспособность». Исследованы аналитические методы расчета конкурентоспособности предприятия и сформирован алгоритм оценки конкурентоспособности как для национальных, так и для международных компаний на основе рассмотренных аналитических методов. Проведена систематизация аналитических методов и инструментов управления конкурентоспособностью предприятия, исследованы факторы производства и инструменты обеспечения конкурентоспособности. Осуществлен расчет показателей эффективности производственной деятельности, финансового состояния предприятия, конкурентоспособности товара и эффективности организации сбыта и продвижения продукции на примере конкретной компании. Выполнен анализ влияния значимых факторов на конкурентоспособность субъекта хозяйствования и приведен пример исследования внешней среды страны.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, конкурентные преимущества, аналитические методы анализа, интегральный коэффициент уровня конкурентоспособности.*

The relevance of this topic determines the need to consider the tools for improving the competitiveness of the company in the current internationalization conditions for effective evaluation of firm's business activity. As the profound transformation of economic relations along with widespread globalization stipulates the study of such economic concepts as "competitiveness" and "tools for assessing competitiveness" in accordance with modern business conditions. The article is devoted to investigation of the analytical methods of enterprise competitiveness's assessment for both national and international companies that is extremely crucial in modern tough conditions of competition. The article analyzes various approaches to the interpretation of the concept of "competitiveness". Ana-

lytical methods for calculating the competitiveness of an enterprise were investigated and an algorithm for assessing competitiveness for both national and international companies was formed on the basis of the considered analytical methods. The systematization of analytical methods and tools for managing the enterprise's competitiveness had been carried out, production factors and tools for ensuring competitiveness have been investigated. The calculation of different indicators of production activity, the financial condition of the enterprise, the competitiveness of the goods and the effectiveness of the organization of sales and promotion of products on the example of a specific company were given. The analysis of the influence of significant factors on the competitiveness of a business entity was carried out. In the process of conducting research analysis of the system of financial, economic, production and marketing indicators of the enterprise, Fisher's formula, formula of weighted arithmetic mean were used. The performed analysis of the essence of concept competitiveness and investigation of factors that influence the competitive advantage of each company managed not only to determine the level and structure of indicators of firm's competitiveness but also identified ways of improving the overall financial, economic and marketing situation of the enterprise.

Key words: *competitiveness, competitive advantages, analytical methods of analysis, integral coefficient of level of competitiveness.*

Постановка проблеми. Глибока трансформація економічних відносин, що відбуваються у світі на тлі глобалізації, зумовлює необхідність дослідження сутності таких економічних категорій, як «конкурентоспроможність», «інструментарій оцінки конкурентоспроможності» відповідно до сучасних умов бізнес-діяльності. Нині жодне підприємство у світі не може залишатись осторонь сучасного науково-технічного прогресу, мобільності робочої сили та капіталу, міжнародних процесів глобалізації та інформатизації, які виступають рушійною силою на шляху до раціонального використання матеріальних та людських ресурсів на усіх рівнях господарства. Така неможливість ізоляції від всеохоплюючої та динамічної інтернаціоналізації та трансформації в постіндустріальне суспільство значно впливає на конкурентоспроможність компаній та вимагає від них швидкого реагування на зміни факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, адаптації до нових умов ринку, генерування нових ідей та їх реалізації, оволодіння сучасними методами та інструментами управління, необхідними насамперед для забезпечення конкурентоспроможності та пошуку конкурентних переваг компанії.

Актуальність дослідження цієї теми зумовлена необхідністю більш детально розглянути інструментарій підвищення конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах інтернаціоналізації для ефективної оцінки діяльності компанії. Саме практична цінність, точність розрахунків та універсальність розглянутих методів аналізу конкурентоспроможності зумовлює науковий інтерес до вивчення цієї теми.

Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття «конкурентоспроможність», аналізі чинників, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, зіставленні різних поглядів учених-дослідників та розробленні аналітичних підходів та практичних рекомендацій для підвищення конкурентоспроможності організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Провідні економісти світу займалися розробленням теорії конкурентних переваг, аналізом конкурентоспроможності фірми на основі конкурентних ситуацій в умовах турбулентності й нестабільності та розглядали у своїх працях розвиток конкуренції під впливом ідей державного регулювання. Серед зарубіжних дослідників питаннями управління конкурентоспроможністю займалися І. Ансофф, Дж.М. Кейнс, Дж.Б. Кларк, Т. Кінно, Ф. Котлер, Ж.Ж. Ламбен, М.Х. Мескон, Р. Морган, Ф.Х. Найт, В. Петті, М.Е. Портер, Д. Рікардо, А. Сміт, А.А. Томпсон, Р.С. Рассел, Ф.А. Хайек, С. Хант, К. Хаксавер, П. Хейне, Й.А. Шумпетер і ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд наукової літератури, пов'язаної з тематикою дослідження, дає змогу стверджувати, що окремі аспекти теми більшою мірою відображені у працях учених. Проте ця інформація потребує детального вивчення та систематизації для створення узагальненої системи оцінки конкурентоспроможності компанії. У межах наявних концептуальних підходів видатних економістів обґрунтовуються особисті наукові погляди на досліджувану проблему, що значною мірою зумовлює широкий спектр запропонованих стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємства. Однак ці теоретичні підходи не досить опрацьовані на рівні формування інструментальної бази для вирішення поставленої проблеми. До того ж, аналітична частина теми для аналізу конкурентних переваг підприємства є не досить дослідженою і до цього висвітлювалася лише фрагментарно.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед варто зазначити, що під конкуренцією розуміється суперництво в господарській діяльності між окремими юридичними і фізичними особами (конкурентами), зацікавленими в досягненні однієї мети. З погляду організації такою метою є максимізація прибутку в результаті певного алгоритму дій для завоювання прихильності споживачів [1, с. 101].

На практиці конкуренція може бути реалізована, з одного боку, за рахунок ретельного вивчення ринку, відносин, які складаються між підприємствами і споживачами її продукції. З іншого боку – в результаті активного впливу

на ринок і наявний попит для збільшення частки ринку і підвищення рентабельності продажів. Саме через варіативність та розмаїття факторів, від яких залежить конкурентоспроможність підприємства, є безліч трактувань цього поняття, які наведені у табл. 1.

Для підтримання належного рівня конкурентоспроможності підприємства спершу необхідно вибрати загальну стратегію, яка буде характеризувати вектор зусиль та дій організації. Найефективнішими методиками є наведені у табл. 2 інструменти забезпечення конкурентоспроможності організації.

Після вибору універсальної стратегії доцільним є визначення об’єкта її дії, а також окреслення конкретних аналітичних інструментів оцінки конкурентоспроможності компанії. Об’єктами, що володіють конкурентоспроможністю, є товар, підприємство, галузь та регіони. Далі слід вказати, що для підтримання конкурентоспроможності організації створюється спеціальний інструментарій, який дає змогу використовувати її потенціал для досягнення лідерських позицій. Інструментарій конкурентоспроможності – це сукупність різноманітних методів, що дають змогу створювати конкурентоспроможність перерахованих вище об'єктів системи. Класифікація аналітичних методів оцінки конкурентоспроможності наведена на рис. 1.

Центральна ідея конкурентної боротьби полягає в тому, щоб задовольнити специфічні для різних культур потреби споживачів за допомогою товарів, послуг, ідей краще, швидше, вигідніше, ніж це зроблять конкуренти, спираючись на знання ринку, вимоги і можливості споживачів. У ринковій системі основний зміст конкуренції полягає у боротьбі за споживача та повне задоволення його потреб, в результаті чого конкуренція перетворює клієнта на індикатор ефективності підприємницької діяльності.

Згідно з поглядом провідного радянського економіста та доктора технічних наук Б. А. Райзберга, під конкурентоспроможністю слід розуміти повноту задоволення сукупних вимог ринку до продукції, що забезпечує отримання певної норми прибутку і визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на ринку [5, с. 137].

Переходячи до аналізу факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, варто дослідити класифікацію професора Гарвардської школи бізнесу М. Портера щодо систематизації наявних чинників на основі двох ключових підходів [8, с. 49]. У межах першого підходу вчений пов'язує фактори конкурентоспроможності підприємства з факторами виробництва, представляючи їх у вигляді узагальнених груп, наведених на рис. 2.

Варто вказати, що під концепцією «людські ресурси» слід розуміти кількість, кваліфікацію та вартість робочої сили. Фізичні ресурси – кількість, якість, доступність і вартість ділянок, води, корисних копалин, лісових ресурсів, джерел гідроелектроенергії; кліматичні умови та географічне положення країни базування підприємства. Ресурс знань та технології означає сукупність наукової, технічної та ринкової інформації, що впливає на конкурентоспроможність

Таблиця 1

Концепція конкурентоспроможності

№	Фактори (відмінності)	Конкурентоспроможність (визначення, автор)
1	Боротьба за покупців і частку на ринку	Змагання на ринку, під час якого ведеться постійна боротьба товаровиробників за покупців і збільшення своєї частки на ринку. (О. В. Амуржуев)
2	Порівняння з іншими товарами і послугами	Здатність товарів або послуг витримувати порівняння з аналогічними товарами і послугами інших виробників і продаватися у зв'язку з цим за цінами не нижчими від середньоринкових. (В. В. Позняков)
3	Диференціація	Це не тільки здатність боротися з конкурентами, а й обходити протистояння з ними за допомогою розвитку нових ринків диференційованої продукції. (Дж. В. Робінсон)
4	Боротьба за вигідні умови	Змагання між суб'єктами виробничих відносин за найвигідніші сфери пропозиції капіталу, ринки збуту, джерела сировини. (Т. К. Соломоник)
5	Ціна та ж, якість вище	Пропозиція покупцям купити за тими ж цінами, що пропонують і інші фірми, товари більш високої якості чи більшої надійності. (Г. Б. Поляк)
6	Якість та же, ціна нижче	Пропозиція покупцям купити товари, аналогічні за якістю товарам інших фірм, але за нижчою ціною. (В. А. Швандара)
7	Максимізація прибутку	Суперництво між виробниками товарів і послуг за право отримання максимального прибутку. (В. Д. Камаєв)
8	Інноваційність	Здатність підприємства до створення нових технології, нових ринків і ідей. (Й. А. Шумпетер)
9	Прогнозування	Можливість передбачення ситуації на ринку в майбутньому, грунтуючись на досвіді, навичках і інтелектуальному лідерстві (К. К. Прахалад)

Джерело: розроблено автором з використанням [7, с. 455; 10, с. 23]

Таблиця 2

Інструменти забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Назва інструменту	Коротка характеристика
Загальне управління якістю (Total Quality Management)	Безперервне підвищення якості всіх організаційних, виробничо-технологічних процесів виготовлення продукції і сервісного обслуговування
Міжнародні стандарти ISO 9000	Опис складу, структури виробничої системи, формулювання вимог відповідно до чинних міжнародних і національних стандартів
Lean production	Усунення різного виду втрат і непродуктивних витрат
Теорія рівноваги А. Маршала	У виробника немає приводу для переходу в інший стан, якщо він досягає максимального прибутку і рівня збуту.
Сім сігма – 7 “S” (Seven Sigma)	Задоволення власників (Stakeholder satisfaction), прогнозування (Soothsaying), швидкість (Speed), несподіванка (Surprise), зміна правил гри (Shifting), сигналізування (Signaling), одночасність та послідовність (Simultaneous and sequential)
Функціональний підхід	Оцінка співвідношення між витратами і ціною, обсягами завантаження потужностей виробництва та кількістю продукції, що випускається.
Брендинг (Branding)	Посилений вплив на споживача товарного знаку, рекламних звернень та інших елементів рекламної діяльності, об'єднаних певною ідеєю і характерним уніфікованим оформленням, які виділяють товар підприємства серед головних конкурентів і створюють його позитивний образ
Public Relations	Безперервна діяльність зі встановлення довіри громадськості до підприємства, його соціальної значущості та іміджу
Аутсорсинг (Outsourcing)	Виконання всіх або частини функцій з управління підприємством сторонніми спеціалізованими організаціями
Збалансована система показників (Balanced Scorecard)	Управління показниками результатів діяльності підприємства як інтегрованої системи
Диверсифікація	Освоєння нових видів діяльності, розширення номенклатури товарів, освоєння нових ринків збуту
Диференціація товарів (послуг)	Розробка ряду модифікацій товарів (послуг), що істотно відрізняються від аналогічних у головних конкурентів
Реінжиніринг бізнес-процесу (Business process reengineering)	Кардинальне перепроектування бізнес-процесів на підприємстві

Джерело: розроблено автором з використанням [2, с. 226; 3, с. 328]

товарів і послуг. Ця інформація зосереджена в академічних університетах, державних галузевих НДІ, приватних дослідницьких лабораторіях та ін. Наступною категорією є грошові ресурси та матеріальні фонди як кількість і вартість капіталу, який може бути використаний на фінансування промисловості та окремого підприємства. Як відомо, капітал неоднорідний та має такі форми, як незабезпечена заборгованість, забезпечений борг, акції, венчурний капітал, спекулятивні цінні папери тощо. І останнім, але не за значенням, фактором є інфраструктура, яка має на увазі тип, якість наявної інфраструктури і плату за користування нею, що впливає на характер конкуренції. Сюди відносять переказ платежів всередині і за межами країни, систему охорони здоров’я і культуру [8, с. 49].

Другий підхід М. Портера ґрунтується на поділі чинників конкурентоспроможності підприємства на два типи:

1. Основні фактори, що об'єднують природні ресурси, кліматичні умови, географічне положення країни, некваліфіковану і напівкваліфіковану робочу силу, дебетовий капітал.

2. Розвинені фактори, що включають у себе сучасну інфраструктуру обміну інформацією, висококваліфіковані кадри (фахівці з вищою освітою, фахівці в сфері ІТ-технологій [9, с. 18].

Варто зазначити, що інструментарій конкурентоспроможності також залежить від сфери діяльності підприємства. Наприклад, сучасні компанії сфери послуг орієнтуються переважно на зростаючі вимоги споживачів, які можуть бути результатом посилення конкурентної боротьби, зміцнення позицій конкурентів на цьому сегменті ринку, поглиблення диференціації платоспроможного попиту, скорочення термінів упровадження інноваційних розробок, зміни галузевих кордонів і профілів діяльності. У зв'язку з цим під час управління конкурентоспроможністю підприємств сфери послуг доцільно використовувати такі інструменти, які дозволять забезпечити постійний рівень споживчого попиту. До таких інструментів, зокрема, можуть бути віднесені такі: збільшення швидкості обслуговування за рахунок підвищення кваліфікації персоналу та автоматизації; встановлення диференційованих цін на

Рис. 1. Систематизація аналітичних методів та інструментів управління конкурентоспроможністю підприємства

Джерело: розроблено автором з використанням [3, с. 327]

Рис. 2. Фактори виробництва підприємства М. Портера

Джерело: розроблено автором з використанням [9, с. 18]

послуги залежно від коливань обсягів попиту, спричинених, наприклад, сезонним спадом; надання додаткових послуг; залучення тимчасових працівників (аутсорсинг); розроблення ефективних програм лояльності для клієнтів. Натомість підприємства, які займаються виробництвом певної продукції, зазвичай для оцінки конкурентоспроможності здійснюють аналіз системи показників, яка може бути розділена на 4 групи, наведені на рис. 3:

1) фінансові показники підприємства;
2) показники виробничої діяльності;
3) показники інноваційної діяльності;
4) показники маркетингової кампанії.

Для більш повної характеристики розглянутого питання та забезпечення наочності оцінки критеріїв і показників конкурентоспроможності, що входять у перші три групи та мають коефіцієнти вагомості, вважаю доцільним запропонувати їхній розрахунок на базі ФОП “AELITA”, яке займається продажем автомобілів і моторних транспортних засобів, надає послуги з інжинірингу, технічного обслуговування та ремонту автомобілів. Необхідні для розрахунків індикатори та їхні формули наведені у табл. 3 [6, с. 464].

Ключовими індикаторами, що вказують на здатність суб'єкта виживати і розвиватися в умовах вільної боротьби на ринку, є рівень конкурентних переваг суб'єкта і, відповідно, його конкурентоспроможність [6, с. 464]. Група компаній AELITA понад 20 років є офіційним дилером 13 всесвітньо відомих автомобільних марок, успішно працює на ринку продажів та сервісного обслуговування автомобілів в Дніпропетровській області та надає консультації та потужну технічну базу для сервісного обслуговування, займається роздрібною торгівлею запасними частинами і приладдям для автомобілів, а також є одним із найсучасніших і наймасштабніших в Україні Центрів кузовних робіт AELITA, який здатний обслужити до 1000 автомобілів на місяць.

Рис. 3. Система показників оцінки конкурентоспроможності підприємства

Джерело: розроблено автором з використанням [4, с. 470]

До першої групи критеріїв конкурентоспроможності входять показники, що відображають ефективність управління обіговими коштами: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, здатність підприємства виплачувати борги, можливість стабільного розвитку підприємства в майбутньому. У другу групу об'єднані показники, що характеризують ефективність управління виробничим процесом: економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних фондів, досконалість технології виготовлення товарів, організацію праці на виробництві. У третю групу включені показники конкурентоспроможності товару: якість товару і його ціна. У четверту – показники, які дозволяють отримати уявлення про ефективність управління збутом і просуванням товару на ринку засобами реклами і стимулювання [8, с. 470]. На основі вищенаведених індикаторів доцільним є розрахунок інтегрального коефіцієнта рівня конкурентоспроможності, який дорівнює добутку цих показників.

Загалом алгоритм розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства передбачає два послідовні етапи. Етап 1-й: розрахунок критеріїв конкурентоспроможності підприємства за формулами (2–4). Етап 2-й: розрахунок коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства за формулою (1). Вже розраховані за відповідною методикою показники конкурентоспроможності ФОП AELITA наведені в табл. 4.

Наведена вище група показників є однією з найпоширеніших технік розрахунку конкурентоспроможності підприємства, заснованої на теорії ефективної конкуренції. Відповідно до цієї теорії найбільш конкурентоспроможним є підприємство, де найкращим чином організована робота усіх служб і підрозділів. На ефективність діяльності кожної зі служб впливає система факторів і ресурсів фірми. Оцінка ефективності роботи кожного з підрозділів, а саме 4 груп показників, передбачає оцінку ефективності використання ним цих ресурсів.

Метод, заснований на теорії ефективності конкуренції, побудований на аналізі груп показників конкурентоспроможності підприємства з урахуванням вагомості індикаторів, запропонованої вперше І. Фішером [6, с. 464]. Розрахунок критеріїв та коефіцієнтів конкурентоспроможності підприємства проводиться за формулою середньої зваженої арифметичної, наведеною нижче:

$$Ев = 0{,}31\ В + 0{,}19\ Ф + 0{,}40\ Рт + 0{,}10\ П, \quad (2)$$

де: Ев– критерій ефективності виробничої діяльності,

В – відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції,

Ф – відносний показник фондовіддачі,

Рт – відносний показник рентабельності товару,

П – відносний показник продуктивності праці,

0,31; 0,19; 0,40; 0,10 – коефіцієнт вагомості показників.

Звідси Ев ФОП AELITA = 0,31 * 0,171098027 + + 0,19 * 23,73506662 + 0,40 * 48,22100561 + 0,10* * 2,43333333 = 0,05304038837 + 4,5096626578 + + 19,288402244 + 0,243333333 = 24,0944386231.

$$Фп = 0{,}29\ Ка + 0{,}20\ Кп + 0{,}36\ Кл + 0{,}15\ Ко, \quad (3)$$

Таблиця 3

Критерії та показники конкурентоспроможності підприємства

Критерії й показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці	Правило розрахунку
Показники ефективності виробничої діяльності (ЕВ)		
1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	Показує ефективність витрат під час випуску продукції	В = валові витрати / обсяг випуску (зниження)
2. Показник фондовіддачі (Ф)	Показує ефективність використання ОФ	Ф = обсяг випуску / середньорічна вартість основних фондів (збільшення)
3. Показник рентабельності товару (РТ)	Показує ступінь прибутковості товару	РТ = прибуток від реалізації х 100% /повну собівартість продукції (збільшення)
4. Показник продуктивності праці (ПП)	Показує ступінь ефективності організації виробництва й використання робочої сили	ПП = обсяг випуску / середньоспис кова чисельність персоналу (збільшення)
Фінансовий стан підприємства (ФП)		
1. Коефіцієнт автономії (КА)	Показує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування	КА = власні активи / загальна сума джерел фінансування > 0,5
2. Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності) (КП)	Показує можливість підприємства здійснювати свої фінансові зобов'язання й визначає ймовірність банкрутства	КП = поточні активи / загальні зобов'язання > 2
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	Характеризує негайну готовність підприємства погасити поточні зобов’язання	КЛ = грошові кошти / короткострокові зобов'язання > 0,2
4. Коефіцієнт оборотності обігових коштів (КО)	Характеризує ефективність використання обігових коштів	КО = виторг від реалізації/ середньорічний залишок обігових коштів (збільшення)
Ефективність організації збуту та просування товару (ЕЗ)		
1. Рентабельність продажів (РП)	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку	РП = прибуток від реалізації х 100 % / обсяг продажів (збільшення)
2. Коефіцієнт затовареності продукцією (КЗ)	Показує ступінь затовареності готовою продукцією	КЗ = обсяг нереалізованої продукції / обсяг продажів (зменшення)
3. Коефіцієнт використання виробничих потужностей (КМ)	Показує ділову активність і ефективність роботи служби збуту	КМ = обсяг випуску / виробнича потужність (збільшення)
4. Коефіцієнт ефективності реклами й засобів стимулювання збуту (КР)	Показує економічну ефективність реклами й засобів стимулювання збуту	КР = витрати на рекламу й стимулювання збуту / приріст прибутку від реалізації товару (збільшення)
Конкурентоспроможність товару (КТ)		
1. Якість товару	Характеризує здатність товару задовольняти потреби відповідно до його призначення	Комплексний метод оцінки (збільшення)

де: Фп – критерій фінансового положення підприємства,

Ка – відносний показник автономії підприємства,

Кп – відносний показник платоспроможності підприємства,

Кл – відносний показник ліквідності підприємства,

Ко – відносний показник оборотності оборотних коштів,

0,29; 0, 20; 0,36; 0,15 – коефіцієнт вагомості показників.

Отже, Фп = 0,29*0,850321088 + 0,20 * * 5,680967866 + 0,36 * 33,92972275 + 0,15 * * 3,985498022 = 0,24659311552 + 1,1361935732 + + 12,21470019 + 0,5978247033 = 14,195311582.

Таблиця 4

Показники конкурентоспроможності ФОП AELITA

№	Показники конкурентоспроможності	Значення станом на 2018 рік
1. Показники ефективності виробничої діяльності (Ев)		
1.1.	Показник витрат виробництва на одиницю продукції (В)	0,171098027
1.2.	Фондовіддача (Ф)	23,73506662
1.3.	Рентабельність товару (Рт)	48,22100561
1.4.	Показник продуктивності праці (П)	2,43333333
2. Фінансовий стан підприємтсва (Фп) “AELITA”		
2.1.	Коефіцієнт автономії (Ка)	0,850321088
2.2.	Показник платоспроможності підприємства (Кп)	5,680967866
2.3.	Показник ліквідності підприємства (Кл)	33,92972275
2.4.	Показник оборотності оборотних коштів (Ко)	3,985498022
3. Ефективність організації збуту і просування товару (Ез)		
3.1.	Показник рентабельності продажів (Рп)	0,170598275
3.2.	Показник затовареності готовою продукцією (Кз)	0,303571
3.3.	Показник завантаження виробничої потужності (Квп)	0,608333333
3.4.	Показник ефективності реклами та стимулювання збуту (Кр)	75,51823685
4. Критерій конкурентоспроможності товару		
4.1.	Коефіцієнт якості товару (Кт)	4,0832
Інтегральний показник конкурентоспроможності ФОП «AELITA»		

Ез = 0,37 Рп + 0,29 Кз + 0,21 Квп + 0,14 Кр, (4)

де: Ез – критерій ефективності організації збуту і просування товару

Рп – відносний показник рентабельності продажів,

Кз – відносний показник затовареності готовою продукцією,

Квп – відносний показник завантаження виробничої потужності,

Кр – відносний показник ефективності реклами та засобів стимулювання збуту,

0,37; 0,29; 0,21; 0,14 – коефіцієнт вагомості показників.

Звідси, Ез ФОП “AELITA” = 0,37 * 0,170598275 + + 0,29 * 0,303571 + 0,21 * 0,608333333 + 0,14 * * 75,51823685 = 0,06312136175 + 0,08803559 + + 0,12774999 + 10,572553159 = 10,85146011007.

Ккп = 0,15 Ев + 0,29 Фп + 0,23 Ез + 0,33 Кт, (1)

де: Ккп – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства,

Ев – значення критерію ефективності виробничої діяльності,

Фп – значення критерію фінансового положення підприємства,

Ез – критерій ефективності організації збуту і просування товару,

Кт – значення критерію конкурентоспроможності товару,

0,15; 0, 29; 0, 23; 0,33 – коефіцієнт вагомості критеріїв.

Отже, Ккп ФОП AELITA = 0,15 * * 24,0944386231 + 0,29 * 14,195311582 + + 0,23 * 10,85146011007 + 0,33 * 4,0832 = = 3,61416579346 + 4,116640355878 + 2,4958358253 + 1,347456 = 11,5740979746.

Таким чином, згідно з проведеними вище розрахунками можна зробити висновок, що коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства є високим, що свідчить про надійність інвестиції в це підприємство, а отже, за інших рівних умов, знижує вимоги інвестора щодо норми прибутку. Загалом варто відмітити, що всі показники з аналізованих 4 груп мали позитивне значення. Наприклад, високий рівень конкурентоспроможності товару на рівні 4,0832 означає доцільність його виробництва і можливості вигідного продажу. Також коефіцієнт автономії, який у нормі повинен становити значення >1, у ФОП AELITA становить 0,8503, що вказує на збільшення фінансової незалежності і розширення можливості залучення позикових джерел.

Проте вагомий вплив на конкурентоспроможність компанії здійснює не лише система внутрішніх показників фінансової, економічної, маркетингової діяльності, але й зовнішнє середовище галузі, регіону та країни. Саме тому, окрім традиційних аналітичних розрахунків, варто також брати до уваги Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), якщо компанія є інтернаціональною і має представництва в інших країнах або тільки планує вихід на міжнародну арену. Індекс глобальної конкурентоспроможності являє собою масштабне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності. Розрахований за методикою Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), заснованої на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів глобального опитування керівни-

ків компаній, він нині є найбільш повним комплексом показників конкурентоспроможності у різних країнах світу [11]. Передбачається, що індекс повинен використовуватися державами, які прагнуть до ліквідації перешкод на шляху економічного розвитку і підвищення конкурентоспроможності компаній.

У дослідженні розглянуто два індекси, на основі яких складаються рейтинги країн: Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) та Індекс конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index, BCI). Індекс глобальної конкурентоспроможності складається зі 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу різних рівнів економічного розвитку. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній (щоб охопити широке коло факторів, що впливають на бізнес-клімат в досліджуваних країнах), а на одну третину із загальнодоступних джерел (статистичні дані та результати досліджень, що здійснюються на регулярній основі міжнародними організаціями). Всі змінні об'єднані в 12 контрольних показників, що визначають національну конкурентоспроможність.

На основі дослідження рейтингу конкурентоспроможності країн було виявлено, що Україна займає 83 місце зі 140 можливих поряд із Домініканою та Македонією. Лідерами рейтингу залишаються США, Сингапур, Німеччина, Швейцарія та Японія, які демонструють прозорі й вигідні умови ведення бізнесу та працюють над покращенням інвестиційної привабливості [11].

Отже, незважаючи на високу конкурентоспроможність ФОП AELITA, зовнішнє середовище країни базування згідно з Індексом глобальної конкурентоспроможності є несприятливим, що у довгостроковій перспективі може негативно вплинути на діяльність компанії, оскільки невигідна система оподаткування, загальна політична нестабільність, низька купівельна спроможність населення, економічна криза, високі темпи інфляції, нечіткість законодавчої бази погіршує репутацію підприємства в очах інвесторів, іноземних постачальників, партнерів та клієнтів.

Висновки. Таким чином, можна дійти висновку, що в межах підприємницької діяльності ключовим фактором успіху в конкурентній боротьбі є здатність підприємства утримувати наявні і завойовувати нові позиції на ринку на основі створення та надання споживачам продукції, яка володіє вищою цінністю порівняно з продукцією конкурентів. У сучасній економічній науці зберігається інтерес щодо дослідження сутності конкуренції як однієї з найважливіших складових частин механізму функціонування ринкової економіки, оскільки конкуренція сприяє більш раціональному використанню потенціалу суспільства, підвищенню ефективності діяльності суб'єктів господарювання, слугує ключовим елементом системи ринкових відносин.

Саме тому на основі проведеного дослідження вважаю необхідним запропонувати чіткий алгоритм та низку практичних заходів для забезпечення рентабельності та конкурентоспроможності підприємства на ринку: у разі наявності міжнародних операцій організації слід детально проаналізувати рейтинг конкурентоспроможності країн для кращого розуміння економічної ситуації на території, де планується або вже здійснюється господарська діяльність. Далі на основі цих даних необхідно визначити зовнішні та внутрішні фактори впливу на конкурентоспроможність фірми для посилення позитивних та мінімізації негативних чинників. Наступним кроком є вибір загальної стратегії дій компанії. Ця методика може бути націлена на маркетингову кампанію (мерчандайзинг, брендинг, Public Relations), статистичні та розрахункові показники (Statistical process control, Збалансована система показників, Система «Упорядкування»), комплексний аналіз (Сім сігма, 7 "S", Загальне управління якістю, Реінжиніринг бізнес-процесу) тощо. Четвертим кроком є безпосередній аналіз за допомогою матриць (BCG, Shell/DMP, GE McKinsey, ADL, SPACE), факторного аналізу, PEST/SWOT/GAP/VP-аналізу та розрахунок фінансових і економічних показників діяльності підприємства для виведення єдиного інтегрального коефіцієнта рівня конкурентоспроможності. Саме після такого ретельного дослідження та практичного застосування наведених вище стратегій компанія дійсно зможе стійко протистояти на ринку аналогічних товарів і послуг та витримувати конкурентну боротьбу в сучасних умовах глобалізації та інтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондарева С.Р. Конкурентні переваги та їх роль у формуванні конкурентних стратегій розвитку організації. *Економічні та гуманітарні науки*. 2014. № 3. С. 101–108.

2. Браун Марк. Збалансована система показників: на шляху впровадження. Москва : Альпіна Бізнес Букс, 2014. 226 с.

3. Єгорова О.В. Проблеми оцінки конкурентоспроможності організації торгівлі. *Маркетинг і маркетингові дослідження*. 2014. № 4. С. 324 – 332.

4. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.

5. Райзберг, Б.А. Сучасний економічний словник. Москва : Інфра-М, 2007. 137 с.

6. Фішер І. Побудова індексів. Вчення про їх різновидах, тестах і достовірності. Москва : Центр. статистичне управління СРСР, 1928. 464 с.
7. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: пер. з нім. І.О. Александрова та ін. Москва : Прогрес, 1982. 455 с.
8. Porter M. Competitive Advantage. New York : Free Press, 1985. 49 p.
9. Porter M. What is strategy. Cambridge : Harvard Business Review v74, 1996. № 6 (Nov-Dec, 1996). 18 p.
10. Prahalad C.K. Competing For The Future. Cambridge : Harvard Business School Press, 1996. № 16. 23 p.
11. Tanwar R. Porter's Generic Competitive Strategies. Department of Commerce Dyal Singh College (M) Delhi University. 2018. С. 12–15. URL: https://sswm.info/sites/default/files/reference_attachments/TANWAR%202013%20Porter%E2%80%99s%20Generic%20Competitive%20Strategies.pdf (дата звернення: 16.10.2019).

REFERENCES:

1. Bondareva S.R. (2014) Konkurentni perevahy ta yikh rol' u formuvanni konkurentnykh stratehiy rozvytku orhanizatsiyi [Competitive advantages and their role in the formation of competitive strategies for the development of the organization]. *Economics and Humanity Science*, no. 3, pp.101–108.
2. Braun Mark (2014) Zbalansovana systema pokaznykiv: na shlyakhu vprovadzhennya [Balanced Scorecard: Towards implementation]. Moskow : Alpina Business, p. 226.
3. Yehorova O.V. (2014) Problemy otsinky konkurentospromozhnosti orhanizatsiyi torhivl [Problems of estimation of competitiveness of trade organization]. *Marketing and Marketing Research*, no. 4, pp. 324–332.
4. Yankovyi O.H. (2013) Konkurentospromozhnist' pidpryyemstva: otsinka rivnya ta napryamy pidvyshchennya [Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement]. Odesa : Atlant, p. 470.
5. Rayzberh, B.A. (2007) Suchasnyy ekonomichnyy slovnyk [Modern Economic Dictionary]. Moskow : Infra-M, p. 137.
6. Fisher I. (1928) Pobudova indeksiv. Vchennya pro yikh riznovydakh, testakh i dostovirnosti [Building indexes. The doctrine of their varieties, tests and reliability]. Moskow : Central Statistical Office of the USSR, p. 464.
7. Shumpeter Y. (1982) Teoriya ekonomichnoho rozvytku : per. z nim. I.O. Alexandrova ta in. [Theory of economic development : trans. from germ. I.O. Alexandrova et al.] Moskow : Progress, p. 455.
8. Porter M. Competitive Advantage. New York : Free Press, 1985. 49 p.
9. Porter M. What is strategy. Cambridge : Harvard Business Review v74, 1996. № 6 (Nov-Dec, 1996). 18 p.
10. Prahalad C.K. Competing For The Future. Cambridge : Harvard Business School Press, 1996. № 16. 23 p.
11. Tanwar R. (2018) Porter's Generic Competitive Strategies. Department of Commerce Dyal Singh College (M) Delhi University, pp. 12–15. Available at: https://sswm.info/sites/default/files/reference_attachments/TANWAR%202013%20Porter%E2%80%99s%20Generic%20Competitive%20Strategies.pdf (accessed 10 October 2019)

УДК 658.5
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-38

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

ANTICRISIS MANAGEMENT AS PREREQUISITE FOR THE FINANCIAL STABILITY

Головко О.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Анішина Є.О.
магістрант,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Мельник А.Ю.
магістрант,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Golovko Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Finance, Banking and Insurance,
Kharkiv Educational-Scientific Institute,
State Higher Educational Institution “Banking University”

Anishina Eugenia
Master Student,
Kharkiv Educational-Scientific Institute,
State Higher Educational Institution “Banking University”

Melnyk Alyona
Master Student,
Kharkiv Educational-Scientific Institute,
State Higher Educational Institution “Banking University”

У статті розглянуто сутність антикризового управління та фінансової стійкості підприємства. Встановлено, що фінансова стійкість є однією з головних характеристик фінансового стану компанії та залежить від ефективності антикризового управління. Вона являє собою довгострокову стабільність компанії, забезпеченість фінансовими джерелами, її платоспроможність і кредитоспроможність. Управління цими характеристиками – найважливіше завдання для кожної компанії. Визначено фінансову стійкість аналізованого підприємства. Розкриті фактори впливу на кризовий розвиток діяльності підприємства. Розглянуто інструменти механізму антикризового управління. Визначено, що антикризове управління підприємством повинно здійснюватися поетапно і прогнозувати послідовність дій. Зроблено висновок, що за допомогою антикризового управління можна значно підвищити фінансову стійкість підприємства, використовуючи запропоновані методики.

Ключові слова: *антикризове управління, механізм антикризового управління, фінансова стійкість, ризик, кризові явища.*

В статье рассмотрена сущность антикризисного управления и финансовой устойчивости предприятия. Установлено, что финансовая устойчивость является одной из главных характеристик финансового состояния компании и зависит от эффективности антикризисного управления. Она представляет собой долгосрочную стабильность компании, обеспеченность финансовыми источниками, ее платеже-

способность и кредитоспособность. Управление этими характеристиками – важнейшая задача для каждой компании. Определена финансовая устойчивость анализируемого предприятия. Раскрыты факторы влияния на кризисное развитие предприятия. Рассмотрены инструменты механизма антикризисного управления. Определено, что антикризисное управление предприятием должно осуществляться поэтапно и прогнозировать последовательность действий. Сделан вывод, что с помощью антикризисного управления можно значительно повысить финансовую устойчивость предприятия, используя предложенные методики.

Ключевые слова: *антикризисное управление, механизм антикризисного управления, финансовая устойчивость, риск, кризисные явления.*

The essence of financial stability of the enterprise is considered in the article. It is established that financial stability is one of the main characteristics of a company's financial position. It represents the long-term stability of the company, the availability of financial resources, its solvency and solvency. Analysis of the financial condition of the enterprise is necessary to assess the financial stability of this enterprise. Managing these characteristics is the most important task for any company. The financial condition of the enterprise is a set of indicators that reflect the availability, placement and use of financial resources. It is established that a financially stable enterprise has advantages over other enterprises in the field of attracting investments, in obtaining loans, in the selection of suppliers and in the selection of qualified personnel. The article tells about the essence of anti-crisis Management of the Company, approaches are given on the formation of the implementation of this mechanism; types are formed of anti-crisis Management. The factors influencing the crisis development of the enterprise are established. Tools of the mechanism of anti-crisis management of the enterprise are considered in detail. Ant-crisis management of the enterprise should be carried out in stages and predict the sequence of actions. The task of the enterprise's financial crisis management should disclose its content in terms of preventive, reactive and post-crisis components. The reasons that have the most significant impact on the effectiveness of enterprise efficiency management are based on the general features of the factors of the internal and external environment. The main indicators of the company's activity are analyzed, the analysis of the financial condition and the type of financial stability are determined. The introduction of anti-crisis management greatly increases the financial sustainability of the enterprise. The conclusions are drawn about the need for analysis indicators of financial stability, finding the reasons that hindered the stable financial position of the enterprise and finding ways to improve the financial sustainability of the business.

Key words: *anticrisis management, mechanism of anticrisis management, financial stability, risk, crisis phenomena.*

Постановка проблеми. Головною умовою стабільного функціонування підприємства, високої конкурентоспроможності та розвитку є фінансова стійкість. Вона відображає такий стан фінансових ресурсів, за якого підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперебійний процес виробництва і реалізації продукції, а також його розширення.

Всі стадії життєвого циклу підприємства характеризуються виникненням кризових ситуацій. Незважаючи на те, що ці ситуації, як правило, короткочасні, вони можуть мати затяжний характер, а інколи й завершуватися банкрутством. Вчасне виявлення причин, внаслідок яких підприємство опиняється у кризовій ситуації, допомагає запобігти виникненню цих ситуацій або ж вжити заходів для їх усунення. В умовах трансформаційної економіки України процес розроблення та використання ефективних методів здійснення антикризового управління є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансовій стійкості підприємства присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них можна виділити таких науковців: В.Г. Артеменко, О.В. Єфімової, О.Н. Волкова, М.Я. Коробова, Н.А. Русак, Г.В. Савицької, М.Д. Білик, К.В. Ізмайлової, В.В. Ковальова, М.Н. Крейніної, І.Т. Балабанов, Л.А. Лахтіонова, В.М. Родіонова, М.О. Федотова, О.Р. Кривицька, М.І. Баканов, В.І. Бариленко, І.А. Бланк, В.В. Бочаров, В.М. Родіонова, М.О. Федотова, М.Я. Коробов, Г.Б. Поляк, О.В. Павловська, Т.О. Фролова, Г.Г. Старостенко, О.С. Стоянова, Н.В. Мірко, Є.А. Уткін та інші.

Антикризове управління підприємством та його особливості висвітлені у працях О.О. Терещенко, А.П. Коваленко, О.Т. Євтух, І.О. Бланка, О.І. Школьник, В.В. Лігоненко, А.Г. Грязнової, Т.А. Васильєвої та ін.

Мета, завдання та методика дослідженння. Метою дослідження є встановлення зв’язку між антикризовим управлінням та фінансовою стійкістю підприємства, визначення рівня фінансової стійкості підприємства та ймовірності його банкрутства, розроблення заходів щодо запобігання виникненню кризових явищ або зменшення їх негативного впливу. Завдання – розглянути та з’ясувати, як антикризове управління відображається на фінансовій стійкості підприємства, знайти взаємозв’язок між цим та обґрунтувати характер впливу ефективності антикризового менеджменту з позиції фінансової стійкості на конкретному підприємстві: ПАТ «Харківський плитковий завод».

Результати дослідження. Успішне ведення бізнесу нерозривно пов'язане зі стабільним фінансовим становищем підприємства, зокрема

з її фінансовою стійкістю. Вона виражається в ефективному використанні ресурсів, маневруванні грошовими коштами, оптимізації фінансового та операційного циклів, стабільному створенні прибутку для підприємства і підвищення її вартості.

Фінансова діяльність підприємств схильна до ризику. Залежно від того, до якої бізнесової структури зі своїм потенціалом розвитку, умовами реалізації, належить підприємство, для нього визначається можливість настання кризи. Тому діяльність підприємств пов'язана як із загальними циклами економіки, так і з власними циклами і кризовим розвитком.

На кризовий розвиток діяльності підприємства впливають різні фактори. Розглянемо зовнішні та внутрішні чинники. Зовнішні чинники характеризують загальне економічне середовище, від якого залежить підприємство, оскільки воно є частиною економічної системи. Якщо економіка загалом перебуває в системній кризі, то це має вплив на діяльність кожного підприємства.

Внутрішні чинники кризового розвитку стосуються діяльності самого підприємства. Відомі випадки, коли, незважаючи на сприятливі економічні зовнішні умови, підприємство входить у глибокоу кризу. Причинами цього є внутрішні чинники, а саме неефективна організація роботи, невдалий маркетинг, непрофесіоналізм робітників, ділові конфлікти, нечітка фінансова стратегія, прорахунки тощо [5, с. 13–17].

Деякі науковці вважають, що антикризове управління – це управління в умовах загальної кризи економіки [2, с. 97–102], деякі вважають управлінням напередодні банкрутства [4], а деякі це поняття відносять до діяльності антикризових керуючих у межах судових процедур банкрутства [8, с. 72–76].

Нині Україна ще не вийшла з кризи, а підприємства продовжують стикатися з її наслідками [7].

Базою дослідження вибрано ПАТ «Харківський плитковий завод» – одне з найбільших у нашій країні спеціалізованих підприємств із виробництва керамічних плиток. Завод випускає керамічні плитки для підлог, санітарно-технічний фаянс, ізолятори, лакофарбові матеріали, співпрацює з італійською фірмою «Barbieri and Tarozzi». Підприємство випускає свою продукцію під трьома брендами: «Golden tile» (керамічна плитка), «BrickStyle» (морозостійка плитка), «Terragres» (керамограніт). Завод випускає досить широкий асортимент продукції, який постійно поповнюється новими зразками [6].

Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Він безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів [3].

Проведемо аналіз фінансового стану ПАТ «Харківський плитковий завод» за 2015–2018 рр. (табл. 1).

У результаті аналізу показників фінансового стану відкритого акціонерного товариства «Харківський плитковий завод» за 2015–2018 рр. встановлено таке:

– коефіцієнт абсолютної ліквідності: дорівнюючи 0,018 у 2018 році, вказує на те, що тільки 1,8% поточних зобов'язань може бути сплачено негайно за рахунок власних грошових коштів та їхніх еквівалентів товариством. За 2015–2017 роки цей коефіцієнт становив 0,059, 0,100 та 0,098 відповідно;

– коефіцієнт загальної ліквідності (покриття): дорівнюючи 1,603, 2,934, 4,501, 3,575 за 2015–2018 роки, відповідно характеризує впевнену здатність товариства оплатити (покрити) поточну кредиторську заборгованість за рахунок продажу оборотних коштів підприємства в кожному році;

Таблиця 1

Аналіз фінансового стану ПАТ «Харківський плитковий завод» за 2015–2018 рр.

№	Показники	2015 рік	2016 рік	2017 р.	2018 р. тис.
1	грошові кошти, тис. грн	11154	12944	20191	8083
2	оборотні активи, тис. грн	552617	583290	733014	702790
3	необоротні активи, тис. грн	490629	680780	756380	1152114
4	власний капітал, тис. грн	570859	696545	842579	906579
5	чистий прибуток, тис. грн	129536	145686	166034	94000
6	поточні зобов'язання, тис. грн	188374	129599	205033	438299
7	валюта балансу, тис. грн	1043246	1264070	1489394	1854904
8	коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,059	0,100	0,098	0,018
9	коефіцієнт загальної ліквідності	2,934	4,501	3,575	1,603
10	коефіцієнт фінансової стійкості	0,547	0,551	0,566	0,489
11	коефіцієнт фінансування	0,330	0,186	0,243	0,483
12	Коефіцієнт рентабельності активів	0,124	0,115	0,111	0,051

Розраховано на основі даних [1]

– коефіцієнт фінансової стійкості (або платоспроможності, або автономії): дорівнюючи 0,547, 0,551, 0,566 та 0,489 за 2015–2018 роки відповідно, вказує на те, що в разі використання всіх власних коштів на покриття зобов'язань майже всі вони залишаються погашеними, що характеризує хорошу платоспроможність товариства за аналізований період;

– коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом (або структури капіталу, або фінансування): дорівнюючи 0,483, вказує на те, що у товариства вистачає власних коштів;

– коефіцієнт рентабельності активів: дорівнюючи 0,051, вказує на те, що кожна 1 грн. активів принесла товариству прибуток у розмірі 0,05 грн.

Отже, аналізоване підприємство показало хорошу платоспроможність, наявність достатньої кількості власних коштів, впевнену здатність оплатити поточну кредиторську заборгованість за рахунок продажу оборотних коштів підприємства.

Фінансова стійкість підприємства – це більш узагальнена характеристика фінансового стану підприємства, яка певною мірою включає показники ліквідності та платоспроможності (таблиця 2).

Отримані дані вказують на те, що товариство має нормальну фінансову стійкість, використовувані джерела покриття витрат (рис. 1) становлять власні оборотні кошти й довгострокові кредити, також відзначається нормальна платоспроможність, ефективне використання позикових коштів, висока прибутковість виробничої діяльності.

Необхідність упровадження комплексу антикризових заходів на підприємстві для підвищення його фінансової стійкості визначається на підставі розрахунку моделей прогнозування ймовірності настання банкрутства.

Найпоширенішими моделями є: модель Спрінгейта, оцінка ймовірності банкрутства на основі Z-моделей Альтмана, модель Конана і Гольдера, модель Фулмера, двофакторна модель оцінки ймовірності банкрутства.

Але ці моделі не є адаптованими для українських підприємств, тому що складалися на основі фінансового стану зарубіжних підприємств. Для вітчизняних підприємств більш вдалим буде використання моделі О.О. Терещенка, яка базується на застосуванні методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників вибіркової сукупності вітчизняних підприємств [9], А.В. Матвійчука, R-моделі прогнозу ризику банкрутства [10].

Модель О.О. Терещенка визначається за формулою:

$$Z=1,5x_1+0,08x_2+10x_3+5x_4+0,3x_5+0,1x_6,$$

X_1 = cash-flow / Зобов'язання;
X_2 = Валюта балансу / Зобов'язання;
X_3 = Чистий прибуток / Валюта балансу;
X_4 = Чистий прибуток / Виручка від реалізації;
X_5 = Запаси / Виручка від реалізації;
X_6 = Виручка від реалізації / Валюта балансу.

Значення одержаного показника Z:

$Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом;

$0 < Z < 1$ – підприємству буде загрожувати банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів;

$1 < Z < 2$ – у підприємства порушено фінансову рівновагу (фінансову стійкість), але йому не загрожує банкрутство за умови переходу на антикризове управління;

Таблиця 2

Показники фінансової стійкості ПАТ «Харківський плитковий завод» за 2015–2018 рр.

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
1. Джерела власних засобів за мінусом іммобілізації	570859	696545	842579	906579
2. Основні засоби та ін.	490629	680780	756380	1152114
3. Наявність власних оборотних засобів	80230	15765	86199	–245535
4. Довгострокові кредити та залучені засоби	284013	437926	441782	510026
5. Наявність власних засобів і довгострокових джерел формування запасів і витрат	364243	453691	527981	264491
6. Короткострокові кредити та зобов'язання	188374	129599	205033	438299
7. Загальна величина основних джерел формування запасів	552617	583290	733014	702790
8. Загальна величина запасів	116113	148478	175100	244741
9. Надлишок (+) або нестаток (–) власних оборотних засобів	–35883	–132713	–88901	–490276
10. Надлишок (+} або нестаток (–) власних і довгострокових залучених джерел формування запасів і витрат	248130	305213	352881	19750
11. Надлишок (+) або нестаток (–) загальної величини основних джерел формування запасів і витрат	436504	434812	557914	458049
12. Тримірний показник фінансової стійкості	(0,1,1)	(0,1,1)	(0,1,1)	(0,1,1)

Розраховано на основі даних [1]

Z > 2 – підприємство є фінансовою стійким і йому не загрожує банкрутство.

Результати оцінки ймовірності банкрутства за моделлю О.О. Терещенка для ПАТ «Харківський плитковий» за 2015–2018 рр. наведено в таблиці 3.

Отже, динаміка показників упродовж 2015–2018 рр. Z > 2, це свідчить про те, що ПАТ «Харківський плитковий завод» є фінансовою стійким і йому не загрожує банкрутство. Хоча у 2018 році показник знизився, але не критично.

Особливість антикризового управління виявляється в об'єднанні в систему діагностики, попередження, подолання кризи, стратегії реструктуризації і застосування нестандартних методів в управлінні персоналом. З цих позицій антикризове управління представляється як конструктивна реакція на виявлені в результаті діагностики зміни, що загрожують банкрутством або порушенням нормального функціонування.

Правомірність такого підходу можна підтвердити ефективністю результатів управлінських рішень шляхом зіставлення рівня витрат ресурсів і ступеня досягнення цілей. При цьому важливо підкреслити, що однією з цілей антикризового управління є збереження своєї ідентичності і нівелювання диспропорції внутрішніх і зовнішніх параметрів підприємства. Враховуючи різноманітність кризових явищ та багатоваріантність їхнього прояву, можуть реалізовуватися різні концепції здійснення антикризового управління щодо окремих параметрів кризи [8].

Тоді, коли на підприємстві виникла кризова ситуація, антикризове управління передбачає такі дії:

– безпосереднє реагування на виникнення кризової ситуації, включаючи дії щодо запо-

Рис. 1. Динаміка показників фінансової стійкості ПАТ «Харківський плитковий завод» за 2015–2018 роки

Побудовано на основі табл. 4

Таблиця 3

Оцінка банкрутства за моделлю О.О. Терещенка ПАТ «Харківський плитковий завод» за 2015–2018 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
X1	1,444055	1,284483	1,389962	0,840208
X2	2,208456	2,227338	2,302658	1,955979
X3	0,124166	0,115252	0,111478	0,050676
X4	0,132937	0,127663	0,130155	0,063577
X5	0,119162	0,130109	0,137262	0,16553
X6	0,934023	0,902782	0,8565	0,687726
Z	4,378259	4,02505	4,161533	2,359869

Розраховано на основі даних [1]

бігання збиткам і власне ліквідації кризової ситуації (забезпечення мінімально необхідної життєдіяльності найважливіших систем підприємства);

– пом'якшення та усунення наслідків кризової ситуації за рахунок здійснення компенсаційних і відновлювальних заходів;

– проведення стабілізаційних заходів;

– створення спеціальної інформаційно-комунікативної мережі зв'язків, що охоплює інформаційні потоки зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;

– перерозподіл обов'язків вищого керівництва: одна група менеджерів повинна здійснювати контроль і підтримку морального клімату на підприємстві;

– підтримувати за будь-яких обставин звичайну роботу з мінімальним рівнем зривів. Спеціальна група менеджерів повинна займатися розробленням і прийняттям антикризових заходів для виходу із кризової ситуації.

Антикризове управління з позиції фінансової стійкості має ґрунтуватися на таких попереджувальних заходах, як:

– нарощування нерозподіленого прибутку;

– оновлення основних виробничих фондів за рахунок оренди (лізингу);

– контроль динаміки короткострокових зобов'язань;

– формування резервних фондів накопичення;

– обмеження росту обсягів короткострокових пасивів порівняно із довгостроковими;

– підвищення результативності поточної виробничої діяльності;

– підтримання платоспроможності за рахунок контролю за розрахунками покупців.

На основі вивчення передумов кризових явищ та систематизації наукових підходів до їх запобігання виявлено необхідність формування механізму антикризового управління, вибір інструментарію якого базується на результатах діагностики факторів впливу на кризові явища, формулюванні стратегічної мети, постановці завдань, визначенні функцій, методів, ресурсів, засобів, принципів, нормативно-правового забезпечення антикризового управління на всіх рівнях та системи взаємозв'язків між ними. Залежно від глибини кризи інструментарій, що використовується в системі антикризового управління, реалізується в межах запобіжного, стабілізаційного або радикального механізму. Формування з орієнтацією на підтримку фінансової стійкості дає змогу враховувати цільове спрямування антикризового управління і необхідність його реалізації з метою профілактики, запобігання і подолання кризових явищ у процесі розвитку підприємства.

Таким чином, антикризове управління і фінансова стійкість є найважливішою характеристикою фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно має перевагу перед іншими підприємствами того ж профілю та в залученні інвестицій, в отриманні кредитів, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Питання забезпечення фінансової стійкості є актуальним та важливим, оскільки проведення аналізу на підприємстві дасть змогу сформувати основний антикризовий менеджмент для прийняття ефективних управлінських рішень із вибору стратегії забезпечення фінансового розвитку підприємства і приведе до стабілізації економічного стану та покращення фінансової стійкості підприємства. Політика управління фінансовою стійкістю підприємства повинна базуватися на антикризових заходах, щоб забезпечувати стійкість та платоспроможність підприємства як на короткострокові періоди, так і на перспективу. В основі такої антикризової політики є необхідність постійного збалансування активів і пасивів, доходів і витрат, позитивних і негативних грошових потоків.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У сучасних умовах господарювання, коли зовнішнє середовище нестабільне та поява нової кризи завжди неочікувана, здатність підприємства вчасно відреагувати на подібні зміни є запорукою ефективної діяльності підприємства у майбутньому. Тому кожному підприємстві необхідно мати індивідуальний механізм антикризового управління, який би враховував особливості фінансово-господарської діяльності. Його наявність допоможе вчасно вжити заходів для того, щоб взагалі запобігти кризі чи вже вирішити питання, пов'язані з настанням цієї кризи, та пом'якшити наслідки. А всім суб'єктам господарювання, зацікавленим у підтриманні чи підвищенні рівня фінансової стійкості, необхідно використовувати інструменти механізму антикризового управління підприємством. Загалом можна сказати, що метою управління фінансовою стійкістю підприємства є підтримка його фінансової рівноваги, уникнення ризиків для інвесторів і кредиторів та оцінка його заборгованості, що і є одними з основних заходів антикризового управління.

Таким чином, однією із перспектив подальших досліджень має стати підбір та налаштування належного антикризового управління, яке мало б ефективність та лише позитивно відображалося на фінансовій стійкості підприємства. Подальші дослідження мають спрямовуватися на виокремлення дієвих засобів та прийомів, які будуть допомагати компаніям без серйозних наслідків не лише справлятися з кризовим станом, а й максимально уникати таких ситуацій, що могли би вплинути на фінансову стійкість підприємств вітчизняного економічного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. *База даних*. URL: https://smida.gov.ua/db/participant/00293628 (дата звернення: 03.11.2019)

2. Боняр С.М. Теоретичні основи антикризового управління. Водний транспорт. 2013. Вип. 1. С. 97–102.

3. Кузьменко Л.В. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник. Видавництво Олді-плюс. 2003. 240 с.

4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник. Київ: Національний торгово-економічний університет. 2005. 377 с.

5. Мазнєв Г.Є. Антикризове управління як сфера бізнес-адміністрування. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 10(2). С. 13–17.

6. Офіційний сайт «Харківський плитковий завод». URL: http://www.plitka.kharkov.ua/ (дата звернення: 03.11.2019)

7. Сайт Міністерства Фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/ (дата звернення: 03.11.2019)

8. Телін, С.В. Антикризове управління – превентивний захід попередження банкрутства. Економіка промисловості. 2010. № 2. С. 72–76.

9. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. Економіка України. 2003. № 8. С. 38–44.

10. Ященко В. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на підприємстві. URL: http://naub.oa.edu.ua/ (дата звернення: 03.11.2019)

REFERENCES:

1. The official website of the Agentstvo z rozvitku Infrastrukturi fondovogo rinku Ukrainy (2019) Available at: https://smida.gov.ua/db/participant/00293628 (accessed 3 November 2019).

2. Bonyar S.M., (2013), Teoretichni osnovi antikrizovogo upravlinnya [Theoretical Foundations of Crisis Management]. Vodnyy transport, vol. no. 1, pp. 97–102.

3. Kuzmenko L.V., (2003) Finansoviy menedzhment [Financial management]. Herson: OldI-plyus. (in Ukrainian).

4. Lihonenko L.O., (2005) Antykryzove upravlinnia pidpryiemstvom [Anticrisis management of the enterprise]. Kyiv: nats. torh.-ekon. un-t. (in Ukrainian).

5. Maznev G.E., (2016). Antikrizove upravlinnja jak sfera biznes-administruvannja [Anti-crisis management as a sphere of business administration]. Naukovij visnik UzhNU. Serija: Mizhnarodni ekonomichni vidnosini ta svitove gospodarstvo» – Scientific herald of UzhNU. Series: International Economic Relations and World Economy, vol. 10, pp. 13–17 (in Ukrainian).

6. The official website of the HarkIvskiy plitkoviy zavod. (2018). Available at: http://www.plitka.kharkov.ua/ (accessed 3 November 2019).

7. The official website of the Minfin. (2018). Available at: https://index.minfin.com.ua/ (accessed 3 November 2019).

8. Telin S.V. (2010) Antikrisove upravlinnya preventivnij zaxid poperedzhennya bankrutstva [Anticrisis management is a preventive measure to prevent bankruptcy]. Ekonomika prom-sti., vol. no. 2, pp. 72–76.

9. Tereschenko O. (2003). Diskriminantna model Integralnoyi otsinki fInansovogo stanu pidpriemstva [Discriminant model of the integrated assessment of the financial condition of the enterprise]. Ekonomika Ukrayini. pp. 38–44.

10. Yaschenko V. (2015). Metodi analizu ymovirnosiI nastannya bankrutstva na pidpriemstvi [Methods of analysis of probability of bankruptcy at the enterprise]. Available at: http://naub.oa.edu.ua/ (accessed 3 November 2019).

УДК 005:338:188.2:640.43
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-39

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРІВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

FEATURES OF PLANNING OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS MANAGEMENT ACTIVITIES

Гузар У.Є.
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Львівський державний університет фізичної культури
імені Івана Боберського

Коркуна О.І.
кандидат економічних наук
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Львівський державний університет фізичної культури
імені Івана Боберського

Huzar Uliana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Hotel Restaurant Business,
Lviv State University of Physical Culture named after I. Boberskyi

Korkuna Oryslava
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Hotel Restaurant Business,
Lviv State University of Physical Culture named after I. Boberskyi

Ефективне планування діяльності менеджерів є основним інструментом управління в готельно-ресторанному бізнесі, адже допомагає визначити систему дій та рішень, які ведуть до досягнення підприємством поставлених цілей. Аналіз наукових досліджень дає змогу стверджувати, що планування – функція управління, формування образу майбутнього і прийняття рішень для успішного функціонування виробництва, яке передбачає застосування сучасних принципів. З розвитком інформаційних технологій з'являється все більше гнучких, швидких і зручних систем особистого тайм-менеджменту, які рекомендуємо розглядати як «золоті» правила планування часу: принципи Парето, Зайверта та метод ABC. На допомогу менеджерам готельно-ресторанного бізнесу у напрямі формування стратегічних цілей та їх досягнення прийде популярна та ефективна методика тайм-менеджменту – піраміда Франкліна. Завдання ефективного використання робочого часу завжди актуальне для менеджерів готельно-ресторанного бізнесу тому, що вони управляють не тільки власним часом, але і робочим часом своїх підлеглих.

Ключові слова: *планування, управління часом, менеджер, техніки планування часу, стратегічні цілі, готельно-ресторанний бізнес.*

Эффективное планирование деятельности менеджеров является основным инструментом управления в гостинично-ресторанном бизнесе, ведь помогает определить систему действий и решений, которые ведут к достижению предприятием поставленных целей. Анализ научных исследований позволяет утверждать, что планирование – функция управления, формирования образа будущего и принятия решений для успешного функционирования производства, которая предусматривает применение современных принципов. С развитием информационных технологий появляется все больше гибких, быстрых и удобных систем личного тайм-менеджмента, которые рекомендуем рассматривать как «золотые» правила планирования времени: принципы Парето, Зайверта и метод ABC. На помощь менеджерам гостинично-ресторанного бизнеса в направлении формирования стратегических целей и их достижения придет популярная и эффективная методика тайм-менеджмента – пирамида Франклина. Задача эффективного использования рабочего времени всегда актуален для менеджеров гостинично-ресторанного бизнеса потому, что они управляют не только собственным временем, но и рабочим временем своих подчиненных.

Ключевые слова: *планирование, управление временем, менеджер техники планирования времени, стратегические цели, гостинично-ресторанный бизнес.*

Effective planning of the activities of managers is the main management tool in the hotel and restaurant business, as it helps to determine the system of actions and decisions that lead to the achievement of the set goals. It is thanks to the successful planning of the hotel and restaurant business that they can avoid mistakes and make effective use of their potential. The analysis of scientific researches allows to confirm that planning is a function of management, formation of image of the future and decision-making for successful functioning of production. The modern principles of effective planning for the activities of managers include: willpower, systematic, orderly, perspective, optimality, balance, scale. With the advancement of information technology, more and more flexible, fast and convenient personal time management systems are emerging, which we recommend to consider as the "golden" rules of time planning: Pareto, Seyvert principles, and the ABC method. successful, effective manager must know his business, be able to manage, be able to set goals and achieve them. A popular and effective time-management technique, the Franklin Pyramid, will come to the aid of the hotel and restaurant business managers in shaping their strategic goals and achieving them. An interesting and effective method of time management is the Pomodoro technique, which is suitable for employees in any field of activity. A well-designed daily plan is very easy to execute: as a rule, unless there are numerous surprises and obstacles, the daily plan is executed seamlessly, easily and naturally. If you still encounter difficulties with the plan, you can overcome them with interesting and effective TM techniques: "Elephant eating", "Swiss cheese", "Leave disgust – eat a frog". The task of efficient use of working time is always relevant for managers of the hotel and restaurant business because they manage not only their own time, but also the working time of their subordinates. The manager must remember that effective organization of time is not his personal matter, it is a measure of respect for colleagues, a sign that can be judged on his business qualities and an elementary sign of a cultural person.

Key words: *planning, time management, manager, time planning techniques, strategic goals, hotel and restaurant business.*

Сьогодні планування діяльності менеджерів є основним інструментом управління в готельно-ресторанному бізнесі, адже допомагає визначити систему дій та рішень, які ведуть до досягнення підприємством поставлених цілей. Якісне планування вимагає аналітичного міркування, проведення науково-дослідної роботи, всебічного аналізу досягнутих показників, високого фахового рівня як розробників планів, так і їх виконавців-менеджерів. Саме завдяки досконалому плануванню діяльності підприємства готельно-ресторанного бізнесу можуть уникнути помилок і ефективно використовувати свої потенційні можливості.

Питання планування діяльності менеджерів та ефективного використання часу у своїх працях дослідували як іноземні, так і вітчизняні фахівці: Г. Архангельський, Л. Зайверт, П. Друкер, Л.І. Скібіцька, Т.О. Галайда, А.О. Гаврилова та ін. [1–3]. Н. Павленчик розглядає питання менеджменту загалом у готельно-ресторанному бізнесі [4]. В.В. Троценко В.В. аналізує основні проблеми стратегічного планування у готельному господарстві [5].

Дослідження у напрямі планування діяльності менеджерів готельно-ресторанного бізнесу відсутні. Саме тому ця робота є надзвичайно актуальною та необхідною.

Метою роботи є характеристика особливостей планування діяльності менеджерів готельно-ресторанного бізнесу.

Підхід до визначення планування змінювався залежно від характеру економічних відносин. Так, до 1990 року планування визначалось як сукупний процес дій колективу працівників із встановлення завдань, що визначають напрям, темпи, пропорції і результати їхніх робіт на різні періоди. Планування було центральною ланкою, серцевиною керівництва народним господарством в умовах соціалізму [6].

У нових економічних умовах планування – це насамперед передбачення, що охоплює низку альтернативних варіантів залежно від макроекономічних і мікроекономічних умов діяльності. Відповідно до цього змінюється саме осмислення терміна «планування». Таким чином, планування – функція управління, формування образу майбутнього і прийняття рішень для успішного функціонування виробництва.

У найбільш загальному сенсі плануванням можна називати будь-яку інтелектуальну (проектувальну) діяльність, яка створює схему майбутньої діяльності. На відміну від емоційно-образного суб'єктивного бачення мети, план являє собою об'єктивність та послідовність дій з найбільшою ймовірністю досягнення поставленої мети.

В економічній науці є багато інформації щодо методів, принципів та функцій планування, але ми пропонуємо зупинитися на сучасних принципах та методах планування, застосування яких стане ефективним джерелом успіху менеджерів готельно-ресторанного бізнесу.

Ефективне планування передбачає застосування таких сучасних принципів планування [7]:

– волевиявлення (плани побудовані на реальній мотивації та реальних цінностях);

– системності (врахування комплексу цілей і обставин. Завдяки системності досягається високий синергізм цілей, нейтралізуються можливі конфлікти між ними);

– впорядкованості (порядок може бути лінійним (терміни) і структурним (пріоритети, логічний взаємозв'язок і взаємозумовленість цілей). Порядок – це щось, що протистоїть хаосу, але, якщо можна так висловитися, ступінь і характер

порядку у різних людей можуть бути дуже різними. За своєю формою план може бути максимально індивідуальний, важливо лише, щоб він допомагав підвищити ступінь впорядкованості діяльності конкретної людини (організації);

– перспективності, а не ретроспективності (ретроспективне планування звернене в минуле і прагне до копіювання вже використаних раніше рецептів досягнення успіху. В індивідуальному плануванні таке використання шаблонів поведінки ще може виявитися ефективним, але ось в організаційному плануванні (зокрема – в стратегічному плануванні) воно, швидше за все, буде мати згубні наслідки);

– проспективності («проспективність» – модний термін в західному менеджменті кінця 1990-х років, що фіксує той факт, що індивідуальні (організаційні) плани повинні бути співвіднесені і за можливості узгоджені з планами зовнішнього оточення. Окрема людина повинна координувати власні плани з планами своїх родичів, друзів, колег і т. д., організація – з планами партнерів, клієнтів та ін. Також передбачається важливість проспективного планування всередині організації, коли плани топ-менеджменту координуються з планами окремих співробітників і підрозділів. Подібна координація здійснюється за допомогою колегіальності, врахування інтересів всіх учасників планування, гнучкості і альтернативності планування, можливості перегляду планів з ініціативи учасників і т. д. Ідея проспективного планування є ідеологічно привабливою, але все ж таки важко здійсненною на практиці);

– оптимальності (необхідно виявити індивідуальну норму планування, уникаючи надмірно детального перепланування (таке планування швидко перетворюється в «пожирачів часу», а заплановані деталі постійно не збігаються з реальністю, викликаючи невдоволення і дезорієнтацію) і недопланування (коли план окреслений тільки в загальних рисах, залишаючи багато «білих плям» у розподілі часу);

– збалансованості (баланс між інтуїтивною творчістю під час написання плану і використанням будь-яких формальних правил та алгоритмів планування);

– масштабності (врахування під час планування всіх масштабів часу. Найпростіший поділ планів може бути на довгострокові і короткострокові, причому під час персонального планування що є довгостроковим, а що короткостроковим – вирішує сама людина. Для однієї людини планування справ на місяць цілком може бути довгостроковим, а для іншої – короткостроковим. Можна використовувати й інший масштаб часу під час планування, наприклад, виділяти рутинне планування, пов'язане з регулярними повторюваними справами і видами активності, і ситуативне, пов'язане з виконанням актуальних завдань або з резервуванням часу на можливі несподіванки).

Основне завдання планування полягає в оптимальному розподілі витрат часу на різні види активності (завдань), які спрямовані на досягнення мети в межах доступного для планування інтервалу часу. Але при цьому важливо розуміти, що чим більше довгостроковим буде наше планування, тим вища похибка в розподілі часових витрат на різні завдання. На першому плані короткострокового оперативного планування – в тижневому або щоденному плануванні – може бути досягнуто відносно точний і дійсно ефективний розподіл часу на різні види діяльності.

Успішний, ефективний менеджер повинен знати свою справу, уміти керувати, уміти ставити цілі і домагатися їх. Але всі ці якості марні, якщо керівник не вміє правильно організувати свій робочий час. Це стосується не тільки менеджерів готельно-ресторанного бізнесу, але й людей будь-якої іншої діяльності. Така навичка особливо важлива, тому що керівник, розпоряджаючись не тільки своїм часом, через чітку систему передачі виконання завдань своїм підлеглим ще й планує їхній час. Час – це такий же ресурс, як і люди, сировина, фінанси. Але він безповоротний – його не можна нагромадити, передати, взяти в кредит, тому важливо навчитися використовувати його з максимальною вигодою. Недарма ж говорять: ”Час – це гроші».

До XX століття планування робочого часу здійснювалося за допомогою примітивних методів, зокрема записок на пам’ять, списків справ. На початку минулого століття разом із розвитком бізнесу сильно поширилися нові інструменти, що полегшують роботу з планування часу. З розвитком інформаційних технологій з’являється все більше гнучких, швидких і зручних систем особистого тайм-менеджменту.

Для вирішення актуального завдання щодо оперативного (щоденного або щотижневого) планування витрат часу рекомендуємо використовувати так звані «золоті» правила планування часу (табл. 1).

Принцип Парето «80:20» був відкритий Джозефом Мозесом Юраном в 1897 році, а названий ім'ям італійського економіста Вільфредо Парето, який спостеріг, що 80% власності у Італії належить 20% населення Італії. З того часу принцип підтверджувався кількісними дослідженнями в найрізноманітніших сферах життя. Наприклад, 20% злочинців скоюють 80% злочинів, 20% водіїв створюють 80% аварій, 20% покупців дають 80% прибутків. Отже, згідно з емпіричним принципом Парето, лише 20% всіх справ приводять до 80% бажаного результату. Постановка пріоритетів полягає у визначенні саме цих 20% справ, які матимуть найбільший вплив. Знаходячи можливості прийняти реальний результат замість ідеального, ви можете заощадити значні ресурси для інших справ [8].

Принцип Л. Зайверта (60:40) передбачає складання плану на певну частину робочого часу (на 60%). Завжди в процесі праці виника-

Таблиця 1

«Золоті» правила планування часу менеджерів готельно-ресторанного бізнесу

	В теорії	На практиці
принцип Парето (20:80)	20% запланованих витрат часу забезпечують 80% досягнутих цілей або 80% витраченого часу дають лише 20% загального результату	20% клієнтів дають 8% прибутків; 20% страв із меню – 80% популярності серед клієнтів; 20% людей володіють 80% всіх грошей і ресурсів; 20% сайтів мають 80% всього інтернет-трафіку.
принцип Л.Зайверта (60:40)	60% – планування на виконання основних завдань і функцій, 20% – на творчість і самоорганізацію (гнучке планування), 20% – перешкоди, резервний час на незапланові витрати	– спочатку слід вирішувати справи: з фіксованим терміном виконання; ті, що вимагають значних витрат часу; неприємні справи, відкладання яких на потім небажано, – далі планується до виконання рутинна робота і виконання повсякденних обов'язків, – потім здійснюється реалізація другорядних і епізодичних справ (наприклад, обходу робочих місць).
метод ABC (15:20:65)	15% часу – чітко запланований час на виконання пріоритетних завдань; 20% – на виконання другорядних завдань; 65% – допоміжні завдання, перешкоди	справи групи «А» – терміновий дзвінок клієнту; справи групи «В» – виконання запланованого замовлення; справи групи «С» – соціальні мережі, комп'ютерні ігри

ють незаплановані події, відволікаючі моменти («поглиначі часу»), пов'язані зі специфікою роботи менеджера та його відсутністю на робочому місці через консультації, спілкування з клієнтами. Тому необхідно залишати резервний час, але при цьому прагнути максимально скоротити втрати робочого часу.

Метод ABC–аналізу призначений для сортування найбільш важливих справ і відсіювання всього непотрібного, що відволікає або веде вбік від досягнення основної мети. Група А – справи, які мають значний вплив на ваше майбутнє і обов'язкові до виконання: «термінові і важливі справи». Це першорядні і невідкладні справи, які слід виконувати саме вам, оскільки вони найбільш складні і підлягають виключно вашому виконанню. Незважаючи на те, що ці справи вимагають безпосередньої уваги, а вклад їх у досягнення мети становить близько 65%, витратити на виконання цих справ потрібно лише близько 15% часу.

Група В – справи, що не мають критичного значення в поточний момент, але мають істотне значення для досягнення мети. Їхня частка в структурі справ, необхідних для досягнення мети, становить 20%. Істотною відмінністю справ з цієї групи є те, що більша частина завдань з цього списку можуть бути делеговані. Час, який потрібен для виконання справ з групи В, становить також близько 20% від загального обсягу.

Група С – справи, які класифікуються як «текучка». За матрицею Ейзенхауера вони належать до «неважливих і термінових» і «неважливих і нетермінових». Це – пожирачі часу. На них йде близько 65% часу. Їхня частка в досягненні мети – лише 15%.

Послідовність дій виконання методу ABC:

1) Скласти загальний список справ (To–Do list);

2) Проаналізувати кожну справу в списку: до яких наслідків приведе його виконання? Його невиконання?

3) Справам, які можна не робити (без особливих наслідків), надати пріоритет «С»;

4) Справи, які мають не дуже значні наслідки, отримують пріоритет «В»;

5) Головним справам, які мають найсерйозніші наслідки, надати пріоритет «А»;

6) Найважливіше правило під час застосування методики: кожен день починати роботу з виконання справ категорії «А», потім – справи «В». Встановити заборону на виконання справ «С», поки не будуть виконані справи «А», заплановані на сьогодні.

Важко сказати, який із запропонованих методів оперативного планування часу є «більш правильним». Швидше за все, тут слід говорити про «сумісності» індивідуального стилю діяльності з рекомендованими «золотими» пропорціями.

Обсяг інформації і швидкість її передачі в сучасному світі зростає з високою швидкістю, а попит на готельно-ресторанні послуги сьогодні стрімко йде вгору. Саме тому переможцем у цій сфері діяльності стає той, хто вміє найбільш швидко, організовано, якісно задовольняти потреби клієнтів. У зв'язку з цим виникає необхідність відсівати все зайве, вибирати із загальної маси справ пріоритетні, укладатися в терміни і при цьому працювати на перспективу.

На допомогу менеджерам готельно-ресторанного бізнесу у напрямі формування стратегічних цілей та їх досягнення прийде не менш популярна та ефективна методика тайм-менеджменту – піраміда Франкліна.

Бенджамін Франклін (1706–1790) – політик, дипломат, вчений, винахідник, журналіст, бізнес-

мен, один із батьків-засновників США та авторів Конституції. Перший американець, що став іноземним членом Російської академії наук. Був дуже впливовим політиком, незважаючи на те, що ніколи не був президентом США. Його біограф із цього приводу навіть пожартував одного разу: «Бенджамін Франклін – єдиний президент Сполучених Штатів Америки, який ним ніколи не був». Портрет Франкліна бачив кожен, хто хоч раз тримав у руках 100-доларову купюру. Саме він автор стала крилатої фрази: «Час – гроші».

Піраміда Франкліна – це комплексна система постановки та досягнення цілей, яка розрахована на все життя. Відмінність піраміди Франкліна від інших методик полягає в тому, що вона планує не тільки час, але й зайнятість, шляхи досягнення глобальної мети. Ця техніка спрямована на виявлення того, що має бути зроблено, а не на перегляд поточної діяльності з метою більш ефективної її організації. Це готова система планування, яка допомагає правильно розпорядитися своїм часом і досягти поставлених цілей (рис. 1)

– Головні життєві цінності є фундаментом піраміди (чого людина хоче від життя). Це вектор напряму руху до своєї мрії.

– Глобальна мета – це наступний блок піраміди. Ґрунтуючись на визначених раніше життєвих цінностях, кожен ставить перед собою глобальну мету всього життя. Ким він хоче стати в цьому житті, чого планує досягти? Якщо перший ступінь – це сенс, який виявляється у відповіді на питання про те, заради чого я живу; то глобальна мета повинна давати розуміння того, коли цей сенс буде досягнутий.

– Генеральний план досягнення цілей – це фіксація конкретних проміжних цілей на шляху до досягнення глобальної мети.

– Довгостроковий план – це планування на 3–5 наступних років із зазначенням конкретних цілей і термінів їх виконання. Він повинен відповідати одному з пунктів генерального плану, наближаючись до глобальної мети.

– Короткостроковий план – план на термін від декількох тижнів до декількох місяців. Чим більш продуманим він буде, чим частіше ви будете його аналізувати і коригувати, тим ефективнішою буде робота. Це частина досягнення пункту довгострокового плану.

– План на кожен день – це вершина піраміди. Тут завдання, які стоять у плані на тиждень, розбиваються на більш дрібні. План на день – це найменша одиниця в досягненні глобальної мети, яка на крок наближає до неї [9].

Таким чином, піраміда Франкліна – це готова система планування, яка допомагає правильно розпорядитися своїм часом і досягти поставлених цілей.

Незмінною частиною системи управління власним часом є вміння розставляти пріоритети, що для менеджерів готельно-ресторанного бізнесу є надзвичайно актуальним. Тут на допомогу прийде метод «складання списків справ» або “To-Do List”, який допомагає візуалізувати необхідні завдання – стосується це роботи, домашніх справ або особистого життя. Однак якщо список справ, які «треба зробити сьогодні» розтягуються на півметра, тоді потрібно переглядати свої бажання. Саме тому основне правило “To-Do List” – планувати і записувати все, що потрібно зробити протягом дня. Список справ можна записати в смартфоні за допомогою додатку чи на папері, нехай записи будуть перед очима. Добре скласти список звечора і, прийшовши на роботу, вже знати, за що маєш братися. Проте не варто планувати все занадто детально, завжди має бути резерв для обставин.

Цікавим та ефективним методом тайм-менеджменту є техніка Pomodoro, яка підходить для працівників будь-якої сфери діяльності. Суть техніки полягає в чергуванні циклів роботи і відпочинку. Наприклад, після 30-хвилинної безпе-

Рис. 1. Піраміда Франкліна

рервної роботи потрібно зробити п'ятихвилинну перерву і знову повернутися до роботи. Якими будуть по тривалості цикли і скільки їх буде за день, вирішуєте ви, виходячи з особистих переваг. Переваги такої методики такі:

– концентрація (досягається максимальна концентрація, оскільки протягом циклу роботи людина не відволікається ні на що, а всі дзвінки і розмови відкладаються на цикл відпочинку);

– легкість використання (техніка досить проста і ефективна);

– творчий підхід (техніка дозволяє використовувати максимум своїх творчих можливостей і повертатися до роботи після перерви з новим підходом);

– таймінг (можна об'єктивно оцінити, скільки часу (помідорів) витрачається на те чи інше завдання).

Найгірша звичка людини – забудькуватість. Щодня нам у голову приходять десятки ідей, але тільки частина з них затримується в нашій свідомості, і ще менша кількість стає повноцінними цілями життєвого шляху. А це дуже важливо – тримати фокус і точно знати, куди рухатися. Помічником у цьому процесі стане зручний і дуже простий для реалізації інструмент – стратегічна картонка [10].

Стратегічна картонка – це невеликий список, в якому зібрані найголовніші цілі на найближчі 3–5 років. Придумав цей інструмент провідний тренер із тайм-менеджменту Гліб Архангельський, і він же запропонував формат виконання зручної пам'ятки.

Стратегічна картонка – це картонна закладка в щоденнику, або жовта замітка в iPhone, або категорія в Outlook, або будь-який інший зручний носій інформації. У цій «картонці» вписують ключові цілі (як особисті, так і робочі) на поточний рік. Цілей не повинно бути багато. Це 3–7 найважливіших досягнень, які по-справжньому можна реалізувати в найближчі кілька місяців. Під час формулювання мети варто використовувати конкретні, вимірні цілі – «Підвищити особистий дохід на 20% до вересня», «Знизити вагу на 4 кг протягом 2 кварталу» тощо. Починати планувати день з погляду на свою Стратегічну картонку та задуматись: «Який крок я можу зробити сьогодні, щоб досягти цих цілей?» Крок до цілей із картонки – це головна справа дня, тому варто приділяти цій справі найкращий час, не дати можливості плинності та дрібницям витіснити її.

Грамотно складений щоденний план дуже зручний для виконання: як правило, якщо не виникають численні несподіванки і перешкоди, щоденний план виконується непомітно, легко і природно. Гарантія «правильності» плану зазвичай полягає в оптимальній кількості і масштабності завдань на день, у здатності правильно оцінити їхню тривалість і точно розподілити досягнення завдань в межах доступного часу і т. д. Але якщо під час виконання плану все ж зіткнулися з труднощами, їх можна подолати за допомогою цікавих та ефективних ТМ-прийомів (табл. 2) [11].

Завдання ефективного використання робочого часу завжди актуальне для менеджерів готельно-ресторанного бізнесу, тому що вони управляють не тільки власним часом, але і робочим часом своїх підлеглих. Керівник повинен пам’ятати, що ефективна організація часу – це не його особиста справа, це міра поваги до колег, ознака, за якою можна судити про його ділові якості, й елементарна ознака культурної людини.

Таблиця 2

Прийоми тайм-менеджменту

Назва прийому	Характеристика	Практичний складник
«З'їдання слона»	Прийом, за допомогою якого здійснюється поділ завдань на таку кількість підзадач, які можна вирішувати окремо. Розмір завдання зменшиться, і його рішення спроститься. Крім того, частину підзавдань можна делегувати співвиконавцям.	Уявіть собі, що ваше завдання – це великий "слон", великий і важкий. А ви хочете його з'їсти. Очевидно, що з'їсти його за один присід не вдасться. Тому розріжте його на частини, кожну з яких можна буде з'їсти за раз. Можна запросити на трапезу гостей і кожному дати шматочок.
«Швейцарський сир»	Один із прекрасних способів почати справу – спробувати перетворити її в "швейцарський сир". Для цього необхідно виконати "дірки" в справі. "Дірками ми будемо називати завдання швидкого реагування. Вони можуть вимагати всього 3–5 хвилин, але, виконавши їх, ви зробите "дірки" і дірочки у справі.	Якщо у вас є всього 10 хвилин часу, то ви можете виконати 2–3 завдання негайного виконання. Під час формування списків завдань швидкого реагування доцільно включати ті роботи, які можна швидко почати і легко виконати. Очевидно, що вони повинні бути або частиною справи, або якось із нею пов'язані.
«Залиште гидливість – їжте жабу»	Згідно з цією методикою, необхідно виробити стійку звичку вирішувати найважливіші та найтерміновіші завдання з самого ранку, не витрачаючи час на інші роботи.	Жаба – це найважча і найнеприємніша справа. Вранці, приступаючи до роботи, необхідно почати з неї. Якщо потрібно з'їсти двох жаб, першою варто з'їсти саму бридку з них.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках: Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время: Пер. с нем. – Москва : Интерэксперт : Инфра-М, 1995. 267с.

2. Друкер Питер. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2004. 272 с.

3. Скібіцька Л. І. Організація праці менеджера: навчальний посібник. – Київ: Центр учбової літератури, 2010. 360 с.

4. Павленчик Н. Соціально-економічні засади менеджменту готельно-ресторанного бізнесу. URL: http://repository.ldufk.edu.ua/bitstream/34606048/10796/1/%D0%9D.%20%D0%9F%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D1%87%D0%B8%D0%BA.pdf (дата звернення: 10.11.2019).

5. Троценко В.В., Погасий С.А. Основні проблеми стратегічного планування у готельному господарстві та шляхи їх вирішення. *Международный научный журнал № 1.* 2016. с. 102–105.

6. Краюхин Г.А. Планирование на машиностроительных предприятиях (объединениях): Д., 1984. 312 с.

7. Калинин С.И. Тайм-менеджмент: Практикум по управлению временем. – СПб.: Речь, 2006. с. 211.

8. Колесов О.С., Вацьківська А.В. Тайм-менеджмент – управління часом. *Збірник наукових праць ВНАУ, № 2 (53), том 3.* 2011. с. 61–69.

9. Іваницька С.Б., Галайда Т.О., Толочій Р.М. Впровадження європейських методик тайм-менеджменту в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 21.* 2018. с. 288–292.

10. Стратегическая картонка: лучший способ видеть цели. URL: https://mn-zd.ru/planirovanie/strategicheskaya-kartonka-luchshij-sposob-videt-celi/ (дата звернення: 10.11.2019).

11. Три прийоми, що допоможуть виконати найскладніші завдання. URL: https://gazeta.ua/articles/science-life/_tri-prijomi-scho-dopomozhut-vikonati-najskladnishi-zavdannya-/467857 (дата звернення: 10.11.2019).

REFERENCES:

1. Zayvert L. (1995). Vashe vremya – v Vashikh rukakh: Sovety rukovoditelyam, kak effektivno ispol'zovat' rabocheye vremya [Our time is in your hands: Tips for managers, how to effectively use working time]: Per. with him. Moscow: Interekspert: Infra-M, p. 267.

2. Druker Pyter. (2004). Zadachy menedzhmenta v XXI veke [Tasks of management in the XXI century]: Per. from English Moscow: Williams Publishing House, p. 272.

3. Skibits'ka L. I. (2010). Orhanizatsiya pratsi menedzhera [Organization of the manager's work]. Kyiv: Center for Educational Literature, 360 p.

4.Pavlenchyk N. Sotsial'no-ekonomichni zasady menedzhmentu hotel'no-restorannoho biznesu [Socio-economic principles of hotel and restaurant business management]. Available at: http://repository.ldufk.edu.ua/bitstream/34606048/10796/1/%D0%9D.%20%D0%9F%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D1%87%D0%B8%D0%BA.pdf (accessed 10.11.2019).

5.Trotsenko V.V., Pohasyy S.A. (2016). Osnovni problemy stratehichnoho planuvannya u hotel'nomu hospodarstvi ta shlyakhy yikh vyrishennya [The main problems of strategic planning in the hotel industry and ways to solve them]. *Mezhdunarodnyy nauchnyy zhurnal № 1 [International scientific journal № 1].* pp.102–105.

6. Krayukhyn H.A. (1984). Planyrovanye na mashynostroytel'nykh predpryyatyyakh (ob"edynenyyakh) [Planning at engineering enterprises (associations)]. 312 p.

7. Kalynyn S.Y. (2006). Taym-menedzhment: Praktykum po upravlenyyu vremenem [Time Management: A time management workshop]. SPb.: Speech. p. 211.

8. Kolesov O.S., Vats'kivs'ka A.V. (2011). Taym-menedzhment – upravlinnya chasom [Time management – time management]. *Zbirnyk naukovykh prats' VNAU, № 2 (53), tom 3 [Collection of Scientific Papers of VNAU, № 2 (53), Volume 3].* pp.61–69.

9. Ivanyts'ka S.B., Halayda T.O., Tolochiy R.M. (2018). Vprovadzhennya yevropeys'kykh metodyk taym-menedzhmentu v Ukrayini [Implementation of European time management techniques in Ukraine]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky. Vypusk 21 [Global and national problems of economy. Issue 21].* pp. 288–292.

10. Stratehycheskaya kartonka: luchshyy sposob vydet' tsely [Strategic cardboard: the best way to see goals]. Available at: https://mn-zd.ru/planirovanie/strategicheskaya-kartonka-luchshij-sposob-videt-celi/ (accessed 10.11.2019).

11. Try pryyomy, shcho dopomozhut' vykonaty nayskladnishi zavdannya [Three techniques to help you accomplish the most difficult tasks]. Available at: https://gazeta.ua/articles/science-life/_tri-prijomi-scho-dopomozhut-vikonati-najskladnishi-zavdannya-/467857 (accessed 10.11.2019).

УДК 658:331.108
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-40

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

TRANSFORMATION OF APPROACHES TO ORGANIZATION PERSONNEL MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

Звонар Й.П.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

Гайдук М.Ю.
магістрант,
Мукачівський державний університет

Zvonar Yolana
PhD in Economics,
Senior Lecturer of Department of Management
and Management of Economic Processes,
Mukachevo State University

Hayduk Mariana
Undergraduate Student,
Mukachevo State University

У статті розглянуто питання формування системи управління персоналом як складової частини менеджменту організації та напрями забезпечення ефективності використання трудових ресурсів підприємства. Охарактеризовано зміст трансформаційних зрушень у таких складниках системи управління персоналом, як мотивація праці, кадрове забезпечення, професійне навчання та розвиток працівників, а також обґрунтовано чинники, які призводять до зазначених змін. Наголошено на важливості застосування гуманістичного підходу до управління персоналом, поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та трудової мотивації. Сформульовано принципи, на основі яких повинно відбуватися формування механізмів мотивації праці. Обґрунтовано необхідність розроблення такої гнучкої кадрової політики, яка б оперативно реагувала на зміни в потребах та мотивах поведінки цінних для підприємства працівників.

Ключові слова: *управління персоналом, механізми мотивації, професійне навчання, розвиток персоналу, маркетинг персоналу, кадрова політика.*

В статье рассмотрены вопросы формирования системы управления персоналом как составной части менеджмента организации и направления обеспечения эффективности использования трудовых ресурсов предприятия. Охарактеризовано содержание трансформационных сдвигов в таких составляющих системы управления персоналом, как мотивация труда, кадровое обеспечение, профессиональное обучение и развитие сотрудников, а также обоснованы факторы, которые приводят к указанным изменениям. Отмечена важность применения гуманистического подхода к управлению персоналом, сочетания эффективного обучения персонала, повышения квалификации и трудовой мотивации, а также сформулированы принципы, на основе которых должно происходить формирование механизмов мотивации труда. Обоснована необходимость разработки такой гибкой кадровой политики, которая оперативно реагировала бы на изменения в потребностях и мотивах поведения ценных для предприятия сотрудников.

Ключевые слова: *управление персоналом, механизмы мотивации, профессиональное обучение, развитие персонала, маркетинг персонала, кадровая политика.*

The article substantiates the relevance of research on the directions of improvement of the personnel management of the organization, which is conditioned by the determining value of human resources in ensuring the effectiveness of the organization's functioning. Also relevant are the issues of staff development, ie their labor adaptation, vocational training and advanced training. Personnel management is seen as an integral part of an organization's management

subsystem that undergoes transformational changes under the influence of various factors. The needs and motives of employees' behavior change, which is reflected in their attitude towards their own work activity. Organizational leaders must take these changes into account when designing their HRM. Emphasis is placed on the uniqueness of the human resource of enterprises and the complexity of human resource management in today's context. The article describes the content of changes and trends in such components of the personnel management system as motivation for effective work activity, professional training and development of personnel, staffing needs and personnel policy. The principles on the basis of which mechanisms of work motivation should be formed are formulated. The importance of expanding the tools of motivation and applying individual approaches to stimulating the work of individual employees is emphasized. The importance of creating conditions for professional self-realization and self-development of employees is emphasized in organizations. Such conditions will help employees to be better motivated to continue working with the organization for a long time. Also in the article it is stated that application of marketing approaches in the process of providing the company with human resources becomes relevant. The flexible personnel policy of organizations operating in the changing environment of the environment should be focused on achieving long-term socio-economic impact. The purpose of such a policy should also be to preserve valuable for the organization employees. All this will increase the competitiveness of the human resources of the enterprise and improve the competitive advantages of the enterprise itself.

Key words: *personnel management, mechanisms of motivation, vocational training, personnel development, personnel marketing, personnel policy.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Управління персоналом – це складний процес, тому що кожна людина наділена інтелектом, креативністю, здатністю мислити та іншими унікальними властивостями. Сьогодні основними проблемами управління персоналом є підбір, формування кадрів із сучасним економічним мисленням, забезпечення ефективності роботи працівників, збереження сприятливого клімату в колективі тощо. Актуальність дослідження зумовлена тим, що сьогодні управління трудовими ресурсами підприємства є визначальним для забезпечення ефективності господарювання і досягнення стабільних конкурентних переваг на ринку.

Тільки за умови наукового забезпечення управлінської діяльності, практичної реалізації управлінських напрацювань, а також постійного вдосконалення форм і методів управління можна досягти ефективності будь-якої управлінської діяльності, зокрема й роботи з персоналом. Це доводять власний історичний досвід та сучасна міжнародна практика. Як стверджує Р.П. Вдовиченко, «успішність управління персоналом визначається ефективністю використання трудових ресурсів для реалізації поставлених перед ними цілей, комплексним баченням проблем і цілісним підходом до людських ресурсів у взаємозв'язку зі стратегічними установками підприємства. Таким чином, у рамках стратегічного управління виникає нагальна потреба у зміні функціональної моделі управління персоналом на підприємстві на підставі власної організаційної філософії, яка ґрунтується на власному досвіді роботи зі своїми працівниками й використанні практики провідних вітчизняних та світових компаній» [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню проблеми управління персоналом організації велику увагу приділяли О.І. Амоша, Р.П. Вдовиченко, Л.З. Виготський, А.В. Гривнак, О.В. Карнілова, В.М. Колпаков, Л.М. Черчик та ін. Досліджували проблеми управління персоналом і багато зарубіжних авторів: М. Мескон, Я. Мэйланд, Р. Рюштингер тощо.

Водночас, оскільки процес управління персоналом як ключова підсистема менеджменту є надзвичайно динамічним, таким, що постійно зазнає впливу мінливого внутрішнього і зовнішнього середовища, недостатньо дослідженими, на нашу думку, залишаються питання трансформації підходів до управління персоналом організації та виникнення нових тенденцій у цій сфері менеджменту. Цій проблематиці й присвячено дану статтю.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення основних тенденцій щодо формування системи управління персоналом у сучасних умовах зростання ролі людського чинника та розкриття характеру і змісту трансформації підходів до управління персоналом підприємницьких структур.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Управління трудовими ресурсами на рівні організації передбачає вирішення таких основних завдань:

– визначення потреби підприємства у робітниках різних спеціальностей та кваліфікації;

– аналіз ринку праці й управління зайнятістю;

– відбір та адаптація персоналу;

– планування кар'єри співробітників того чи іншого підприємства, їхнього професійного та адміністративного зростання;

– забезпечення раціональних умов праці, у тому числі сприятливої для людини соціально-психологічної атмосфери;

– організація трудових процесів, їх координація, аналіз витрат та результатів праці, встановлення оптимального співвідношення між кількістю одиниць обладнання та чисельністю персоналу різних груп;

– розроблення систем мотивації ефективної діяльності;

– обґрунтування структури доходів, ступеня їх диференціації, проєктування систем оплати праці;

– організація винахідницької та раціоналізаторської діяльності;

– участь у проведенні тарифних переговорів між представниками роботодавців і працівників;

– вирішення етичних проблем праці;

– управління конфліктами;

– профілактика девіантної поведінки [4, с. 88].

Нині все більшої актуальності набуває так званий гуманістичний підхід до управління персоналом, основна ідея якого полягає у тому, що працівники організації розглядаються як унікальний ресурс. У межах даного підходу акцентується увага на ускладненні об'єкта управління – людини. Сучасний менеджер має об'єднувати не просто індивідів у трудовому колективі, а потенціали особистостей. По-друге, врахування складної природи людини зумовлює домінування соціально-психологічних методів управління її поведінкою, оскільки остання є феноменом соціально-психологічного походження [5, с. 571].

Сьогодні існує багато як теоретичних, так і практичних методів, які допомагають правильно керувати персоналом. Також мають місце певні якісні трансформації системи управління персоналом як складової частини менеджменту організації. Ці трансформації пов'язані з впливом різноманітних за своєю природою чинників, але найбільш вагомими з них є чинники, зумовлені змінами у пріоритетах та мотивах трудової діяльності працівників.

Насамперед, спостерігається зростання значення та вагомості нематеріальної мотивації, а також розширення інструментарію такої мотивації. Підхід, згідно з яким результати та якість праці безпосередньо залежать тільки від розміру матеріальної винагороди, поступово втрачає актуальність. Натомість зростає значимість використання як засобу мотивації «ототожнення» працівника з організацією, її колективом, що не тільки впливає на ефективність роботи працівника, а й забезпечує довготривалість його «партнерства» з підприємством.

Також усе більшого значення набуває індивідуальний підхід до формування механізмів мотивації окремих працівників. Застосування «шаблонних» інструментів заохочення для всіх працівників не завжди є виправданим, оскільки кожен індивід має власну систему цінностей, установок щодо здійснення трудової діяльності, потреб та пріоритетів.

Формування механізмів мотивації персоналу повинно здійснюватися на основі таких принципів:

1. орієнтації системи мотивації персоналу на досягнення цілей підприємства;

2. розроблення чітких критеріїв, згідно з якими буде здійснюватися винагородження працівників;

3. раціоналізації витрат на мотивування працівників, тобто ці витрати повинні сприяти більшій продуктивності праці персоналу і в жодному разі не призводити до зниження прибутковості господарської діяльності підприємства;

4. об'єктивності – інструменти та засоби мотивації не будуть дієвими, якщо їх застосовувати вибірково по відношенню до працівників або проявляти особисті симпатії чи антипатії до підлеглих.

Трансформаційні зрушення у системі управління персоналом організацій у сучасних умовах узагальнено в табл. 1.

Як чинник підвищення ефективності управління персоналом усе більшої вагомості набуває делегування відповідальності за діяльність і результати, а також повноважень приймати рішення. Персонал заохочується до розширення кола своїх повноважень, а не до надмірно педантичного дотримання його регламентованих меж. Виявлення й обмеження чинників, що перешкоджають досягненню результатів, розширює можливості мотивації.

Створення умов для просування по службі та професійного росту працівників організації також доцільно розглядати як важливий складник системи управління персоналом. Це пов'язано із властивою переважній більшості працівників потребою в самореалізації, яка, згідно з теорією А. Маслоу, посідає найвищу позицію в ієрархії людських потреб. Коли людина думає, що досягнута нею посада є кінцевим рубежем, аж до виходу на пенсію, якість та результативність її трудової діяльності суттєво знизяться. Високі освітньо-кваліфікаційні характеристики персоналу, який є об'єктом управління, підвищують значимість створення умов для професійної самореалізації, які виступають водночас і як чинник мотивації, і як чинник підвищення конкурентоспроможності персоналу. Тому ігнорування цього факту під час формування системи управління персоналом, як правило, негативно впливає на якість виконання працівниками їхніх трудових обов'язків.

Також варто зазначити, що сучасна система управління персоналом не буде завершеною, якщо не буде включати в себе механізми професійного навчання, підвищення кваліфікації та розвитку трудових ресурсів організації. За визначенням Л.М. Черчик, «розвиток персоналу розглядається як сукупність взаємопов'язаних заходів, націлених на підвищення конкурентоспроможності персоналу шляхом набуття нових знань, умінь навиків, досвіду в процесі навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки з метою адаптації до нових умов діяльності, забезпечення власних інтересів розвитку та реалізації цілей діяльності підприємства» [8, с. 4].

Важливу роль у досягненні конкурентоспроможності підприємства грає професійний рівень персоналу, що забезпечує можливість формування та підтримки конкурентних переваг підприємства. Отже, можна провести прямий взаємозв'язок між конкурентоспроможністю під-

Таблиця 1

Трансформаційні зрушення у системі управління персоналом організацій

Складники системи управління персоналом	Зміст трансформаційних зрушень
Мотивація праці	– зростання значення та вагомості нематеріальної мотивації; – розширення інструментарію мотивації; – актуалізація індивідуального підходу до формування механізмів мотивації окремих працівників; – заохочення персоналу до розширення кола своїх повноважень, у тому числі й щодо самостійного прийняття рішень
Професійне навчання та розвиток персоналу	– забезпечення ефективного поєднання навчання з трудовою діяльністю; – забезпечення безперервності розвитку професіоналізму працівника на протязі його трудового життя; – підвищення рівня мотивації до професійного навчання з боку самих працівників; – зростання важливості умов для професійної самореалізації та саморозвитку
Забезпечення потреби у персоналі	– застосування маркетингових підходів у процесі забезпечення підприємства кадрами; – забезпечення гнучкості кадрової політики; – створення умов для підвищення конкурентоспроможності персоналу

приємства, персоналу та його розвитком. Формування компетенцій персоналу відбувається на основі надання знань, умінь, навичок у процесі навчання та професійного розвитку персоналу [6, с. 418].

У сучасних умовах основним завданням управління персоналом є поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та трудової мотивації для розвитку навиків працівників та стимулювання їх до виконання робіт вищого рівня, тому працівники підприємства повинні постійно намагатися підвищувати свій культурний і освітній рівні. Це може виражатися в безперервному підвищенні свого професіоналізму і розвитку особистих культурних переваг [3, с. 11].

Чинником, який суттєво підвищує ефективність навчання персоналу, є підвищення рівня мотивації до професійного навчання з боку самих працівників. Якщо працівник сприймає певний захід із професійного розвитку (стажування, підвищення кваліфікації, відвідування семінарів чи тренінгів, обмін досвідом) як просту формальність чи як неприємний обов'язок, то результативність таких заходів буде на низькому рівні.

Такий традиційний складник системи управління персоналом, як забезпечення організації кадрами, також зазнає певних трансформацій. Насамперед, актуальності набуває застосування маркетингових підходів у процесі забезпечення підприємства кадрами. У вузькому розумінні маркетинг персоналу розглядається як особлива функція служби управління персоналом, спрямована на визначення і покриття потреби організації у кадрових ресурсах. Однак протягом останніх років спостерігається суттєве розширення змісту дефініції «маркетинг персоналу». В умовах перетворення людських ресурсів організації на найцінніший її ресурс важливим напрямом управління персоналом стає забезпечення його всебічного розвитку не тільки з погляду росту професіоналізму, а й із погляду перетворення працівників на конкурентну перевагу підприємства. Маркетинг персоналу – це частина кадрової стратегії підприємства, метою якої є оптимальне використання кадрових ресурсів шляхом створення таких умов, які б сприяли підвищенню ефективності праці, розвитку в кожному співробітнику партнерського і лояльного ставлення до підприємства [2, с. 323].

Як уже зазначалося вище, система управління персоналом повинна бути динамічною, здатною до адаптації, тобто мінливі умови бізнес-середовища висувають усе зростаючі вимоги до її гнучкості. До показників, які найбільше визначають ефективність системи управління персоналом, а отже, гнучкість цієї системи, можна віднести:

– ступінь задоволеності працівників;
– стан соціально-психологічного клімату в колективі підприємства;
– креативність персоналу та його готовність до інноваційної діяльності;
– ступінь згуртованості персоналу та розвиток корпоративної культури.

Гнучкість кадрового управління забезпечує конкурентоспроможність персоналу [7, с. 770]. Це пов'язано з тим, що працівники, які достатньо мотивовані не тільки до високопродуктивної трудової діяльності, а й до професійного саморозвитку, до підвищення власних професійних здібностей, а також до проявів ініціативності та креативності під час виконання трудових обов'язків, перетворюються на одну з ключових конкурентних переваг для будь-якої організації. У такому разі основним завданням управління персоналом стає розроблення такої гнучкої кадрової політики, яка б оперативно реагувала на зміни в потребах та мотивах поведінки цінних

для підприємства працівників із метою їх збереження та забезпечення ефективного використання їхнього соціально-трудового потенціалу і в подальшому.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Ефективне управління персоналом – це не тільки найважливіший чинник економічного успіху сучасного підприємства, інструмент підвищення ефективності та продуктивності праці персоналу, а й соціально орієнтоване управління, спрямоване на кожного конкретного працівника з метою підвищення його трудової мотивації та задоволення потреб через систему матеріальних стимулів. Добре налагоджена система управління персоналом дасть змогу значно підвищити результативність праці працівників, ефективність виробництва, що, своєю чергою, забезпечить конкурентні переваги підприємства.

Проблеми, пов'язані з пошуками шляхів удосконалення управління персоналом, завжди залишатимуться у центрі уваги науковців, оскільки людський ресурс організацій є основним чинником їх успішного і тривалого функціонування. Людські ресурси є специфічними, оскільки їх можна практично безмежно розвивати, вдосконалювати, підвищувати продуктивність праці. Подальші наукові дослідження даної проблематики доцільно присвятити питанням обґрунтування механізмів підвищення конкурентоспроможності трудових ресурсів організації та розробленню рекомендацій щодо формування нових підходів до кадрової політики, орієнтованої на довгостроковий соціально-економічний ефект.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вдовиченко Р.П. Особливості сучасного управління персоналом. *Ефективна економіка*. 2012. № 2. URL : http://www.economy.nayka.com.ua /?op =1&z=935 (дата звернення: 02.11.2019).

2. Глушман Т.М. Маркетинг персоналу як інструмент реалізації кадрової політики підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2016. Вип. 14. С. 322–326.

3. Гривнак А.В., Бала О.І. Проблеми управління персоналом на сучасних підприємствах. URL : http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/26185/1/3-10-17.pdf (дата звернення: 10.11.2019).

4. Замора О.І. Основні тенденції формування і використання трудових ресурсів. *Актуальні проблеми економіки.* 2009. № 4. С. 85–91.

5. Костунець Т.А., Корнійчук А.М. Підходи до управління персоналом підприємств: теоретичний базис. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2014. Вип. 2. С. 570–572.

6. Мартиненко І.О. Місце професійного навчання у процесі розвитку персоналу. *Бізнес Інформ.* 2013. № 4. С. 418–422.

7. Марченко В.М., Хондока В.А. Методологічні підходи до формування кадрової політики на підприємстві. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 768–771.

8. Черчик Л.М. Розвиток персоналу та його роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. *Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Серія «Економіка та менеджмент».* 2010. Вип. 7(26). Ч. 3. С. 3–11.

REFERENCES:

1. Vdovichenko R. Osoblyvosti suchasnoho upravlinnia personalom. [Features of modern personnel management] *An efficient economy.* A vailable at : http://www.economy.nayka.com.ua/ ?op =1&z =935 (accessed: 02.11.2019)

2. Hluschman T. Marketynh personalu yak instrument realizatsii kadrovoi polityky pidpryiemstva. [Personnel marketing as a tool for implementing the enterprise personnel policy]. *Global and national problems of economy*. 2016. vol. 14. pp. 322-326

3. Hrivnak A., Bala O. Problemy upravlinnia personalom na suchasnykh pidpryiemstvakh. [Problems of personnel management at modern enterprises]. A vailable at : http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/26185/1/3-10-17.pdf (accessed : 10.11.2019)

4. Zamora O. Osnovni tendentsii formuvannia i vykorystannia trudovykh resursiv. [The main trends in the formation and use of labor resources]. *Current problems of the economy.* 2009. vol. 4. pp. 85-91.

5. Kostunec T., Korniychuk A. Pidkhody do upravlinnia personalom pidpryiemstv : teoretychniy bazis. [Approaches to Enterprise Personnel Management: Theoretical Framework]. *Global and national problems of economy*. 2014. vol. 2. pp. 570-572.

6. Martinenko I. Mistse profesiinoho navchannia u protsesi rozvytku personalu. [Place of professional training in the process of personnel development]. *Business- inform.* 2013. vol. 4. pp. 418-422.

7. Marchenko V., Khondoka V. Metodolohichni pidkhody do formuvannia kadrovoi polityky na pidpryiemstvi. [Methodological approaches to formation of personnel policy at the enterprise]. *Economy and society.* 2017. vol. 13. pp. 768-771.

8. Cherchyk L. Rozvytok personalu ta yoho rol u zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpryiemstva. [Staff development and its role in ensuring the competitiveness of the enterprise]. *Collection of scientific works. Lutsk National Technical University. Economic sciences. Economics and Management Series.* 2010. vol. 7 (26). part 3. pp. 3-11.

УДК 330.131.7
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-41

РИЗИКИ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

RISKS OF DIVERSIFICATION OF ENTERPRISES' ACTIVITY

Згурська О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Державний університет телекомунікацій

Zgurska Oksana
PhD in Economics,
Associate Professor of Entrepreneurship,
Trade and Exchange Activities Department,
State University of Telecommunications

У статті виділено значення диверсифікації як надзвичайно важливого процесу функціонування та розвитку вітчизняних підприємств. Визначено концептуальні переваги диверсифікації, що спрямовані на ефективне функціонування внутрішньогосподарської та багаторівневої структури підприємства у висококонкурентних умовах господарювання. Сформовано переваги диверсифікаційної форми організації діяльності підприємства з урахуванням підприємницького ризику. Визначено поняття господарського ризику. Відображено особливості впливу підприємницьких ризиків на результати господарської діяльності підприємства. Визначено та охарактеризовано основні компоненти господарського ризику. Визначено концептуальну залежність диверсифікаційної діяльності від впливу підприємницьких ризиків. Наголошено на основній меті застосування методів диверсифікації. Проаналізовано залежність ефективності диверсифікації від вибору видів диверсифікації діяльності, що означає паралельне здійснення кількох інвестиційних проєктів у рамках, корисні результати яких реалізуються на різних ринках. Спільне здійснення цих проєктів дає змогу як знижувати ризики їх виконання, так і збільшувати ці ризики.

Ключові слова: *диверсифікація, диверсифікаційний процес, підприємницький ризик, стратегія диверсифікації, управління диверсифікацією.*

В статье выделено значение диверсификации как важнейшего процесса функционирования и развития отечественных предприятий. Определены концептуальные преимущества диверсификации, направленные на эффективное функционирование внутрихозяйственной и многоуровневой структуры предприятия в высококонкурентных условиях хозяйствования. Сформированы преимущества диверсификационной формы организации деятельности предприятия с учетом предпринимательского риска. Определено понятие хозяйственного риска. Отражены особенности влияния предпринимательских рисков на результаты хозяйственной деятельности предприятия. Определены и охарактеризованы основные компоненты хозяйственного риска. Определена концептуальная зависимость диверсификационой деятельности от влияния предпринимательских рисков. Отмечена основная цель применения методов диверсификации. Осуществлен анализ зависимости эффективности диверсификации от выбора видов диверсификации деятельности, что означает параллельное осуществление нескольких инвестиционных проектов в рамках, полезные результаты которых реализуются на различных рынках. Совместное осуществление этих проектов позволяет как снижать риски и их выполнения, так и увеличивать эти риски.

Ключевые слова: *диверсификация, диверсификационный процесс, предпринимательский риск, стратегия диверсификации, управление диверсификацией.*

This article has identified the importance and benefits of diversification, one of which is to achieve a synergistic effect in various activities of the enterprise, which has manifested in the reduction of integrated corporate costs due to the multifunctional exploitation the whole resources. There have been noted that the possibility of applying the diversification method should be determined taking into account the specific capabilities of the enterprise, its goals and operating conditions. This article has noted that the development of risky situations can lead to both adverse effects (losses, lost profits) and to positive results for the enterprise in the form of profit increase. There have been considered that any entrepreneurial activity is inevitably associated with losses, whereas losses occur in case of adverse circumstances, miscalculations and represent additional costs beyond the target. Losses and losses are not known to be planned in advance, although in some cases they are considered as potentially possible. There have

been emphasized the conceptual dependence of diversification activity on the influence of entrepreneurial risks. The main purpose of diversification is to define specific ways and goals, to distribute the volume of funds between different directions of production in the most favorable and safe proportion. There have been noted the main purpose of diversification, in particular – defining specific ways and goals, to distribute the volume of funds between different directions of production in the most favorable and safe proportion. There has been considered that diversification processes are a strategy to reduce the degree of risk, and make it predictable and manageable. There have been emphasized that diversification means the simultaneous implementation of several investment projects, the beneficial results of which have realized in different markets, and joint implementation of these projects allows both to reduce the risks of their implementation and to increase those risks.There has been considered that the choice of the type of diversification has made depending on the expectations of managers or owners about the future development of the economic situation.

Key words: *diversification, diversification process, entrepreneurial risk, diversification strategy, diversification management.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Диверсифікація – надзвичайно важливий процес діяльності вітчизняних підприємств. Така суспільна форма організації діяльності забезпечує низку переваг та є важливим засобом управління фінансовими ризиками. Якщо, скажімо, підприємство отримує переважну частку прибутку від реалізації якогось одного виду продукції, то погіршення кон'юнктури ринку по даній продукції або стихійне лихо типу епізоотії може призвести до серйозних економічних утрат або навіть до банкрутства такого підприємства. В умовах диверсифікації виробництва втрати прибутку по одних галузях можуть бути компенсовані завдяки одержанню більшого прибутку від реалізації продукції інших галузей. Якщо такої компенсації не відбулося, що цілком імовірно, економічні втрати по одній галузі не можуть істотно вплинути на фінансово-економічний стан підприємства, оскільки її питома вага в доходах перестає бути домінуючою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемам дослідження сутності ризиків та їхніх характеристик присвячено праці вчених О. Альгіна, І. Балабанова, І. Бланка, В. Вітлінського, Л. Маханець, В. Вербицької, В. Гранатурова, І. Івченко, А. Камінського, Г. Клейнера, Н. Машиної, О. Ястремського та ін. У своїх дослідженнях автори висвітлюють різні підходи до визначення ризику як економічної категорії, визначають причини виникнення ризиків, пропонують певні методи їх оцінки та мінімізації.

Проте, незважаючи на численність наукових праць з указаної проблематики, протягом останнього часу залишається не повністю вирішеним питання дослідження та врахування принципових особливостей ризиків диверсифікації діяльності підприємства з метою розроблення та впровадження ефективних стратегій диверсифікації на довгострокову перспективу.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є поглиблений аналіз ключових видів та особливостей підприємницьких ризиків; подальше вивчення та глибокий аналіз ступеню впливу господарських ризиків на формування стратегії диверсифікації підприємств, що дасть можливість досягнути загальних, стратегічних і тактичних цілей ефективної діяльності підприємств на довгострокову перспективу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під час утілення стратегії диверсифікації існує стратегічна відповідність між існуючим і новими галузями господарювання, що є джерелом її конкурентної переваги, з'являється можливість маневрування інвестиціями в межах портфеля підприємства, зменшується залежність підприємства від діяльності на одному цільовому ринку, який поступово може зменшитися. До переваг диверсифікації можна віднести досягнення синергічного ефекту в різних видах діяльності підприємства, який проявляється у зниженні інтегральних корпоративних витрат за рахунок багатофункціонального використання ресурсів. Важливим моментом є те, що диверсифікація виступає як спосіб підвищення адаптивних якостей підприємства. Диверсифікація служить страховим механізмом і підсилює конкурентні позиції підприємств. Під час упровадження диверсифікації відбувається розширення головного профілю діяльності – досягнення більшого обсягу робіт, що дає змогу отримати цінові знижки, знизити затрати на рекламу, підтримати репутацію товару на ринку, поліпшити технології обслуговування і підвищити завантаженість виробничих потужностей [4, с. 15]. Тому підприємства з диверсифікованим виробництвом відзначаються вищою стійкістю економіки, особливо в умовах мінливого зовнішнього середовища і прояву кризових явищ: інфляції, неплатежів, низької платоспроможності населення та ін.

Диверсифікація дає змогу підприємствам повніше використовувати свої матеріальні ресурси та робочу силу і завдяки цьому підвищити зайнятість працівників, отримати додатковий дохід від своєчасної і продуманої галузевої маневреності, швидше нарощувати обсяги виробництва тих видів продукції, на які є попит

і формується прийнятна ціна, а також частково скорочувати виробництво інших видів продукції, по яких стала проявлятися несприятлива кон'юнктура ринку. Зрозуміло, що такий маневр спеціалізованим господарствам здійснювати набагато важче, бо їм потрібно започатковувати нове виробництво, а це вимагає значних коштів і тривалого часу. Можливість застосування методу диверсифікації слід визначати з урахуванням конкретних можливостей підприємства, його цілей і умов функціонування. Варто зауважити, що не існує єдиного обумовленого часу, коли підприємство має прийняти рішення про застосування стратегії диверсифікації. Важливим є час виходу на ринок, оскільки підприємство має з'явитися на ньому першим, як провідне підприємство. Висока вартість входження на нові ринки зобов'язує мати на увазі, що не можна ризикувати більше, ніж може дозволити власний капітал, необхідно враховувати наслідки ризику, адже ризик під час проведення диверсифікації діяльності підприємства зростає за вторгнення в нову для себе галузь (рис. 1).

Підприємницький ризик – один із ключових елементів підприємницької діяльності та важливий складник теорії і практики диверсифікації. У багатьох випадках ухилитися від ризикованих дій просто неможливо. Розвиток ризикових ситуацій може призвести як до настання несприятливих наслідків (збитків, упущеної вигоди), так і до позитивних результатів для підприємства у вигляді збільшення прибутку. Господарський ризик виникає за будь-яких видів діяльності, пов'язаних із виробництвом продукції, товарів, послуг, їх операціями, комерцією, здійсненням соціально-економічних і науково-технічних проєктів. Це явище, ознака і властивість діяльності, а не тільки поняття [8, с. 36]. J. Grandell визначає ризики підприємницької діяльності як «імовірність отримати відмінний від очікуваного результат інвестиційної діяльності внаслідок дії екзогенних і ендогенних чинників впливу» [7, с. 110]. Іншими словами, ризик – це загроза втрат підприємства у вигляді додаткових витрат, непередбачених прогнозуванням, програмою його дій або фактичне отримання доходів значно нижчих за ті, які були заплановані. Таким чином, зниження величини передбачуваного доходу, так звана упущена вигода, також входить до категорії ризику.

Таким чином, будь-яка підприємницька діяльність неминуче пов'язана з утратами, тоді як збитки мають місце за несприятливого збігу обставин, прорахунків і являють собою додаткові витрати понад намічені. Збитки, втрати, як відомо, не плануються заздалегідь, хоча в деяких випадках передбачаються як потенційно можливі (рис. 2).

Загальновідомо, що диверсифікація, як і будь-який економічний процес, окрім переваг, має також певні недоліки, а саме, як зазначає І.В. Ансофф, «складність пошуку резервних коштів і підприємств для придбання, потреба у нових знаннях і навичках управлінського персоналу, відсутність методологічної бази для врахування взаємозв'язку диверсифікації діяльності та операційного ризику, тобто забезпечення прийнятного співвідношення між прибутковістю і рівнем ризику» [2, с. 215]. Вона не завжди дає змогу використати переваги спеціалізованого виробництва, а тому до відомого ступеня є його антиподом, адже розвиток багатьох галузей розпорошує ресурси підприємства, а тому нерідко не вдається досягти по окремих із них раціональної концентрації. У результаті підприємство втрачає ефект масштабу виробництва. Потрібно також мати на увазі, що управляти диверсифікованим виробництвом значно складніше порівняно з недиверсифікованим. Тут менеджери і спеціалісти повинні мати різнобічну фахову підготовку, їм доводиться враховувати значно більше чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, а це підвищує ризик прийняття недостатньо обґрунтованих рішень.

Щоб оцінити ймовірність тих чи інших утрат, зумовлених розвитком подій за непередбачуваних обставин, потрібно, насамперед, володіти інформацією стосовно походження всіх видів можливих утрат підприємницької діяльності та вміти заздалегідь розрахувати їх чи виміряти як ймовірні прогнозні величини. При цьому має місце оцінка кожного з видів утрат та загальної суми як у кількісному, так і в якісному вираженні.

Розуміння природи втрат у господарській практиці дає змогу найбільш повно оцінити негативний вплив на результати діяльності будь-якого ризикованого рішення та підвищити ефективність процесу управління ризиками на підприємстві як ситуативної характеристики його діяльності [9, с. 149]. Основне завдання під час реалізації цієї стратегії – вибір оптимального та ефективного рішення шляхом диверсифікації господарської діяльності, що визначає як оновлення (диференціацію) виробництва, так вихід підприємства за межі основної діяльності, проникнення в нові галузі та сфери економіки.

Якщо взяти до уваги визначення М. Горта про те, що «…диверсифікація – це один із видів економічного процесу, основна суть якого полягає у розвитку декількох невзаємопов'язаних або обслуговуючих виробництв» [4, с. 182], можна розглядати диверсифікацію як процес розвитку діяльності підприємства, пов'язаний зі збільшенням діапазону видів та проникненням у нові сфери діяльності, освоєнням нових виробництв та розширенням асортименту товару. Разом із тим диверсифікація – стратегія, що дає змогу компанії використати поточні переваги в нових сферах діяльності за умов істотної мінливості середовища господарювання [5, с. 365].

Таким чином, визначається узагальнюючий чинник процесу диверсифікації з урахуванням того, що загальноекономічні закони розвитку суспільства завжди є підґрунтям для визначення

Рис. 1. Переваги диверсифікаційної форми організації діяльності підприємства

Рис. 2. Вплив підприємницьких ризиків на результати диверсифікаційної діяльності підприємств

Рис. 3. Концептуальна залежність диверсифікаційної діяльності від впливу підприємницьких ризиків

напрямку диверсифікації на основі не лише економічних законів і чинників, а й соціальних.

Диверсифікація, як відомо, дає змогу зменшити величину ризику, але не уникнути його. За таких умов загальна ефективність діяльності зменшується, оскільки підприємство було б здатне отримати більші прибутки, зосередившись на найбільш прибутковому напрямі, але за такої ситуації ризик був би теж найбільший. Це співвідношення кожне підприємство визначає для себе самостійно, воно залежить, передусім, від того, наскільки власники підприємства схильні до ризику (рис. 3).

Загальний ризик складається з трьох компонентів:

1) Інвестиційний ризик (його ступінь) визначається як відхилення фактичної прибутковості від сподіваного (середнього) її значення (investment risk).

2) Несистематичний (власний) ризик, він притаманний конкретному підприємству і підлягає зменшенню в результаті диверсифікації. Та частина загального ризику, що може бути зменшена шляхом диверсифікації (unique risk).

3) Систематичний (недиверсифікований) ризик (ринковий) (market risk) виникає через зовнішні події, котрі впливають на ринок у цілому. На систематичний ризик припадає від чверті до половини загального ризику щодо будь-яких інвестицій. Окрім того, систематичний ризик одночасно зачіпає усі підприємства, його неможливо позбутися (зменшити) шляхом диверсифікації [8, с. 85–86].

Таким чином, ураховуючи вищесказане, нами досліджено та висвітлено основну ціль розроблення та впровадження стратегії диверсифікації, а саме визначення конкретних шляхів та цілей, розподіл обсягу грошових засобів між різними напрямами виробництва у найбільш вигідній та безпечній пропорції. Такий розподіл знижує несистематичний ризик, забезпечує збільшення ефективності виробництва та стійку конкурентну позицію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, диверсифікаційні процеси є стратегією зниження ступеня ризику, а також роблять його передбачуваним та таким, яким можливо управляти. Мінімізація підприємницького ризику на основі цієї методології означає, що дане підприємство не обмежується тільки яким-небудь одним видом діяльності, а вкладає свій капітал або по різних ризикових напрямах його використання, або розширює число однотипних ризикових інвестицій

Загалом диверсифікація означає паралельне здійснення кількох інвестиційних проєктів у рамках зазначених вище напрямів, корисні результати яких (вироблена продукція, послуги, що надаються, і т. п.) реалізуються на різних ринках, і спільне здійснення цих проєктів дає змогу як знижувати ризики їх виконання, так і збільшувати ці ризики. Вибір виду диверсифікації здійснюється залежно від очікувань менеджерів або власників про майбутній розвиток господарської кон'юнктури. За очікування сприятливого розвитку цієї кон'юнктури можна рекомендувати збільшувати ризики за рахунок диверсифікації, за очікування несприятливого розвитку цієї кон'юнктури – скорочувати ризики виконання проєктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург : Питер Ком, 2002. 544 с.

2. Ансофф І.В. Новая корпоративная стратегия. Санкт-Петербург : Питер Ком, 2008. 416 с.

3. Berri C.H. Corporate Growth and diversification. *Journal of law and Economics*. 1971. Vol. 14. № 2. P. 371–383.

4. Богуславський Є.І., Черниченко А.О. Вибір оптимального методу диверсифікації підприємств. *Ефективна економіка*. 2013. № 10. С. 14–18.

5. Gort M. Diversification and integration in American industry. Prinston : Prinston University Press, 1962.

6. Корінько М.Д. Диверсифікація як стратегія розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 5. С. 12–17.

7. Цогла О.О. Формування конкурентних переваг підприємства шляхом диверсифікації його діяльності. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 4. С. 109–115.

8. Куликова Е.Е. Управление рисками: инновационный аспект. Москва : Бератор-Паблишинг, 2008. 112 с.

9. Цогла О.О. Становлення диверсифікаційних процесів у діяльності підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 7. С. 147–151.

REFERENCES:

1. Aaker, D. (2002), Stratehycheskoe rynochnoe upravlenye [Strategic market management]. *St.Petersburg: Pyter Kom (in Russian).*

2. Ansoff, I.V. (2008). Novaja korporatyvnaja strategyja [New Corporate Strategy]. *St. Petersburg: Pyter Kom (in Russian).*

3. Berri, S.N. (1971), “Corporate Growth and diversification”, *Journal of law and Economics,* no. 14(2), pp. 371-383.

4. Boguslavs'kyj, Je.I., & Chernychenko, A.O. (2013). Vybir optymal'nogo metodu dyversyfikacii' pidpryjemstv [Choice of optimal method diversify enterprises], *Efektyvna ekonomika,* no.10, pp.14-18.

5. Gort, M. (1962), Diversification and integration in American industry, Prinston *University Press, Prinston*, USA.

6. Korin'ko, M. D. (2009). Dyversyfikacija jak strategija rozvytku [Diversification as a development strategy]. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, no 5, pp. 12–17.

7. Cogla, O.O. (2010). Formuvannja konkurentnyh perevag pidpryjemstva shljahom dyversyfikacii' jogo dijal'nosti [Formation of competitive advantages of the enterprise through the diversification of activities]. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, no. 4, pp. 109-115.

8. Kulykova E.E. Upravlinnya ryzykamy: innovatsiynyy aspekt [Risk Management: an innovative Aspect]. *Moscow : Berator Publishing (in Russian).*

9. Cogla, O.O. (2011). Stanovlennja dyversyfikacijnyh procesiv u dijal'nosti pidpryjemstv [Formation processes diversify activities in enterprises]. *Aktual'ni problemy ekonomiky,no.* 7, pp. 147-151.

УДК 656.13
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-42

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ РОБОТИ ТУРИСТИЧНИХ АГЕНЦІЙ

INNOVATIVE APPROACHES TO THE PERFORMANCE ASSESSMENT OF TRAVEL AGENCIES

Ільченко В.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національний транспортний університет

Дзюба Т.А.
студентка,
Національний транспортний університет

Ilchenko Victoria
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Management,
National Transport University

Dziuba Tetiana
Student,
National Transport University

У статті розглянуто інноваційний підхід до оцінки вагомості критеріїв якості роботи агенції-посередника як частини комплексу туристичного обслуговування. Діяльність туристичного оператора, страхових та транспортних компаній як елементів цього комплексу передбачає отримання ліцензій, для готелів також є система присвоєння «зірок» або добровільна сертифікація. Однак діяльність туристичних агенцій не ліцензується, тому для регулювання їхньої роботи сформовано рейтингову модель (в основу покладено внутрішньокорпоративні анкетні дослідження споживачів), яка є аналогом оцінювання готелів. Ця модель є інноваційним інструментом контролю за рівнем якості роботи агенції, дає змогу визначити її конкурентні позиції в галузі, знайти слабкі місця та розробити способи їх подолання, а також спрощує туристичним операторам процедуру вибору ділових партнерів-посередників.

Ключові слова: *туристична діяльність, агенція-посередник, комплекс туристичних послуг, критерії якості обслуговування, рейтингова модель.*

В статье рассмотрен инновационный подход к оценке значимости критериев качества работы агентства-посредника как части комплекса туристического обслуживания. Деятельность туристического оператора, страховых и транспортных компаний как элементов этого комплекса предусматривает получение лицензий, для гостиниц также существует система присвоения «звезд» или добровольная сертификация. Однако деятельность туристических агентств не лицензируется, поэтому для регулирования их работы сформирована рейтинговая модель (в основу положены внутреннекорпоративные анкетные исследования потребителей), которая является аналогом оценки отелей. Эта модель является инновационным инструментом контроля за уровнем качества работы агентства, позволяет определить его конкурентные позиции в отрасли, найти слабые места и разработать способы их преодоления, а также упрощает туристическим операторам процедуру выбора деловых партнеров-посредников.

Ключевые слова: *туристическая деятельность, агентство-посредник, комплекс туристических услуг, критерии качества обслуживания, рейтинговая модель.*

The article deals with an innovative approach to assessing the importance of quality criteria for the work of an intermediary agency as part of a tourist service complex. In today's competitive conditions of conducting tourist business, apart from the quality of tourist services, the problem of quality of complex tourist services is singled out. Thus, the quality of complex tourist services is a set of properties of individual tourist services and conditions of service aimed at meeting the needs of tourists during travel and leisure. Activities related to tourist services reflect the interaction between the travel company and the tourist before, during, and after the tourist trip. Quality assur-

ance requirements for tourism services have to include the following elements: developing a clear quality assurance policy by the tourism organization; creating strategic plans for quality management; control of the highest level of management over the work of the quality system; legal support for the quality system; analysis of interaction with the consumer; preparation of necessary documentation and its maintenance; checking the perception of the quality management system by employees of the tourist enterprise and customers; evaluation of the quality of the investigated tourist service; examining the quality of services to the expectations of tourists; taking corrective actions to eliminate inconsistencies and seek to improve the service delivery complex and, as a consequence, retain existing ones and attract new potential customers. Since the efficiency of the tourism enterprise and its competitiveness depends on the quality of the tourism product, the ability to evaluate the quality of service in accordance with standards, requirements, expectations and preferences is an indispensable condition for effective work. The model developed is an innovative tool for controlling the quality of the agency's work, which allows it to identify its competitive position in the industry, find weaknesses and develop ways to overcome them, and also simplifies the procedure for tourist operators to choose business intermediary partners.

Key words: *tourist activity, intermediary agency, complex of tourist services, quality of service criteria, rating model.*

Постановка проблеми. Із підвищенням якості життя та науково-технічним прогресом вимоги споживачів до рівня якості надання туристичних послуг значно зросли. Підприємства індустрії туризму приділяють особливу увагу забезпеченню високої якості туристичної послуги, встановлюючи контроль на всіх стадіях її надання, починаючи з підбору власного персоналу і закінчуючи визначенням відповідності готового туристичного продукту вимогам споживача.

Якість надання послуг та ціна комплексного обслуговування є дієвим засобом конкурентної боротьби та утримання лідерських позицій на туристичному ринку. Цінові засоби визначаються попитом і пропозицією – показниками, які можна представити у вигляді розрахунків. Проте якість надання туристичної послуги потребує врахування великої кількості факторів, які впливають на оцінку обслуговування споживачів.

Тому визначення основних критеріїв вимагає більш ґрунтовних досліджень, які характеризують якість роботи туристичної агенції-посередника як частини комплексного обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Теоретичним підґрунтям стали праці вчених І.А. Будищева, А.В. Вакуленко, К. Ісікави, В.Я. Брича, І.Г. Смирнова, О.І. Момота, А.В. Слов'янчик, А. Фейгенбаума, М.І. Шаповала та інших, де було детально розглянуто підходи до визначення сутності якості, методи, які застосовуються під час оцінки рівня якості послуги, сформульовано систему управління якістю послуг, що надаються.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується ця стаття. У роботах вищезгаданих дослідників не досить повно розкриті питання оцінки критеріїв якості роботи туристичної агенції-посередника. Саме це і зумовило проведення авторського наукового дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. З огляду на актуальність проблеми, основна мета статті полягає в аналізі критеріїв якості роботи туристичної агенції та визначення їхньої вагомості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно з визначенням Міжнародної організації зі стандартизації (ІСО), якість – це сукупність властивостей і характеристик продукту, які надають йому здатність задовольняти зумовлені або передбачувані потреби споживача [1]. У міжнародних стандартах ІСО також прийнятий термін «якість обслуговування», яка розглядається як сукупність характеристик процесу й умов обслуговування, що забезпечують задоволення встановлених або передбачуваних потреб споживача [1]. Окрім того, у ст. 6 Закону України «Про захист прав споживачів» зазначається, що продавець (виготовлювач, виконавець) зобов'язаний передати споживачеві товар (роботу, послугу), який за якістю відповідає вимогам нормативних документів, умовам договору, а також інформації про товар (роботу, послугу), що надається продавцем (виготовлювачем, виконавцем) [2].

Як відомо, туристичний продукт – це сукупність речових (предметів споживання), нематеріальних (послуг) споживчих вартостей, необхідних для повного задоволення потреб туристів, що виникають під час їхніх подорожей [3, с. 44]. Загалом якість туристичних послуг слід трактувати як відповідність властивостей послуг потребам споживача (тобто туриста), тому ця категорія є відносною та дуже суб'єктивною. Кожна потреба виражається через вимоги, які дають змогу оцінити відповідність послуги її призначенню та визначають межу її якості (рис. 1) [4, с. 220].

У сучасних конкурентних умовах ведення туристичного бізнесу, окрім якості туристичних послуг, виокремлюється проблема якості комплексного обслуговування туристів. Так, якість комплексного туристичного обслуговування – це сукупність властивостей окремих туристичних послуг та умов обслуговування, що спрямовані на задоволення потреб туристів під час подорожі та відпочинку. Діяльність, що пов'язана з

обслуговуванням туристів, відображає взаємодію туристичної компанії і туриста перед початком туристичної подорожі, під час неї та після її закінчення [4, с. 222].

Управління якістю туристичних послуг – це не лише контроль якісних параметрів та виявлення причин їхнього відхилення, це управлінська діяльність, яка охоплює життєвий цикл туристичного продукту та системно забезпечує процеси підвищення якості надання туристичних послуг на кожному з його етапів [4, с. 223].

Так, якщо діяльність туроператора як ключової ланки комплексу надання туристичних послуг передбачає отримання ліцензії, що зафіксовано у ст. 17 Закону України «Про туризм» [5, с. 223] (для страхових та транспортних компаній – дозволи у вигляді ліцензії, для готелів – це присвоєння «зірок» або добровільна сертифікація тощо), то діяльність туристичних агенцій не регулюється жодним дозволом. Подібні документи не лише впорядковують роботу окремих суб'єктів системи туристичного обслуговування, але й дають можливість споживачу вибирати відповідно до власних вподобань елементи цієї системи.

Зважаючи на вищенаведений факт, для регулювання роботи туристичних агенцій доцільно сформувати рейтингову модель, яка є аналогічною до моделі оцінювання готелів – присвоєння «зірок».

Підґрунтям цієї моделі слугуватимуть результати окремого внутрішньо-корпоративного дослідження клієнтів туристичної компанії «TPG agency», проведені в місті Києві протягом першого півріччя 2019 року. Учасниками опитування стали 100 респондентів, які здійснювали оцінку кожного з 10 наданих їм критеріїв якості роботи туристичної агенції за бальною шкалою від 1 до 5. Чим вищий бал певного критерію, тим більш властивим він є для компанії, на базі якої відбувалися дослідження, і навпаки – найменший бал характеризує невідповідність цьому критерію.

Наступним кроком формування рейтингової моделі є визначення співвідношення *«сумарна кількість балів, яку отримала агенція / максимальна кількість балів, яку можна отримати»,* зображеного у вигляді шкали (табл. 1). При цьому для найвищого (першого) місця еталонним є значення коефіцієнта від 0,85 до 1, а для найнижчого (п'ятого) – від 0,2 до 0,29.

Тобто у разі дослідження компанії «TPG agency» максимальна кількість балів, яку можна отримати від 100 опитуваних, сумарно за 10 критеріїв дорівнює 5000.

Таким чином, результати дослідження показали (рис. 2), що найбільш властивим критерієм для «TPG agency» споживачі визначили надійність агенції, який сумарно набрав 465 балів з 500 можливих. Далі в порядку спадання учасники опитування розташували професійність персоналу, наявність позитивних відгуків, наявність великих партнерів із репутацією, розроблення індивідуальних турів, досвід роботи в галузі, культуру обслуговування, наявність системи лояльності клієнтів, наявність додаткових послуг та зручність розташування офісу.

Отже, компанія загалом за 10 критеріїв набрала 3542 бали, що у співвідношенні з максимальною кількістю характеризує коефіцієнт 0,71. Таким чином, можна дійти висновку, що туристична компанія «TPG agency» відповідно до розробленої шкали займає 2 місце (табл. 1).

Ця модель не лише є дієвим інструментом контролю за рівнем якості роботи агенції, але й дає змогу порівнювати рейтинги компаній, наприклад основних конкурентів, визначати слабкі місця та вектори їх подолання.

Вимоги гарантування якості туристичних послуг повинні включати такі елементи, як: вироблення туристичною організацією чіткої політики у питаннях забезпечення якості; ство-

Рис. 1. Загальні вимоги до процесу обслуговування

Таблиця 1

Рейтингова шкала оцінки діяльності туристичних агенцій

Місце	Коефіцієнт співвідношення отриманих та максимальних балів
1 місце	від *0,85* до *1,00*
2 місце	від *0,70* до *0,84*
3 місце	від *0,45* до *0,69*
4 місце	від *0,30* до *0,44*
5 місце	від *0,20* до *0,29*

Рис. 2

рення стратегічних планів з управління якістю; контроль вищої ланки керівництва за роботою системи якості; правова підтримка системи якості; аналіз взаємодії зі споживачем; оформлення потрібної документації та її ведення; перевірка сприйняття системи управління якістю працівниками туристичного підприємства та клієнтами; оцінка якості досліджуваної туристичної послуги; вивчення відповідності якості послуг очікуванням туриста; проведення коригувальних дій, щоб усунути невідповідності та прагнути до удосконалення комплексу надання послуг і, як наслідок, збереження вже наявних та залучення нових потенційних споживачів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Оскільки ефективність діяльності туристичного підприємства та його конкурентоспроможність залежить від якості туристичного продукту, то невід'ємною умовою ефективної роботи є здатність оцінити якість обслуговування відповідно до стандартів, вимог, очікувань та вподобань.

Тому розроблена рейтингова модель допомагає споживачам вибрати один з елементів туристичного комплексу, агенціям – оцінювати свої конкурентні позиції в галузі, а також спрощує туристичним операторам процедуру вибору ділових партнерів-посередників.

Однак, як і будь-який інноваційний підхід, ця модель потребує більш ґрунтовних досліджень, поступового вдосконалення та адаптації в умовах динамічного розвитку туристичної сфери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародна організація зі стандартизації (ICO). [Електронний ресурс] / URL: www.iso.org (дата звернення: 27.10.2019).
2. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII. *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12 (дата звернення: 27.10.2019).
3. Вісник Приазовського державного технічного університету: зб. наук. праць. Вип. 2. – Маріуполь: ДВНЗ «Приазов. держ. техн. ун-т», 2018. – 79 с. – (Соціально-гуманітарні науки та публічне адміністрування) URL: http://eir.pstu.edu/handle/123456789/20480 (дата звернення: 27.10.2019).
4. Туроперейтинг: підруч. / за заг. ред. Д.Е. Брича. – Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2017. – 440 с.
5. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/324/95-вр (дата звернення: 22.10.2019).

REFERENCES:

1. International Organization for Standardization (ISO). URL: www.iso.org (accessed 27 October 2019).
2. On consumer protection: Law of the Verkhovna Rada of Ukraine No. 1023-XII. (1991, 12 April). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12 (accessed 27 October 2019).
3. Pryazovskyi State Technical University (2018) *Social'no-gumanitarni nauky ta publichne administruvannja* [Socially-humanitarian sciences and public administration], Mariupol: Pryazovskyi State Technical University. URL: http://eir.pstu.edu/handle/123456789/20480 (accessed 27 October 2019).
4. Brych D.E. (ed.) (2017) *Turoperejtyng* [Tourist activity], Ternopil: Econom. opinion of TNEU.
5. On tourism: Law of the Verkhovna Rada of Ukraine No. 324/95-VR (1995, 15 September). URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/324/95-вр (accessed 22 October 2019).

УДК 336.338.12:658
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-43

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

Клочко Т.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки,
Сумський національний аграрний університет

Klochko Tatiana
Candidate of Economic Sciences,
Art. Lecturer, Department of Economics,
Sumy National Agrarian University

Розглянуто фінансову стійкість підприємства з двох позицій: внутрішньої та зовнішньої. Внутрішня стійкість визначається матеріально-речовою та вартісною структурою виробництва. Зовнішня стійкість досягається ринковою економікою в масштабах усієї країни. Визначені фактори зовнішнього і внутрішнього характеру. Підтверджено, що вищою формою фінансової стійкості підприємства вважається здатність розвиватися в умовах мінливого інфляційного середовища; у разі, коли воно може мати достатню суму власних і залучених коштів, бути кредитоспроможним. Підтримано ствердження, що важливою умовою фінансової стійкості є отримання підприємством прибутку. Встановлено, що наявна інформативність річної фінансової звітності на основі прийнятих нині бухгалтерських форм обліку, що використовується як інформаційна база для проведення аналізу та оцінки фінансової стійкості і фінансової спроможності підприємств, є недостатньою.

Ключові слова: *фінансова стійкість, підприємство, фінансові показники, звітність.*

Рассмотрена финансовая устойчивость предприятия, учитывая две позиции: внутреннюю и внешнюю. Внутренний аспект устойчивости формируется через материально-вещественную и стоимостную структуру производства. Внешняя устойчивость находится в прямой зависимости от действия рыночной экономики в государственных пределах. Определены факторы внешнего и внутреннего характера. Подтверждено, что высшей формой финансовой стабильности предприятия считается его возможность успешно функционировать в нестабильной инфляционной среде, когда оно может оперировать достаточной суммой собственных и привлеченных средств, являться кредитоспособным. Поддержано утверждение, что важным условием финансовой устойчивости является получение предприятием прибыли. Установлено, что существующая наполненность годовой финансовой отчетности, которую формируют принятые на сегодняшний день бухгалтерские формы учета, что используется как информационная база для анализа и оценивания финансовой устойчивости и финансовой состоятельности предприятий, является недостаточной.

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, предприятие, финансовые показатели, отчетность.*

The financial stability of the enterprise is considered, taking into account two positions: internal and external. The internal aspect of sustainability is formed through the material and material and cost structure of production. External sustainability is directly dependent on the action of a market economy within national boundaries. The factors of external and internal nature are determined. It has been confirmed that it is advisable to consider the readiness and ability of the company to function successfully in an unstable inflationary environment, as well as the period of time when it can operate with a sufficient amount of its own and borrowed funds, be creditworthy, the maximum manifestation of its financial stability. Relevant is the understanding of the ways to achieve financial stability of enterprises in modern conditions; definition of a system of criteria and indicators by which it can be measured; the identification of factors that have an impact on it, such as inflation, which leads to the destabilization of the economy as a whole and distorts the results of the assessment of financial and production activities. Classified financial stability by groups. The statement that an important condition for financial stability is the receipt of profit supports it by the enterprise. It has been established that the existing fullness of the annual financial statements, which are formed by the accounting forms adopted today, is used as an information base for the analysis and assessment of the financial stability and financial viability of enterprises, is insufficient. It is practically confirmed that in the presence of the fact of inflation, the prevailing ratio of receivables and payables weakens / strengthens the financial position and stability of

the enterprise. In the calculations, it is advisable to use the methodology for assessing financial stability, taking into account both absolute indicators and financial ratios. I received support from the thesis that a weakened financial condition is more likely to entail bankruptcy and a sale of the enterprise. However, it is also true that the surplus of financial resources is also a negative phenomenon, as it slows down and does not contribute to the development of production due to additional costs and the availability of reserves.

Key words: *financial stability, enterprise, financial indicators, reporting.*

Постановка проблеми. Стратегічною метою будь-якого підприємства є забезпечення фінансової стійкості в ринкових умовах, тобто в нестабільному економічному середовищі. Ця мета формує одне з важливих питань соціально-економічного розвитку держави загалом та певних територій: діяльність підприємств і організацій забезпечує добробут регіонів країни. Позитивний фінансовий стан підприємств сприяє наповненню загальнодержавних, регіональних і місцевих бюджетів: зміцнення і досягнення стійкості фінансового стану підприємств дає змогу повнішою мірою задовольнити соціальні, культурні та інші потреби населення.

Подолання кризової ситуації в країні не може бути досягнуто без фінансової стабілізації в суспільстві, основою якої є фінансова стійкість господарюючих суб'єктів. Тому актуальним залишається визначення фінансової стійкості підприємств на сучасному етапі; критеріїв і системи показників, що її вимірюють; факторів, що на неї впливають, в тому числі інфляції, яка дестабілізує економіку загалом і спотворює основи для оцінки результатів фінансово-виробничої діяльності.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми фінансової стійкості підприємств в умовах сьогодення в різних аспектах розглядалися в наукових публікаціях О.Я. Базілінської, І.А. Бланк, О.В. Бикової, Є.В. Негашева, Г.О. Партіна, Г.Вю Савицької, Т.О. Фролової, А.Д. Шеремета, М.О. Яцюка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині не розроблена конкретна методика оцінки фінансової стійкості підприємства. Проблема аналізу фінансової стійкості полягає в тому, що основним інформаційним джерелом для проведення аналізу є тільки бухгалтерська звітність, тому динамічна оцінка роботи підприємства часом підміняється статистичною оцінкою. У результаті весь аналіз зводиться до розрахунку абсолютних і відносних показників за даними бухгалтерського балансу.

Формулювання цілей статті. Мета статті – поглиблення теоретичного пізнання соціально-економічної сутності фінансової стійкості суб’єкта господарювання; систематизація факторів, що мають визначальний вплив на розроблення і реалізацію фінансової політики підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «стійкість» і «стабільність» потребує розмежування: дефініція «стійкість» трактується як моментна (негайна) характеристика стану, положення господарюючої системи, що досліджується; вона висвітлює міцність стану підприємства на конкретний момент часу (певну дату).

Дефініція «стабільний розвиток (стабільність)» характеризує динамічні процеси: зміни (рух) господарюючої системи за (або на) певний період часу. Отже, поняття «стабільність розвитку» вказує на сталість стійкості підприємства на кожну мить минулого або майбутнього періоду. Це дає змогу подолати смислове протиріччя терміна «сталий розвиток».

У відомих визначеннях поняття «фінансова стійкість» (Г.В. Савицька, М.О. Яценюк та ін.), не беручи до уваги деяку їхню схожість, акцент зроблений на різних аспектах (збалансованості фінансів підприємства, його здатності тривалий час розраховуватися за зобов'язаннями, забезпеченні подальшого розвитку за збереження платоспроможності і ліквідності, стабільності), які відображають хоча і пов'язані, але різні боки фінансової діяльності підприємства – величину і структуру фінансових ресурсів, часовий чинник, здатність платити за боргами [6; 9].

Це підтверджує, що дотепер відсутнє загальноприйняте визначення поняття «фінансова стійкість підприємства».

Класифікація фінансової стійкості наведена в таблиці 1.

Дослідження фінансової стійкості як синтетичної категорії, що виражає сукупну дію факторів ліквідності, платоспроможності, ділової активності та ефективності фінансово-виробничої діяльності суб’єкта господарювання з урахуванням внутрішніх і зовнішніх умов ринкової економіки, вимагає обґрунтованого аналізу діяльності підприємства.

Недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємств, затримки виконання ними операцій, що випливають із поточної господарської та інвестиційної діяльності. Слабке фінансове становище найчастіше стає причиною банкрутства і розпродажу підприємств. Але ж і надмірність фінансових ресурсів також шкідлива, обтяжує розвиток підприємств зайвими витратами і резервами.

Підприємство виступає одночасно і суб'єктом, і об'єктом ринкових відносин, володіючи різними можливостями впливати на динаміку певних факторів, найбільш суттєвими серед яких є внутрішні і зовнішні.

Внутрішні чинники безпосередньо залежать від ступеня управління діяльністю підприєм-

Таблиця 1

Класифікація фінансової стійкості підприємства

За характером виникнення			
Абсолютна – передбачає стійкість, реально отриману в поточному періоді за відсутності інших умов.		Нормативна – закладена у фінансовому плані підприємства на рік	
За способами управління			
Консервативна – властива підприємствам з обережною фінансовою політикою	Прогресивна – характерна для підприємства, що активно використовує позиковий капітал	Активна стійкість – спрямована на підвищення фінансових результатів діяльності підприємства та виконання завдань довгострокового розвитку	Пасивна стійкість – характерна під час вирішення спільних завдань, що не розглядає значного втручання в процес виробництва

Джерело: [2]

ства, другі є зовнішніми щодо нього, їхня зміна не завжди підвладна волі підприємства [1].

До зовнішніх факторів фінансової неспроможності та неплатоспроможності належать насамперед економічні (зростання цін, загальний спад виробництва, криза неплатежів, банкрутство боржників), політичні (політична нестабільність суспільства; недосконалість законодавства в галузі господарського права, включаючи оподаткування; умови експорту й імпорту), а також рівень розвитку науки і техніки (старіння технологій; недостатність капітальних вкладень у наукомістке виробництво; незадовільний процес конверсії).

Фінансова стійкість як сукупність економічних відносин є об'єктом різних економічних вигод і через це вимагає поєднання інтересів, з одного боку, агентів зовнішнього середовища (кредитори, партнери, податкові органи та ін.), яких цікавить насамперед платоспроможність, з іншого – акціонерів і менеджменту підприємств в отриманні та розподілі прибутку [8].

На нашу думку, платоспроможність підприємства є моментним показником, а критерієм надійності виступає фінансова стійкість. Показники фінансової стійкості надають оцінку стану та структурі активів підприємства, забезпеченості їх джерелами покриття.

Для цього можна використовувати методику оцінки фінансової стійкості на основі абсолютних показників і за допомогою фінансових коефіцієнтів. Показники фінансової стійкості не мають бути різноманітними і часом суперечливими, але повинні містити максимум інформації про фінансовий стан підприємства і відображати в сукупності і прибутковість активів, і структуру капіталу.

Подібним критеріям найповніше відповідає Z – рахунок Е. Альтмана, на основі якого в країнах із розвиненою ринковою економікою встановлюється ймовірність банкрутства. У зарубіжній фінансовій практиці управління стійкістю широко використовується формула Дюпона. Вона дає змогу розрахувати норму прибутку на активи.

В останні роки змінилася концепція податкової реформи. Була проголошена необхідність нейтрального оподаткування. Нині за нестійкості економіки, необхідності її структурних перетворень використання зазначеного принципу є, на наш погляд, стратегічно поспішним і економічно необґрунтованим.

Помилковим є розрахунок переважно на стимулюючий вплив скорочення податків і спрощення системи оподаткування в умовах, коли в країні величезний розмах отримала тіньова діяльність, широко застосовуються різні способи приховування доходів та ухилення від сплати податків, а також постійно утворюються «надлишки» капіталу, що вивозяться за кордон [4].

Стала невигідною інвестиційна діяльність, яка часом призводить прискореними темпами до банкрутства. У результаті цього частка збиткових підприємств з усіх галузей країни підвищилася з 26,3% до 27,2%, в тому числі підприємств АПК – з 11,5% до 13,5% (табл. 2).

У сільському господарстві чистий прибуток скоротився особливо відчутно – на 27,1% (з 128,6 млрд. грн. у 2015 р. до 93,8 млрд. грн. у 2018 р.).

Реформування економіки не тільки не сприяло поліпшенню функціонування підприємств реальних її секторів, а й поставило підприємства в жорсткі умови виживання «будь-якою ціною».

Для більшості підприємств ця ціна виявилася надмірно високою. Негативний ефект кожного з факторів був кратно посилений спільною або синергічною дією внутрішніх і зовнішніх чинників (рис. 1).

Протиріччя між внутрішніми і зовнішніми факторами полягає в тому, що підприємству необхідне збереження ліквідності і платоспроможності як зовнішнього фактора для постачальників, банків та рентабельності для покриття внутрішніх потреб (приріст власного капіталу, дивіденди).

Для підприємства і його потенційних партнерів важливе значення поряд із поточним і

оперативним аналізом має фінансове прогнозування стійкого зростання і розвитку підприємства, оцінка створених тенденцій у сфері фінансових відносин.

Головною метою фінансового прогнозування є досягнення високої ефективності шляхом раціонального використання всіх наявних ресурсів [3].

Особливе значення має розроблення механізму управління фінансовою стійкістю підприємства за звітністю. Для досягнення цієї мети використовуються різні відносні показники: коефіцієнт відношення виручки від реалізації продукції до величини сукупних активів [5].

Цей показник, обчислений для прикладу за даними фінансової звітності ТДВ «Маяк» Тростянецького району Сумської області, свідчить про наявність на цьому підприємстві досить великих сукупних активів, використання яких дозволяє мати виручку в розмірі, що забезпечує досить високий рівень їхньої оборотності (табл. 3).

Як видно з даних таблиці 3, для підтримки стійкості фінансового становища ТДВ «Маяк» Тростянецького району Сумської області важливе значення має збільшення числа оборотів за рік, особливо оборотності поточних активів. Стійкість фінансового положення підприємства також залежить від співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Перевищення дебіторської заборгованості в умовах інфляції дуже небезпечне.

З огляду на це, визначається показник оборотності дебіторської заборгованості. Він являє собою частку від ділення виручки від реалізації продукції (за вирахуванням ПДВ) на середній залишок дебіторської заборгованості за рік.

У ТДВ «Маяк» Тростянецького району Сумської області в 2018 році оборотність дебіторської заборгованості становила:

74335,0 тис. грн. / (29701,3 тис. грн. + + 11943,0 тис. грн.) : 2 = 3,57.

Оборотність кредиторської заборгованості

74335,0 тис. грн. / (4436,6 тис. грн. + + 13346,9 тис. грн.) : 2 = 8,36.

В умовах інфляції таке співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості

Рис. 1. Зовнішні та внутрішні фактори, що мають вплив на результати діяльності підприємства

Таблиця 2

Ставка податку на прибуток і частка збиткових підприємств України (%)

	Роки			
	2015	**2016**	**2017**	**2018**
1. Ставка податку на прибуток	18	18	18	18
2. Збиткові підприємства в загальній кількості підприємств	26,3	26,6	27,2	27,2
в тому числі:				
– промисловість	27,1	27,2	28,2	28,1
– сільське господарство	11,5	12,2	13,8	13,5

Джерело: [7]

Таблиця 3

Деякі показники ефективності фінансово-господарської діяльності ТДВ «Маяк» Тростянецького району Сумської області, 2018 р.

Показники ефективності	Сума, тис. грн.
1. Виручка від реалізації продукції, за мінусом ПДВ	74335,0
2. Сукупні активи підприємства: а) на початок року б) на кінець року в) в середньому за рік	 64039,5 98349,9 81194,,7
3. Коефіцієнт оборотності активів	1,1
4. Число оборотів за рік (с.1/с.2)	0,9

Джерело: звітність ТДВ «Маяк» – 2018 р.

послаблює фінансове становище і стійкість підприємства.

Також фінансова стійкість багато в чому залежить від структури і співвідношення власних і залучених ресурсів, від забезпеченості запасів і витрат власними засобами. Коли цей показник наближається до одиниці, то це свідчить про наявність стабільності фінансового стану, а коливання, що викликають різкі зниження або підвищення цього рівня, стають сигналом впливу негативних факторів.

Висновки. Визначення фінансової стійкості підприємств не може базуватися лише на показниках короткострокового порядку. Фінансова стійкість повинна визначатися як міра або ступінь відповідності поточних фінансових результатів підприємства критеріям максимізації прибутку в довгостроковому періоді.

На нашу думку, фінансова стійкість відображає наявність достатнього обсягу матеріально-сировинних та грошових ресурсів, які дають можливість вести безперебійне виробництво та процес реалізації продукції.

Широку підтримку отримала позиція ствердження, що за наявності політичної і економічної нестабільності, за присутності високих темпів інфляції процес планування є безглуздим. Але за підвищенні рівня невизначеності, яка породжується нестабільністю, збільшується роль планування, під час виконання якого обґрунтовуються різні варіанти господарювання згідно з відповідними прогнозними сценаріями розвитку.

Політика держави в управлінні фінансово-економічними процесами – це маніпулювання податками і державними витратами з метою зміни реального обсягу національного виробництва і зайнятості, контролю над інфляцією та прискорення економічного зростання за допомогою законодавчих актів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчально–методичний посібник. Київ, 2009. 328 с.

2. Партін Г.О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово–економічної кризи. *Збірник науково–технічних праць Національного лісотехнічного університету України*. 2010. № 10. С. 276–279.

3. Фролова Т.О. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення. Київ: Видавництво Європ. університету, 2005. 253 с.

4. Бланк І.А. Управління формуванням власного капіталу в процесі розвитку підприємства // Управління формуванням капіталу. Київ, 2000. С. 223-288.

5. Бикова О.В. Показники грошового потоку в оцінці фінансової стійкості підприємства. *Фінанси*. 2000. № 2. С. 56–59.

6. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємств. Мінськ: ТОВ «Нове знання», 2000. 640 с.

7. Державний комітет статистики України. Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств Київ, 2018. Режим доступу: fr_op_ek_2010_2017_u.xlsx (дата звернення: 19.10.2019).

8. Шеремет А.Д., Негашев Е. В. Методика фінансового аналізу. Москва: ИНФРА-М, 2001. 207 с.

9. Яцюк М.О. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства. *Аудит і фінансовий аналіз.* 2012. № 1. С. 80–112.

REFERENCES:

1. Bazilinsjka O.Ja. (2009) Finansovyj analiz: teorija ta praktyka: Navchaljno-metodychnyj posibnyk. [Financial Analysis: Theory and Practice: A Toolkit]. Kyiv. (in Ukrainian).

2. Partin Gh.O. (2010) Osoblyvosti vplyvu osnovnykh chynnykiv na finansovu stijkistj pidpryjemstva v umovakh finansovo-ekonomichnoji kryzy [Features of influence of the main factors on the financial stability of the enterprise in the

conditions of financial and economic crisis] *Zbirnyk naukovo-tekhnichnykh pracj Nacionaljnogho lisotekhnichnogho universytetu Ukrajiny*. Vol. 10. pp. 276–279.

3. Frolova T.O. (2005) Finansovyj analiz: Navch.-metod. posib. dlja samost. vyvch. [Financial Analysis: A Study Guide for Self-Study] Kyiv. Vyd-vo Jevrop. un-tu. (in Ukrainian).

4. Blank I.A. (2000) Upravlinnja formuvannjam vlasnogho kapitalu v procesi rozvytku pidpryjemstva [Managing the formation of equity in the process of enterprise development]// Blank I.A. Upravlinnja formuvannjam kapitalu. Kyjiv. (in Ukrainian).

5. Bykova O.V. (2000) Pokaznyky ghroshovogho potoku v ocinci finansovoji stijkosti pidpryjemstva [Cash flow indicators in assessing the financial stability of an enterprise]. *Finansy*. Vol. 2. pp. 56–59.

6. Savycjka Gh.V.(2000) Analiz ghospodarsjkoji dijaljnosti pidpryjemstv [Analyzes of economic activity of enterprises]. Minsjk: TOV “Nove znannja”, (in Russian).

7. Ekonomichna statystyka / Ekonomichna dijaljnistj / Dijaljnistj pidpryjemstv [Economic statistics / Economic activity / Activity of enterprises]. Rezhym dostupu: fr_op_ek_2010_2017_u.xlsx (accessed 19.10.2019).

8. Sheremet A.D., Neghashev E. V. (2001) Metodyka finansovogho analizu [Methods of financial analysis]. Moskva. YNFRA-M. (in Russian).

9. .Jacjuk M.O. (2012) Ocinka finansovykh rezuljtativ dijaljnosti pidpryjemstva [Evaluation of financial results of the enterprise]. *Audyt i finansovyj analiz*. Vol. 1. pp. 80–112.

УДК 65.012.8
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-44

ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»: ОСНОВНІ ПІДХОДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

DEFINITION OF THE CONCEPT "ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE": MAIN APPROACHES AND FEATURES

Коптєва Г.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Koptieva Hanna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Management and Taxation
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

У статті проведено контент-аналіз і систематизацію наукових поглядів щодо сутності поняття «економічна безпека підприємства», а також розвиток понятійного апарату теорії менеджменту за рахунок дефініції економічної безпеки як об'єкта управління. На основі систематизації наукових поглядів на сутність поняття «економічна безпека підприємства» узагальнено різні підходи щодо цієї дефініції, а саме «економічна безпека підприємства» розглядається: як стан ефективного використання (ресурсів, потенціалу, діяльності); як стан захищеності (потенціалу підприємства, діяльності підприємства, інтересів тощо); як комплекс (економічних відносин, заходів, властивостей тощо); як характеристика (діяльності, досягнутих та очікуваних результатів діяльності тощо); як розвиток (збалансований і безупинний) тощо. Запропоноване авторське уточнене визначення терміна «економічна безпека підприємства» як комплексної характеристики стану захищеності економічних інтересів підприємства та їхньої узгодженості з наявним потенціалом і заявленими цілями, що дає змогу протистояти різним негативним факторам у процесі економічної діяльності.

Ключові слова: *економічна безпека, економічна безпека підприємства, ефективність використання ресурсів, захищеність економічних інтересів, потенціал підприємства, загрози і ризики, управління ресурсами і бізнес-процесами*

В статье проведен контент-анализ и систематизация научных взглядов относительно сущности понятия «экономическая безопасность предприятия», а также развитие понятийного аппарата теории менеджмента за счет дефиниции экономической безопасности как объекта управления. На основе систематизации научных взглядов на сущность понятия «экономическая безопасность предприятия» обобщены различные подходы относительно этой дефиниции, а именно «экономическая безопасность предприятия» рассматривается: как состояние эффективного использования ресурсов, потенциала, деятельности); как состояние защищенности (потенциала предприятия, деятельности предприятия, интересов и т. д.); как комплекс (экономических отношений, мероприятий, свойств и т. п.); как характеристика (деятельности, достигнутых и ожидаемых результатов деятельности и т. д.); как развитие (сбалансированное и непрерывное) и тому подобное. Предложено авторское уточненное определение термина «экономическая безопасность предприятия» как комплексной характеристики состояния защищенности экономических интересов предприятия и их согласованности с имеющимся потенциалом и заявленными целями, что позволяет противостоять различным негативным факторам в процессе экономической деятельности.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, экономическая безопасность предприятия, эффективность использования ресурсов, защищенность экономических интересов, потенциал предприятия, угрозы и риски, управление ресурсами и бизнес-процессами.*

Ensuring sustainable development of an enterprise is impossible without an effective system of its economic security based on a developed and implemented development strategy. Under the conditions of socio-economic and political instability, dynamic external environment and unstable development of the national economy, domestic enterprises face many threats to their functioning. Therefore, business entities have to ensure the stability of operations by avoiding or eliminating threats and risks, as well as the efficiency of operations through sound management of resources and business processes. In this regard, the issue of further developing the conceptual apparatus becomes more relevant, which will make it possible to form appropriate economic security management systems at the enterprise. The purpose of the study is content analysis and systematization of scientific views on the essence of the concept of "economic security of the enterprise", as well as the development of the conceptual apparatus of management theory through the definition of economic security as a management object which will reflect the author's interpretation of this category and open prospects for further research. On the basis of content analysis and systematization of scientific views regarding the essence of the concept of "economic security of the enterprise" different approaches to this definition were generalized, namely "economic security of the enterprise" is considered: as a state of efficient use (resources, potential, activity); as a state of security (enterprise potential, enterprise activity, interests, etc.); as a complex (economic relations, activities, properties, etc.); as a characteristic (activities, achieved and expected results of activities, etc.); as development (balanced and continuous) and the like. Treating sustainability as a long-term equilibrium between the existing and prospective potential of the enterprise and the goals of its development, we consider it advisable to introduce a characteristic of their consistency, deviation from which causes fluctuations in equilibrium. Thus, it is appropriate to use an integrated approach, according to which the economic security of the enterprise is considered as a complex characteristic of the state of protection of the economic interests of the enterprise and their consistency with the existing potential and stated goals, which makes it possible to counter various negative factors in the process of economic activity. Thus, consideration of the economic security of the enterprise from the point of view of cost-oriented management makes it possible to determine the objects of security management at the enterprise, and the structuring of business processes, resources, factors is the basis for the formation of a fundamentally new concept of "economic security of the enterprise".

Key words: *economic security, economic security of the enterprise, resource efficiency, protection of economic interests, enterprise potential, threats and risks, resource and business process management.*

Постановка проблеми. Забезпечення стійкого розвитку підприємства неможливе без ефективної системи його економічної безпеки на основі розробленої і впроваджуваної стратегії розвитку. В умовах соціально-економічної та політичної нестабільності, динамічного зовнішнього середовища та нестійкого розвитку національної економіки вітчизняні підприємства стикаються з безліччю загроз для свого функціонування. Тому перед суб'єктами господарювання постає завдання забезпечення стабільності функціонування шляхом уникнення або нейтралізації загроз і ризиків, а також ефективності діяльності за рахунок зваженого управління ресурсами та бізнес-процесами. У зв'язку з цим актуальності набувають питання уточнення понятійно-категорійного апарату, що зробить можливим формування відповідних систем управління економічною безпекою на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел щодо трактування категорії економічної безпеки підприємства свідчить про різноманітність наукових підходів, які відрізняються за цільовими орієнтирами, за підходами і складниками економічної безпеки, внутрішніми та зовнішніми факторами впливу, критеріями, а також об'єктами дослідження.

Теоретичним і прикладним аспектам економічної безпеки суб'єктів господарювання приділяється значна увага у працях вітчизняних та зарубіжних фахівців. Зокрема, в працях таких дослідників, як Т.Г. Васильців, К.С. Горячева, О.А. Грунін, В.Л. Дикань, Г. Є. Долматова, В.С. Домбровський, А.О. Єпіфанов, М.М. Єрмошенко, Г.В. Козаченко, М.І. Копитко, М.І. Камлик, О.М. Ляшенко, В.Л. Ортинський, С.Ф. Покропивний, Т.М. Соколенко, С.В. Філиппова, М.В. Фоміна, Л.Г. Шемаєва С.М. Шкарлет та ін. [1–18] досліджуються сутнісні аспекти економічної безпеки суб'єктів господарювання, її чинники та складники механізму її забезпечення. Але здебільшого їхні позиції базуються на різних підходах до розуміння сутності поняття економічної безпеки, які мають дискусійний характер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. До не вирішених раніше питань може бути віднесено відсутність єдиного підходу до розуміння самої категорії «економічна безпека підприємства». Отже, є необхідність систематизації методологічних підходів щодо сутності економічної безпеки підприємства та розвитку теоретичних підходів до визначення цієї економічної категорії.

Мета. Метою дослідження є контент-аналіз і систематизація наукових поглядів щодо сутності поняття «економічна безпека підприємства», а також розвиток понятійного апарату теорії менеджменту за рахунок дефініції економічної безпеки як об'єкта управління для формування авторського трактування цієї категорії та можливості подальших наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розуміння сутності системи економічної безпеки підприємства неможливе без комплексного дослідження змісту поняття «економічна безпека підприємства», яке є базовим. Звертає на

себе увагу те, що в науковій та навчально-практичній літературі, попри надзвичайно велику кількість визначень, єдиного підходу до трактування цього поняття не сформульовано. Це свідчить про його надзвичайно широкий зміст і можливість різнобічного трактування, виходячи із сутності, об'єкта чи мети дослідження.

Аналіз публікацій [1–18] свідчить про значні напрацювання дослідників, різноманітність наукових підходів, концепцій та певних теорій стосовно визначення сутності поняття «економічна безпека» та її забезпечення.

Узагальнюючи різні підходи до дефініції «економічна безпека підприємства», наведені у працях [1–18], умовно поділимо їх на такі групи:

1) економічна безпека підприємства як стан ефективного використання (ресурсів, потенціалу, діяльності);

2) економічна безпека підприємства як стан захищеності (потенціалу підприємства, діяльності підприємства, інтересів тощо);

3) економічна безпека підприємства як комплекс (економічних відносин, заходів, властивостей тощо);

4) економічна безпека підприємства як характеристика (діяльності, досягнутих та очікуваних результатів діяльності тощо);

5) економічна безпека підприємства як розвиток (збалансований і безупинний);

6) інші визначення.

Аналізуючи підходи до визначення сутності досліджуваного поняття, деякі науковці наполягають на комплексному підході, який поєднує вищенаведені сутнісні аспекти.

У сучасній науковій та навчально-практичній літературі здебільшого економічну безпеку підприємства розглядають як стан ефективного використання (ресурсів, потенціалу, діяльності), беручи до уваги значну роль ефективного використання його ресурсів і наявних можливостей у функціонуванні будь-якого суб'єкта господарювання.

Перший підхід знайшов своє відображення в наукових працях С.Ф. Покропивного, А.Г. Шаваєва, С.Н. Ілляшенко, Т.Б. Кузенко, О.А. Груніна, Б.М. Андрушківа, Л.Я. Малюти, В.Л. Тамбовцева. Значна кількість науковців [1–4] розглядає економічну безпеку підприємства як «стан ефективного використання ресурсів», але акцентують увагу на різних цілях такого використання ресурсів.

Так, на думку С.Ф. Покропивного, економічна безпека – це стан не тільки використання корпоративних ресурсів, а й підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [1, с. 36]. На думку А.Г. Шаваєва [2, с. 42], основною ціллю є «запобігання загрозам та забезпечення стабільного функціонування підприємства», тоді як О.А. Грунін [3, с. 37–38] та Б.М. Андрушків, Л.Я. Малюта акцентують на «забезпеченні досягнення цілей бізнесу за умов конкуренції та господарського ризику» [4, с. 23].

Науковець Л.П. Рогатіна [5] визначає цей термін як стан суб'єктів господарювання як економічних систем, що характеризується наявністю конкурентних переваг, які досягаються раціональним використанням наявних власних та залучених ресурсів, своєчасним впровадженням комплексу організаційно-економічних, виробничо-екологічних та соціальних заходів, системного управління з метою підтримання нормальних умов їхньої дієздатності для максимального досягнення поставлених цілей у короткостроковому та довгостроковому періоді в умовах постійної зміни навколишнього середовища функціонування та розвитку.

Деякі учені виділяють економічну безпеку як стан захищеності (потенціалу підприємства, діяльності підприємства, інтересів тощо). Такого підходу дотримуються О.С. Іванілов, Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова, В.Л. Ортинський, Т. Ковальов, Т. Сухорукова, С.В. Мочерний, Ю.С. Чирва, Р.М. Бугріменко, В.Л. Дикань та І.Л. Назаренко та інші.

Так, на думку О.С. Іванілова, О.І. Дмитрієвої, економічну безпеку підприємства можна трактувати як: а) стан захищеності усіх систем підприємства при здійсненні господарської діяльності в певній ситуації; б) сукупність організаційно-правових, режимно-охоронних, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційно-аналітичних та інших методів, спрямованих на усунення потенційних загроз та створення умов для забезпечення ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності відповідно до їхніх цілей та завдань [6, с. 67].

Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова визначають цей термін як «стан захищеності підприємства під час організації відносин з іншими суб'єктами і його ресурсів, за якого гарантується стабільність функціонування, розширення, відтворення, впровадження і широке використання науково-технічних досягнень і соціальний розвиток» [7, с. 46].

Третього підходу дотримуються науковці Г. Блакита, Т. Ганущак, О.В. Раздіна, О.Л. Коробчинський, В.А. Забродський, Н.Д. Бєлоус, Н. Капустін, Ю.М. Барташевська та інші. Так, на думку Н.Д. Бєлоус [9, с. 201], економічна безпека – це комплексна система заходів суб'єкта господарювання, спрямована на забезпечення його конкурентоспроможності в умовах дестабілізації діяльності під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Науковці Г. Блакита, Т. Ганущак пропонують своє визначення, в якому «економічна безпека – це комплекс економічних відносин у цілях забезпечення постійної збалансованості інтересів підприємства і держави з урахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів впливу і часу» [8, с. 97].

Четвертий підхід знайшов відображення у працях таких учених, як: В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк, І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко та ін. Автори вважають, що економічна безпека – це характеристика, суть якої полягає в нормальному функціонуванні економічної системи взагалі, можливості нормальної роботи внутрішньої економічної системи та безболісного включення в світову економічну систему [10]. На думку І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко, «економічна безпека – найважливіша якісна характеристика економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати нормальні умови функціонування; стійке забезпечення ресурсами та розвиток, а також послідовну реалізацію економічних інтересів» [11].

Науковець О.О. Сосновська запропонувала авторське визначення економічної безпеки підприємства як комплексної діяльності підприємства, що спрямована на ефективне формування та використання його ресурсного потенціалу у різних функціональних сферах для забезпечення стійкого функціонування в умовах невизначеного та мінливого економічного середовища [12, с. 447].

Деякі учені визначають економічну безпеку через розвиток, що досягається за допомогою використання усіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей. Такого підходу дотримуються І.П. Отенко, І.А. Белоусова, Р. Дацків та інші. Автори зазначають, що економічна безпека підприємства передбачає стійкий розвиток (тобто збалансований і безупинний), що досягається за допомогою використання усіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей, за якими гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [13, с. 17].

Крім наведених підходів, деякі автори також мають іншу думку щодо визначення поняття «економічна безпека підприємства». Так, автори Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов [14], О.М. Ляшенко [15], В.В. Бєлокуров [16] розглядають його з позиції наявності конкурентних переваг, як міру гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства [14, с. 87]. Так, на думку О.М. Ляшенко, економічна безпека – це міра економічної свободи підприємства, що досягається внаслідок керованого процесу взаємоузгодження економічних інтересів стейкхолдерів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства, який має на меті протистояння загрозам економічній безпеці підприємства та потребує необхідних для такого протистояння ресурсів [15, с. 60].

З погляду авторів монографії «Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління», економічну безпеку підприємства можна трактувати як форму розвитку підприємства та як форму його протистояння загрозам [17, с. 11].

С.М. Шкарлет у своєму дослідженні виділяє два концептуальні підходи щодо її семантики і морфологічного трактування, а саме: статичний (безпека як стан) і діяльнісний (безпека як діяльність) [18, с. 29].

На основі проведеного дослідження можна дійти висновку, що найчастіше дослідники розглядають економічну безпеку підприємства як «стан», за якого не загрожує безпека. Окрім розгляду економічної безпеки підприємства як стану, вченими-дослідниками наводяться й інші трактування, а саме як: «характеристика», «комплекс», «процес», «розвиток», «система», «здатність», «міра» тощо.

Серед різноманітності авторських підходів до поняття економічної безпеки підприємства простежуються і спільні ознаки: ефективне використання корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, відчуття захищеності підприємства від деструктивного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, підтримання оптимального рівня стійкості та розвитку з поступовим досягненням мети діяльності тощо.

Узагальнюючи вищенаведене, можна зазначити, що кожен із цих підходів акцентує увагу на тих чи інших сутнісних аспектах, не формуючи холістичного (цілісного) погляду. Кожний дослідник додає до наявних характеристик економічної безпеки власні уточнення, але спільна ідея, яка випливає з усіх визначень, полягає в такому: підтримка підприємства у стані економічної безпеки – це головна передумова його стабільного розвитку. Тому головна мета забезпечення економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільну поточну діяльність і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Розуміючи стійкість як довгострокову рівновагу між наявним і перспективним потенціалом підприємства і цілями його розвитку, вважаємо доцільним ввести ознаку їхньої узгодженості, порушення якої і викликають коливання у рівновазі.

Таким чином, доречним є комплексний підхід, згідно з яким економічну безпеку підприємства пропонується розглядати як комплексну характеристику стану захищеності економічних інтересів підприємства і їхньої узгодженості із наявним потенціалом і заявленими цілями, що дозволяє протистояти різним негативним факторам в процесі економічної діяльності.

Розгляд економічної безпеки підприємства з позиції вартісно-орієнтованого управління дає змогу визначити об'єкти управління безпекою на підприємстві, а структуризація бізнес-процесів, ресурсів, факторів є основою для формування принципово нової концепції «економічної безпеки підприємства». Отже, економічну безпеку підприємства можна розглядати як стан захи-

щеності бізнес-процесів та їхнього ресурсного забезпечення, що сприяє уникненню або попередженню внутрішніх і зовнішніх загроз і дає змогу забезпечити стабільне функціонування та розширене відтворення з мінімальними втратами для підприємства.

Оскільки і забезпечення захищеності економічних інтересів, і їхня узгодженість із наявними можливостями є управлінськими завданнями, то економічна безпека, з одного боку, є характеристикою стану підприємства, а з іншого – виступає об'єктом управління, тобто потребує оцінки, планування та контролю.

Висновки. У сучасній науковій (навчально-практичній) літературі є різні підходи до трактування сутності поняття «економічна безпека підприємства», що пояснюється його складністю та багатоаспектністю. Систематизація наукових поглядів щодо трактування терміна «економічна безпека підприємства» дала змогу виділити такі підходи, де економічна безпека розглядається: як стан ефективного використання (ресурсів, потенціалу, діяльності); як стан захищеності (потенціалу підприємства, діяльності підприємства, інтересів тощо); як комплекс (економічних відносин, заходів, властивостей тощо); як характеристика (діяльності, досягнутих та очікуваних результатів діяльності тощо); як розвиток (збалансований і безупинний).

На основі проведеного аналізу наукових підходів до трактування поняття «економічна безпека підприємства» та розглянутих його істотних характеристик вважаємо за доцільне дати таке уточнене визначення: економічна безпека підприємства – це комплексна характеристика стану захищеності економічних інтересів підприємства та їхньої узгодженості з наявним потенціалом і заявленими цілями, що дає змогу протистояти різним негативним факторам у процесі економічної діяльності.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є виокремлення особливостей економічної безпеки підприємств торгівлі та розроблення системи її забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. вид. 2-ге, перероб. та доп. Київ. : КНЕУ, 2001. 528 с.

2. Шаваев А. Г. Безопасность корпораций. Криминологические, уголовно-правовые и организационные проблемы. Москва. «Банковский деловой центр», 2004. 42 с.

3. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации : учеб. пособие / О. А. Грунин, С. О. Грунин. Санкт-Петербург. Питер, 2002. 160 с.

4. Економічна та майнова безпека бізнесу : навчальний посібник / Б.М. Андрушків, Л Я. Малюта. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2016. 180 с.

5. Рогатіна Л.П. Методологічні засади визначення категорій безпеки суб'єктів господарювання. *Ефективна економіка*, 2015. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/59.pdf (дата звернення: 30.07.2019).

6. Іванілов О.С. Методи оцінки рівня економічної безпеки промислових підприємств // *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*: зб. наук. праць. № 1(20). 2018. С. 66–78.

7. Омелянович Л.О., Долматова Г.Є. Економічна безпека торговельного підприємства : монографія. Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. 195 с

8. Blakyta G., Ganushchak T. (2018). Enterprise financial security as a component of the economic security of the state. *Investment Management and Financial Innovations*, 15(2), 248–256. doi:10.21511/imfi.15(2).2018.22

9. Бєлоус Н.Д. Теоретичне узагальнення економічної безпеки підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2012. № 2. Т. 1. С. 196–201.

10. Геєць В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. [та ін.] / за ред. В. Гейця. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 240 с.

11. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І.П. Мойсеєнко, О. М. Марченко / навч. посібник. Львів, 2011. 380 с.

12. Сосновська О.О. Поняття економічної безпеки підприємства в контексті різних методологічних підходів. *Бізнес Інформ*. № 3, 2018. С. 443–448.

13. Белоусова І.А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства : монографія. Київ : Дорадо-Друк, 2010. 432 с.

14. Козаченко А.В. Економічна безпека підприємства. Сутність і механізм забезпечення : монографія / А. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, А. Н. Лещенко. К.: Лібра, 2013. 280 с.

15. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия / В.В. Белокуров. URL: http://www.safetyfactor.ru (дата звернення: 30.07.2019).

16. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія. / О. М. Ляшенко. – 2-ге вид., переробл. К.: НІСД, 2015. 348 с.

17. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління : монографія / С В. Філиппова, Л.О. Волощук, С.О. Черкасова / під заг. ред. С.В. Філиппової. Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. 196 с.

18. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : монографія. Київ : Книжкове вид-во НАУ, 2007. 436 с.

REFERENCES:

1. Pokropyvnyj, S. F. (2001) Ekonomika pidpryjemstva: pidruchnyk / za zagh. red. S.F. Pokropyvnogho. vyd. 2-ghe, pererob. ta dop. Kyiv. : KNEU. 528 s.

2. Shavaev, A.G. (2004) Bezopasnost' korporatsiy. Kriminologicheskie, ugolovno-pravovye i organizatsionnye problemy. Moskva. “Bankovskiy delovoy tsentr”. 42 s. (in Russian)

3. Grunin, O.A., Grunin, S.O. (2002) Ekonomicheskaya bezopasnost organizatsii [Economic security of the organization]. St. Petersburg: Piter. 160 s. (in Russian)

4. Ekonomichna ta majnova bezpeka biznesu: navchaljnyj posibnyk / B. M. Andrushkiv, L. Ja. Maljuta. Ternopilj: FOP Paljanycja V.A., 2016. 180 s.

5. Roghatina, L.P. (2015) Metodologhichni zasady vyznachennja kateghorij bezpeky sub'jektiv ghospodarjuvannja [Methodological principles for determining the security categories of business entities]. *Efektyvna ekonomika*. 12. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/59.pdf (accessed 30.07.2019).

6. Ivanilov, O.S. (2018) Metody ocinky rivnja ekonomichnoji bezpeky promyslovykh pidpryjemstv [Methods of assessing the level of economic security of industrial enterprises] // *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpryjemnyctva: zb. nauk. pracj*. #1(20). pp. 66–78.

7. Omelianovych, L.O., Dolmatova, H.Ye. (2005) Ekonomichna bezpeka torhovelnoho pidpryiemstva [Economic security of a trading company]. Donetsk: DonDUET. 195 s.

8. Blakyta, G., Ganushchak, T. (2018). Enterprise financial security as a component of the economic security of the state. *Investment Management and Financial Innovations*, 15(2), 248–256. doi:10.21511/imfi.15(2).2018.22

9. Bjelous, N.D. (2012) Teoretychne uzaghaljnennja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstv [Theoretical generalization of economic security of enterprises]. *Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu*. 2. T. 1. pp. 196–201.

10. Ghejecj, V. M. (2006) Modeljuvannja ekonomichnoji bezpeky: derzhava, reghion, pidpryjemstvo / Ghejecj V.M., Kyzym M.O., Klebanova T.S., Chernjak O.I. [ta in.] / za red. V. Ghejcja. Kharkiv: VD “INZhEK”. 240 s.

11. Mojsejenko, I.P. (2011) Upravlinnja finansovo-ekonomichnoju bezpekoju pidpryjemstva / I. P. Mojsejenko, O. M. Marchenko / navch. posibnyk. Ljviv, 380 s.

12. Sosnovsjka, O.O. (2018) Ponjattja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstva v konteksti riznykh metodologhichnykh pidkhodiv [The concept of economic security of the enterprise in the context of different methodological approaches]. *Biznes Inform*. 3. pp.443–448.

13. Belousova, I.A. (2010) Upravlinskyi oblik – informatsiina skladova systemy ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Management accounting – an information component of the enterprise's economic security system]. Kyiv: Dorado-Druk. 432 s.

14. Kozachenko, A.V. (2003) Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya: sushchnost i mekhanizm obespecheniya: [monografiya] / Kozachenko A. V, Ponomarev V. P., Lyashenko A. N. Kiyev: Libra. 320 s.

15. Belokurov, V.V. Struktura funktsional'nykh sostavlyayushchikh ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya [The structure of the functional components of the economic security of the enterprise] / V. V. Belokurov. Available at: http://www.safetyfactor.ru (accessed 30.07.2019)

16. Ljashenko, O.M. (2015) Konceptualizacija upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju pidpryjemstva: monoghrafija / O. M. Ljashenko. – 2-ghe vyd., pererobl. K.: NISD. 348 s.

17. Ekonomichna bezpeka pidpryjemstv realjnogho sektoru ekonomiky v umovakh vartisno-orijentovanogho upravlinnja: monoghrafija / S. V. Filyppova, L. O. Voloshhuk, S. O. Cherkasova / pid zagh. red. S. V Filyppovoji. Odesa: FOP Bondarenko M.O., 2015. 196 s.

18. Shkarlet, S.M. Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: innovatsiinyi aspekt [Economic security of an enterprise: an innovative aspect]. Kyiv: Knyzhkove vyd-vo NAU, 2007. 436 s.

УДК 338.47:656
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-45

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ВІТЧИЗНЯНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ

THE SITUATION AND PROSPECTS OF THE DOMESTIC TRANSPORT LOGISTICS

Костирко А.Г.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і оподаткування,
Миколаївський національний аграрний університет

Живченко К.В.
студентка обліково-фінансового факультету,
Миколаївський національний аграрний університет

Демчишин В.Д.
студент обліково-фінансового факультету,
Миколаївський національний аграрний університет

Kostyrko Alla
Candidate of Economic Sciences,
Senior lecturer of the Department of Accounting and Taxation,
Mykolayiv National Agrarian University

Zhyvchenko Karyna
Higher Education Learners of Accounting and Finance Faculty,
Mykolayiv National Agrarian University

Demchyshyn Valentyn
Higher Education Learners of Accounting and Finance Faculty,
Mykolayiv National Agrarian University

Розглянуто значення логістики для стійкого розвитку економіки. Проаналізовано обсяги перевезення вантажів у динаміці. Встановлено, що найбільшу питому вагу займає перевезення вантажів автомобільним і залізничним транспортом. Окреслено основні специфічні завдання транспортної логістики. Розкрито проблеми транспортно-логістичної системи та можливі шляхи їх подолання. Визначено перспективи розвитку логістичних систем за умов процесів глобалізації. Встановлено, що розвиток вітчизняної транспортно-логістичної системи можливий шляхом розвитку транзитного потенціалу країни та участі у міжнародних транспортно-логістичних проєктах. Визначено, що для розвитку вітчизняних транспортно-логістичних компаній перспективами можуть бути не лише використання зарубіжного позитивного досвіду, а й організація власних інкубаторів, де вдосконалюються та випробуються стартапи.

Ключові слова: *логістика, логістична система, транспортна логістика, обсяги перевезення вантажів, логістична інфраструктура, ефективність логістики.*

Рассмотрено значение логистики для устойчивого развития экономики. Проанализированы объемы перевозки грузов в динамике. Установлено, что наибольший удельный вес занимает перевозка грузов автомобильным и железнодорожным транспортом. Очерчены основные специфические задания транспортной логистики. Раскрыты проблемы транспортно-логистической системы и возможные пути их преодоления. Определены перспективы развития логистических систем при условиях процессов глобализации. Установлено, что развитие отечественной транспортно-логистической системы возможно путем развития транзитного потенциала страны и участия в международных транспортно-логистических проектах. Определенно, что для развития отечественных транспортно-логистических компаний перспективами могут быть не только использование зарубежного позитивного опыта, но и организация собственных инкубаторов, где совершенствуются и испытываются стартапы.

Ключевые слова: *логистика, логистическая система, транспортная логистика, объемы перевозки грузов, логистическая инфраструктура, эффективность логистики.*

With the development of competition and new forms of relations, the requirements for the quality of transport services are increasing. To meet the stated requirements, the domestic transport system needs further improvement of the logistics system. The purpose of the study is to explore the current situation and determine the prospects for the further development of domestic transport logistics. It is established that the largest part in the total volume of freight transportation is occupied by road transport. It wss determined that its volumes had increased. A similar tendency should be noted for cargo river and air transportation. Despite the relatively high tariffs compared to rail and water transport, the road transport remains the most used due to its mobility. For the period 2014-2018, the volume of transportation by rail is decreasing. The complexity of relations with the railways and the different rules for carrying out transportations on different modes of transport lead to the shipper's refusal to work with "non-motor" modes of transport not to mention their combination. The study of the current situation of national transport logistics has provided an opportunity to identify the key problematic aspects. Namely, the quality of transport service; reducing the competitiveness of domestic carriers; introduction of ecological norms of limit emissions of harmful cars' substances; deterioration of vehicles; a troubled road fund; difficulties in organizing the interaction of several modes of transport in the implementation of the logistics chain; difficulty in constructing transportation routes; underloading of rolling stock; insufficient information support for the transportation process; lack of information on transport logistics software. The basic tendencies of development of the world logistics services market are determined. Namely, activity of client companies globalization; consolidation of logistics companies through mergers and acquisitions; the growing role of information technology in logistics; intensive development of multimodal transportations; active development of logistics outsourcing. Adaptation of the business model of transport logistics companies to rapid transformations in the logistics services market will increase the efficiency of domestic transport logistics functioning. For the development of domestic transport and logistics companies, it us worth to extand the promising areas not only using foreign positive experience, but also arranging our own incubators, where startups are perfected and tested.

Key words: *logistic, logistic system, transport logistic, volumes of transportation of loads, logistic infrastructure, efficiency of logistic.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За сучасних умов господарювання, які характеризуються динамічним розвитком глобалізаційних процесів, стійкий розвиток економіки неможливий без її логістичного складника.

Реформи України, які спрямовані на підвищення ефективності економічної системи, орієнтовані на розв'язання широкого спектру проблем. Недостатня увага в системі пріоритетів розвитку економіки приділяється проблемам формування транспортно-логістичної системи країни, що здатна забезпечити умови сталого економічного зростання [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні і практичні аспекти організації й управління транспортною логістикою висвітлено у працях багатьох учених, серед яких: Б.А. Анікін, В.Г. Банько, А.В. Булах, Л.А. Грицина, А.Г. Кальченко, Т.В. Косарева, Р.Р. Ларіна, Я.Ю. Лозовий, Л.Б. Миротіна, О.А. Новиков, А.Г. Окландер, В.І. Перебийніс, Л.В. Фролова, Б.В. Шабов та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Транспортна логістика є невід'ємною частиною міжнародної логістичної системи. Сучасні світові тенденції, які пов'язані з глобалізаційними процесами, впливають на розвиток усіх сфер економіки держав, зокрема і транспортної логістики. У зв'язку із зазначеним потребують подальших наукових досліджень питання, пов'язані з визначенням можливостей адаптації транспортної логістичної системи до змін зовнішнього середовища.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є оцінка сучасного стану і визначення перспектив розвитку вітчизняної транспортної логістики.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання значною мірою залежить від можливостей реалізації продукції, зокрема від якісної доставки продукції до споживача. З розвитком конкуренції і нових форм відносин підвищуються вимоги до якості послуг транспортних перевезень. Щоб задовольнити заявленим вимогам, вітчизняна транспортна система потребує подальшого поліпшення системи логістики.

У прикладному аспекті транспортна логістика є вагомим внеском в економіку кожної країни, від її ефективності залежить продуктивність діяльності взаємопов'язаних галузей. Ураховуючи важливість логістичного складника у процесах глобалізації та інтеграції, сьогодні логістика здатна виступати самостійним сектором розвитку.

Перспективи розвитку ринку логістичних послуг у державі безпосередньо залежать від стану економіки країни. Сфера вантажних перевезень також повністю вписується у цю модель. Чим краще йдуть справи в тих галузях, які користуються її послугами, тим динамічніше розвиваються вантажоперевезення, адже транспорт є природною сполучною ланкою між виробниками, експортерами, імпортерами, торгівлею та іншими важливими секторами вітчизняної економіки [2].

Оскільки потреба у логістичних послугах знаходиться у взаємозв'язку з обсягами вантажоперевезень, уважаємо доцільним проаналізувати обсяги перевезення вантажів за видами транспорту (табл. 1).

Дані таблиці свідчать, що найбільшу питому вагу в загальному обсязі перевезень вантажів займає автомобільний транспорт, обсяги перевезень яким за період 2015–2018 рр. зростають. Аналогічну тенденцію слід відзначити щодо вантажоперевезень річковим і авіаційним транспортом. Незважаючи на достатньо високі тарифи порівняно із залізничним та водним видами транспорту, автомобільні перевезення залишаються найбільш використовуваними завдяки своїй мобільності.

За період 2014–2018 рр. знижуються обсяги перевезень залізничним транспортом. Складність відносин із залізницею і різні правила під час здійснення перевезень на різних видах транспорту призводять до відмови вантажовідправників працювати з «неавтомобільними» видами транспорту, а тим більше їх поєднувати [4]. Дещо нестійкою є тенденція обсягів перевезення вантажів трубопровідним транспортом. Так, у 2015 р. обсяги транспортування порівняно з 2014 р. зменшилися на 2,5%, проте в 2016–2017 рр. варто відзначити зростання на 7,1% і 15,2% відповідно. Незважаючи на те що даний вид транспортування є достатньо вигідним економічно, сьогодні він дуже залежний від політичних процесів, які відбуваються навколо держави.

До основних специфічних завдань транспортної логістики належать: створення міжнародних транспортних систем, транспортних коридорів та транспортних мереж; вибір виду транспорту; вибір типу транспортного засобу; реалізація транспортних процесів із використанням різних видів транспорту; використання раціональних маршрутів доставки; формування системи міжнародних перевезень; виконання умов поставки товару за зовнішньоекономічними договорами; забезпечення технологічної єдності транспортно-складського процесу; спільне планування транспортного процесу зі складським та виробничим; забезпечення мінімального часу оформлення митних процедур; контроль та управління процесами переміщення вантажів та транспортних засобів [5].

Дослідження сучасного стану вітчизняної транспортної логістики надало можливість виділити ключові проблемні аспекти, а саме: якість транспортного обслуговування; зниження конкурентоспроможності вітчизняних перевізників; запровадження екологічних норм граничних викидів шкідливих речовин автомобілів; зношеність транспортних засобів; проблемний дорожній фонд; труднощі в організації взаємодії декількох видів транспорту під час реалізації логістичного ланцюга; складності у побудові маршрутів перевезення; недовантаження рухомого складу; недостатня інформаційна підтримка процесу перевезень; недолік інформації про програмні продукти у сфері транспортної логістики тощо [4]. Загалом усі проблемні аспекти можна об'єднати у такі напрями: інфраструктура, регулювання ринку транспортних і логістичних методів.

Підтвердженням уваги до ефективності розвитку логістики у різних країнах на міжнародному рівні є постійні дослідження Світового банку і формування рейтингу країн за середньозваженою оцінкою системи показників (LPI). Індекс ефективності логістики є інтерактивним інструментом бенчмаркінгу, створеним для того, щоб допомогти країнам у визначенні проблем і можливостей, з якими вони зіштовхуються у своїй

Таблиця 1

Обсяги перевезених вантажів в Україні за видами транспорту, тис т*

Види транспорту	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Залізничний	386276,5	349994,8	343433,5	339550,5	322342,1
Темп росту, %	-	90,6	88,9	87,9	83,4
Морський	2805,3	3291,6	3032,5	2253,1	1892,0
Темп росту, %	-	117,3	108,1	80,3	67,4
Річковий	3144,8	3155,5	3641,8	3640,2	3698,0
Темп росту, %	-	100,3	115,8	115,8	117,6
Автомобільний	1131312,7	1020604,0	1085663,4	1121673,6	1205530,8
Темп росту, %	-	90,2	96,0	99,1	106,6
Авіаційний	78,6	69,1	74,3	82,8	99,1
Темп росту, %	-	87,9	94,5	105,3	126,1
Трубопровідний	99679,5	97231,5	106729,2	114810,4	109418,2
Темп росту, %	-	97,5	107,1	115,2	109,8

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

Джерело: побудовано за даними [3]

діяльності в організації логістики та поліпшенні їх продуктивності. LPI дає змогу порівняти логістичну діяльність 160 країн кожні два роки [6].

За результатами досліджень Світового банку з 2007 по 2018 р. найвищий показник Україна продемонструвала у 2014 р. (61-е місце, 2,98 бали), найнижчий – у 2010 р. (102-е місце, 2,57 бали), хоча у 2007 р. країна посіла 73-є місце з нижчим сумарним балом 2,55. Причому найгірший показник серед усіх оцінюваних характеристик Україна демонструвала за митним обробленням вантажів із 2007 по 2018 р., виключаючи 2014 р. Незважаючи на військовий конфлікт, який продовжується, що значно знижує рейтинг держави з погляду ефективності логістики, у 2018 р. Україна піднялася на 14 пунктів і зайняла 66-е місце у рейтингу (2,83 бали) серед 160 країн. Окрім основного дослідження, яке проводиться кожні два роки, рейтинг представляє агреговані результати. Вони об'єднують дані останніх чотирьох рейтингів (LPI 2012, 2014, 2016 і 2017 рр.). Такий підхід мінімізує випадкові відхилення від одного опитування LPI до іншого і підвищує достовірність результатів. За таким агрегованим індексом LPI 2018 р. Україна займає 69-е місце у рейтингу [7].

За сучасних умов основними тенденціями розвитку світового ринку логістичного сервісу є: глобалізація діяльності компаній-клієнтів; укрупнення логістичних компаній за рахунок злиття і поглинання; зростання ролі інформаційних технологій у логістиці; збільшення частки 3PL-провайдерів; інтенсивний розвиток мультимодальних перевезень; відхід від спеціалізованих послуг і концентрація на надання закінчених і комплексних логічних рішень у ланцюгу постачань. Усі ці зміни призводять до того, що необхідно адаптувати бізнес-моделі логістичних компаній, зокрема і транспортної логістики, до стрімких перетворень на ринку логістичних послуг (рис. 1).

Для зниження транспортних витрат і мінімізації митних зборів корпорації вже мають практичний досвід перенесення частини виробництв, пов'язаних зі збиранням окремих елементів або повністю готового продукту, у регіони збуту продукції. Так, на багатьох автомобільних заводах збирають автомобілі відомих світових брендів.

Рис. 1. Перспективи і тенденції розвитку логістичних систем

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

На вітчизняному ринку не так активно, як на зарубіжних, але також проходить процес трансформації окремих логістичних структур у логістичних операторів, які займаються наданням комплексу логістичних послуг у цілому. Водночас спостерігається вихід потужних логістичних операторів світового масштабу на український ринок, прихід яких сприятиме загостренню конкуренції та розширенню кола пропозицій [8]. Сьогодні близько 70% європейських компаній повністю або частково передали свої логістичні процеси професійним логістичним операторам.

Світові тенденції розвитку логістичного бізнесу свідчать, що сьогодні компанії повинні вдосконалювати методи підвищення своєї ефективності. Загальновідомі методи використовуються конкурентами, а тому необхідно шукати нові підходи до управління. Переваги перед конкурентами забезпечує LEAN-менеджмент, наслідком упровадження якого може бути роботизація процесів. Автоматизація логістичних процесів не може повністю замінити персонал підприємства, а лише підвищує продуктивність його праці. При цьому підвищуються вимоги до компетенцій логістів.

Серед перспектив вітчизняної транспортної логістики слід відзначити логістику, яка обслуговує e-commerce. Практичний досвід даного сектору свідчить, що за рівнем розвитку вітчизняної логістики маємо достатньо високі показники рівня сервісу. Сьогодні ступінь проникнення Інтернету в Україні становить 63%, при цьому лише 3,5% усіх продажів здійснюється через дану мережу, тому для розвитку транспортної логістики є достатньо великий невикористаний потенціал.

В умовах нестабільної фінансової ситуації, що склалася в країні, та зважаючи на економіко-географічне положення України, розвиток транспортно-логістичної системи можливий шляхом розвитку транзитного потенціалу країни та участі в міжнародних транспортно-логістичних проєктах. Євроінтеграція є головним зовнішньополітичним пріоритетом України, а подальша розбудова та поглиблення взаємовідносин з ЄС дадуть можливість для розвитку її транспортно-логістичної системи [2].

Слід відзначити, що на ефективність функціонування логістичної системи на підприємстві здійснює вплив розвиток логістичної інфраструктури, яка має забезпечити виконання всіх логістичних процесів із логістичними потоками. У зв'язку із цим першочерговим завданням під час формування логістичної системи є розвиток логістичної інфраструктури.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У підсумку зазначимо, що логістика може виступати окремим сектором економіки держави. Враховуючи тісний взаємозв'язок логістичних систем із глобалізаційними процесами, варто відзначити, що транспортна логістика потребує постійного вдосконалення. Неможливо знайти рішення, що будуть ефективно працювати протягом довгого часу, бо постійно змінюються й ринкові умови. У зв'язку із цим для розвитку вітчизняних транспортно-логістичних компаній перспективами можуть бути не лише використання зарубіжного позитивного досвіду, а й організація власних інкубаторів, де вдосконалюються та випробуються стартапи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ларіна Р.Р. Формування та забезпечення надійності регіональних логістичних систем : монографія. Донецьк : Норд-Пресс, 2005. 284 с.

2. Грицина Л.А., Кошівська М.В. Сучасний стан та перспективи розвитку транспортної логістики України. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 18. С. 11–18.

3. Державна служба статистики України : офіційний вебсайт. URL : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 17.11.2019).

4. Голуб Ю.Ю., Обіщенко В.Г. Проблеми транспортної логістики в Україні. URL : http://www.rusnauka.com/29_NIOXXI_2012/Tecnic/0_118204.doc.htm (дата звернення: 15.11.2019).

5. Маловичко А.С. Інтеграція України до транспортно-логістичної системи Європейського Союзу. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 7. С. 55–58.

6. Петрик І.В., Бочко О.Ю. Вимірювання ефективного функціонування логістики в Україні із застосуванням Logistics Performance Index. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 574–581.

7. Logist.FM. : вебсайт. URL : https://logist.fm/publications (дата звернення: 17.11.2019).

8. Проблеми та перспективи розвитку логістичного аутсорсингу в транспортній системі України / А.М. Пасічник та ін. *Управління проєктами, системний аналіз і логістика*. 2014. Вип. 14(1). С. 146–159.

REFERENCES:

1. Larina R.R. (2005) *Formuvannia ta zabezpechennia nadiinosti rehionalnykh lohistychnykh system* [Formation and reliability of regional logistics systems]. Donetsk : Nord-Press. (in Ukrainian)

2. Hrytsyna L.A. Koshivska M.V. (2018) Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku transportnoi lohistyky Ukrainy [The current state and prospects of development of transport logistics in Ukraine]. *Infrastruktura rynku,* vol. 18, pp. 11–18.

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy : ofitsiinyi veb-sait. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 17 November 2019).

4. Holub Yu.Iu. Obishchenko V.H. Problemy transportnoi lohistyky v Ukraini : veb-sait. Available at: http://www.rusnauka.com/29_NIOXXI_2012
/Tecnic/0_118204.doc.htm (accessed 15 November 2019).

5. Malovychko A.S. (2016) Intehratsiia Ukrainy do transportno-lohistychnoi systemy Yevropeiskoho Soiuzu [Integration of Ukraine into the transport and logistics system of the European Union]. *Prychornomorski ekonomichni studii,* vol. 7, pp. 55–58.

6. Petryk I.V., Bochko O.Iu. (2017) Vymiriuvannia efektyvnoho funktsionuvannia lohistyky v Ukraini iz zastosuvanniam Logistics Performance Index [Measurement of effective functioning of logistics in Ukraine with application Logistics Performance Index]. *Ekonomika i suspilstvo,* no. 9, pp. 574–581.

7. Logist.FM. : veb-sait. Available at: https://logist.fm/publications (accessed 17 November 2019).

8. Pasichnyk A.M., Lebid I.H., Kutyriev V.V., Buherko K.M. (2014) Problemy ta perspektyvy rozvytku lohistychnoho autsorsynhu v transportnii systemi Ukrainy [Problems and prospects of development of logistics outsourcing in the transport system of Ukraine]. *Upravlinnia proektamy, systemnyi analiz i lohistyka*, vol. 14, no. 1, pp. 146–159.

УДК 658.7.011.1
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-46

ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТА НА ЇХ ОБ'ЄДНАННЯХ В УМОВАХ ЗМІН

LOGISTICS MANAGEMENT AT ENTERPRISES AND THEIR ASSOCIATIONS IN CHANGES

Кушнір О.К.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Мазур Н.А.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Семенець І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Kushnir Oksana
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Enterprise Economics,
Kamianets-Podilskyi National Ivan Ohienko University

Mazur Nataliya
Doctor of Economic, Full Professor,
Professor of the Department of Enterprise Economics,
Kamianets-Podilskyi National Ivan Ohienko University

Semenets Ivan
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Enterprise Economics,
Kamianets-Podilskyi National Ivan Ohienko University

Стаття присвячена актуальним питанням логістичного управління на підприємствах. Досліджено логістичне управління на об'єднаннях підприємств та визначено їхні особливості. Виявлено суть та значення логістичних процесів у діяльності підприємств в умовах змін. Визначено основні вимоги до ефективного логістичного управління на підприємствах та їх об'єднаннях. Проаналізовано взаємозв'язки між елементами логістичного процесу, що супроводжує діяльність підприємств, починаючи від закупівлі матеріалів і завершуючи післяпродажним сервісом. Визначено основні проблеми, що виникають на українських підприємствах під час упровадження логістичного управління. Доведено необхідність використання логістичних систем в управлінні матеріальними та інформаційними потоками на підприємствах та на їх об'єднаннях. Надано рекомендації підприємствам щодо використання ефективного логістичного управління, яке забезпечить високу конкурентоспроможність продукції і послуг за рахунок оптимізації витрат, пов'язаних із виробництвом і реалізацією товарів, прискорення оборотності обігового капіталу, найбільш повного задоволення споживачів у якісних товарах та сервісі.

Ключові слова: *логістика, логістичне управління, логістичні процеси, матеріальні потоки, логістична система, управління підприємством.*

Статья посвящена актуальным вопросам логистического управления на предприятиях. Исследовано логистическое управление на объединениях предприятий и определены их особенности. Выявлены суть и значение логистических процессов в деятельности предприятий в условиях изменений. Определены основные требования к эффективному логистическому управлению на предприятиях и их объеди-

нениях. Проанализированы взаимосвязи между элементами логистического процесса, сопровождающего деятельность предприятий, начиная от закупки материалов и заканчивая послепродажным сервисом. Определены основные проблемы, возникающие на украинских предприятиях при внедрении логистического управления. Доказана необходимость использования логистических систем в управлении материальными и информационными потоками на предприятиях и в их объединениях. Даны рекомендации предприятиям по использованию эффективного логистического управления, которое обеспечит высокую конкурентоспособность продукции и услуг за счет оптимизации расходов, связанных с производством и реализацией товаров, ускорения оборачиваемости оборотного капитала, наиболее полного удовлетворения потребителей в качественных товарах и сервисе.

Ключевые слова: *логистика, логистическое управление, логистические процессы, материальные потоки, логистическая система, управление предприятием.*

The article is devoted to topical issues of logistic management at enterprises. Logistics management at enterprise associations was investigated and their peculiarities were determined. The essence and importance of logistic processes in the activity of enterprises in the conditions of changes are revealed. The importance of logistics, which is a result of changing the priorities of modern enterprises, related to the emphasis not on the production process, but on the needs of end consumers, requirements of functioning of target markets is shown. The basic requirements for effective logistical management at the enterprises and their associations are defined: ensuring the rhythmic, coordinated work of all units of production on a single schedule and uniform output of products; ensuring maximum continuity of production processes; providing sufficient flexibility and maneuverability to achieve the goal in the event of various deviations from the plan; ensuring continuity of planned leadership. It is established that the implementation of logistic approach in the activity of Ukrainian enterprises will solve a number of problems, namely: development of knowledge accumulated by world science; their introduction into scientific circulation and the teaching process; adaptation of borrowed knowledge to the economic realities of the state. The relationships between the elements of the logistics process that accompanies the activities of enterprises, starting from the purchase of materials and ending with the after-sales service, are analyzed. The main problems that arise at the Ukrainian enterprises in the implementation of logistics management are identified. The necessity of using logistic systems in the management of material and information flows at enterprises and their associations has been proved. It is shown the importance of using the six rules of logistical management in the activity of enterprises and their associations, that is, when the required high quality goods, in the required quantity, at the most convenient time for the customer will be delivered to the specified place with the least cost. The companies are recommended to use effective logistic management, which will ensure high competitiveness of products and services by optimizing the costs associated with production and sale of goods, accelerating working capital turnover, the most complete satisfaction of consumers in quality goods and services.

Key words: *logistics, logistics management, logistic processes, material flows, logistics system, business management.*

Постановка проблеми. З розвитком ринкових відносин в Україні зростає і роль логістики, що пояснюється зростанням споживчого попиту, розширенням асортименту продукції, ускладненням ринкової інфраструктури. Підсилення значення логістики відбувається в результаті зміни пріоритетів сучасних підприємств, пов'язаних з акцентуванням уваги не на виробничому процесі, а на потребах кінцевих споживачів, вимогах функціонування цільових ринків. Концепція логістики виступає засобом забезпечення стійких економічних позицій підприємства та об'єднань підприємств, досягнення успіху у гострій конкурентній боротьбі на ринку. Використовуючи логістичну концепцію управління, шляхом організації закупівель і розподілу підприємства можуть досягти зниження рівня витрат і поліпшення якості постачань; підвищити можливості адаптації підприємств до запитів ринку; гарантувати певний сервіс споживачам і тим самим отримати додаткові конкурентні переваги на ринку.

Економічний розвиток характеризується зростанням частки логістичних витрат у валовому внутрішньому продукті. З одного боку, це пов'язано з розширенням впливу логістики, а з іншого – з ірраціональністю поточних витрат. Це приводить до необхідності контролю витрат на логістику на мікрорівні з метою скорочення їхньої частки на макрорівні.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Проблему управління логістичними процесами на підприємствах розглядали різні зарубіжні та вітчизняні вчені: Б.А. Анікін, І.І. Бажін, А.М. Гаджінський, А.Г. Кальченко, Є.В. Крикавський, Р.Р. Ларіна, М.А. Окландер, Ю.В. Пономарьова, В.І. Сергєєв, О.М. Тридід. Однак питання специфіки управління логістичними процесами на підприємствах та на їх об'єднаннях потребує більш детального аналізу. Також проблеми застосування логістичної концепції управління підприємствами з використанням зарубіжного досвіду для її адаптації у вітчизняних умовах потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження особливостей логістичного управління задля підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Логістичні процеси пов'язані з функціонуванням підприємства, вони не формують самостійну сферу діяльності, але повинні підпорядковуватись основним цілям підприємства та забезпечувати їх досягнення.

Організація логістичного управління на підприємствах є неоднозначною та складною проблемою. Це пов'язано з багатьма об'єктивними та суб'єктивними факторами: відмінністю у специфіці діяльності підприємств, організаційних та управлінських структурах, нерозумінням з боку керівництва важливості значення логістичного управління, супротивом з боку співробітників та ін. Складником успіху під час запровадження на підприємствах логістичного управління є мотивація співробітників усіх рівнів.

Традиційний підхід до управління матеріальними потоками на підприємствах має принциповий недолік – відсутність системності управління. Зв'язки між логістичними операціями різних функціональних областей не чітко виражені, не мають визначеної цілі, можуть бути випадковими. Відсутня організація логістичних операцій в єдину для підприємств функцію управління матеріальним потоком, а тому відсутній об'єкт виконання цієї функції, яка тісно переплітається з іншими видами діяльності на підприємствах (маркетинг, постачання, збут, складування, виробництво). Це приводить до розподілу логістичних функцій по різних відділах, при цьому цілі цих відділів можуть не збігатися з ціллю раціональної організації матеріального потоку на підприємствах та на їх об'єднаннях [1, с. 107]. Тому для ефективного розв'язання логістичних завдань необхідно створювати окремий відділ – логістичний, який буде виконувати завдання, що наведені на рис. 1.

Впровадження логістичного підходу в діяльність українських підприємств передбачає вирішення трьох проблем:

– освоєння накопичених світовою наукою знань;

– введення їх у науковий обіг і процес викладання;

– адаптація запозичених знань до економічних реалій держави [2, с. 28].

Під час розвитку логістичних систем на підприємствах виникають труднощі через те, що їм не можуть знайти правильне місце в організаційній структурі. Принциповим є те, яким органом є логістика – консультативним або тим, що приймає рішення. Найкращі результати дає логістичний відділ, що є консультаційним підрозділом, який відповідає за прогнозування збуту, виробництва, потужностей, закупок, аналіз витрат тощо, водночас без втручання напряму у діяльність наявних підрозділів закупок та продажу, а взаємодіючи з ними на рівні обміну інформацією як сервісний підрозділ.

Складна ситуація з логістичним управлінням склалася на об'єднаннях підприємств, оскільки для них характерна складна організаційна структура; недостатня гнучкість та оперативність прийняття рішень; втрата контролю; можлива втрата торгового імені, репутації, клієнтури, виробничих секретів.

В.В. Стехін виділяє такі особливості логістичного управління на об'єднаннях підприємств, як [3]:

– різна організаційно-правова форма та форма власності;

Рис. 1. Завдання логістичного відділу

– різна потужність, технологія, концентрація, ресурси;

– розосередженість трудових ресурсів та технічних засобів на значних територіях.

Однак правильно побудоване логістичне управління об'єднань дає можливість у комплексі розглядати питання матеріально-технічного, фінансового, інвестиційного та інформаційного забезпечення підприємства. Це дає змогу формувати збалансовані стратегії, програми та плани розвитку різних суб'єктів господарювання, зокрема тих, що входять до складу об'єднань, а також враховувати можливості співпраці із партнерами [4].

На практиці є різноманітні варіанти організації логістичного відділу, які залежать від масштабів та специфіки діяльності конкретних підприємств та їх об'єднань (виду діяльності, асортименту продукції, рівня витрат на функціональні області логістики), від ступеня досягнутої внутрішньої логістичної інтеграції, від ринкового середовища та інших факторів [5].

У межах такого логістичного відділу повинні поєднуватися функції, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей, що відбувається в «економічному просторі» між постачальниками підприємств і сферою споживання продукції (рис. 2) [6, с. 32].

Для ефективної організації бізнес-процесів шляхом упровадження логістичного відділу доцільно використовувати саме такий підхід, що передбачає розподіл зв'язків на вертикальні (функціональні), горизонтальні (процесні), а також варіантне проектування організаційної структури, що дасть змогу прийняти найбільш раціональне рішення.

Сучасна організація та оперативне логістичне управління мають відповідати низці вимог:

Рис. 2. Структура логістичного відділу

1. Забезпечення ритмічної, узгодженої роботи всіх ланок виробництва за єдиним графіком і рівномірного випуску продукції.

2. Забезпечення максимальної безперервності процесів виробництва.

3. Забезпечення достатньої гнучкості та маневреності у реалізації цілі за виникнення різних відхилень від плану.

4. Забезпечення безперервності планового керівництва [7, с. 133–134].

При цьому управління логістичними процесами на підприємстві має здійснюватися за певними правилами (рис. 3).

Рис. 3. Шість правил логістичного управління

Мета логістичного управління досягається лише тоді, коли ці шість правил дотримано, тобто коли потрібний товар високої якості, в необхідній кількості, у найзручніший для замовника час буде доставлено у зазначене ним місце з мінімальними витратами.

Проте розвиток логістичного управління на підприємствах України стримують такі причини.

По-перше, відсутність належного державного підходу до проблем логістики, що виявляється як у відсутності відповідної бази, так і у відсутності спеціалістів та центрів їх підготовки.

По-друге, загальна економічна криза, незавершеність вирішення питання власності, скорочення обсягів виробництва, інфляція гальмують будь-які новації.

По-третє, відсутній комплексний облік витрат, за якого їх зростання у транспортно-складському господарстві перекривається ефективністю, досягнутою за межами цієї галузі господарства. Водночас наявна система бухгалтерського обліку, методика внутрішньовиробничого госпрозрахунку, що застосовуються на практиці, поки що не дають можливості для повної оцінки витрат та результатів на рівні відповідних підрозділів і служб підприємства.

По-четверте, логістичний підхід передбачає проведення кардинальних змін у структурі підприємств, перехід до більш гнучких організаційних структур, створення спеціалізованих цехів та служб транспортно-складського господарства.

По-п'яте, розвиток ідей логістики гальмується недоліками у професійній підготовці кадрів [7, с. 70].

Логістика як практика управління може стати надійним помічником в удосконаленні діяльності підприємств. З цією метою в Україні необхідно створити розгалужену мережу логістичних утворень, що в сучасних кризових умовах допоможе підприємствам швидше встановити нові господарчі зв'язки. Такі служби, як ніякі інші заходи, спроможні швидко відновити виробничий ритм, знявши бар'єр у господарських відносинах.

Отже, підприємства, які використовують принципи логістичного управління, забезпечують високу конкурентоспроможність своєї продукції і послуг за рахунок оптимізації витрат, пов'язаних із виробництвом і реалізацією товарів, прискорення оборотності обігового капіталу, найбільш повного задоволення споживачів у якісних товарах та сервісі. Такий ефект досягається шляхом значного скорочення запасів матеріальних ресурсів і готової продукції у сферах виробництва, постачання і збуту, скорочення тривалості виробничого циклу і циклу виконання замовлень клієнтів, упровадження гнучких автоматизованих і роботизованих виробництв, що дають змогу швидко переходити на випуск нових видів продукції, створення дистрибутивних каналів збуту тощо.

Висновки. Виявлено, що на вітчизняних підприємствах є широкі можливості для ефективного використання логістичного підходу шляхом упровадження сучасних комп'ютерних технологій у сфері матеріально-технічного забезпечення. Проте впровадження логістичного підходу в управління підприємствами гальмується слабким концептуальним і методичним обґрунтуванням, у тому числі й у сфері розроблення логістичних систем, а також недостатнім рівнем адаптації практики і теорії створення логістичних систем до умов сучасної української економіки. Тому для підприємств та їх об'єднань виникають нові завдання щодо оптимізації взаємозв'язків між елементами логістичної системи, визначення ефективності логістичних потоків, використання логістичних систем в управлінні матеріальними та інформаційними потоками. Подальшого розвитку потребують теоретичні основи управління матеріальними потоками підприємств і розроблення методичних рекомендацій для удосконалення управління цими процесами на принципах логістики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. 121 с.

2. Окландер М.А. Логістика: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 346 с.

3. Стехін В.В. Інтеграція підприємств АПК на засадах логістичного підходу. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки.* Полтава: ПДАА. 2011. Вип. 2. Т. 1. С. 291–295.

4. Довбенко В.І. Логістика процесів розвитку підприємств та їхніх об'єднань. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2007. № 594. С. 398–408.

5. Черчата А. Особливості впровадження логістичної служби на будівельному підприємстві. *Економічний аналіз*. 2012. Т. 11 (3). С. 115–118.

6. Логістика: теорія та практика: навч. посіб. / В. Кислий [та ін.]; М-во освіти і науки України, Сумський держ. ун-т. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 359 с.

7. Кальченко А.Г. Логістика: підручник. Київ: КНЕУ, 2003. 284 с.

8. Пономаренко В.С., Таньков К.М., Лепейко Т.І. Логістичний менеджмент: підручник / за ред. д-ра екон. наук проф. В.С. Пономаренка. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. 482 с.

REFERENCES:

1. Alesinskaya T.V. (2005) *Osnovy logistiki. Obshchie voprosy logisticheskogo upravleniya* [The basics of logistics. General logistics management issues], Taganrog: TRTU, 121 p.

2. Oklander M.A. (2008) *Lohistyka* [Logistics], Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury, 346 p.

3. Stexin V.V. (2001) Intehratsiia pidpryiemstv APK na zasadakh lohistychnoho pidkhodu [Integration of agricultural enterprises on the basis of logistic approach]. Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii. Ekonomichni nauky [*Scientific works of Poltava State Agrarian Academy. Economic sciences*], Poltava: PDAA, vol. 2, no. 1, pp. 291–295.

4. Dovbenko V.I. (2007) Lohistyka protsesiv rozvytku pidpryiemstv ta yikhnikh obiednan [Logistics of business development processes and their associations]. *Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»* [Visnyk of Lviv Polytechnic National University], vol. 594, pp. 398–408.

5. Cherchata A. (2012) Osoblyvosti vprovadzhennia lohistychnoi sluzhby na budivelnomu pidpryiemstvi [Features of implementation of logistics service at a construction company]. *Ekonomichnyi analiz* [Economic analysis], vol. 11 (3), pp. 115–118.

6. Kyslyi V. (2010) *Lohistyka: teoriia ta praktyka: navch. posib*. [Logistics: theory and practice], Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 359 p.

7. Kalchenko A.H. (2003) *Lohistyka: pidruchnyk* [Logistics: a textbook], Kyiv: KNEU, 284 p.

8. Ponomarenko V.S., Tankov K.M., Lepeiko T.I. (2010) *Lohistychnyi menedzhment: pidruchnyk* [Logistics management: a textbook], Kharkiv: VD «INZhEK», 482 p.

УДК 005.52:005.334:330:334.72
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-47

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

RISK ASSESSMENT OF LOGISTIC ACTIVITIES IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Макаренко М.І.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

Коваленко І.В.
магістрант,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

Makarenko Mykhailo
Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of International Economic Relations,
Education and Research Institute for Business Technologies “UAB”,
Sumy State University

Kovalenko Inna
Master's degree,
Education and Research Institute for Business Technologies “UAB”,
Sumy State University

Статтю присвячено питанню управління логістичними ризиками, що дає змогу знизити вірогідність їх настання та мінімізує вплив ризиків на діяльність підприємства. Визначено сутність логістичного ризику, що в практичному аспекті дає змогу ідентифікувати чинники впливу на діяльність логістичної системи підприємства. Виявлено основні причини виникнення ризиків та проведено їх класифікацію за основними критеріями. Охарактеризовано ризики, які можуть мати місце під час здійснення закупівельної, виробничої, транспортної, складської та збутової діяльності. У підсумку розроблено алгоритм управління логістичними ризиками та охарактеризовано кожен із його етапів, що дає змогу керівництву підприємства зменшити або повністю нівелювати вплив ризиків шляхом завчасної їх оцінки та розроблення системи заходів із мінімізації.

Ключові слова: *логістична система, логістичний ризик, управління логістичними ризиками, класифікація логістичних ризиків, мінімізація ризиків.*

Статья посвящена вопросу управления логистическими рисками, что позволяет снизить вероятность их наступления и минимизирует влияние рисков на деятельность предприятия. Определена сущность логистического риска, что в практическом аспекте позволяет идентифицировать факторы влияния на деятельность логистической системы предприятия. Выявлены основные причины возникновения рисков и проведена их классификация по основным критериям. Охарактеризованы риски, которые могут иметь место при осуществлении закупочной, производственной, транспортной, складской и сбытовой деятельности. В итоге разработан алгоритм управления логистическими рисками и охарактеризован каждый из его этапов, что позволяет руководству предприятия уменьшить или полностью нивелировать влияние рисков путем заблаговременной их оценки и разработки системы мер по минимизации.

Ключевые слова: *логистическая система, логистический риск, управление логистическими рисками, классификация логистических рисков, минимизация рисков.*

The need to make optimal logistics decisions, identify and evaluate logistics risks is particularly important in today's competitive environment. Today's economic situation makes the problem of risk management particularly relevant for the management of any enterprise, since enterprises are faced with a huge number of negative factors

that affect the end result of their activity. Risk accounting allows the company to ensure the flexibility of these systems, their adaptation to the variability of the market situation and the use of the latest methods and technologies of logistics management. An indispensable point in the logistics system is to provide a set of measures to maintain a high level of system reliability that will result in to minimize the likelihood of a negative result. The purpose of the work is to investigate the logistical risks and their classification. The work is also aimed at developing a logistic risk management algorithm to counteract the impact on enterprise activity. The article deals with the issue of logistics risk management, which reduces the likelihood of their occurrence and minimizes the impact of the risks on the enterprise. The essence of logistical risk is determined, which makes it possible in practical aspect to identify the factors of influence on the activity of the logistic system of the enterprise. The main causes of the risks are identified and their classification according to the main criteria. The risks that may be involved in purchasing, manufacturing, transportation, warehousing and sales activities are outlined. As a result, an algorithm for managing logistical risks has been developed and each of its stages is characterized, which enables the management of the enterprise to reduce or completely offset the impact of risks through their early assessment and development of a system of measures for minimization. Taking into account logistical risks in the activity of enterprises will allow to provide flexibility and their adaptation to the changing market situation, as well as to make use of the latest methods and technologies in managing the delivery of goods to its customers.

Key words: *logistics system, logistic risk, logistics risk management, classification of logistic risks, risk minimization.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Різноманітність визначень логістичного ризику, відсутність єдиного підходу до управління логістичними ризиками та їх оцінки в сучасних наукових працях формують коло питань, які потребують нагального вивчення та вирішення.

У сучасних умовах економічного розвитку підприємства зіштовхуються з необхідністю пошуку методів розширення ринку збуту шляхом виходу на міжнародні ринки. У цих умовах ризик стає невід'ємною умовою функціонування підприємства через дію малопередбачуваних економічних, фінансових, правових та політичних чинників, які часто породжують різноманітні загрози матеріальних утрат під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, підприємства все частіше приймають управлінські рішення в умовах невизначеності, тому особливої уваги потребує питання управління логістичними ризиками на зовнішньоорієнтованих підприємствах. Підвищення актуальності дослідження також пов'язане з мінливістю низки чинників: політичної ситуації, митного регулювання, розширення географічного охоплення та глобалізації міжнародних ринків, які прямо впливають на діяльність підприємства. Передбачити та нівелювати дію всіх ризиків, які можуть мати місце, неможливо, тому для зменшення їхнього негативного впливу керівництво підприємства повинно розробити та впровадити методи ефективного управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Різні теоретичні та практичні аспекти проблеми управління ризиками у логістичній діяльності підприємства досліджують Н. Кондратенко [1], В. Вітлінський [2], В. Гончаров [4], Т. Голубєва [5], І. Вербіцька [6], В. Проскура [7] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на достатню кількість досліджень логістичних ризиків, усе ще залишається низка невирішених питань. Так, потребує розгляду питання управління логістичними ризиками через призму зовнішньоекономічної діяльності та розроблення алгоритму аналізу і нівелювання впливу ризиків на діяльність підприємства.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення та класифікація логістичних ризиків, розроблення алгоритму управління логістичними ризиками, на основі якого підприємство може уникнути або мінімізувати їхній вплив на стабільність зовнішніх логістичних потоків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Логістична система підприємства – від процесу формування замовлення постачальникам до переміщення готового виробу споживачу – знаходиться під впливом різних чинників і пов'язана з певними ризиками. Поява ризиків у логістичній діяльності залежить від помилок в управлінні матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками, мінливості зовнішнього середовища, неврахування ринкових умов та невміння швидко пристосовуватися до них.

У сучасній економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення сутності поняття «логістичний ризик», що пояснюється багатогранністю центрального елементу виникнення ризику.

Як стверджує Н.О. Кондратенко, «логістичний ризик – це ситуація в логістичній системі підприємства, яка пов'язана з можливістю виникнення збоїв у русі потоків різних ресурсів унаслідок збурення впливів чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, наслідки яких є невизначеними і проявляються у вигляді можливого відхилення параметрів потоків від

заданих, що дає змогу розглядати ризик, на який можна впливати для забезпечення прийнятного рівня» [1]. В. Вітлінський під логістичним ризиком розуміє «небезпеку виникнення затримки в роботі ланцюга постачання, порушення термінів постачання, порушення в роботі однієї або декількох ланок ланцюга» [2]. У роботі Н. Плетньова до логістичного ризику пропонують відносити «неочікувану, небажану подію або причину цієї події, що зумовлює відсутність потрібного товару чи сировини в необхідний момент часу, потрібної якості, у потрібному місці, за запланованою ціною» [3].

Узагальнивши думки науковців, під логістичним ризиком слід розуміти непередбачувану ситуацію, яка виникає в одному з елементів логістичного ланцюга, що зумовлює відсутність товару чи сировини у певний час у потрібному місці, необхідної якості та за запланованою ціною.

Основними причинами виникнення логістичних ризиків є обмеженість або відсутність інформації, нестабільність зовнішнього середовища, зниження обсягів реалізації продукції, ймовірність розриву договору з постачальником та перевізником, збільшення рівня митної ставки, невідповідність вибраного транспорту вимогам перевезення, низька якість роботи перевізників, незбалансованість основних елементів логістичного ланцюга. Детальний аналіз ризиків за певними класифікаційними ознаками наведений на рис. 1.

Для розроблення ефективних шляхів управління ризиками у логістичній діяльності розглянемо ризики, які можуть виникнути у закупівельній, виробничій, збутовій, транспортній та складській діяльності підприємства.

У межах закупівельної логістики можливі такі ризики:

– ризик затримки постачання сировини чи матеріалів на склад унаслідок невиконання умов контракту постачальником або перевізником;

– ризик псування сировини чи матеріалів через недотримання необхідних умов перевезення та зберігання продукції;

Рис. 1. Класифікація ризиків логістичної діяльності

– ризик подорожчання сировини чи матеріалів через цінове коливання, курсову різницю або підняття цін постачальником;

– ризик затримання вантажу на митному кордоні через порушення умов сертифікації товару;

– ризик митного оформлення шляхом порушення документального супроводу товару.

У межах виробничої діяльності виділяють такі ризики:

– ризик нестачі необхідної кількості сировини чи матеріалів унаслідок неправильного розрахунку необхідної кількості запасів для забезпечення безперебійної роботи підприємства;

– ризик збільшення витрат на зберігання сировини та напівфабрикатів шляхом підняття цін на комунальні послуги та оренду складських приміщень.

У межах збутової діяльності можливі такі ризики, пов'язані з рухом та зберіганням готової продукції:

– ризик порушення терміну поставки продукції замовнику через невчасне відвантаження товару зі складу або затримку постачання з боку перевізника;

– ризик псування продукції в процесі зберігання та перевезення;

– ризик профіциту або дефіциту товару внаслідок помилки у визначенні оптимальної кількості потреби.

У межах транспортної діяльності виокремлюємо такі ризики:

– ризик розриву зв'язків із логістичними партнерами;

– ризик невиконання зобов'язань із перевезення вантажів логістичними партнерами;

– ризик підвищення витрат на транспортні перевезення;

– ризик, пов'язаний із частковим пошкодженням чи повною втратою товару під час його транспортування;

– ризик поломки транспортних засобів, що призводить до невчасної доставки товару споживачу.

У межах складської діяльності можуть мати місце такі ризики:

– ризик надлишкової кількості запасів на складі;

– ризик прострочення терміну придатності, що призведе до ліквідації партії запасу чи товарів;

– ризик зростання постійних витрат.

Ризики зовнішньоекономічної діяльності умовно можна поділити на ризики, пов'язані з положеннями контракту, ризики контрагента та ризики, пов'язані з виконанням контракту підприємством.

Ризики, пов'язані з положеннями контракту, виникають через невигідні умови для однієї зі сторін, а також неточності, які не були виявлені під час підписання договору.

До ризиків, пов'язаних із положеннями контракту, можна віднести такі:

1. Ризик невірного визначення характеру угоди (купівля-продаж, бартерна угода, франчайзинг, лізинг та ін.)

2. Ризики, пов'язані з проходженням митного контролю:

– ризик додаткового митного оформлення;

– ризик затримки вантажу на митниці для додаткового огляду.

3. Ризики, пов'язані з кількісними та якісними характеристиками продукції:

– ризик невідповідності зазначеної кількості та вартості товару зазначеній у рахунку-фактурі;

– ризик отримання неякісного товару або товару іншого ніж зазначений в угоді.

4. Ризики, пов'язані з пакуванням та маркуванням вантажу:

– ризик відсутності необхідного маркування вантажу або неповної інформації щодо одержувача;

– ризик пошкодження товару через невірне пакування або його відсутність;

– ризик неправильного пакування товару;

– ризик додаткових витрат на пакування у разі відсутності даного положення у контракті.

5. Цінові ризики:

– ризик зниження або підвищення ціни на прописану кількість необхідного товару у разі відсутності її фіксації в контракті;

– ризик підвищення витрат у разі зміни обсягу необхідного товару.

6. Ризики поставки та оплати контракту:

– ризик зміни терміну поставки;

– ризик зміни ціни відповідно до коливання курсової різниці;

– ризик неврахування авансу або попередньої оплати за товар [8].

Ризики контрагента – ризики, пов'язані із закордонними партнерами, що стосуються невиконання, неналежного виконання або затримки виконання умов за контрактом. Насамперед це пов'язано з крос-культурною різницею, різними звичаями та традиціями партнерів, мовними бар'єрами та відсутністю необхідної інформації про партнера.

Можна виділити такі ризики контрагента:

– ризик неплатоспроможності;

– ризик порушення умов договору або їх розірвання;

– ризик із боку невиконання умов посередниками;

– ризик зміни керівництва фірми-контрагента.

Ризики, пов'язані з виконанням контракту підприємством:

– транспортні ризики – доставлення вантажу пізніше заявленого терміну, пошкодження вантажу, вибір транспортного засобу, який не відповідає вимогам вантажу, підвищення терміну та ціни перевезення, втрата вантажу;

– виробничі ризики – збій виробництва через затримку постачання необхідного товару на склад, порушення виробничого циклу;

– ризики збуту – зменшення кількості споживачів, невірний вибір цільового сегменту, ризик ціноутворення;

– фінансові ризики – неплатоспроможність, порушення термінів оплати товару, зазначених у контракті;

– ризики сертифікації – відсутність необхідної інформації щодо товару, порушення умов сертифікації або її відсутність;

– митні ризики – невідповідність кількості наявного товару, зазначеному у рахунку-фактурі, відсутність необхідних документів на вантаж, невірне визначення митної ставки, відсутність необхідних дозволів та сертифікатів на продукцію, затримка вантажу на додаткове митне оформлення [9].

Управління логістичним ризиком на підприємстві полягає у мінімізації впливу небажаних чинників на логістичну систему підприємства шляхом розроблення й упровадження комплексу заходів із виявлення, аналізу та запобігання появі можливих ризиків.

Процес управління ризиками проходить у декілька етапів (рис. 2).

Перший етап – ідентифікація усіх можливих ризиків логістичної системи, що можуть мати вплив на конкретне підприємство. На даному етапі менеджеру необхідно проаналізувати зовнішні та внутрішні ризики, чинники логістичного та нелогістичного характеру, які мають прямий вплив на логістичну систему.

Другий етап – оцінка виявлених ризиків. Головне завдання якісної оцінки – отримати інформацію про структуру логістичної системи, наявні в ній ризики, визначення причин та обставин виникнення ризиків, розроблення заходів, спрямованих на мінімізацію впливу ризиків на підприємство. Кількісна оцінка дає змогу отримати чисельне значення ймовірності прояву ризику та розміру можливих наслідків на основі аналізу інформації про попередні події та їхні наслідки. На даному етапі можуть бути застосовані статистичний, аналітичний та рейтинговий методи, метод експертних оцінок, метод дерева рішень та метод аналогій.

Третій етап – узагальнення результатів аналізу ризиків. Збір та аналіз отриманих результатів кількісної та якісної оцінки. Класифікація ризиків за величиною впливу на діяльність підприємства.

Четвертий етап – розроблення методів ліквідації ризику або зменшення його негативної

Рис. 2. Алгоритм управління логістичними ризиками діяльності підприємства

дії. Передбачено використання методу дерева рішень та сценарного планування, що дає змогу поліпшити якість прийняття рішень в умовах невизначеності.

П'ятий етап – прийняття та реалізація рішень. Вибір доцільного алгоритму ліквідації ризику або зменшення його впливу з множини всіх можливих рішень та його реалізація на підприємстві.

Усі складники процесу управління ризиками не мають чітких меж та взаємопов'язані між собою.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства завжди пов'язана з логістичними ризиками. У даному дослідженні вирішено під логістичним ризиком розуміти непередбачувану ситуацію, яка виникає в одному з елементів логістичного ланцюга, що зумовлює відсутність товару чи сировини у певний час у потрібному місці, необхідної якості та за запланованою ціною.

Визначено, які внутрішні та зовнішні чинники спричиняють виникнення ризику у закупівельній, виробничій, збутовій, транспортній та складській логістиці. Розроблено алгоритм управління ризиками, під час упровадження якого можна значно зменшити негативний вплив на діяльність підприємства або взагалі уникнути його.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кондратенко Н.О. Інструменти управління та методи оцінки ризиків у логістичних системах. *Комунальне господарство міст*. 2012. № 102. С. 343–350.

2. Вітлінський В.В., Скіцько В.І. Концептуальні засади моделювання та управління логістичним ризиком підприємства. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 246–253.

3. Плетнева Н.Г. Теория и методология управления логистическими системами в условиях неопределенности : автореф. дис. … док. экон. наук : спец. 08.00.05. Санкт- Петербург, 2008. 37 с.

4. Управління ризиками в логістиці : навчальний посібник / В.М. Гончаров та ін. ; за заг. ред. В.М. Гончарова. Львів : Магнолія 2006, 2014. 253 с.

5. Голубєва Т.С., Колос І.В. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 5. С. 66–71.

6. Вербіцька І.І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 5. С. 282–291.

7. Проскура В.Ф., Білак Р.Г. Методологічні підходи до управління ризиками. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 599–607.

8. Тюріна Н.М., Карвацька Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2012. 408 с.

9. Свідерська А. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2014. Т. 46. № 3. С. 113–121.

REFERENCES:

1. Kondratenko N. O. (2012) Instrumenty upravlinnja ta metody ocinky ryzykiv u loghistychnykh systemakh [Management tools and methods for risk assessment in logistics systems]. Komunaljne ghospodarstvo mist, no. 102, pp. 343–350.

2. Vitlinsjkyj V.V., Skicjko V.I. (2013). Konceptualjni zasady modeljuvannja ta upravlinnja loghistychnym ryzykom pidpryjemstva [Conceptual bases of modeling and management of logistic risk of the enterprise]. Problemy ekonomiky. no. 4, pp. 246–253.

3. Pletneva N. Gh. (2008) Teoriya i metodologiya upravleniya logisticheskimi sistemami v usloviyakh neopredelennosti [Theory and methodology of managing logistics systems in the face of uncertainty]. Sankt-Peterburgh.

4. Ghoncharov V. M. (2014) Upravlinnja ryzykamy v loghistyci [Risk management in logistics]. Ljviv : "Maghnolija 2006".

5. Gholubjeva T.S., Kolos I.V. (2014) Metodologhichni pidkhody do ocinky efektyvnosti dijaljnosti pidpryjemstva [Methodological approaches to assessing the effectiveness of the enterprise]. Aktualjni problemy ekonomiky. no. 5, pp. 66-71.

6. Verbicjka I. I. (2013) Ryzyk-menedzhment jak suchasna systema upravlinnja ryzykamy pidpryjemnycjkykh struktur [Risk management as a modern system of risk management of business structures]. Stalyj rozvytok ekonomiky. no. 5, pp. 282-291.

7. Proskura V. F., Bilak R. Gh. (2017) Metodologhichni pidkhody do upravlinnja ryzykamy [Methodological approaches to risk management] Ekonomika i suspiljstvo. no. 9, pp. 599-607.

8. Tjurina N. M., Karvacjka N. S. (2012) Zovnishnjoekonomichna dijaljnistj pidpryjemstva [Foreign economic activity of the enterprise] Kiev : CUL.

9. Svidersjka A. (2014) Ponjattja ta klasyfikacija ryzykiv u zovnishnjoekonomichnij dijaljnosti pidpryjemstva [The concept and classification of risks in the external economic activity of the enterprise]. Ghalycjkyj ekonomichnyjvisnyk. vol. 46, no. 3, pp. 113-121.

УДК 330.4:658.8:339.137.2
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-48

ПРОТИДІЯ ЗАГРОЗАМ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

RESPONSE TO THE FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE

Мандзіновська Х.О.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансово-економічної
безпеки підприємства, обліку і оподаткування,
Українська академія друкарства

Mandzinovska Khrystyna
Candidate of Economic Sciences,
Assistant of the Department of Financial
and Economic Security, Accounting and Taxation,
Ukrainian Academy of Printing

Статтю присвячено дослідженню теоретичних та практичних аспектів протидії впливу зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовій безпеці підприємства. Розкрито новий підхід до визначення сутності поняття «загроза фінансовій безпеці підприємства», а також представлено класифікацію та властивості загроз фінансовій безпеці. Сформовано ключові засади щодо управління процесом протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам фінансовій безпеці підприємства, реалізовані у вигляді відповідного алгоритму, що містить сукупність взаємопов'язаних та послідовних етапів, які регламентують порядок дій суб'єктів безпеки стосовно науково організованого моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища, класифікації сукупності загроз, вибору оптимального варіанту захисних дій виходячи з необхідності та можливості протидіяти певній загрозі.

Ключові слова: *безпека, фінансова безпека, загроза, загроза фінансовій безпеці підприємства, алгоритм, протидія.*

Статья посвящена исследованию теоретических и практических аспектов противодействия влиянию внешних и внутренних угроз финансовой безопасности предприятия. Раскрыт новый подход к определению сущности понятия «угроза финансовой безопасности предприятия», а также представлена классификация и свойства угроз финансовой безопасности. Сформированы ключевые принципы относительно управления процессом противодействия внешним и внутренним угрозам финансовой безопасности предприятия, реализованные в виде соответствующего алгоритма, который содержит совокупность взаимоувязываемых и последовательных этапов и которые регламентируют порядок действий субъектов безопасности касательно научно организованного мониторинга внешней и внутренней среды, классификации совокупности угроз, выбора оптимального варианта защитных действий, исходя из необходимости и возможности противодействовать определенной угрозе.

Ключевые слова: *безопасность, финансовая безопасность, угроза, угроза финансовой безопасности предприятия, алгоритм, противодействие.*

The problem of financial security of enterprises, corporations, corporations in the current environment is becoming more and more relevant. Ensuring financial security of enterprises is one of the priority directions in the system of economic security of Ukraine. An important aspect for effective management is the understanding of financial security of an enterprise as a complex phenomenon. Therefore, the problem of finding and introducing into practice new forms and methods of management, developing a strategy for financial security of enterprises would allow the preparation and implementation of appropriate programs of action to neutralize external and eliminate internal, constantly emerging threats to financial conflict. The article is sanctified to research of theoretical and practical aspects of counteraction to influence of external and internal threats to financial safety of enterprise. By a near-term task in given investigational it was to carry out the walkthrough of scientifically-professional literature, in relation to existent concepts "threat" and "threat to financial safety" and on the basis of realizable analysis new approach is presented in relation to determination of essence of concept "threat to financial safety of enterprise". Presented classification of threats to financial safety and the key internal and external threats ofpresent time are certain. Key principles are formed in relation to process control of counteraction to the external and internal threats to financial safety of enterprise realized as a corresponding algorithm that contains totality of the constrained and successive stages, that

regulate the order of actions ofsubjects of safety concerning the scientifically organizedmonitoring of external and internal environment,classification of totality of threats, choice of optimal variant ofprotective actions, going out a necessity and possibility tocounteract certain threat, forming of tactics and strategy andresource providing in relation to the process of guaranteeingof financial safety of enterprise. It is well-proven that effective counteraction to the threats to financial safety does possible an achievement and/ or support of necessary financial strength security, and consequently and achievement of key financial interests.

Key words: *safety, financial safety, threat, threat financial safety of enterprise, algorithm, counteraction.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах стрімкого розвитку ринкових механізмів, що супроводжується зростанням підприємств середнього і дрібного підприємництва, відбулося різке загострення як зовнішніх, так і внутрішніх загроз, що впливають на оптимальний стан системи функціонування господарюючих суб'єктів. З огляду на це, важливим завданням економічної теорії і практики господарської діяльності підприємств стає забезпечення належного рівня фінансової безпеки.

За цих умов керівники вітчизняних підприємств та підприємці зіткнулися з пошуком принципово нових підходів до класифікації та ідентифікації загроз фінансовій безпеці підприємства та формування і практичної реалізації сукупності захисний дій для забезпечення захисту підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз як важливої умови досягнення фінансових інтересів та адаптації до реалій української моделі ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вагомий внесок у вирішення окремих теоретичних та практичних аспектів щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства зробили вітчизняні та зарубіжні дослідники, а саме: О. Ареф'єва, О. Барановський, А. Воронкова, Л. Донець, С. Ілляшенко, Г. Задорожний, М. Кизим, Т. Клебанов, Г. Козаченко, Л. Костирко, О. Ляшенко, Є. Олейников, В. Пономарьов, Р. Сайфулін, О. Терещенко, А. Шеремет, В. Шликов, А. Штангрет та ін.

Дослідженням загроз фінансовій безпеці підприємства присвячено праці таких науковців, як І. Бланк, М. Єрмошенко, К. Горячева, В. Ортинський, І. Керницький, Н. Капустін, Т. Кузенко, А. Єпіфанов, А. Загородній, Г. Вознюк, І. Мойсеєнко, О. Марченко, Л. Донець, Г. Лень, Ю. Соколов та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сьогодні в Україні немає єдиного системного підходу до формування алгоритму реалізації захисних дій для протидії загрозам фінансовій безпеці підприємства, однак певні теоретичні та практичні питання, які пов'язані з указаною проблемою, залишаються дискусійними та вимагають додаткового вивчення й аргументування, що зумовило вибір теми даного дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у формуванні алгоритму протидії загрозам фінансовій безпеці підприємства, що уможливить ефективне функціонування й розвиток підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відсутність досвіду роботи у конкурентному середовищі призвела до виникнення та поглиблення кризових явищ на вітчизняних підприємствах. У зв'язку із цим гостро постала проблема забезпечення фінансової безпеки. Варто зазначити, що сучасні умови господарювання ставлять перед підприємствами нові проблеми, пов'язані з наслідками економічної та політичної нестабільності, які носять гострий та загрозливий характер, тому, відповідно, і загрози фінансовій безпеці підприємства стають більш реальними і небезпечними.

Вивчення різних поглядів науковців і позицій щодо розуміння сутності поняття «фінансова безпека підприємства» показало, що в науковій літературі дане поняття розкривається по-різному, проте більшість вітчизняних та зарубіжних науковців трактує поняття фінансової безпеки підприємства як захищеність від загроз зовнішнього та внутрішнього середовища.

Отже, вважаємо за доцільне детально дослідити загрози фінансовій безпеці підприємства, їх класифікацію та протидію.

Для обґрунтування суті загроз фінансовій безпеці підприємства та визначення основних джерел їх виникнення необхідно, на нашу думку, спершу з'ясувати природу даного поняття, а також увесь комплекс причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із його появою та можливими заходами для протидії. У даному контексті доцільним є вивчення теоретичних підходів до трактування суті поняття «загроза».

Суть поняття «загроза» в процесі функціонування суб'єкта підприємницької діяльності досліджувала чимала кількість науковців, думки яких узагальнено в табл. 1.

Розглянувши поняття «загроза» для підприємства, з'ясуємо суть загрози його фінансовій безпеці. Якщо зважати на те, що головний принцип ринкової економіки передбачає взаємодію господарюючого об'єкта та ринку, який є сукупністю господарюючих суб'єктів і разом із тим самостійною цілісністю, то підприємство може існувати тільки за умови безперебійної взаємодії з ринковим середовищем. Для цього необхідне нормальне функціонування як самого підприємства, так і ринку в цілому. У зв'язку із цим

Таблиця 1

Найпопулярніші дефініції поняття «загроза»

Джерело	Дефініція
Загроза як форма, стадія небезпеки	
О. Барановський [2]	Найвищим ступенем вірогідності перетворення небезпеки з можливості на дійсність, висловленим наміром одних суб'єктів завдати шкоди іншим, демонстрацією готовності здійснити насилля для завдання шкоди
М. Єрмошенко [6]	Конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов
Загроза як сукупність дій, умов, процесів, явищ, що негативно впливають на стан певної системи	
О. Ареф'єва, В. Кузенко [1]	Сукупність умов, процесів, чинників, які перешкоджають реалізації національних економічних інтересів або створюють небезпеку для них та суб'єктів господарської діяльності
З. Герасимчук, Н. Вавдіюк [4]	Існування негативних чинників, які здійснюють дестабілізуючий вплив на функціонування економіки регіону, порушуючи її стійкість до задоволення потреб населення
В. Шлемко, І. Бінько [5]	Явні або потенційні дії, що ускладнюють або унеможливлюють реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи

Джерело: узагальнено автором

виникає питання про поняття загроз фінансовій безпеці підприємства, оскільки в підсумку такі загрози відбиваються на економічних і фінансових втратах, іміджі підприємства.

Ю. Соколов розуміє загрозу фінансовій безпеці як зміну в оточуючих і внутрішніх елементах середовища функціонування фінансової системи, які можуть призвести до такої зміни предмета безпеки, що проблематичним буде збереження існування фінансової системи в незмінному вигляді [2].

І. Мойсеєнко та О. Марченко стверджують, що загроза фінансовій безпеці підприємства – це стан того чи іншого чинника його зовнішнього або внутрішнього середовища, який прямо або трансформуючись, може негативно вплинути на фінансовий стан та фінансові інтереси підприємства, призвести до зниження його фінансової стійкості або перешкодити його фінансовому розвитку [8].

Спираючись на охарактеризовану вище суть поняття «загроза» та процитовані тлумачення, вважаємо, що загроза фінансовій безпеці підприємства – це наявне чи потенційно можливе явище або дія, що створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства та перешкоджає ефективному використанню наявних ресурсів і ринкових можливостей.

Розглянемо основні характеристики загрози фінансовій безпеці підприємства. По-перше, така загроза має об'єктивний характер і найбільш притаманна діяльності підприємства саме в умовах ринкової економіки. Вона супроводжує майже всі види фінансових операцій і напрямів фінансової діяльності будь-якого підприємства. Об'єктивний характер загрози фінансовій безпеці проявляється незалежно від того, враховується вона суб'єктами забезпечення фінансової безпеки чи ні.

Як об'єктивне явище загроза фінансовій безпеці є формою виразу суперечностей між фінансовими інтересами підприємства та його зовнішнім фінансовим середовищем.

Джерелом загроз є певні негативні чинники й умови функціонування фінансової системи підприємства: це може бути один чинник (умова) або їх сукупність. Однак джерелом загрози є не негативний чинник, а його деструктивна дія на можливості реалізації конкретних фінансових інтересів підприємства і забезпечення його фінансової безпеки. Така негативна дія чинника має ймовірнісний характер, це обов'язковий атрибут будь-якої загрози фінансовій безпеці підприємства. У результаті негативного впливу загрози її дія наносить безпосередній або опосередкований збиток підприємству. Цей збиток може мати форму прямої втрати (втрату доходу, капіталу тощо) або непрямої (упущена вигода, зниження фінансової репутації підприємства тощо).

Необхідно підкреслити ще одну особливість загрози фінансовій безпеці підприємства – її непостійний характер, тому що загроза може змінюватися в процесі розвитку підсистеми забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Усі вище перелічені характеристики загрози фінансовій безпеці підприємства узагальнено на рис. 1.

Також слід наголосити, що загрози фінансовій безпеці підприємницької діяльності відрізняються своєю різноманітністю. Одним із важливих підходів до аналізу загроз є їх класифікація і ранжування за характером та ступенем небезпеки, яку вони становлять. Виходячи із цього, доцільно використовувати класифікацію загроз фінансовій безпеці, в основу яких поставлені різні класифікаційні ознаки. На основі вивчення наукових джерел можна навести таку узагальнену класифікацію загроз фінансовій безпеці підприємства [3; 7; 8] (рис. 2).

Рис. 1. Характеристика властивостей загрози фінансовій безпеці підприємства

Джерело: узагальнено автором

Прикро визнавати, але сучасний суб'єкт підприємництва, діючи у висококонкурентному середовищі, в умовах невизначеності, постійно перебуває під впливом загроз, як зовнішніх, так і внутрішніх.

На рис. 3 зображено найбільш актуальні зовнішні та внутрішні загрози фінансовій безпеці підприємства.

Також слід наголосити, що зовнішні загрози не залежать від діяльності підприємства, вони належать до чинників ризику навколишнього середовища, в якому працюють підприємства; щодо внутрішніх, то вони зумовлені передусім діяльністю самого підприємства, кваліфікацією його керуючого персоналу та фінансового менеджменту.

Зовнішні та внутрішні загрози фінансовій безпеці тісно взаємопов'язані між собою, і посилення дії однієї загрози може викликати ланцюжок реакцій, пов'язаних із посиленням чи послабленням дії інших загроз. Тому першочерговим завданням усіх суб'єктів економічної діяльності є комплексний аналіз, своєчасне виявлення і нейтралізація джерел зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовій безпеці, що, своєю чергою, дасть змогу вітчизняним підприємствам успішно функціонувати в нестабільних та важко прогнозованих умовах господарювання.

Уважаємо за доцільне процес протидії впливу загроз на фінансову безпеку підприємства представити у вигляді певного алгоритму, що, спираючись на вище охарактеризовану сутність загрози фінансовій безпеці підприємства, доповнену класифікацію та сформовані методичні засади управління, являє собою сукупність взаємопов'язаних послідовних етапів (рис. 4).

На п'ятому етапі нами умовно визначено три можливі варіанти протидії загрозам фінансовій безпеці підприємства:

перший – адаптаційний, який доцільно застосувати стосовно групи зовнішніх загроз, впливу яким підприємство реально не може протидіяти. Так, будь-яке підприємство не здатне впливати на грошову та фінансово-кредитну систему держави, а її фактичний стан сьогодні можна охарактеризувати як кризовий, тобто такий, що являє собою явну загрозу для підприємницьких структур. Протидія таким загрозам можлива лише шляхом цілеспрямованої адаптації до можливого впливу через прогнозування рівня та розроблення відповідних адаптаційних програм;

другий – захисний – можна застосовувати стосовно тих зовнішніх загроз фінансовій безпеці підприємства, процес розвитку яких суб'єкти безпеки здатні контролювати як шляхом недопущення виникнення через реалізацію захисних превентивних заходів, так і мінімізації можливих утрат;

третій – активний – рекомендується до застосування відносно внутрішніх загроз. Ефективно сформована система фінансової безпеки здатна протидіяти внутрішнім загрозам.

Перші два варіанти нами визначено як пасивний захист, а третій – активний, що пов'язано з можливістю здійснення певних захисних дій внутрішніми суб'єктами безпеки. Стосовно внутрішніх загроз, то чітка взаємодія окремого спеціалізованого підрозділу та (або) посадової особи з фінансовою службою, економічним відділом, бухгалтерією тощо уможливлює попередження виникнення, контроль над розвитком та ліквідацію їх наслідків.

Під час виконання шостого етапу – формуванні стратегії – необхідно враховувати велику кількість зовнішніх та внутрішніх загроз, що впливають на підприємство. Оскільки середовище в Україні постійно змінюється, то керів-

Рис. 2. Класифікація загроз фінансовій безпеці підприємства

ники підприємств змушені діяти в умовах невизначеності та браку інформації, що збільшує ризик неврахування деяких чинників та може призвести до прийняття невірних управлінських рішень. Зважаючи на це, працівники підприємства або, за наявності, відділ фінансової безпеки підприємства – співробітники цього підрозділу – повинні здійснювати постійний моніторинг ринку та швидко реагувати на зміну ситуації, що дасть змогу вчасно коригувати стратегію управління фінансовою безпекою та уникнути ймовірності настання кризових явищ.

Сьомий етап – ресурсне забезпечення процесу гарантування фінансової безпеки підприємства – передбачає, що будь-яка протидія передбачає здійснення низки взаємопов'язаних дій, спрямованих на отримання початкової інформації, її обробки, визначення наявності тенденцій, які могли б свідчити про появу ознак певної загрози, відстеження процесу розвитку

Рис. 3. Зовнішні та внутрішні загрози фінансовій безпеці підприємства

Рис. 4. Алгоритм реалізації захисних дій для протидії загрозам фінансовій безпеці підприємства
Джерело: розроблено автором

загрози, прогнозування можливих наслідків і розроблення адекватних захисних заходів. Усі дії, будучи виконаними суб'єктами безпеки, потребують використання певних ресурсів: фінансових, матеріальних, кадрових, інформаційних. Наявність таких ресурсів визначає можливість здійснення певних захисних заходів і ефективність їх реалізації. Окрім цього, вважаємо, що будь-які захисні заходи повинні формуватися на альтернативній основі, тобто передбачати кілька варіантів дій із комбінацією потреби та використання певних ресурсів для досягнення необхідного рівня фінансової безпеки.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За результатами проведеного дослідження слід наголосити на тому, що сучасний етап розвитку суспільних відносин та конкурентна боротьба на ринку вимагають від вітчизняних підприємств швидкого реагування на зовнішній світ у цілому, а особливо на дії зовнішніх чинників у контексті загроз фінансовій стабільності і розвитку підприємства. Ефективна протидія загрозам фінансовій безпеці, що можливе лише у разі застосування стратегічного й тактичного управління, уможливлює досягнення та/або підтримку необхідного рівня фінансової безпеки, а отже, досягнення ключових фінансових інтересів.

Також слід наголосити, що для попередження загроз фінансовій безпеці важливим є визначення множини завдань, які потребують першочергового вирішення, зокрема: забезпечити й постійно підтримувати високий рівень кваліфікації працівників; забезпечити розвиток техніко-технологічних можливостей та потужностей підприємства для досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності; досягти високої ефективності менеджменту підприємства; забезпечити фінансову стійкість та економічне зростання підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арєф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств. Київ : Європейський університет, 2004. 169 с.

2. Барановський О.І. Фінансова безпека : монографія. Київ : Фенікс, 1999. 338 с.

3. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення / В.І. Волошин та ін. ; за ред. Т.Г. Васильціва. Львів : Видавництво, 2012. 386 с

4. Герасимчук З.В., Вавдіюк Н.С. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення : монографія. Луцьк : Надстир'я, 2006. 243 с.

5. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія. Київ : НІСД, 1997. 144 с.

6. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : монографія. Київ : КНТЕУ, 2001. 309 с

7. Лаврова Ю.В. Фінансова безпека підприємства: класифікація загроз. *Економічний аналіз*. 2011. № 9. С. 274–277. URL : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/ 2011_9_2/pdf/lavrova.PDF. (дата звернення: 20.09.2011).

8. Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навчальний посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2011. 380 с.

REFERENCES:

1. Arefieva O. V., Kuzenko T. B. (2004), Planuvannja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstv [Planning for economic security enterprises]. Kyiv: European University press. (in Ukrainian)

2. Baranovsjkyj O. I. (1999), Finansova bezpeka [Financial safety]. Kyiv: Feniks. (in Ukrainian)

3. Vasyljciv T. Gh., Voloshyn V. I., O. R. Bojkevych O. R., Karkavchuk V. V. (2012), Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryjemstva Ukrajiny: strateghija ta mekhanizmy zabezpechennja [Finansovo-ekonomichna safety of enterprise of Ukraine: strategy and mechanisms of providing]. Lviv: LKA.(in Ukrainian)

4. Gherasymchuk Z. V., Vavdijuk N. S. (2006), Ekonomichna bezpeka reghionu: diaghnostyka ta mekhanizm zabezpechennja [Economic security of region: diagnostics and mechanism of providing]. Lucjk : Nadstyrja. (in Ukrainian)

5. Shlemko, V. T., Bin'ko, I. F. (1997). Ekonomichna bezpeka Ukrayiny: sutnist' i napryamky zabezpechennya [The economic security of Ukraine: the nature and direction of soft ware]. Kyiv: NISD (in Ukrainian)

6. Jermoshenko M. M. (2001). Finansova bezpeka derzhavy: nacionaljni interesy, realjni zaghrozy, strateghija zabezpechennja [Financial safety of the state: national interests, real threats, strategy of providing]. Kyiv: nac. torghekon. un-t (in Ukrainian).

7. Lavrova Ju. V. (2011), Finansova bezpeka pidpryjemstva: klasyfikacija zaghroz [Financial safety of enterprise: classification of threats]. Ekonomichnyj analiz [Economic analysis]. Kyiv., pp. 274-277. ; Lavrova, Yu. V. (2011), "Finansova bezpeka pidpryiemstva: klasyfikatsiia zahroz", Ekonomichnyi analiz, vol. 9, part 2, pp. 274-277. Available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/ 2011_9_2/pdf/lavrova.pdf. (accessed 20 September 2011).

9. Moiseienko I. P., Marchenko O. M. (2011) Upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemstva [Management of financial and economic security of the enterprise]. Lviv: Ljvivsjkyj derzhavnyj universytet vnutrishnikh sprav. (in Ukrainian)

УДК 331.1
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-49

ВПЛИВ КСВ-КОМУНІКАЦІЇ НА МАКСИМІЗАЦІЮ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА[1]

THE IMPACT OF CSR COMMUNICATION ON MAXIMIZATION OF ENTERPRISE VALUE

Мирошниченко Ю.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління,
Сумський державний університет

Лантушенко Д.С.
студент ННІ ФЕМ імені Олега Балацького,
Сумський державний університет

Зеленська К.В.
студент ННІ бізнес-технологій «УАБС»,
Сумський державний університет

Myroshnychenko Iuliia
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management,
Sumy State University

Lantushenko Darja
Student, Oleg Balatsky Academic and Research Institute of FEM,
Sumy State University

Zelenska Kateryna
Student,
Academic and Research Institute for Business Technologies "UAB",
Sumy State University

У статті досліджуються питання впливу системи комунікації з корпоративної соціальної відповідальності на максимізацію вартості підприємства. Приведено детальний аналіз літератури щодо наслідків впливу ефективної КСВ-комунікації на основні фінансово-економічні параметри підприємств. Численні дослідження дають змогу стверджувати про наявність прямого зв'язку між якістю проведення комунікаційної політики з КСВ і поліпшенням фінансових показників підприємства. Особливу увагу приділено аналізу принципів побудови системи КСВ-комунікації та її структурних елементів. Розглянуто питання змісту повідомлення та каналу передачі інформації, а також досліджено чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на ефективність комунікаційної політики з КСВ. Запропоновано практичні рекомендації для підвищення якості КСВ-комунікації підприємств.

Ключові слова: *корпоративна соціальна відповідальність, комунікація, вартість підприємства, стейкхолдери, ефективність.*

В статье исследуются вопросы влияния коммуникации в системе корпоративной социальной ответственности на максимизацию стоимости предприятия. Приведен подробный анализ литературы о последствиях влияния эффективной КСО-коммуникации на основные финансово-экономические параметры предприятия. Многочисленные исследования позволяют утверждать о наличии прямой связи между качеством проведения коммуникационной политики в системе КСО и улучшением финансовых показателей предприятия. Особое внимание уделено анализу принципов построения системы КСО-коммуникации и ее структурных элементов. Рассмотрены вопросы содержания сообщения и канала передачи информации,

[1] Матеріал підготовлено у межах НДР «Корпоративна соціально-екологічна відповідальність для сталого розвитку: партнерство стейкхолдерів реального, фінансового та державного секторів економіки», номер державної реєстрації 0117U003933.

а также исследованы факторы внутренней и внешней среды, влияющие на эффективность коммуникационной политики в системе КСО. Предложены практические рекомендации по повышению качества коммуникации предприятия в системе корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: *корпоративная социальная ответственность, коммуникация, стоимость предприятия, стейкхолдеры, эффективность.*

This study examines the impact of the corporate social responsibility communication system on maximizing enterprise value. The actuality of the topic is associated with the necessity of creating the conditions for effective communication between the enterprise and the stakeholders as a key prerequisite for achieving the strategic advantages of enterprise. A detailed analysis of the literature on the impact of effective CSR communication on the main financial and economic parameters of enterprises is presented. Numerous studies suggest that there is a direct correlation between the quality of CSR communication policy and the increasing of enterprise financial performance. An effective communication strategy with stakeholders creates a favorable corporate image, increase investment, sales and improve competitiveness. Due to the scientific and practical importance of the existing achievements in this field, it should be noted that a certain range of tasks regarding the methodological justification of effective CSR communication is not well developed. The essence of CSR communication as a factor of maximizing the value of capital and analyzing its structural elements requires in-depth study. Special attention in this study is paid to the analysis of the principles of CSR communication system and its structural elements. The authors discuss the content of the message and the communication channel, as well as the factors of internal and external environment that influence the effectiveness of CSR communication. Since the level and quality of stakeholder awareness is a key prerequisite for achieving the strategic benefits of any business initiative, board members and senior executives are implementing the CSR program. It is important to have a deeper understanding of the key issues involved in organizing CSR communication. These include the content of the message and the communication channel, as well as understanding the factors (internal and external to the organization) that affect the effectiveness of the CSR campaigns. Practical recommendations for improving the quality of CSR communication of enterprise are proposed in the article.

Key words: *corporate social responsibility, communication, enterprise value, stakeholders, efficiency.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблема розвитку корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) займає чільне місце в практиці корпоративного менеджменту та міждисциплінарних наукових дослідженнях. Усе більше підприємств виділяють значні ресурси на реалізацію різних соціальних ініціатив – від соціально відповідальної ділової практики та охорони навколишнього середовища до просвітницької діяльності. Створення умов ефективної комунікації між підприємством та зацікавленими сторонами є ключовою передумовою досягнення стратегічних переваг КСВ. Низька поінформованість стейкхолдерів про КСВ підприємства стає значною перешкодою у прагненні підприємства максимізувати бізнес-вигоду від своєї діяльності. Віддаючи належне науковій та практичній значущості наявних здобутків із проблематики, необхідно відзначити, що певне коло завдань щодо методичного обґрунтування ефективної КСВ-комунікації є недостатньо розвинутим. Потребує поглибленого дослідження сутність КСВ-комунікації як чинника максимізації вартості капіталу та аналізу її структурних елементів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Відповідно до визначення, наданого К. Поднар, КСВ-комунікація – це процес передбачення очікувань зацікавлених сторін, артикуляції політики КСВ та управління різними засобами комунікації організації, розробленими з метою надання правдивої та прозорої інформації про інтеграцію компанії чи торгової марки, її господарські операції, соціальні й екологічні проблеми та взаємодію із зацікавленими сторонами [1, с. 75]. Іншими словами, КСВ-комунікація – це сукупність методів та інструментів для створення багатостороннього довірчого діалогу між підприємством та всіма стейкхолдерами – учасниками комунікаційної політики. Учасниками комунікаційної політики можуть бути: органи державної влади, місцеве самоврядування, органи управління та контролю, незалежні регуляторні інституції, інвестори, контрагенти, ЗМІ, міжнародні та українські неурядові організації, наукові й навчальні заклади, мешканці території.

Для підприємства КСВ-комунікація є частиною процесу управління репутацією, оскільки для них важливо, щоб зацікавлені сторони усвідомлювали їхню соціальну відповідальність, тоді як зацікавлені сторони зазвичай переймаються одержанням інформації про «добрі справи підприємств, у яких вони купують або інвестують» [2, с. 9]. Ділова репутація створює високу конкурентоспроможність підприємства на ринку, захищає її від конкурентів і знижує ризик прояву негативного ставлення з боку громадськості у разі вчинення помилок.

Ш. Фомбрун, проаналізувавши дані підприємств США, Швейцарії та Нідерландів за 10 років, дійшов висновку: близько 40% ринкової ефективності компанії становлять нефінансові драйвери (екорепутація, рекомендації аналітиків, експертні оцінки КСВ, висвітлення у ЗМІ та загальне громадське сприйняття під-

приємства). У середньому збільшення індексу репутації компанії на 1% призводить до зміни своєї ринкової вартості на 2,6% [3].

Відповідно до дослідження американської компанії CONE 2017 р., 87% американців придбають продукт, якщо компанія вирішує нагальну соціальну або екологічну проблему, а 76% відмовляться купувати товари чи послуги компанії, дізнавшись, що вона діє всупереч переконанням громади [4]. Для порівняння: у 2007 р. дослідження аналогічної компанії показало, що 87% американських споживачів, імовірно, перейдуть від придбання однієї марки до іншої (за умови, що ціна та якість однакові), якщо інший бренд асоціюється з КСВ; і навпаки, 85% розглядають можливість переходу на товари чи послуги іншої компанії через негативну практику корпоративної відповідальності компанії, а 66% бойкотуватимуть товари чи послуги такої компанії.

Опитування серед менеджерів європейських фондів, фінансових аналітиків та співробітників із питань інвестицій у 2003 р. показало, що для компаній, які реалізовують концепцію КСВ, фінансові показники були вищі, ніж у соціально не відповідальних компаній. У соціально відповідальних компаній *ROI* вище на 9,8%, дохід з активів – на 3,55%, дохід із продажів – на 2,79%, прибуток – на 63,5% [5].

Таким чином, численні науково-практичні дослідження дають змогу стверджувати про наявність прямого зв'язку між якістю реалізації комунікаційної стратегії з КСВ і поліпшенням фінансових показників підприємства. Разом із тим невирішеною залишається низка теоретико-методологічних проблем, пов'язаних із сут-

Таблиця 1

Вплив дієвої КСВ-комунікації на максимізацію вартості підприємства

Напрям впливу	Опис впливу	Канали інформації
Персонал підприємства	– розширення можливостей для залучення, утримання та мотивування співробітників підприємства; – КСВ корелює з рівнем оплати праці та наповненістю соціального пакету; – підвищення ефективності праці за рахунок енергозберігаючих заходів; – збільшення лояльності співробітників до підприємства; – зниження плинності кадрів і у зв'язку із цим скорочення витрат на навчання працівників; – розвиток внутрішнього потенціалу підприємства	сайт підприємства соціальні мережі круглі столи, конференції, форуми особисті контакти двостороннє спілкування візити, екскурсії флаєри, брошури, буклети тренінги курси перекваліфікації працівників
Ризик	– зменшення ймовірності настання конфлікту між акціонерами та менеджерами або місцевою владою	сайт підприємства, профільні ЗМІ, меморандуми, листування, точка продажу, соціальні мережі, двосторонні візити, спільні заходи, профільні заходи, презентації, мобільні додатки, рекламні матеріали, телебачення регіонального та місцевого рівнів, радіо регіонального та місцевого рівнів, друковані видання регіонального та місцевого рівнів, соціально-екологічна реклама, Інтернет-видання, публікації у місцевій пресі
Репутація	– формування сталого публічного визнання; – зміцнення позицій власного бренду; – зміцнення іміджу підприємства	
Обсяг продажу/частка ринку	– масова підтримка населенням підприємства з КСВ збільшує обсяги продажу та частку ринку підприємства; – високі стандарти якості товарів/послуг дають змогу збільшувати їхню вартість; – підвищення інвестиційної привабливості для інвесторів та доступу до нових ринків	
Операційні/виробничі витрати	– оптимізація операційних процесів та зменшення виробничих витрат; – КСВ стимулює запровадження програм з енергозбереження та екологічної безпеки виробництва, створення безвідходного циклу виробництва; – оптимізація рекламних витрат унаслідок позитивного пабліситі, ефективного використання різних каналів комунікації	
Фінансові/економічні показники	– поліпшення фінансових та економічних показників діяльності; – ефективна КСВ-комунікація дає змогу швидше залучити інвестора, отримати кредити або грантову допомогу на благодійні цілі та додаткову фінансову/матеріальну підтримку	

ністю КСВ-комунікації як чинника максимізації вартості капіталу та особливостями структурних елементів комунікаційної стратегії зі стейкхолдерами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ураховуючи значні інвестиції, необхідні для підтримки програми з КСВ, та вирішальну роль, яку відіграють відносини із зацікавленими сторонами в підвищенні прибутковості підприємства, менеджери повинні ознайомитися з комунікаційними проблемами, що стоять перед діяльністю з КСВ. Нами систематизовано підходи до впливу КСВ-комунікації на максимізацію вартості підприємства. Результати аналізу приведено в табл. 1.

Таким чином, ефективна комунікаційна стратегія зі стейкхолдерами щодо поширення інформації про принципи та досягнення з корпоративної соціальної відповідальності, створення сприятливого загального іміджу призводять до збільшення інвестицій, продажів та поліпшення конкурентоспроможності. Для того щоб КСВ-комунікація була ефективною, її організація та реалізація мають відповідати певним принципам (рис. 1). Принципи КСВ-комунікації повинні бути артикульовані у формулюванні корпоративної місії та включатися до організаційних цінностей.

Рис. 1. Принципи КСВ-комунікації

Оскільки рівень та якість поінформованості зацікавлених сторін є ключовими передумовами для досягнення стратегічних переваг будь-якої бізнес-ініціативи, членам правління та вищим керівникам підприємства, які запроваджують програму з КСВ, важливо глибше розуміти ключові проблеми, пов'язані з організацією комунікації з КСВ. До них належать питання змісту повідомлення та каналу передачі інформації, а також розуміння чинників (внутрішніх та зовнішніх для організації), які впливають на ефективність кампанії з КСВ. Варто зазначити, комунікаційна стратегія з КСВ повинна враховувати специфіку стейкхолдерів підприємства (тип стейкхолдера, характер впливу/підтримки, орієнтація на соціальну цінність) та особливості діяльності самого підприємства (репутація, галузь, маркетингові стратегії, розмір, тип власності). Крім того, варто враховувати компроміс між керованістю та надійністю каналів передачі інформації з КСВ. Чим менше керований комунікатор із погляду підприємства, тим більш надійним є зміст повідомлення про КСВ для зацікавлених сторін. Стейкхолдери оцінюють інформацію від експертів із маркетингу та реклами як менш надійну, ніж документально підтверджений звіт авторитетного зовнішнього джерела [6].

На рис. 2. представлено концептуальну структуру КСВ-комунікації.

Для ефективної КСВ-комунікації підприємства через різні канали передачі інформації повинні надавати стейкхолдерам детальну та прозору інформацію про свою діяльність, яка має або може мати вплив на навколишнє середовище та суспільство, а також про механізми внутрішнього контролю.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У статті проаналізовано особливості прояву комунікаційної стратегії підприємств, які вирішили вийти за межі мінімальних юридичних вимог та зобов'язань із метою задоволення суспільних потреб (соціальних та екологічних). Аналіз релевантної літератури дає змогу стверджувати про наявність прямого зв'язку між якістю реалізації комунікаційної стратегії з КСВ і поліпшенням фінансово-економічних показників підприємства. Якщо зацікавлені сторони відчують сумніви щодо намірів підприємства реалізувати ініціативи з корпоративної соціальної відповідальності, може виникнути зворотний зв'язок. Таким чином, система КСВ-комунікації повинна подолати скептицизм стейкхолдерів та створити сприятливі ознаки КСВ. Для цього, по-перше, розподіл ресурсів на певну діяльність із КСВ повинен відповідати загальній бізнес-стратегії підприємства. Якщо підприємство не має явної приналежності до конкретного заходу з КСВ, комунікаційна кампанія повинна містити обґрунтування цього соціального/екологічного інвестування, щоб збільшити впевненість стейкхолдерів в узгодженості з бізнес-стратегією. Дослідження показують, що споживачі можуть стати довгостроковими прихильниками підприємства, якщо їх переконають у якості програм із КСВ та обґрунтованості ресурсного розподілу. По-друге, будь-яка стратегія комунікації з КСВ та конкретні дії з її реалізації повинні бути зазначені та задокументовані в довгострокових зобов'язаннях підприємства.

Рис. 2. Структура КСВ-комунікації [6]

По-третє, ефективна комунікаційна стратегія з КСВ повинна залучати як внутрішніх, так і зовнішніх стейкхолдерів щодо підприємства. Деякі зацікавлені сторони самі є важливими комунікаційними ресурсами. Наприклад, співробітники підприємства завдяки своїм соціальним зв'язкам можуть мати широке охоплення серед інших груп інтересів підприємства. Окрім того, у зв'язку з розвитком інформаційних технологій та мобільних додатків сила споживачів та передача інформації з вуст в уста значно зросли, враховуючи популярність та масштабність платформ соціальних медіа (блоги, соціальні мережі, спеціальні вебсторінки).

Створення умов ефективної комунікації між підприємством та зацікавленими сторонами є ключовою передумовою досягнення стратегічних переваг підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Podnar K. Guest editorial: communicating corporate social responsibility. *Journal of Marketing Communications*. 2008. Vol. 14(2). P. 75–81.

2. Du S., Bhattacharya C.B., Sen S. Maximizing business returns to corporate social responsibility (CSR): the role of CSR communication. *International Journal of Management Reviews*. 2010. Vol. 12(1). P. 8–19.

3. Fombrun C. Reputation, value and financial performance. 2016. URL : https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2963875/Resources/REPUTATION,%20VALUE%20AND%20FINANCIAL%20PERFORMANCE.pdf?submissionGuid=57bba539-998e-4051-bfc1-b4b9ed306046 (дата звернення: 07.11.2019).

4. Cone. Communications CSR study. 2017. URL : https://www.conecomm.com/research-blog/2017-csr-study (дата звернення 02.11.2019).

5. CSR Europe, Deloitte and Euronext. Investing in Responsible Business: The 2003 Survey of European Fund Managers, Financial Analysts and Investor Relations Officers 2003. Brussels : Corporate Social Responsibility Europe.

6. Du S., Bhattacharya C.B., Sen S. What board members should know about communicating CSR. Director notes. Report Number DN-V3N6-11. 2011. Vol. 3(6). URL : https://corpgov.law.harvard.edu/2011/04/26/what-board-members-should-know-about-communicating-corporate-social-responsibility/ (дата звернення: 07.11.2019).

REFERENCES:

1. Podnar K. (2008) Guest editorial: communicating corporate social responsibility. *Journal of Marketing Communications*. 2008. vol. 14(2). pp. 75–81.

2. Du S., Bhattacharya C.B., and Sen S. (2010) Maximizing business returns to corporate social responsibility (CSR): the role of CSR communication. *International Journal of Management Reviews*. vol. 12(1). pp. 8–19.

3. Fombrun C. Reputation, value and financial performance. 2016. Available at: https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2963875/Resources/REPUTATION,%20VALUE%20AND%20FINANCIAL%20PERFORMANCE.pdf?submissionGuid=57bba539-998e-4051-bfc1-b4b9ed306046 (accessed 7 November 2019).

4. Cone. Communications CSR study. (2017) Available at: https://www.conecomm.com/research-blog/2017-csr-study, (accessed 2 November 2019).

5. CSR Europe, Deloitte and Euronext (2003): Investing in Responsible Business: The 2003 Survey of European Fund Managers, Financial Analysts and Investor Relations Officers 2003. Brussels: Corporate Social Responsibility Europe.

6. Du S., Bhattacharya C.B. and Sen S. (2011) What board members should know about communicating CSR. Director notes. vol. 3(6), Available at: https://corpgov.law.harvard.edu/2011/04/26/what-board-members-should-know-about-communicating-corporate-social-responsibility/ (accessed 7 November 2019).

УДК 333.02
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-50

СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

STRATEGY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES IS IN MODERN TERMS OF DOING BUSINESS

Новик І.В.
старший викладач кафедри
фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування,
Українська академія друкарства

Novyk Iryna
Senior Teacher of Department
Financially-Economic Security, Account and Taxation,
Ukrainian Academy of Printing

Стратегія соціального-економічного розвитку може розглядатися як загальний напрям дій щодо розвитку компетенцій, лояльності й ефективності роботи персоналу, необхідний підприємству для досягнення стратегічних цілей діяльності у поєднанні із задоволенням потреб і очікувань інших зацікавлених у діяльності підприємства груп: власників, споживачів, бізнес-партнерів, громадськості. У статті представлено поняття стратегії економічного й соціального розвитку як основного конструктивного елементу довгострокового планування підприємства в сучасних умовах. Визначено основні довгострокові завдання, які повинні бути вирішені в процесі розроблення і реалізації стратегії соціально-економічного розвитку підприємства. Розкрито особливості формування стратегії соціально-економічного розвитку. Запропоновано алгоритм розроблення стратегії соціально-економічного розвитку підприємства. Проаналізовано основні проблеми соціального й економічного розвитку вітчизняних підприємств. Визначено програми, які є складовими компонентами стратегії соціально-економічного розвитку сучасного підприємства.

Ключові слова: *підприємство, соціальний розвиток, економічний розвиток, стратегія соціально-економічного розвитку, бізнес.*

Стратегия социального-экономического развития может рассматриваться как общее направление действий относительно развития компетенций, лояльности и эффективности работы персонала, необходимое предприятию для достижения стратегических целей деятельности в сочетании с удовлетворением потребностей и ожиданий других заинтересованных в деятельности предприятия групп: владельцев, потребителей, бизнес-партнеров, общественности. В статье представлено понятие стратегии экономического и социального развития как основного конструктивного элемента долгосрочного планирования предприятия в современных условиях. Определены основные долгосрочные задания, которые должны быть решены в процессе разработки и реализации стратегии социально-экономического развития предприятия. Раскрыты особенности формирования стратегии социально-экономического развития. Предложен алгоритм разработки стратегии социально-экономического развития предприятия. Проанализированы основные проблемы социального и экономического развития отечественных предприятий. Определены программы, которые являются составными компонентами стратегии социально-экономического развития современного предприятия.

Ключевые слова: *предприятие, социальное развитие, экономическое развитие, стратегия социально-экономического развития, бизнес.*

Strategy of social – economic development can be examined as common direction of actions in relation to development of competenses, loyalty and efficiency of work of personnel, necessary to the enterprise for the achievement of strategic aims of activity in combination with satisfaction of necessities and expectations of other, groups interested in activity of enterprise : proprietors, consumers, business-partners, public. In the article the concept of strategy of economic and social development is presented as a basic structural element of the corporate strategic planning

of enterprise in modern terms. Basic long-term tasks that must be decided in the process of development and realization of strategy of socio-economic development of enterprise are certain. The features of forming of strategy of socio-economic development are exposed. At modern terms a strategic management becomes necessary pre-condition of achievement of success of enterprise both on internal and on external markets, as it orients a businessman on necessities, requirements and progress of target markets trends, gives an opportunity correctly to direct activity of enterprise, assists strengthening of him competition positions and creates soil for his effective activity. In connection with it for many enterprises that carry out the activity in modern hard competition terms, the important component of strategic management are development and introduction of strategy of socio-economic development. Strategy of economic and social development is the basic structural element of the corporate strategic planning of enterprise in modern terms. Strategy must determine quantitative descriptions of rates of height and basic proportions of economic development of enterprise, volumes of productive resources, that an enterprise can use in a prospect for realization of the socio-economic program and development of material and technical base. Development of strategy of socio-economic development of enterprise will give an opportunity to get a maximal income from activity, to decrease unproductive charges, improve business reputation, create a positive climate in a collective and effective working command. Only a that enterprise can occupy high competition positions at the market, that understands clear and logical intercommunication between economic and social development, and also necessity of the strategic planning.

Key words: *enterprise, social development, economic development, strategy of socio-economic development, business.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. За сучасних умов стратегічне управління стає необхідною передумовою досягнення успіху підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, оскільки воно орієнтує підприємця на потреби, вимоги й тенденції розвитку цільових ринків, дає змогу правильно спрямувати діяльність підприємства, сприяє зміцненню його конкурентних позицій і створює підґрунтя для його ефективної діяльності. У зв'язку із цим для багатьох підприємств, що здійснюють свою діяльність у сучасних жорстких конкурентних умовах, важливим компонентом стратегічного управління є розроблення та впровадження стратегії соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню природи соціально-економічного розвитку підприємств присвятили свої праці такі вітчизняні й закордонні вчені, як: А.І. Амоша, І. Ансофф, В.Г. Андрійчук, І.Ю. Гришова, А.С. Галушко, П.Ф. Друкер, В.Ф. Євдокимов, В.В. Кужель, І.А. Крюкова, А.Ф. Новикова, М. Портер, Т.С. Шабатура, І.Б. Хома та ін. Однак, незважаючи на значний науковий потенціал досліджень соціально-економічного розвитку підприємства, проблематика розроблення та впровадження стратегії соціально-економічного розвитку підприємства залишається недостатньо вивченою в контексті сучасних умов ведення бізнесу.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розкриття особливостей формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Практика показує, що стратегія економічного й соціального розвитку є основним конструктивним елементом довгострокового планування підприємства в сучасних умовах. Ця стратегія визначає основні цілі й завдання економічного та соціального розвитку підприємства, пропонує прийняття принципових стратегічних рішень за напрямами розвитку всіх складників виробничого потенціалу, обґрунтування можливих шляхів зростання обсягів виробництва і вирішення соціальних проблем [4, с. 129].

У стратегії соціально-економічного розвитку підприємства повинні вирішуватися такі важливі завдання довгострокового характеру [9, с. 162]:

– прогнозування й стабілізація економічного стану підприємства відповідно до характеру розв'язуваних соціальних проблем;

– коректування головних цілей і завдань ефективного соціально-економічного розвитку підприємства, окреслення пріоритетності завдань, що й визначає послідовність їх рішення і взаємозв'язки між собою;

– залучення для вирішення проблем останніх досягнень НТП, які дають змогу провести ефективну реконструкцію виробництва з урахуванням як найближчих, так і стратегічних перспектив розвитку споживчого попиту, а також досягти необхідного рівня економічної ефективності виробництва;

– визначення, а за необхідності й коректування, темпів і основних пропорцій розвитку підприємства виходячи з визначення необхідного обсягу трудових і матеріальних ресурсів у перспективі, а також із забезпечення всебічної інтенсифікації виробництва;

– розвиток і зміцнення зв'язків із науково-дослідницькими організаціями, що займаються соціальними дослідженнями й зміною попиту на вироблену продукцію з метою переходу на інноваційний шлях розвитку;

– розвиток продуктивних сил підприємства, освоєння нових видів товарів і послуг для підвищення стійкості інноваційного шляху розвитку;

– обґрунтування й коректування переліку існуючих і нових програм розвитку і визначення

вихідних показників із реалізації відповідно до умов навколишнього середовища та напрямів її розвитку;

– планування масштабів розвитку виробництва й удосконалення процесів взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем;

– розвиток зовнішньоекономічних зв'язків із різними суб'єктами ринку;

– визначення можливих варіантів основних напрямів соціального розвитку й умов їх використання в навколишньому середовищі в процесі їх виникнення;

– розроблення довгострокових заходів, пов'язаних із підвищенням матеріального й культурного рівнів життя працівників підприємства.

Також стратегія соціально-економічного розвитку підприємства повинна передбачати отримання позитивних ефектів від її впровадження (рис. 1).

Стратегію доцільно розробляти на основі визначених завдань та передбачуваних ефектів за таким алгоритмом (рис. 2).

На першому етапі слід провести комплексну діагностику стану розвитку підприємства: на якому етапі життєвого циклу воно знаходиться, які ризики і загрози впливають на його діяльність, чи прибуткова (збиткова) діяльність підприємства тощо. На наступному етапі визначається рівень економічного та соціального розвитку (високий, середній чи низький), а також виявляються чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, які вплинули на перебіг подій [8, с. 785].

Подальшим кроком є розроблення відповідних субстратегій, на основі яких формується загальна стратегія соціально-економічного розвитку сучасного підприємства, а також визначаються термін її реалізації та очікувані результати.

На останньому етапі керівництво має постійно контролювати процес упровадження стратегії соціально-економічного розвитку та оцінювати отримані результати [8, с. 785].

Рівень економічного розвитку підприємства під час розроблення стратегії має поєднуватися із широким використанням різних прогнозів: економічного зростання; НТП; попиту споживачів; зміни природних й економічних умов зовнішнього середовища та побудовою на їх основі планів розвитку підприємства та умов їх коректування в міру зміни зовнішнього середовища в тому або іншому напрямі. Перспективні оцінки виміру загальноекономічних показників підприємства повинні спиратися на такі прогнози по відповідній галузі [5, с. 16]:

– демографічні, включаючи прогноз зміни трудових ресурсів;

– запасів природних ресурсів і можливостей їх використання;

Рис. 1. Економічний і соціальний ефект від запровадження стратегії соціально-економічного розвитку підприємства [8, с. 783]

Рис. 2. Алгоритм формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства [8, с. 784]

– зміни обсягів виробництва й визначення перспектив упровадження у виробництво нової продукції;

– НТП, темпів і пропорцій розширеного відтворення (включаючи прогнози розвитку основних засобів та інвестиційної політики);

– розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі.

Необхідні при цьому також прогнози й соціального розвитку, зростання споживчого попиту на вироблені товари, прогнози щодо зміни навколишнього середовища та необхідні заходи для його збереження. Ці прогнози повинні відбивати не тільки сформовані тенденції, а й нові економічні реалії з урахуванням змін інфраструктури ринку, соціальних умов і напрямів НТП. Разом із тим вони повинні бути досить реальними, для цього необхідними є попередні узгодження тенденцій росту суспільних потреб і ресурсів на основі балансових розрахунків [5, с. 16].

Велике значення для визначення перспектив розвитку підприємства має розроблення соціальної програми. Ця програма включає визначення основних завдань, спрямованих на задоволення соціальних потреб працівників підприємства, шляхи вирішення цих завдань з урахуванням можливостей забезпечення їх ресурсами. Основні положення соціальної програми підприємства будуються відповідно до соціальної політики, що проводиться державою. Водночас у стратегії розвитку повинні бути передбачені механізми підвищення зворотного впливу соціальних чинників на розвиток виробництва, збільшення його ефективності шляхом якнайкращого використання людського фактору, більш чіткий стимулюючий вплив оплати праці й розподілу фондів споживання [3, с. 46].

Доцільно під час розроблення стратегії соціально-економічного розвитку підприємства ввести й програму підвищення технічного рівня виробництва, що включає питання перспективного планування, фінансування та стимулювання використання останніх досягнень НТП і головні напрями технічного переозброєння підприємства. Саме у цій програмі визначаються основні цілі й завдання впровадження останніх і перспективних досягнень НТП. Найважливішим елементом цього етапу розроблення стратегії є визначення основних характеристик і вимог до впроваджуваних нових технологій і, насамперед, до продуктивності й технічного рівня засобів виробництва виходячи з необхідності

досягнення поставлених на довгострокову перспективу завдань соціального та економічного розвитку підприємства [2, с. 187].

У світлі цих вимог повинні вирішуватися такі основні проблеми:

– коректне відновлення структури активної частини основних засобів, конструктивних матеріалів з урахуванням підвищення їх технічного рівня й експлуатаційних властивостей на рівні найкращих світових зразків;

– здійснення комплексної механізації робіт, виконуваних у процесі виробництва;

– широке впровадження у виробництво нових матеріалів та технологічних процесів, що дають змогу скоротити витрати і використовувати вторинні ресурси;

– максимальне використання досягнень науки й техніки, визначення основних напрямів розвитку наукового потенціалу підприємства та шляхів підвищення ефективності його використання;

– проведення в широких масштабах заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності виробничого потенціалу підприємства;

– проведення ефективної інноваційної політики, спрямованої на найбільш повне задоволення споживчого попиту на вироблені товари з урахуванням купівельних можливостей різних прошарків населення [2, с. 188].

Комплексна програма інноваційної діяльності підприємства може стати вагомим компонентом стратегії соціально-економічного розвитку підприємства. Вона повинна включати [1, с. 53]:

1) формування стратегічних напрямів наукового пошуку для забезпечення виробництва новими проєктними й конструктивними рішеннями з урахуванням перспектив розвитку попиту на вироблені товари;

2) заходи щодо прискорення впровадження останніх досягнень НТП у виробництво й підвищення їхнього впливу на ефективність і структуру виробничого процесу шляхом кардинального вдосконалення устаткування та застосування принципово нових технологій;

3) узгодження темпів росту наукового і технічного потенціалу з обсягами необхідних ресурсів та створення відповідних організаційних умов за рахунок утворення відповідних проблемно-цільових груп інноваційного розвитку підприємства.

У програмі інноваційного розвитку велику увагу доцільно приділяти оцінці рівня готовності до умов використання нових технологічних рішень. Повинні так само враховуватися можливості використання найкращих світових досягнень, і підводити це слід під уже існуючі проблемно-цільові програми.

Найважливішою вимогою ефективного розвитку підприємства є оцінка порівняльної економічної ефективності різних варіантів розвитку й вибір оптимального з них. В основі вибраного варіанту розвитку і з урахуванням поставлених соціально-економічних цілей стратегія повинна визначати кількісні характеристики темпів росту й основних пропорцій економічного розвитку підприємства, обсяги виробничих ресурсів, які підприємство може використати в перспективі для здійснення своєї соціально-економічної програми й розвитку матеріально-технічної бази [4, с. 136].

Обґрунтування темпів і пропорцій розвитку здійснюється на базі системи взаємозалежних варіантів розрахунку за чинниками зростання виробництва з використанням балансових мікромоделей, які можуть включати:

– оцінку залучення в господарський обіг різних ресурсів, а також обмежень щодо їх використання у виробничому процесі;

– розрахунок динаміки трудових ресурсів, їх розподіл за різними напрямами здійснення діяльності й можливого росту продуктивності праці;

– оцінку структури й обсягу основних виробничих засобів;

– визначення впливу зовнішніх економічних умов на ефективність функціонування підприємства й проведення з їх урахуванням заходів, спрямованих на коректування реалізованих завдань [4, с. 136].

Важливою проблемою стратегії соціально-економічного розвитку виступає визначення капітальних вкладень. Їх обсяг розраховується з використанням проєктних показників зростання обсягів виробництва підприємства, ресурсів фондів нагромадження й амортизації, а також розрахунків виробничого балансу за динамічною моделлю з урахуванням кінцевого продукту, що відповідає цілям економічного та соціального розвитку. Крім цього, враховуються всі матеріальні ресурси, використовувані у виробничому процесі. Для забезпечення збалансованості стратегії розвитку розробляються такі баланси [6, с. 189]:

– капітальних вкладень і основних доходів;

– обсягів виробництва й одержуваного прибутку;

– витрат і результатів;

– зведені матеріальні баланси за найважливішими видами послуг, що надаються, баланси виробничих потужностей відповідно до прийнятої в стратегії номенклатури балансів;

– зведені фінансові баланси (баланс прибутків і видатків).

Основними вимогами під час розроблення перерахованих балансів на тривалу перспективу є використання прогресивних норм і нормативів, забезпечення погодженості окремих видів балансів. При цьому слід зазначити, що ці норми й нормативи мають змінюватися відповідно до змін мікро- і макроекономічних умов функціонування підприємства.

В основу стратегії розвитку підприємства повинна бути покладена багатокритеріальна оптимізація, орієнтована на одержання максимального прибутку й максимальне задоволення

споживчого попиту в регіоні за підвищення конкурентоспроможності вироблених товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках. Перспективна потреба вироблених товарів і послуг повинна визначатися з урахуванням обсягу виробництва конкурентів та економічної ніші, яку займає підприємство на внутрішньому ринку [7, с. 91].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У підсумку зауважимо, що для забезпечення ефективності функціонування підприємства необхідне розроблення стратегії його соціально-економічного розвитку, яка дасть змогу отримувати максимальний прибуток від діяльності, зменшити невиробничі витрати, поліпшити ділову репутацію, створити позитивний клімат у колективі та ефективну робочу команду. Лише те підприємство може зайняти високі конкурентні позиції на ринку, яке розуміє чіткий та логічний взаємозв'язок між економічним і соціальним розвитком, а також необхідність стратегічного планування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ащаулов В.В. Формування соціально-економічної стратегії підприємства. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво».* 2013. № 5(74). С. 50–54.

2. Білошапка В.А., Загорій Г.В. Стратегічне управління: принципи і міжнародна практика : монографія. Київ : КНЕУ, 2012. 352 с.

3. Гришова І.Ю., Шабатура Т.С. Імплементація принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу сучасних підприємств. *Економіка: реалії часу.* 2014. № 3. С. 44–48.

4. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. Стратегічне управління : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 440 с.

5. Кравчук В. Стратегія розвитку підприємства: економічний та соціальний аспекти. *Галицькі Контракти.* 2003. № 39. С. 15–18.

6. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія : монографія / В.А. Павлова та ін. Дніпропетровськ : ДУЕП імені Альфреда Нобеля, 2011. 352 с.

7. Прищепа Н.П., Гайдамака О.М. Алгоритм розроблення стратегії соціально-економічного розвитку сучасного підприємства. *Управління проектами та розвиток виробництва.* 2012. № 4(44). С. 88–94.

8. Чайкіна А.О. Особливості формування стратегії соціально-економічного розвитку сучасного підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 3. С. 782–788.

9. Шакун І.В. Теоретико-методологічний аналіз підходів до визначення соціально-економічного розвитку підприємства. *Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки* : матеріали IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 26 жовтня 2017 р. Полтава : ФОП Пусан А.Ф., 2017. Ч. 2. С. 161–163.

REFERENCES:

1. Ashhaulov V.V. (2013), Formuvannja socialjno-ekonomichnoji strateghiji pidpryjemstva [Formation of socio-economic strategy of the enterprise]. *Derzhava ta reghiony,* no. 5 (74), pp. 50-54.

2. Beloshapka V.A. and Zagoriy G.V. (2012), *Strateghichne upravlinnja: pryncypy i mizhnarodna praktyka* [Strategic Management: Principles and International Practice]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).

3. Ghryshova I.Ju. and Shabatura T.S. (2014), Implementacija pryncypiv socialjno-orijentovanogho biznesu v ploshhynu ekonomichnogho rozvytku potencialu suchasnykh pidpryjemstv [Implementation of principles of socially-oriented business in the field of economic development of the potential of modern enterprises]. *Ekonomika: realiji chasu,* no.3, pp. 44-48.

4. Dovgan L.E., Karakay Y.V. and Artemenko L.P. (2011), *Strateghichne upravlinnja* [Strategic Management]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian).

5. Kravchuk V. (2003), Strateghija rozvytku pidpryjemstva: ekonomichnyj ta socialjnyj aspekty [Enterprise development strategy: economic and social aspects]. *Ghalycjki Kontrakty*, no. 39, pp. 15-18.

6. V.A. Pavlova (2011), *Konkurentospromozhnistj pidpryjemstva: upravlinnja, ocinka, strateghija* [Competitiveness of the enterprise: management, evaluation, strategy]. Dnipropetrovsk: DUEP imeni Aljfreda Nobelja. (in Ukrainian).

7. Pryshhepa N.P. and Ghajdamaka O.M. (2012), Alghorytm rozroblennja strateghiji socialjno-ekonomichnogho rozvytku suchasnogho pidpryjemstva [An algorithm for developing a strategy for socio-economic development of a modern enterprise]. *Upravlinnja proektamy ta rozvytok vyrobnyctva,* no. 4(44), pp. 88-94.

8. Chajkina A.O. (2017), Osoblyvosti formuvannja strateghiji socialjno-ekonomichnogho rozvytku suchasnogho pidpryjemstva [Features of formation of strategy of socio-economic development of modern enterprise]. *Ekonomika i suspiljstvo,* no. 3, pp. 782-788.

9. Shakun I.V. (2017). Teoretyko-metodologhichnyj analiz pidkhodiv do vyznachennja socialjno-ekonomichnogho rozvytku pidpryjemstva [Theoretical and methodological analysis of approaches to determining the socio-economic development of the enterprise]. Proceedings of the *Modern innovation and investment mechanisms of national economy development (Ukraine, Poltava, October 26, 2017),* Poltava: Modern innovation and investment mechanisms of national economy development, pp.161-163.

УДК 659.11:004.738.5
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-51

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

THE FORMATION OF THE PROMOTION STRATEGY IN SOCIAL NETWORKS

Павлішина Н.М.
кандитат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та логістики,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Наливайко Т.В.
магістрант,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Pavlishina Nina
Candidate of Sciences (Economics)
Associate Professor, Department of Marketing and Logistics,
National University "Zaporizka politekhnika"

Nalyvaiko Tetiana
Master,
National University "Zaporizka politekhnika"

У статті розглянуто особливості реалізації заходів із просування товару/ підприємства у мережі Інтернет. Відзначено, що поняття «просування» важливо трактувати більш розширено. Зважаючи на специфіку функціонування соціальних мереж, воно стає більш персоніфікованим та поступово перетворюється на повноцінну «комунікацію», у здійснення якої залучено як рекламодавця, так і споживача (учасника соціальної спільноти). Узагальнено та запроновано підхід до класифікації соціальних спільнот із позиції притаманного їм функціоналу, що впливає вибір конкретних заходів із просування. Розкрито зміст «соціальний медіамаркетинг» шляхом узагальнення різних трактувань цього поняття. Запропоновано алгоритм формування стратегії просування у соціальних мережах та надано стислу характеристику кожного етапу. Відзначено зростання ролі таргетингу у виборі методів просування.

Ключові слова: *стратегія просування, комунікація, соціальні мережі, SMM-стратегія, соціальний медіамаркетинг.*

В статье рассмотрены особенности реализации мероприятий по продвижению товара/предприятия в сети Интернет. Отмечено, что понятие «продвижение» важно рассматривать расширеннее. Учитывая специфику функционирования социальных сетей, оно становится более персонифицированным и постепенно превращается в полноценную «коммуникацию», к осуществлению которой привлечены как рекламодатель, так и потребитель (участник социальной общности). Предложена классификация социальных сообществ с позиции присущего им функционала, который влияет на выбор конкретных мероприятий по продвижению. Раскрыто содержание «социальный медиамаркетинг» путем обобщения различных трактовок этого понятия. Предложен алгоритм формирования стратегии продвижения в социальных сетях и представлена краткая характеристика каждого этапа. Отмечен рост роли таргетинга в выборе методов продвижения.

Ключевые слова: *стратегия продвижения, коммуникация, социальные сети, SMM-стратегия, социальный медиамаркетинг.*

The article discusses the features of the implementation of measures to promote the product / enterprise on the Internet. It was noted that a high level of Internet penetration entailed the activation of consumers in the network and the transformation of business activities of enterprises, and a shift in emphasis towards the virtual environment. It is noted that the concept of "promotion" is important to consider more broadly. In particular, given the specifics of the functioning of social networks, it becomes more personalized and gradually turns into a full-fledged "communication", to which both advertisers and consumers (members of the social community) are involved. The study of

existing social networks made it possible to summarize and propose an author's approach to their classification of social communities from the perspective of their inherent functionality that affects the choice of promotion activities. It is noted that there are two promotion strategies – "push" and "pull". In view of the growing popularity of social networks and the specifics of content used in networks, it was concluded that it is pull strategies that are more promising and are shown for use in social communities. The content of the concept of "social media marketing" is disclosed by summarizing various interpretations of this concept. It is noted that the authors disagree on what exactly constitutes SMM. In turn, the variety of interpretations led to the lack of a unified methodology for the formation of a strategy for social media marketing, namely the organization of promotion in social networks. An algorithm for the formation of a promotion strategy in social networks is proposed and a brief description of each stage is provided. In particular, the appearance of various types of consumer behavior on the network has been noted. The increasing role of targeting the choice of promotion methods is noted. The direction for further research on this topic, in particular the need to develop criteria and indicators for researching the effectiveness of the implementation of the promotion strategy in social networks, has been determined.

Key words: *promotion strategy, communication, social networks, SMM strategy, social media marketing.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Тенденції насичення вітчизняних ринків, загострення конкурентних процесів, неминучість інтеграції у світовий торговельний простір зумовлюють невідворотність максимально повного використання інструментів маркетингу в діяльності компаній узагалі та засобів просування зокрема. На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій усе більшою популярністю користуються соціальні медіа, кількість зареєстрованих споживачів яких невпинно зростає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання розроблення ефективної стратегії просування тривалий час знаходяться у полі зору закордонних та вітчизняних науковців. Зокрема, йому святили роботи З.Ф. Котлер, Д. Джоббер, Дж.Р. Эванс, Б. Берман, Ж-Ж. Ламбен, О. Грищенко, М. Калужский та багато інших. Із розвитком мережі Інтернет частина науковців сфокусувала увагу саме на маркетинговій діяльності в онлайн-просторі. Однак варто відзначити, що онлайн-середовище досить динамічне, тож компанії постійно оновлюють свій контент та адаптають поведінку до вимог споживача. Присутність компанії в соціальних мережах вже стало невід'ємною частиною Інтернет-стратегії, однак питанням, що порушують аспекти формування контентної стратегії у цьому середовищі, не приділено належної уваги. Зокрема, відсутні рекомендації щодо порядку реалізації заходів із просування у соціальних спільнотах.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є розроблення пропозицій щодо алгоритму формування стратегії просування у соціальних мережах. Для вирішення поставленої мети передбачається вирішення таких завдань: аналіз підходів до трактування понять «просування» та «комунікація», виділення основних аспектів просування у спільнотах, деталізація етапів стратегії просування у соціальних мережах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За даними Інтернет-асоціації України (ІнАУ), рівень проникнення Інтернету у суспільство станом на лютий 2019 р. становить 64% [1]. Тобто дві третини населення України мають постійний доступ до мережі. Можливості, що їх надає Інтернет, оцінили як користувачі, так і представники бізнес-середовища. Сьогодні все більше компаній розвивають свій бізнес у мережі, затребуваність якої постійно збільшується. Про це свідчать такі дані:

– 50 млрд грн товарообігу. Прогнозоване зростання на 2020 р. – 30%. І це лише 0,0002% від світового товарообігу;

– значна кількість торговельних площадок. На їх функціонування витрачено 14,2 млрд грн, що на 70% більше, ніж роком раніше;

– 4% від загального ринку роздрібної торгівлі України становить сегмент електронної торгівлі;

– 4% від товарообігу становлять витрати на транспортування товару [2, с. 263].

Оскільки щільність компаній у мережі збільшується, підвищується й конкуренція між ними за увагу споживача, тож акцент із товару та ціни зміщується у бік таких елементів комплексу маркетингу, як розподіл та просування.

Варто відзначити, що поняття «просування» і «комунікації» часто ототожнюються, що є помилковим, оскільки всі змінні комплексу маркетингу, а не тільки складники комплексу просування, беруть участь у спілкуванні зі споживачами. Якість товару або послуги говорять споживачеві більше, ніж рекламне повідомлення. Торгова марка, форма, розмір, дизайн упаковки можуть зіграти вирішальну роль під час покупки товару. Таким чином, маркетингові комунікації використовуються для демонстрації важливих характеристик трьох інших елементів маркетинг-міксу з метою підвищення зацікавленості споживача в покупці товару.

Підходи науковців до визначення понять «просування» та «комунікація» як маркетингового інструменту наведено в табл. 1 та 2 відповідно.

Тож можна відзначити, що коли йдеться про просування у соціальних мережах, доцільно використовувати саме поняття «комунікація».

Таблиця 1

Зміст поняття «просування» [3–6]

Автор	Визначення
Ф. Котлер	Під просуванням продукту на ринок розуміється сукупність різних видів діяльності щодо доведення інформації про переваги продукту до потенційних споживачів і стимулювання виникнення бажання його придбати.
Д. Джоббер	Просування в маркетингу (promotion) – комплекс маркетингових заходів, спрямованих на збільшення попиту і, як наслідок, збільшення продажів.
М.Л. Калужський	Просування – це заходи, спрямовані на підвищення ефективності продажів через комунікативний вплив на персонал, партнерів і споживачів.
Дж. Еванс, Б. Берман	Просування – це будь-яка форма повідомлень, які використовуються фірмою для інформації, переконання або нагадування людям про свої товари, послуги, образи, ідеї, громадську діяльність або вплив на суспільство.

Таблиця 2

Зміст поняття «комунікація» [3; 7–8]

Автор	Визначення
Ж-Ж. Ламбен	Маркетингові комунікації – це сукупність сигналів, що виходять від фірми на адресу різних аудиторій, у тому числі клієнтів, збутовиків, постачальників, акціонерів, органів управління і власного персоналу.
Ф. Котлер	Маркетингові комунікації – процес управління рухом товару (послуги, ідеї, образу) на всіх етапах: перед продажем, у момент покупки, під час споживання, після завершення процесу споживання.
Маркетинг: великий тлумачний словник	Маркетингові комунікації – процес ефективного обміну інформацією, знаннями про продукт або послугу із цільовими аудиторіями для вирішення маркетингових завдань організації.

Однак, розглядаючи просування з позиції формування стратегії, доцільно використовувати класичне визначення «просування» відповідно до інструментарію маркетинг-мікс. SMM-просування – це ефективний спосіб залучення аудиторії на сайт за допомогою соціальних мереж, блогів, форумів, спільнот.

Трактування визначення «соціальний медіа-маркетинг» наведено в таблиці 3.

SMM-реклама відноситься до нестандартних методів розкрутки. Social Media Marketing є найбільш перспективним методом просування. Головні напрями роботи SMM:

– розвиток і створення спільнот, груп, паблік у соціальних мережах (Instagram, Facebook), створення і ведення мікроблогу в Twitter;

– стимулювання інтересу аудиторії до спільноти, залучення нових членів (за рахунок проведення розіграшів, конкурсів, змагань, які проводять на сторінках-партнерах чи замовляють рекламу у блогерів, чи влаштовують Giveawey);

– створення додатків, ігор, корисних утилітів та їх розкрутка серед користувачів мереж (цей напрям найбільш затребуваний у роботі з Facebook);

– просування сайту в спільнотах (робота в блогах і на форумах, ведення дискусій із реальними учасниками мереж, публікації постів, оглядів і статей);

– аналітика (моніторинг мереж і співтовариств, аналіз ситуації і вироблення рекомендацій із розкручування компанії, продукту або бренду) [10].

Науковці виділяють дві основні стратегії просування товару на ринок:

– стратегія push («штовхай») передбачає «силові» способи торгівлі, нав'язування споживачу продукції за рахунок цілеспрямованого рекламного впливу і заходів щодо стимулювання збуту на посередницькі ланки;

– стратегія pull («тягни») передбачає зміщення акценту на активну рекламну та промокампанію, спрямовану через засоби масової інформації на кінцевого споживача. Таким чином, особливість стратегії pull у тому, що продукт створюється виходячи з актуальних потреб і цінностей покупців і, виходячи на ринок, знаходить попит без масованої реклами. Організувати стратегію просування цього типу простіше й ефективніше у мережі Інтернет, зокрема соціальних медіа. Сьогодні важливо для бізнесу бути присутнім у соціальних мережах: знайти нових клієнтів, підвищити лояльність існуючих, стати експертом в галузі, до думки якого прислухаються і довіряють – усього цього можна досягти у разі вибору правильної стратегії просування у соціальних мережах. Щоб розібратися в різних варіаціях соціальних медіа, опишемо можливості різних платформ і згрупуємо їх відповідно до основного функціонала на рис. 1.

Соціальні медіа подібні сарафанному радіо, тому що інформація тут поширюється від людини до людини. У цьому потоці контенту важливо бути корисним і створити образ бізнесу, що заслуговує на довіру.

SMM-стратегія – частина маркетингової стратегії компанії. Робота над SMM-стратегією повинна проходити протягом усього періоду, на який вона розрахована. Крім того, під кожну окрему кампанію потрібно створювати нову стратегію, яка впишеться в загальну.

Аналізуючи стратегії просування у соціальних мережах, авторами узагальнено етапи та запропоновано алгоритм розроблення SMM-стратегії, які наведено на рис. 2.

Кожен з етапів передбачає вирішення значної кількості завдань, тож варто деталь-

Рис. 1. Види соціальних мереж (авторська класифікація)

Таблиця 3

Зміст поняття “SMM” [9, с. 87]

Автор	Визначення “SMM – …»							
	1. Заходи зі створення контенту з метою			2. Процес		3. Діяльність		4. Інструмент
	привернення уваги	розширення кола споживачів	підвищення популярності бренда	отримання трафіку для сайту	маркетинг через соціальні мережі	з просування сайту	із залучення споживачів	залучення споживачів
Б. Шивінські, Д. Дабровскі	+	+						+
Д. Нейшос					+			
М. Роуз		+	+					+
К. Тратнер, Ф. Каппе				+	+			
Д. Еванс							+	+
П. Мужаді				+	+			
С. Стейнберг						+		
С. Гунеліус		+	+					+

Рис. 2. Етапи розроблення SMM-стратегії (авторська пропозиція)

ніше розглянути кожен із наведених на схемі етапів:

Етап 1. Визначення концепції спільноти – це ключова ідея, навколо якої прописується стратегія просування.

Етап 2. Формування мети і завдань. Цілі й завдання лежать в основі довгострокового проєкту. Для визначення цілі варто користуватися моделлю SMART, відповідно до якої цілі мають бути: конкретні, вимірні, досяжні, актуальні й обмежені в часі. Також треба встановити ключові показники ефективності (KPI) для завдань і метрики для дій.

Етап 3. Визначення цільової аудиторії. Чим детальніше визначено портрет потенційного споживача, тим краще. Рекламний механізм, що дає змогу виділити з усієї наявної аудиторії тільки ту частину, яка задовольняє заданим критеріям (цільову аудиторію), і показати рекламу саме їй, – таргетинг (англ. target – ціль). Термін походить від цільового маркетингу (target marketing) і об'єднує два його етапи: визначення актуальних сегментів і вплив на їхню поведінку. Таргетинг дає можливість раціонально використовувати маркетинговий бюджет і отримувати від рекламних кампаній максимальну вигоду.

Необхідність таргетингу зумовлена такими чинниками:

а) для зниження витрат на рекламу за рахунок того, що ця реклама буде показана лише тим користувачам, яких може зацікавити ваш продукт;

б) підвищення конверсії сайту. За переходу з рекламного повідомлення на сайт людина, яка належить до цільової групи, з більшою ймовірністю придбає товар;

в) унаслідок підвищення конверсії поліпшується просування сайту в пошукових системах;

г) застосування таргетингу знімає зайве навантаження з персоналу [11].

Можливості таргетингу дають змогу вибирати рекламні майданчики, географію, час показу, навіть пошукові системи, оскільки відвідувачі шукають інформацію за певними ключовими

словами або фразами, тому чітко формулюють свою потребу у вигляді, а також автоматично надають системі деякі свої характеристики. Відзначимо, що таргетинг, як і Інтернет-реклама у цілому, рухається у бік усе складніших інтелектуальних технологій.

Етап 4. Вибір майданчиків, на яких сконцентровані потенційні клієнти. Зробити це можна за допомогою вивчення статистики спільнот соціальних мереж, яка дасть інформацію про те, користувачі якої статі, віку та інших показників до неї входять.

Етап 5. Визначення особливостей поведінки цільової аудиторії. Існує три типи аудиторії у соціальних мережах: холодна (75% від загальної чисельності спільноти), тепла (25%) та гаряча (5%). Найбільша кількість холодної аудиторії – це та аудиторія, яка не знає про існування сторінки продукту чи послуги у соціальній мережі. Тепла аудиторія – це ті користувачі, які підписані на сторінку підприємства і готові придбати продукт чи послугу, потенційні клієнти. Гаряча аудиторія – постійні клієнти.

Також усіх користувачів можна розділити на три поведінкові категорії:

– генератори контенту. Для них важливо надати можливість висловитися, далі вони самі будуть вести блоги, створювати теми дискусій тощо;

– учасники обговорень – рідко самі створюють нові теми дискусій, але із задоволенням приєднуються до вже існуючих;

– пасивні спостерігачі – не створюють обговорення і майже ніколи не висловлюються у наявних дискусіях, однак вони бачать і сприймають інформацію, яка надається про продукт чи послугу учасниками обговорень та генераторами контенту.

Для визначення стратегії просування важливо визначити, в якій із цих категорій ваших потенційних клієнтів найбільше.

Етап 6. Дослідження репутації бренду і аналіз конкурентів.

Етап 7. Розроблення контентної стратегії. Контентна стратегія включає у себе такі елементи: вибір головної тематики, частоти, стилістики, часу та кількості «рекламних» публікацій відносно до нейтральних. Усі ці параметри необхідно планувати згідно з потребами та інтересами аудиторії підприємства.

Етап 8. Визначення системі показників ефективності (метрик). Це необхідно для того, щоб розуміти, наскільки ефективною є кампанія просування і наскільки виконуються поставлені завдання. Система таких показників повинна бути визначена заздалегідь. Серед них – активність, охоплення аудиторії, продажі, ліди і т. д.

Етап 9. Визначення потрібних ресурсів. Говорячи про просування у соціальних мережах, ресурси зазвичай використовуються такі: ресурси часу (час, який витрачають компанія та її співробітники на просування продукту) і ресурси матеріалів (реклама, аутсорсинг). Ресурси необхідно визначити до початку старту кампанії.

Етап 10. Складання календарного плану з визначенням точного терміну реалізації. У календарний план потрібно заносити час старту і дедлайну всіх заходів, розклад публікацій статей і постів, а також вимір за метрикам.

Етап 11. Оцінка ефективності і корегування кампанії. Так буде визначено ефективність кожного джерела, виявлено необхідність у доопрацюванні.

Таким чином, SMM-стратегія – це частина маркетингової стратегії кампанії, яка включає одинадцять етапів, кожен з яких передбачає вирішення значної кількості завдань.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Розроблення та реалізації ефективної SMM-стратегії є одним із вагомих складників просування товару чи компанії на ринку через залученість значної кількості учасників соціальних мереж. Робота у спільноті дає змогу посилити лояльність споживачів шляхом створення ненав'язливого контенту (передачі завуальованого рекламного повідомлення) та використання таких ресурсів медіа, як інформація про соціальні характеристики, поведінку, вподобання споживача, а також своєчасного відстежування активності конкурентів. Відповідно до запропонованого алгоритму, подальшого дослідження потребує розроблення системи показників для оцінки ефективності і корегування SMM-стратегії.

Відзначено, що сьогодні для підприємств малого бізнесу важливо бути присутнім у соціальних мережах: знайти нових клієнтів, підвищити лояльність існуючих, стати експертом у галузі, до думки якого прислухаються і довіряють, – усього цього можна досягти у разі вибору правильної стратегії просування в соціальних мережах. Запропоновано конкретні етапи розроблення SMM-стратегії просування у соціальних мережах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дослідження інтернет-аудиторії. *Інтернет Асоціація України (ІнАУ)* : вебсайт. URL : https://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoriyi (дата звернення: 11.11.2019).

2. Павлішина Н.М. Адаптація логістичних процесів до електронної форми торгівлі. *Теоретико-методологічні трансформації економічної науки у XXI ст.: перспективи нової парадигми* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 28–29 травня 2019 р. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. С. 263–267.

3. Котлер Ф. Маркетинг у третьому тисячолітті. Як створити завоювати і утримати ринок / пер. з англ. В.А. Оганесової. Москва : АСТ, 2000. 272 с.

4. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2000. 679 с.

5. Калужский М.Л. Четыре вида продвижения товара в маркетинге. *Эллитариум.* URL : http://www.elitarium.ru/prodazhi-prodvizhenie-tovar-marketing-reklama-sponsorstvo-torgovlja/ (дата звернення: 12.11.2019).

6. Эванс Дж.Р., Берман Б. Маркетинг / пер. с англ. Москва : Сирин, 2004. 278 с.

7. Ламбен Ж-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг / пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 796 с.

8. Маркетинг: большой толковый словарь / под ред. А.П. Панкрухина. Москва : Омега-Л, 2010. 256 с.

9. Грищенко О.Ф. Соціальний медіа маркетинг як інструмент просування продукту підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 4. С. 86–98. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2013_4_10 (дата звернення: 12.11.2019).

10. SMM (СММ) – продвижение в социальных медиа. *Блогун.* URL : https://blogun.ru/smm-prodvizhenie (дата звернення: 12.11.2019).

11. Что такое таргетинг? *Gravitec.* URL : https://gravitec.net/ru/blog/chto-takoe-targeting-kak-rabotaet/ (дата звернення: 12.11.2019).

REFERENCES:

1. Internet Asotsiatsiya Ukrayiny (InAU) (2019). *Doslidzhennya internet-audytoriyi*. [Internet audience research]. Available at: https://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoriyi (accessed 11.11.2019).

2. Pavlishyna N.M. (2019) Adaptatsiya lohistychnykh protsesiv do elektronnoyi formy torhivli [Adaptation of logistics processes to the electronic form of trade]. *Proceedings of the Teoretyko-metodolohichni transformatsiyi ekonomichnoyi nauky u XXI st. : perspektyvy novoyi paradyhmy (Ukraine, Kyiv, May 28-29, 2019),* Kyiv: KNTE, pp. 263-267. (in Ukrainian)

3. Kotler F. (2010) Marketynh u tret'omu tysyacholitti. Yak stvoryty zavoyuvaty i utrymaty rynok [marketing in the third millennium. How to create and win the market]. Moscow : Vydavnytstvo “AST”. (in Ukrainian)

4. Dzhobber D. (2000) Printsipy i praktika marketinga [Principles and Practice of Marketing]. Moscow: Vil'yams. (in Russian)

5. Kalyzhckiy M.L. Chetyre vida prodvizheniya tovara v marketinge [Four types of product promotion in marketing]. *Ellitarium* [Ellitarium]. Available at: http://www.elitarium.ru/prodazhi-prodvizhenie-tovar-marketing-reklama-sponsorstvo-torgovlja/ (accessed 11.11.2019).

6. Evans Dzh. R., Berman B. (2004) Marketing [Marketing]. Moscow : Sirin. (in Russian)

7. Lamben Zh-Zh. (2004) Menedzhment, orientirovannyy na rynok: strategicheskiy i operatsionnyy marketing [Market-Driven Management: Strategic and Operational Marketing]. Sankt Peterburg : Piter (in Russian)

8. Marketing: bol'shoy tolkovyy slovar' [Marketing: a large explanatory dictionary] (2010). Moscow: Omega-L. (in Russian)

9. Hryshchenko O.F. (2013) Sotsial'nyy media marketynh yak instrument prosuvannya produktu pidpryyemstva [Social media marketing as a tool for promoting an enterprise product]. *Marketynh i menedzhment innovatsiy*. Vol. 4. pp. 86-98. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2013_4_10 (accessed: 12.11.2019).

10. *Blogun* (2019) SMM – prodvizhenie v sotsial'nykh media [SMM social media promotion]. Available at: https://blogun.ru/smm-prodvizhenie (accessed: 12.11.2019).

11. Gravitec. Chto takoe targeting? [What is targeting?]. Available at: https://gravitec.net/ru/blog/chto-takoe-targeting-kak-rabotaet/ (accessed: 12.11.2019).

УДК 631.1:574:332.33
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-52

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

PERSONNEL MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF COMPETITIVENESS INCREASE OF ROAD TRANSPORT ENTERPRISES UNDER EURO-INTEGRATION PROCESSES DEVELOPMENT

Парфентьєва О.Г.
кандидат економічних наук,
старший викладач,
Національний транспортний університет

Parfentieva Olena
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer,
National Transport University

Статтю присвячено виявленню та розробленню комплексу заходів з усунення проблем управління персоналом на українських автотранспортних підприємствах у контексті підвищення їхньої конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках автоперевезень в умовах розвитку процесів інтеграції країни до єдиного економічного простору Європейського Союзу. Розроблено шляхи підвищення конкурентоспроможності українських автотранспортних підприємств на вітчизняному ринку та ринках Європейського Союзу за рахунок оптимізації управління персоналом. Констатовано, що дослідження частки автотранспортних послуг в експорті та імпорті транспортних послуг і послуг країни загалом дає змогу виявити негативні тенденції у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних автотранспортних підприємств, що свідчить про програш ними конкурентної боротьби на зовнішніх і внутрішньому ринках збуту послуг та про значний вплив кризових проявів в економіці країни на таку діяльність українських автоперевізників.

Ключові слова: *автотранспортні підприємства, євроінтеграційні процеси, конкурентоспроможність, управління персоналом.*

Статья посвящена выявлению и разработке комплекса мероприятий по устранению проблем управления персоналом на украинских автотранспортных предприятиях в контексте повышения их конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках автоперевозок в условиях развития процессов интеграции страны в единое экономическое пространство Европейского Союза. Разработаны пути повышения конкурентоспособности украинских автотранспортных предприятий на отечественном рынке и рынках Европейского Союза за счет оптимизации управления персоналом. Констатировано, что исследование доли автотранспортных услуг в экспорте и импорте транспортных услуг и услуг страны в целом позволяет выявить негативные тенденции во внешнеэкономической деятельности отечественных автотранспортных предприятий, что свидетельствует о проигрыше ними конкурентной борьбы на внешних и внутреннем рынках сбыта услуг и о значительном влиянии кризисных проявлений в экономике страны на такую деятельность украинских автоперевозчиков.

Ключевые слова: *автотранспортные предприятия, евроинтеграционные процессы, конкурентоспособность, управление персоналом.*

The article is dedicated to the formation of new scientific decisions on personnel management at Ukrainian road transport enterprises in the context of competitiveness increase in the internal and external markets of road transport services. The research has identified that road transport services occupy the central place in the transport sector of the country's economy. Besides, they have a significant impact on the development of the Ukrainian economic system. At the same time, taking into account the development of integration processes, Ukrainian road transport

enterprises have considerable potential for the increase of their own financial, economic and foreign economic activities that are not realized in the modern terms of their operation. Based on the experience of the European Union countries and the assessment of the situation in the road transport sphere of the country's economy, the article has detected the key reason for problems related to competitiveness and foreign economic activity of Ukrainian transport companies. It is personnel management. Also, based on the research and introducing the graphic interpretation of the relationship between personnel management, competitiveness, and foreign economic activity of road transport enterprises, the key role of personnel management in securing competitiveness and efficient foreign economic activity of transport companies has been proved. Taking into consideration the study undertaken in this article, the problems on personnel management at Ukrainian road transport enterprises that have an impact on their competitiveness and operation in the foreign markets of road transport services have been identified. To solve these problems, the study has developed and introduced for the usage a set of measures on optimization of personnel management at Ukrainian road transport companies in the context of competitiveness increase in the domestic and European Union markets. Additionally, the research has outlined the range of further scientific studies, where the most important issue is to develop and to start using innovative methods of personnel management at Ukrainian road transport enterprises.

Key words: *road transport enterprises, Euro-integration processes, competitiveness, personnel management.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. Трансформація світової економіки та економічних систем провідних держав у межах формування постіндустріального типу їх функціонування робить третинний сектор (сектор послуг) ключовим у забезпеченні конкурентоспроможності та сталого розвитку у довгостроковій перспективі на макро-, мезо-, мікрорівні. У цьому контексті відзначаємо автотранспортні послуги, частка яких у загальному обсязі транспортних послуг у світі та розвинутих країнах коливається у межах від 55% до 75% усього обсягу таких послуг [1]. Таким чином, країни, що розвиваються, мають значний потенціал збільшення обсягів надання автотранспортних послуг та отримання значних додаткових стимулів у межах розвитку національних економік.

Наведене повною мірою можливо зазначити й відносно України, яка активно шукає шляхи посткризового відновлення економічної системи країни та трансформації її в межах побудови постіндустріального типу національної економіки. При цьому відзначаємо значні можливості українських автотранспортних підприємств у контексті збільшення надання послуг в умовах активізації євроінтеграційних процесів та відкриття ринків Європейського Союзу, у тому числі ринку автотранспортних послуг.

Водночас необхідно відзначити високий рівень конкуренції на ринках автотранспортних послуг Євросоюзу, до якого вітчизняні автотранспортні підприємства були не готові в межах початку та продовження інтеграції економіки країни до єдиного економічного простору ЄС, що вимагає пошуку та впровадження заходів щодо усунення проблем, де одним із головних напрямів виступає управління персоналом. Відзначаємо ключове значення управління персоналом у контексті забезпечення і підвищення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств, у тому числі для таких підприємств України, у межах здійснення ними професійної підприємницької діяльності на національному ринку та ринках Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблематика розвитку автотранспортної галузі економіки України та окремих її секторів знаходиться у фокусі проведення наукових досліджень вітчизняних учених. При цьому можливо виділити декілька головних напрямів проведення дослідження:

– розкриття тенденцій та проблематики розвитку автотранспортної галузі промисловості України з урахуванням конкурентоспроможності, зовнішньоекономічної діяльності та управління персоналом, де виокремлюємо роботи О.В. Заяц [2], Н.А. Хруща [3], П.А. Овчара [4] та інших науковців;

– визначення рівня конкурентоспроможності вітчизняних автотранспортних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту послуг, виявлення проблем та розроблення шляхів їх усунення. Акцентуємо увагу на наукових напрацюваннях С.В. Малихіної [5], Н.Ю. Шраменко та Х.М. Гончарук [6], В.Г. Шинкаренка і О.Н. Криворучко [7] та ін.;

– управління персоналом на автотранспортних підприємствах України в межах підвищення ефективності їх функціонування на внутрішньому та зовнішніх ринках автотранспортних послуг. У цьому контексті відзначаємо наукові роботи П. Коренюка [8], В.Ю. Горбоконь [9], О.О. Гетьмана і А.О. Білодіда [10] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котримприсвячується означена стаття. Наголошуємо на високому рівні дослідження проблематики розвитку вітчизняних автотранспортних підприємств у сучасних умовах посткризового відновлення економіки країни. Водночас збільшення темпів євроінтеграційних процесів та трансформація світового, міжнародних та національного ринків послуг автомобільних перевізників вимагає детального розкриття можливостей підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на цих

ринках, особливо ринках ЄС, за рахунок управління персоналом.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розроблення шляхів підвищення конкурентоспроможності українських автотранспортних підприємств на вітчизняному ринку та ринках Європейського Союзу за рахунок оптимізації управління персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підприємства, що надають автотранспорті послуги, є важливою складовою частиною транспортного сектору та національної економіки країни у цілому. Враховуючи наведене, вважаємо доречним дослідити частку автотранспортної галузі у перевезенні вантажів та пасажирів в Україні за період із 2009 до 2018 р. (рис. 1). Таке дослідження дасть змогу розглянути роль автотранспортних підприємств у національному транспортному секторі та українській економічній системі й окремо дослідити вплив на них кризових проявів в економіці країни.

Дослідження часток автомобільного транспорту у загальному обсязі перевезень вантажів та пасажирів дає змогу виявити два різноспрямовані тренди:

1. Частка автомобільного транспорту у загальному обсязі перевезень вантажів увесь період дослідження збільшувалася (зростання за десять років становило 6%). При цьому на кінець 2018 р. понад 2/3 вантажів у країні перевозилося автотранспортом. Наведена ситуація була викликана як проблемами в усій транспортній інфраструктурі, так і більш прийнятними цінами й умовами перевезень по відношенню до інших галузей транспортного сектору економіки України.

2. Частка автомобільного транспорту у загальному обсязі перевезень пасажирів івесь період дослідження зменшувалася (зменшення за десять років становило 13%). Незважаючи на негативний тренд, на кінець 2018 р. 42% пасажирів у країні перевозилося автотранспортом. На формування тренду вплинули такі головні чинники: збільшення кількості приватних автомобілів; низька якість послуг автоперевізників; зростання частки залізничних й особливо авіапасажирських перевезень; значна частка автомобільних перевезень пасажирів, що відноситься до «тіньового» ринку.

Окремо відзначаємо, що розвиток двох послідовних економічних криз та складних періодів посткризового відновлення економіки мали незначний вплив на розвиток автотранспортної галузі економіки України.

Ураховуючи інтеграцію економіки країни в економічний простір Європейського Союзу та значний зовнішньоекономічний потенціал української автотранспортної галузі, вважаємо доречним розкрити частку автотранспортних послуг в експорті та імпорті транспортних послуг і послуг країни у цілому (рис. 2).

Дослідження частки автотранспортних послуг в експорті та імпорті транспортних послуг і послуг країни у цілому дає змогу виявити негативні тенденції у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних автотранспортних підприємств, що свідчить про програш ними конкурентної боротьби на зовнішніх і внутрішньому ринку збуту послуг та про значний вплив кризових проявів в економіці країни на таку діяльність українських автоперевізників.

Ураховуючи наведене, можемо говорити про програш конкурентної боротьби вітчизняними підприємствами автомобільного транспорту на зовнішніх та внутрішньому ринках збуту послуг і необхідність пошуку інструментів впливу на ситуацію, що склалася, де ключове місце, враховуючи досвід країн Європейського Союзу [14, с. 2], повинне займати управління персоналом. Звідси, необхідно дослідити взаємозв'язок між управлінням персоналом, конкурентоспро-

Рис. 1. Частка автомобільного транспорту у загальному обсязі перевезень вантажів та пасажирів в Україні, %

Джерело: складено автором на основі [11; 12]

Рис. 2. Частка автотранспортних послуг в експорті та імпорті транспортних послуг і послуг країни у цілому, %

Джерело: складено автором на основі [13]

Рис. 3. Взаємозв'язок між управлінням персоналом, конкурентоспроможністю та зовнішньоекономічною діяльністю автотранспортних підприємств

Джерело: розроблено автором

можністю та зовнішньоекономічною діяльністю автоперевізників (рис. 3).

Дослідивши взаємозв'язок між управлінням персоналом, конкурентоспроможністю та зовнішньоекономічною діяльністю автотранспортних підприємств (рис. 3), відзначаємо ключову роль управління персоналом у забезпеченні конкурентоспроможності та ефективної зовнішньоекономічній діяльності автоперевізників.

Таким чином, спираючись на зроблені висновки, можемо стверджувати, що проблеми українських автотранспортних підприємств із забезпеченням власної конкурентоспроможності, особливо на зовнішніх ринках збуту послуг, були пов'язані з наявністю низки проблем щодо управління персоналом. До таких проблем відносимо:

1. Нерозуміння власниками підприємств та їхніми топ-менеджерами важливості персоналу як ключового чинника забезпечення конкурентоспроможності та чинника успіху здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

2. Відсутність чіткої системи та розробленої стратегії управління персоналом з урахуванням досвіду провідних вітчизняних та закордонних

підприємств з акцентом на підприємства Європейського Союзу.

3. Низькій рівень підготовки топ-менеджерів та їхню неготовність постійно підвищувати власний професійний рівень, оперування тільки власним досвідом та небажання використовувати напрацювання щодо управління персоналом.

4. Ураховуючи розміри українських автотранспортних підприємств (переважно мікро, малі, середні), економію на співробітниках відділів кадрів, що несуть на собі основну частину регламентації процесів управління персоналом.

5. Відсутність чітко відпрацьованої системи підбору персоналу, коли персонал відбирається або за знайомством, або спираючись на родинні зв'язки, або використовуючи застарілі інструменти його залучення на підприємство.

6. Ураховуючи перманентний дефіцит коштів, майже повну відсутність підготовки та перепідготовки персоналу підприємств, що підвищує свій професійний рівень здебільшого самостійно, на власний розсуд, безсистемно та за власні кошти.

7. Наявність двох крайніх аспектів у формуванні систем мотивації персоналу на підприємствах: або критично застаріла система, що базується тільки на матеріальному стимулюванні зі значною часткою штрафів та інших видів матеріальних покарань працівників суб'єктів господарювання, або намагання використати неадаптовані до реалій ведення бізнесу в Україні сучасні закордонні методи мотивації, що визивають відторгнення у більшості персоналу автоперевізників.

Ураховуючи наведену проблематику, вважаємо доречним навести комплекс заходів щодо оптимізації управління персоналом на вітчизняних автотранспортних підприємствах у контексті підвищення їхньої конкурентоспроможності на вітчизняному ринку та ринках Європейського Союзу. До таких заходів слід віднести:

1. Імплементацію досвіду провідних українських та закордонних (з акцентом на Євросоюз) автоперевізників щодо побудови системи управління персоналом та реалізації її складників.

2. Формування чіткої та зрозумілої для всіх співробітників системи управління персоналом з урахуванням їх рекомендацій щодо її організації та реалізації.

3. Активне використання спеціалізованих компаній у межах підбору та навчання персоналу.

4. Формування гнучких та варіативних мотиваційних систем на підприємстві з максимальним охопленням стимулів для кожного з працівників і збільшенням частки нематеріальних стимулів у цій системі.

5. Формування жорстких правил щодо відбору топ-менеджерів, а також чітких критеріїв відносно їхньої підготовки та підвищення кваліфікації.

Відзначаємо значну роль автотранспортних підприємств у транспортному секторі та економіці України взагалі, які мають великий потенціал розвитку відносно здійснення фінансово-господарської діяльності, у тому числі враховуючи протікання євроінтеграційних процесів у державі. Цей потенціал є нереалізованим через програш конкурентної боротьби на внутрішньому й особливо на зовнішніх (переважно країн ЄС) ринках збуту послуг, що вимагає усунення цього недоліку в межах вирішення проблем управління персоналом.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Наукове дослідження дало змогу виявити ключове значення автотранспортної галузі для транспортного сектору економіки України та значний вплив автоперевезень на розвиток економіки держави. При цьому наголошено на програші конкурентної боротьби вітчизняними автоперевізниками на внутрішньому і зовнішніх ринках збуту, особливо ринках Європейського Союзу, у межах прискорення євроінтеграційних процесів у країні.

Проведена оцінка показала, що ключовим аспектом програшу конкурентної боротьби українськими автотранспортними підприємствами є проблеми з управлінням персоналом. Окремо ідентифіковано головні проблеми менеджменту персоналу у вітчизняних автоперевізників та розроблено і запропоновано для використання комплекс оптимізаційних заходів усунення виявлених проблем.

Подальші дослідження слід сконцентрувати на розроблення та використанні на українських автотранспортних підприємствах інноваційних методів управління персоналом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Business Research Company. Transportation Services Global Market Report 2018. URL : https://www.giiresearch.com/report/tbrc603675-transportation-services-global-market-report.html (last accessed: 12.11.2019).

2. Заяць О.В. Наукові передумови підвищення економічної ефективності автотранспортних підприємств. *Стратегія економічного розвитку України*. 2017. № 40. С. 139–148.

3. Хрущ Н.А. Фінансово-аналітична діагностика діяльності підприємств автомобільного транспорту України. *Економіка та суспільство.* 2018. № 15. С. 494–501.

4. Овчар П.А. Економіко-правові аспекти розвитку автомобільного транспорту в Україні. *Економічний вісник Національного гірничого університету.* 2017. № 3. С. 127–134.

5. Малихіна С.В. Підвищення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств як напрям управління і маркетингу. *Вісник Національного транспортного університету.* 2013. Вип. 27. С. 316–321.

6. Шраменко Н.Ю., Гончарук Х.М. Increasing competition possibility of cargo motor transport enterprise. *Вестник Харьковского национального автомобильно-дорожного университета*. 2008. №. 42. С. 111–116.

7. Шинкаренко В.Г., Криворучко О.Н. Факторы конкурентоспособности автотранспортных услуг. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. №. 42. С. 352–357.

8. Коренюк П. Удосконалення управління персоналом на підприємствах автомобільного транспорту. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.* 2018. № 4. С. 86–92.

9. Горбоконь В.Ю. Кадровий потенціал автотранспортних підприємств: сутність та особливості управління. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2015. №. 1(3). С. 43–51.

10. Гетьман О.О., Білодід А.О. Інноваційні методи розвитку персоналу*. Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 17. С. 556–561.

11. Державна служба статистики України. Обсяг перевезених вантажів за видами транспорту. URL : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 12.11.2019).

12. Державна служба статистики України. Кількість перевезених пасажирів за видами транспорту. URL : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 12.11.2019).

13. Державна служба статистики України. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за видами. URL : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 12.11.2019).

14. Kucharčíková A. Mičiak M. Human capital management in transport enterprises with the acceptance of sustainable development in the Slovak Republic. *Sustainability*. 2018. Vol. 10. № 7. P. 1–18.

REFERENCES:

1. The Business Research Company. Transportation Services Global Market Report 2018. Available at: https://www.giiresearch.com/report/tbrc603675-transportation-services-global-market-report.html. (accessed 10 January 2019)

2. Zaiats O.V. (2017) Naukovi peredumovy pidvyshchennia ekonomichnoi efektyvnosti avtotransportnykh pidpryiemstv [Scientific Prerequisites for Increasing the Economic Efficiency of Motor Transport Enterprises]. *Strategy of Economic Development of Ukraine*, no. 40, pp. 139-148.

3. Khrushch N.A. (2018) Finansovo-analitychna diahnostyka diialnosti pidpryiemstv avtomobilnoho transportu Ukrainy [Financial-Analytical Diagnostics of Activity of Motor Transport Enterprises of Ukraine]. *Economy and society*, no. 15, pp. 494-501.

4. Ovchar P.A. (2017) Ekonomiko-pravovi aspekty rozvytku avtomobilnoho transportu v Ukraini [Economic and Legal Aspects of Motor Transport Development in Ukraine]. *Economic Bulletin of the National Mining University*, no. 3, pp. 127-134.

5. Malykhina S.V. (2013) Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti avtotransportnykh pidpryiemstv yak napriam upravlinnia i marketynhu [Increasing the Competitiveness of Motor Transport Enterprises as a Direction of Management and Marketing]. *Bulletin of the National Transport University*, vol. 27, pp. 316-321.

6. Shramenko N.Yu., Honcharuk H.M. (2008) Increasing Competition Possibility of Cargo Motor Transport Enterprise. *Bulletin of the Kharkiv National Automobile and Highway University*. Kharkov, no. 42, pp. 111-116.

7. Shynkarenko V.G., Kryvoruchko O.N. (2013) Faktory konkurentosposobnosti avtotransportnyh uslug [Factors of Competitiveness of Motor Transport Services]. *Bulletin of Transport and Industry Economics*, no. 42, pp. 352-357.

8. Koreniuk P. (2018) Improvement of Personnel Management in Motor Transport Enterprises. *Economic Journal of the Lesia Ukrainka Eastern European National University*, no. 4, pp. 86-92.

9. Horbokon, V.Yu. (2015) Personnel Potential of Motor Transport Enterprises: Essence and Features of Management. *Scientific Bulletin of the Uzhhorod University. Series. Economy*, no. 13, pp. 43-51.

10. Hetman O.O., Bilodid A.O. (2017) Innovatsiini metody rozvytku personalu [Innovative Methods of Personnel Development]. *Global and National Problems of Economics*, no. 17, pp. 556-561.

11. State Statistics Service of Ukraine. Volume of Goods Carried by Modes of Transport. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua. (accessed 10 January 2019)

12. State Statistics Service of Ukraine. Number of Passengers Carried by Modes of Transport. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua. (accessed 10 January 2019)

13. State Statistics Service of Ukraine. Dynamics of Foreign Trade in Services by Type. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua. (accessed 10 January 2019)

14. Kucharčíková, A., Mičiak, M. (2018), Human Capital Management in Transport Enterprises with the Acceptance of Sustainable Development in the Slovak Republic. *Sustainability*, vol. 10, no. 7, pp. 1-18.

УДК 65.01:519.8
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-53

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ДЕФІЦИТНОСТІ РЕСУРСІВ

MANAGEMENT SYSTEM FOR THE INDUSTRIAL PRODUCTS COMPETITIVENESS IN CONDITIONS OF RESOURCES DEFICIENCY

Паршина О.А.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Паршин Ю.І.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансово-економічної безпеки,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Савченко Ю.В.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Parshyna Olena
Doctor of Economic Sciences, Full Professor,
Head of Analytical Economics and Management Department,
Dniepropetrovsk State University of Internal Affairs

Parshyn Yurii
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Financial and Economic Security,
Dniepropetrovsk State University of Internal Affairs

Savchenko Yurii
PhD in Technical Sciences,
Associate Professor of Analytical Economics and Management Department,
Dniepropetrovsk State University of Internal Affairs

Розвиток національної економіки в сучасних умовах конкурентного середовища є можливим шляхом відтворення промислового комплексу держави. Головним завданням при цьому є розроблення ефективних систем менеджменту, які дадуть змогу створити умови динамічного зростання таких галузей реального сектору економіки, як верстатобудування, приладобудування, електротехнічна та електронна промисловість, за рахунок упровадження прогресивних технологій, використання новітніх підходів до управління та запровадження наукового обґрунтування управлінських рішень. Запропоновано методичний підхід до впровадження системи менеджменту забезпечення конкурентоспроможності промислової продукції в умовах дефіцитності ресурсів. Упровадження запропонованих рішень дає змогу суттєво знизити витрати виробництва, підвищити якість продукції та забезпечити досягнення високого рівня конкурентоспроможності промислової продукції в умовах дефіцитності ресурсів.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, система менеджменту, прогресивні технології, ресурси.*

Развитие национальной экономики в современных условиях конкурентной среды возможно путем воспроизводства промышленного комплекса страны. Главной задачей при этом является разработка эффективных систем менеджмента, которые позволят создать условия динамичного роста таких отраслей реального сектора экономики, как станкостроение, приборостроение, электротехническая и электронная промышленность, за счет внедрения прогрессивных технологий, использования новейших

подходов к управлению и внедрения научного обоснования управленческих решений. Предложен методический подход к разработке системы менеджмента обеспечения конкурентоспособности промышленной продукции в условиях дефицитности ресурсов. Внедрение предложенных решений позволяет существенно снизить издержки производства, повысить качество продукции и обеспечить достижение высокого уровня конкурентоспособности промышленной продукции в условиях дефицитности ресурсов.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, система менеджмента, прогрессивные технологии, ресурсы.*

Economic development is possible through the reproduction of the state's industrial complex in today's competitive environment. Industrial enterprises of the real economy sector are operating today in the resources deficiency conditions and they are in a difficult position which characterized by low levels of the production efficiency. The way out of the difficult financial and economic situation is to create the effective management systems, that will allow to create the conditions for the products competitiveness ensuring of the real economy sector through the introduction of advanced technologies, the use of the latest approaches to management and the introduction of the scientific justification of management decisions. The actual scientific and practical task is to create the conditions for the introduction of advanced technologies through the formation of a management system for ensuring the competitiveness of the industrial products. The authors of the article propose the methodical approach to the development of the management system for the competitiveness ensuring of industrial products in conditions of the resources deficiency. An analysis of the technical, financial and economic status of industrial production is envisaged in accordance with the methodological approach. The analysis of production resources will allow to identify the potential opportunities at the enterprise. The monitoring unit for the implementation of the advanced technologies is represented by the main technological steps. These advanced technologies are radically different from the known technologies in practice recovery for the super hard materials and alloys. The formation of the information base by the competitiveness and quality indicators according to each technological stage has been provided. It is proposed to calculate an integral indicator of competitiveness on the basis of the formed information base. The decisions making for the competitiveness ensuring of the industrial products have been envisaged according to the results of the calculations. The offers implementation can significantly reduce the production costs, improve the product quality and ensure the high level of competitiveness of industrial products in conditions of the resources deficiency.

Key words: *competitiveness, management system, advanced technologies, resources.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. Розвиток національної економіки в сучасних умовах конкурентного середовища є можливим тільки у разі відтворення промислового комплексу держави. Підприємства реального сектору економіки функціонують сьогодні в умовах дефіцитності ресурсів та знаходяться у складному становищі, що характеризується низьким рівнем ефективності виробництва.

Вихід зі складного фінансово-економічного становища полягає у створенні ефективних систем менеджменту, які за рахунок упровадження прогресивних технологій, використання новітніх підходів до управління та запровадження наукового обґрунтування управлінських рішень дадуть змогу сформувати умови забезпечення конкурентоспроможності продукції реального сектору економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котримприсвячується означена стаття. Проведений аналіз показав, що сьогодні вітчизняною і зарубіжною наукою накопичено значний теоретичний потенціал для вирішення проблем, пов'язаних із конкурентоспроможністю. Проте накопичений науковий і прикладний матеріал вимагає синтезувати підходи до аналізу, моделювання, обґрунтування й ухвалення ефективних рішень, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності промислової продукції, процес виготовлення якої відрізняється достатнім ступенем складності, а функціонування промислового підприємства залежить від умов зовнішнього середовища, що динамічно змінюється.

Одним зі шляхів підвищення ефективності промислового виробництва в умовах обмежених виробничих ресурсів є розроблення нових підходів із використанням методів економіко-математичного моделювання та сучасних інформаційних технологій, за допомогою яких можливе визначення умов оптимального використання виробничих ресурсів за забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності продукції.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у розробленні методичного підходу до впровадження системи менеджменту забезпечення конкурентоспроможності промислової продукції в умовах дефіцитності ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відомо, що високий рівень якості продукції та послуг може бути досягнутим завдяки впровадженню кваліфікованого менеджменту [1]. У світі є визнаним підхід до менеджменту якості на основі міжнародних стандартів ISO серії 9000 [2].

Однак питання щодо визначення домінуючої ролі міжнародних стандартів ISO серії 9000 у

підвищенні конкурентоспроможності продукції та організацій на разі залишається дискусійним. Зокрема, у роботі [3] зазначено, що стандарти містять недостатньо конкретний характер вимог і рекомендацій, при цьому характеризуються нечіткою прив'язкою до сфери діяльності та об'єкта управління. Разом із цим вчені засвідчують [4], що менеджмент якості дає змогу ефективно контролювати якість продукції.

Незважаючи на впровадження таких систем на промислових підприємствах, питання забезпечення конкурентоспроможності та її основних складників – показників якості, потребують проведення подальших досліджень. Актуальним науково-практичним завданням залишається створення умов упровадження прогресивних технологій завдяки формуванню системи менеджменту забезпечення конкурентоспроможності промислової продукції.

Як відомо [5], продукція промислового підприємства характеризуються комплексом техніко-економічних показників. Виробництво такої продукції пов'язане з поставкою на підприємство дефіцитних ресурсів. Питання використання таких ресурсів набувають надзвичайно великого значення. Під час виготовлення сучасних машин і механізмів питання економії легуючих матеріалів, ріжучих інструментів, сировини, енергії, устаткування, а також робочого часу є достатньо актуальними, тому вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності продукції безпосередньо залежить від розроблення та впровадження ресурсозберігаючих технологій, які сприяють підвищенню ефективності промислового виробництва.

Задоволення ринкового попиту на будь-яку продукцію в умовах жорсткої конкуренції має здійснюватися з урахуванням принципів забезпечення конкурентоспроможності. Відповідно, й обґрунтування вибору технології виробництва будь-яких видів промислової продукції також має ґрунтуватися на врахуванні сукупності економічних та технічних показників конкурентоспроможності, а також відповідних критеріїв оптимальності [6]. Будь-яка сфера діяльності на промисловому підприємстві потребує проведення ґрунтовного економічного аналізу, який дасть змогу раціонально використовувати ресурси і потенціал підприємства [7].

Основним інструментальним матеріалом, що забезпечує високопродуктивну обробку різноманітних матеріалів для промислового сектору національної економіки, є тверді сплави. Водночас дефіцит таких стратегічних ресурсів, як вольфрам і кобальт, порушує питання щодо використання інструментального брухту із цих матеріалів для повторного виготовлення різних типів металорізального інструменту.

Сьогодні вся твердосплавна продукція промислового сектору виготовляється або за межами України, або із сировини, що завозиться в країну. Власних сировинних джерел основних компонентів твердих сплавів, таких як вольфрам і кобальт, наша країна не має, водночас відбувається процес накопичення вторинних сировинних ресурсів у вигляді відходів різального інструменту в механічній обробці, технологічного оснащення заводів штучних алмазів і алмазного інструменту, заводів метизів та кабельних заводів, оснащення й деталей робочих механізмів металургійних виробництв, електротехнічних деталей типу магніт, нагрівачів, джерела світла тощо.

Ця ситуація загострюється ще й тому, що Україна не має в розпорядженні виробництва, здатного регенерувати відходи промисловості в будь-який вид продукції переліченої вище номенклатури виробів, з яких відходи надходять на переробку. Нині лом надтвердих сплавів експортується за кордон, а інструменти повністю закуповуються українськими підприємствами за імпортом.

Сьогодні існує декілька методів регенерації відходів вольфрамо-кобальтових твердих сплавів, зокрема, піро- і гідрометалургійний, хімічний (хлорний, цинковий) і термохімічний. Кінцевими продуктами цих методів є складні з'єднання вольфраму, що вимагають додаткової переробки та супроводжуються значними енерговитратами. Окрім того, зазначені методи пов'язані зі шкідливими умовами праці, погіршенням екологічного стану навколишнього середовища, що у цілому знижує рівень конкурентоспроможності продукції.

Дослідження дають змогу констатувати, що існуючі методи переробки відходів твердих сплавів поєднують десятки технологічних операцій. Незважаючи на постійне вдосконалення технологій та обладнання, кожна операція супроводжується неминучими значними витратами сировини, матеріалів та викидами продуктів і реагентів. Відомо також декілька методів регенерації відходів вольфрамо-кобальтових твердих сплавів, які засновані на хіміко-термічних процесах.

Аналіз цих методів виявив можливість вигоряння легкоплавких компонентів, що сприяє підвищенню забруднення довкілля, та взагалі ці методи потребують значних енерговитрат, характеризуються низькою продуктивністю, що не дає змоги забезпечити відповідний рівень конкурентоспроможності промислової продукції.

У зв'язку зі зростанням потреби використання вторинної вольфрамової сировини створення ефективної технології його переробки набуває виняткової важливості. Сьогодні на підприємствах промислового сектору України відходи твердих сплавів можуть майже на 50% заповнити потребу в сировині для виробництва твердих сплавів.

Проведені дослідження доводять, що в Україні є виробничі потужності з переробки брухту та виготовлення з отриманих твердосплавних порошків інструменту гарантованої якості. Однак важливим питанням залишається розроблення

принципово нових альтернативних рішень, що усувають зазначені малоефективні методи регенерації дефіцитної сировини. До таких прогресивних напрямів слід віднести використання високомодульних джерел енергії, що створюють умови дії високих градієнтів тисків і швидкостей навантаження для отримання якісної структури оброблюваного матеріалу з метою отримання високих показників якості як підґрунтя до забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності промислової продукції.

Із метою відмови від хіміко-термічних і металургійних процесів запропоновано нову прогресивну технологію, яка відрізняється послідовністю переробки лому твердих сплавів та характеризується використанням ударно-хвильової обробки, що стимулює процеси руйнування порошкових виробів будь-якої конфігурації [8–10] та дає змогу отримати продукцію з підвищеним рівнем якості.

Ударно-хвильова регенерація твердих сплавів заснована на використанні принципово нової високоефективної технології, яка не має світових аналогів [10]. Розроблена технологія використовує регенерацію (відновлення) надтвердих матеріалів і сплавів в ударних хвилях вибухових речовин, що створює умови отримання якісної структури металу для подальшого дрібнодисперсного подрібнення в порошок та їх спікання в металокерамічний твердосплавний інструмент. Відповідно, нова технологія поєднує технологічні потоки утилізації брухту металів і сплавів, виготовлення реакційних ампул, приготування вибухової суміші, регенерацію і спікання, послідовна реалізація яких забезпечує виготовлення продукції з високими показниками конкурентоспроможності.

З метою створення умов практичної реалізації прогресивної технології в умовах дефіцитності ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності промислової продукції пропонується впровадження відповідної системи менеджменту. На рис. 1 представлено розроблений методичний підхід до впровадження системи менеджменту забезпечення конкурентоспроможності промислової продукції.

Рис. 1. Методичний підхід до впровадження системи менеджменту забезпечення конкурентоспроможності промислової продукції

Відповідно до методичного підходу, передбачено проведення аналізу техніко-економічного та фінансово-економічного стану промислового виробництва. Аналіз виробничих ресурсів дасть змогу визначити потенційні можливості на підприємстві. Блок моніторингу впровадження прогресивних технологій, з одного боку, представлений основними технологічними етапами, які кардинально відрізняються від відомих на практиці технологій регенерації брухту надтвердих матеріалів і сплавів, а з іншого – передбачено формування інформаційної бази за показниками конкурентоспроможності та якості відповідно до кожного технологічного етапу. На підґрунті сформованої інформаційної бази пропонується розраховувати інтегральний показник конкурентоспроможності. За результатами розрахунків передбачено формування рішень, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності промислової продукції.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За результатами проведених експериментальних досліджень показано принципову можливість використання технології ударно-хвильової обробки, що дає змогу отримати у виробничих умовах високоякісну сировину для виробництва конкурентоспроможної продукції промислового призначення.

Запропоновано методичний підхід до розроблення системи менеджменту забезпечення конкурентоспроможності промислової продукції в умовах дефіцитності ресурсів. Упровадження запропонованих рішень дає змогу суттєво знизити витрати виробництва, підвищити якість продукції та забезпечити досягнення високого рівня конкурентоспроможності промислової продукції в умовах дефіцитності ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Dahlgaard-Park S.M., Dahlgaard J.J. Organizational learnability and innovability. *International Journal of Quality and Service Sciences*. 2010. №. 2(2), P. 153–174.

2. Jain S.K., Ahuja I.S. ISO 9000 Quality Management System: Literature review and directions. *International Journal of Technology, Policy and Management.* 2012. №. 12. Iss. 4. P. 312–343.

3. Скрипко Л.Е. Принципиальный взгляд на качественный менеджмент. *Методы менеджмента качества*. 2015. № 2. С. 10–17.

4. Суровицкая Г.В. Оценка пригодности системы менеджмента качества *Труды Международного симпозиума «Надежность и качество»*. 2008. № 1. С. 183–187.

5. Проволоцкий А.Е., Паршина Е.А., Паршин Ю.И. Прогрессивные технологии изготовления деталей ответственного назначения. *Новые разработки в машиностроительном производстве*. Днепропетровск : Днепротяжмаш, 1996. С. 26–34.

6. Исследование обрабатываемости деталей из стали 38ХН3МФА с учетом структурного состояния и метода получения исходного металла / А.Е. Проволоцкий и др. *Вісті Академії інженерних наук України*. 1997. № 1. С. 33–40.

7. Паршина М.Ю. Управление развитием предприятия на основе моделирования экономического потенциала. *Культура народов Причерноморья*. 2012. № 237. С. 100–103.

8. Savchenko Iu., Gurenko A., Naumenko O. Cutting-edge industrial technology of mining tool manufacturing. *Mining of Mineral Deposits*. 2016. № 10. Issue 4. P. 105–110.

9. Савченко Ю.В., Гуренко А.Ю. Экономический анализ технологий регенерации металлокерамического инструмента. *Развитие информационно-ресурсного обеспечения образования и науки в горно-металлургической отрясли и на транспорте – 2014* : материалы междунар. конф., Днепропетровск, 27–28 сентября, 2014. Днепропетровск : НГУ, 2014. С. 349–354.

10. Спосіб регенерації вольфрамовмісних твердих сплавів: пат. № 15322 Україна: МКИ B22F 3/08, 3/12; C22B 34/36 ; Бюл. № 6.

REFERENCES:

1. Dahlgaard-Park S.M., Dahlgaard J.J. (2010) Organizational learnability and innovability. *International Journal of Quality and Service Sciences*, no 2, pp. 153–174.

2. Jain S.K., Ahuja I.S. ISO 9000 (2012) Quality Management System: Literature review and directions. *International Journal of Technology, Policy and Management,* no 12. Iss. 4. pp. 312–343.

3. Skripko L.E. (2015) Printsipial'nyy vzglyad na kachestvennyy menedzhment [Principled look at quality management]. *Metody menedzhmenta kachestva*, no 2, pp. 10–17.

4. Surovitskaya G.V. (2008) Otsenka prigodnosti sistemy menedzhmenta kachestva [Assessment of the suitability of the quality management system]. *Trudy Mezhdunarodnogo simpoziuma «Nadezhnost' i kachestvo»*, no 1, pp. 183–187.

5. Provolotskiy A.E., Parshina E.A., Parshin Yu.I. (1996) Progressivnye tekhnologii izgotovleniya detaley otvetstvennogo naznacheniya [Advanced manufacturing technology for responsible parts]. *Novye razrabotki v mashinostroitel'nom proizvodstve*, AT «Dneprotyazhmash», pp. 26–34.

6. Provolotskiy A.E., Parshina E.A., Parshin Yu.I., Oksamytnyy N.S. (1997) Issledovanie obrabatyvaemosti detaley iz stali 38KhN3MFA s uchetom strukturnogo sostoyaniya i metoda polucheniya iskhodnogo metalla [The study of the machinability of parts made of steel 38KHN3MFA taking into account the structural state and the method of obtaining the starting metal]. *Visti Akademiї inzhenernikh nauk Ukraïni*, 1997. no 1, pp. 33–40.

7. Parshina M.Yu. (2012) Upravlenie razvitiem predpriyatiya na osnove modelirovaniya ekonomicheskogo potentsiala [Enterprise development management based on modeling economic potential]. *Kul'tura narodov Prichernomor'ya*, no 237, pp. 100–103.

8. Savchenko Iu., Gurenko A., Naumenko O. (2016) Cutting-edge industrial technology of mining tool manufacturing. *Mining of Mineral Deposits*, no 10, Issue 4, pp. 105–110.

9. Savchenko Yu.V., Gurenko A.Yu. (2014) Ekonomicheskiy analiz tekhnologiy regeneratsii metallokeramicheskogo instrumenta [Economic analysis of the ceramic-metal tool regeneration technologies]. *Razvitie informatsionno-resursnogo obespecheniya obrazovaniya i nauki v gorno-metallurgicheskoy otryasli i na transporte 2014 (Ukraina, Dnepropetrovsk, Sentyabrya 27–28, 2014)*, Dnepropetrovsk: NGU. pp. 349–354.

10. Sposib regeneracii' vol'framovmisnyh tverdyh splaviv: pat. № 15322 Ukrai'na: MKY B22F 3/08, 3/12; C22B 34/36; Bjul. № 6.

УДК 338.1
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-54

ДОМІНАНТИ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

DOMINANTS OF MARKETING SUPPORT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

Педан М.Л.
здобувач,
Хмельницький національний університет

Pedan Maryna
Degree-Seeking Student,
Khmelnytsky National University

Досліджено значення маркетингу в розвитку рівня конкурентоспроможності продукції та промислового підприємства у цілому з метою забезпечення активізації зовнішньоекономічної діяльності, залучення іноземних інвестицій, збільшення обсягів експорту продукції тощо. Охарактеризовано сучасні проблеми ведення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними промисловими підприємствами в контексті впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на господарювання суб'єкта. Розкрито значення взаємозалежності функцій системи управління підприємством та функціональних завдань маркетингу як вагомої управлінської компоненти у зростанні результативності зовнішньоекономічної діяльності. Визначено роль та особливості формування маркетингової стратегії у процесі розширення ринків збуту продукції промислових підприємств.

Ключові слова: *управління підприємством, маркетингова діяльність, зовнішньоекономічна діяльність, промислові підприємства, маркетингова стратегія.*

Исследовано значение маркетинга в развитии уровня конкурентоспособности продукции и промышленного предприятия в целом с целью обеспечения активизации внешнеэкономической деятельности, привлечения иностранных инвестиций, увеличения объемов экспорта продукции и тому подобное. Охарактеризованы современные проблемы ведения внешнеэкономической деятельности отечественными промышленными предприятиями в контексте влияния внутренних и внешних факторов на хозяйствующего субъекта. Раскрыто значение взаимозависимости функций системы управления предприятием и функциональных задач маркетинга как весомой управленческой компоненты в росте результативности внешнеэкономической деятельности. Определены роль и особенности формирования маркетинговой стратегии в процессе расширения рынков сбыта продукции промышленных предприятий.

Ключевые слова: *управление предприятием, маркетинговая деятельность, внешнеэкономическая деятельность, промышленные предприятия, маркетинговая стратегия.*

Given the changing conditions of functioning of domestic industrial enterprises, the need to provide the necessary level of product competitiveness for the development of foreign economic activity, the issues of improving the marketing subsystem of enterprise management are relevant and require further more in-depth studies with emphasis on the choice of the European integration economy character both at the enterprise level and the edge level s. Industry is connected with foreign economic activity and in order to develop successfully it cannot function separately from cooperation with foreign partners. The importance of marketing in the development of the level of competitiveness of products and the enterprise as a whole has been investigated in order to ensure activation of foreign economic activity, attraction of foreign investments, increase of export volumes and more. In addition to developing current plans and tasks for sustainable operation, the development of industrial enterprises requires the formation of a plan of actions and measures for the long-term perspective, which will be aimed at expanding external cooperation with constant monitoring of consumer demands in a particular segment of the product market. The modern problems of conducting foreign economic activity by domestic industrial enterprises are characterized. The importance of the interdependence of the functions of the enterprise management system and the functional tasks of marketing as a significant management component in increasing the efficiency of foreign economic activity is revealed. Marketing research conducted in foreign markets, as a rule, consists of two large blocks: market research; research of potentialities of the enterprise. Enterprises operating today under the influence of European integration

processes should form and implement the directions of increasing the level of competitiveness of products, which is the key to effective activity in the domestic market and the development of international-business partnership. The role and peculiarities of marketing strategy formation in the process of expanding the markets of industrial enterprises' production are determined.

Key words: *enterprise management, marketing activity, foreign economic activity, industrial enterprises, marketing strategy.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для вітчизняних промислових підприємств розширення зовнішніх ринків збуту є доволі проблематичним процесом, адже передбачає участь у жорсткій конкурентній боротьбі. Маркетинг як важливий функціональний складник системи управління будь-яким підприємством відіграє значну роль у процесі активізації зовнішньоекономічної діяльності. З боку управлінського персоналу повинно приділятися достатньо уваги розвитку маркетингової діяльності шляхом застосування нових науково-методичних підходів. Прийняттю ефективних управлінських рішень передує опрацювання досить великого масиву інформаційних даних, аналіз впливу чинників внутрішнього та зовнішнього ринкового середовища. Проблематичним сьогодні є проведення маркетингових досліджень та споживчих потреб на потенційних чи наявних іноземних ринках збуту продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання щодо значення та вдосконалення маркетингового складника в системі управління підприємством, зокрема й в аспекті розвитку зовнішньоекономічної діяльності, досліджували як іноземні, так і вітчизняні науковці, серед них: І.О. Бондар, З.В. Валіулліна, С.О. Кириченко, Е.О. Ковтун, С.В. Ковальчук, І.М. Комарницький, Ф. Котлер, Н. Пітель, М. Портер, С.О. Тульчинська та ін. Зважаючи на зміну умов функціонування вітчизняних промислових підприємств, необхідність забезпечення необхідним рівнем конкурентоспроможності продукції для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, питання вдосконалення маркетингової підсистеми управління підприємством є актуальними та вимагають подальших більш поглиблених досліджень з акцентуванням уваги на вибір євроінтеграційного вектору розвитку та необхідність упровадження низки нововведень соціально-економічного характеру як на рівні підприємства, так і на рівні країни.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження значення маркетингу з виокремленням основних домінант маркетингової підсистеми управління господарюючим суб'єктом, які спрямовані на поліпшення зовнішньоекономічної співпраці промислових підприємств за сучасних умов впливу інтеграційних процесів та змін чинників, що впливають на розширення зовнішніх ринків збуту продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Створення маркетингового механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності являє собою застосування керівного впливу держави, міських органів влади до товаровиробників експортоспроможної продукції з метою максимізації їх пропозиції на зовнішніх ринках. Механізм регулювання включає послідовне подолання товаровиробниками нижчих рівнів пропозиції товарів із недостатніми якісними характеристиками з метою досягнення пропозиції на високих ієрархічних рівнях за рахунок підвищення якості продукції. Враховуючи це, підприємства й розглядають новітні маркетингові підходи до застосування регулюючих механізмів в інтенсифікації зовнішньоекономічних зв'язків із застосуванням чинників попиту і пропозиції. А протиріччя інтересів виробників і споживачів зумовлює об'єктивну необхідність проведення маркетингових досліджень. Маркетингові дослідження, що проводяться на зарубіжних ринках, як правило, складаються з двох великих блоків: дослідження ринків та дослідження потенціальних можливостей підприємства. Маркетингове дослідження, що проводиться на іноземних ринках, відрізняється від того, що проводиться на внутрішньому ринку. Ця різниця полягає у: складності одержання первинної інформації; нестачі (чи відсутності) вторинної інформації; значних затратах на проведення досліджень; необхідності координації досліджень на ринках різних країн [1, с. 180].

Під час формування управлінського рішення міжнародного маркетингу для підприємств повинні бути досягнуті такі взаємопов'язані цілі:

– визначення та обґрунтування цілей розвитку зовнішньоекономічної діяльності в рамках міжнародної маркетингової стратегії підприємств (здебільшого маркетологи приймають рішення з багатьох можливих виходячи з мінімальних витрат та максимального економічного ефекту) та необхідності реалізації маркетингових заходів, де розташовано цільовий сегмент міжнародного ринку;

– оцінка конкурентних можливостей підприємств та оцінка ступеня досягнення мети з підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств на цільовому сегменті міжнародного ринку на етапі завершення реалізації проєкту [2, с. 16].

Виходячи на міжнародний ринок, підприємствам необхідно проводити глибокі маркетингові дослідження й ураховувати особливості еконо-

мічного, політико-правового, культурного середовища. Основні завдання служби міжнародного маркетингу: вивчення середовища міжнародного маркетингу (споживачі, конкуренти, правові норми, звичаї, традиції, прийняті норми діяльності, реклама, розміщення); обґрунтування доцільності виходу на зовнішній ринок (наявні можливості, переваги в перспективі); визначення та вивчення конкретних ринків, на які планується вихід; розроблення методів зовнішньоекономічної діяльності та відповідної її організації; формування служби маркетингу [3, с. 148].

Одним з інструментів, здатних активізувати зовнішньоторговельні операції та поліпшити міжнародну конкурентоспроможність українських підприємств, є використання системи маркетингового менеджменту ЗЕД. Адже маркетингова політика орієнтована на вивчення потреб і запитів потенційних споживачів, оперативне і своєчасне реагування на вимоги світового ринку, аналіз специфіки використання різних методів просування і збуту продукції. Визначальною метою управління маркетингом для підприємства є виявлення, розроблення й утримання конкурентних позицій на внутрішньому і міжнародному ринках [4, с. 153].

Слід зазначити, що всеохоплюючий процес інтеграції української економіки в економіку країн Європейського Союзу несе у собі низку ризиків та перешкод для українських підприємців за умови їх повної переорієнтації на європейські ринки збуту товарів. Однією з перших постає проблема низького рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств, це зумовлено високим рівнем стандартів якості та інших нетарифних бар'єрів, що дає змогу забезпечити європейські ринки високотехнологічною продукцією, водночас ускладнюючи умови українським товаровиробникам для виходу на ринок. Саме тому більшість продукції вітчизняних підприємств має сировинний характер разом із низьким рівнем конкурентоспроможності порівняно з європейськими аналогами. Така ситуація формує негативне уявлення про український підприємницький сектор як надійного партнера на зовнішніх ринках. Одним з яскравих негативних чинників, що впливає не тільки на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, а й на всю економічну систему країни, є нестабільна політична ситуація, що супроводжується негативними соціальними явищами. До того ж упродовж останніх років спостерігається явне скорочення обсягів експорту та імпорту з боку вітчизняних підприємств. Така тенденція є негативним явищем в економіці і потребує прийняття державою низки важливих рішень задля уникнення циклічного спаду економіки. Одним із напрямів таких заходів є саме стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, що дасть змогу досягти позитивної динаміки зовнішньоторговельного балансу та зміцнення національної валюти [5, с. 12–13].

І.М. Комарницький та А.В. Савицький наголошують на тому, що промисловість чітко пов’язана із зовнішньоекономічною діяльністю та на сучасному етапі розвитку для того, щоб успішно розвиватися та існувати, не може функціонувати окремо від співробітництва з іноземними партнерами, що передусім пов’язано з такими чинниками:

– для вітчизняних підприємств промисловості вихід на міжнародний ринок здебільшого забезпечується на давальницькій схемі виробництва; відсутність належної сировинної бази на вітчизняному ринку;

– залучення іноземного досвіду партнерів щодо впровадження науково-технологічних процесів на підприємствах, нових розробок та інноваційних проєктів для виробництва продукції високої якості та підвищення рентабельності виробництва;

– низька купівельна спроможність продукції промисловості на вітчизняному ринку та посилення конкуренції з боку іноземних товаровиробників. Проте далеко не всі вітчизняні підприємства готові вийти на міжнародні ринки та співпрацювати з ними, оскільки поряд із залученими інвестиціями та впровадженими інноваціями, що дають змогу подолати розрив між застарілим обладнанням на підприємстві та сучасною технологією виробництва, є необхідність у державній підтримці [6, с. 60–61].

Призначення маркетингу як функції управління полягає у забезпеченні діяльності підприємства виходячи з вивчення та урахування ринкового попиту, потреб і вимог споживачів до продукції та в одержанні максимального прибутку. Головним напрямом маркетингової діяльності в системі управління процесом виробництва є вивчення попиту, потреб та їх урахування для правильної орієнтації виробництва. Під вивченням попиту розуміють як виявлення попиту на конкретні товари, так і його формування, прогнозування змін його напрямів в умовах швидкої змінюваності продукції і скорочення термінів повного відновлення виробництва, зростання ролі наукомісткої продукції [7].

Кожне підприємство зацікавлене у забезпеченні ефективної фінансово-господарської діяльності та розширенні ринків збуту власної продукції. Для розвитку діяльності промислових підприємств, окрім розроблення поточних планів та завдань для сталого функціонування, необхідним є формування на довгострокову перспективу плану дій та заходів, які будуть спрямовані на розширення зовнішньої співпраці з постійним відслідковуванням вимог споживачів на тому чи іншому сегменті ринку збуту продукції. Із метою забезпечення успішної діяльності підприємства необхідно розробити довгостроковий план, спрямований на досягнення місії підприємства з орієнтацією на потенційних споживачів, постачальників чи посередників, ураховуючи різноманітність їхніх смаків та географічне розміщення.

Зазначений план дій варто створювати у вигляді маркетингової стратегії. Поняття «маркетингова стратегія» можна визначити як узгодження цілей маркетингу з потребами споживачів, рівнем конкуренції та можливостями підприємства. При цьому важливим є аналіз сильних і слабких сторін діяльності підприємства, визначення маркетингових можливостей та ризиків. У результаті аналізу формується готовий план дій із просування власної продукції [8, с. 170].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На нашу думку, під час визначення основних домінант забезпечення маркетингу зовнішньоекономічної діяльності важливим є вироблення управлінським персоналом власної маркетингової концепції, що базуватиметься на вдосконаленні як внутрішнього маркетингового функціонального складника управління, так і маркетингу зовнішньоекономічної діяльності. Крім удосконалення таких етапів маркетингового управління зовнішньоекономічною діяльністю, як аналітичний, оперативний, інформаційний, потребує вдосконалення процес маркетингового контролю. Маркетинг у розумінні прийняття ефективних управлінських рішень як важливий складник управління повинен взаємодіяти з іншими функціональними підрозділами підприємства, адже від такої взаємодії в контексті інформаційного забезпечення, аналітичного опрацювання даних залежать формування та реалізація маркетингової стратегії. Підприємства, які функціонують сьогодні під впливом євроінтеграційних процесів, повинні сформувати та реалізовувати напрями збільшення рівня конкурентоспроможності продукції, що є запорукою ефективної діяльності на внутрішньому ринку та розвитку міжнародного бізнес-партнерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальчук С.В. Актуальні проблеми застосування маркетинг-менеджменту в зовнішньоекономічній діяльності підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2014. № 5. Т. 2. С. 179–186.

2. Валіулліна З.В. Міжнародний маркетинг в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств сфери послуг. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки».* 2016. Вип. 17(1). С. 15–18.

3. Ляхта О.В. Міжнародний маркетинг та його роль у зовнішньоекономічній діяльності. *Економічний вісник Донбасу.* 2009. № 4(18). С. 146–151.

4. Пітель Н., Вернюк Н. Формування системи маркетингового менеджменту підприємствами АПК в умовах розвитку міжнародного бізнесу. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету.* 2015. № 12. С. 148–160.

5. Тульчинська С.О., Кириченко С.О., Бут А.В. Перешкоди розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 7. С. 11–14.

6. Комарницький І.М., Савицький А.В. Сучасний стан розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості. *Інноваційна економіка.* 2013. № 5(43). С. 59–63.

7. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2002. 384 с.

8. Ковтун Е.О., Бондар І.О., Гуменюк А.А. Особливості розробки маркетингової стратегії для здійснення оптимізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. Вип. 6(1). С. 169–171.

REFERENCES:

1. Kovaljchuk S.V. (2014) Aktualjni problemy zastosuvannja marketyngh-menedzhmentu v zovnishnjoekonomichnij dijaljnosti pidpryjemstv [Actual problems of application of marketing management in foreign economic activity of enterprises]. *Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu,* vol. 5, no. 2, pp.179-186.

2. Valiullina Z.V. (2016) Mizhnarodnyj marketyngh v upravlinni zovnishnjoekonomichnoju dijaljnistju pidpryjemstv sfery poslugh [International marketing in the management of foreign economic activity of service companies]. *Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky*, vol. 17(1), pp.15-18.

3. Ljakhta O.V. (2009) Mizhnarodnyj marketyngh ta jogho rolj u zovnishnjoekonomichnij dijaljnosti [International marketing and its role in foreign economic activity]. *Ekonomichnyj visnyk Donbasu*, no. 4 (18), pp. 146-151.

4. Pitelj N., Vernjuk N. (2015) Formuvannja systemy marketynghovogho menedzhmentu pidpryjemstvamy APK v umovakh rozvytku mizhnarodnogho biznesu [Formation of marketing management system of agricultural enterprises in the conditions of international business development]. *Naukovyj visnyk Odesjkogho nacionaljnogho ekonomichnogho universytetu*, no. 12, pp. 148-160.

5. Tuljchynsjka S.O., Kyrychenko S.O., But A.V. (2018) Pereshkody rozvytku zovnishnjoekonomichnoji dijaljnosti pidpryjemstv Ukrajiny [Obstacles to the development of foreign economic activity of Ukrainian enterprises]. *Investyciji: praktyka ta dosvid*, no. 7, pp.11-14.

6. Komarnycjkyj I.M., Savicjkyj A.V. (2013) Suchasnyj stan rozvytku zovnishnjoekonomichnoji dijaljnosti vitchyznjanykh pidpryjemstv leghkoji promyslovosti [The current state of development of foreign economic activity of domestic enterprises of light industry]. *Vseukrajinsjkyj naukovo-vyrobnychyj zhurnal «Innovacijna ekonomika»*, vol. 5(43), pp. 59-63.

7. Kyrychenko O.A. (2002) *Menedzhment zovnishnjoekonomichnoji dijaljnosti: navch. posib.* [Management of foreign economic activity]. Kyjiv : Znannja-Pres, 384 p.

8. Kovtun E.O., Bondar I.O., Ghumenjuk A.A. (2016) Osoblyvosti rozrobky marketynghovoji strateghiji dlja zdijsnennja optymizaciji zovnishnjoekonomichnoji dijaljnosti pidpryjemstva [Features of development of marketing strategy for realization of optimization of foreign economic activity of the enterprise]. *Naukovyj visnyk Uzhghorodsjkogho nacionaljnogho universytetu. Serija : Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo,* vol. 6(1), pp.169-171.

УДК 330.341.424
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-55

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ASPECTS OF CREATIVE ECONOMY DEVELOPMENT IN THE MODERN CONDITIONS

Подлевська О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Національний університет водного господарства та природокористування

Красовська Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Національний університет водного господарства та природокористування

Подлевський А.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та природокористування,
Національний університет водного господарства та природокористування

Podlevska Oksana
Candidates of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economy of the Enterprise,
National University of Water and Environmental Engineering

Krasovska Yuliana
Candidates of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economy of the Enterprise,
National University of Water and Environmental Engineering

Podlevskyi Andryi
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Finance and Environmental Economics
National University of Water and Environmental Engineering

Перехід до креативної економіки в постіндустріальному світі став адекватною відповіддю на виклики світової економічної кризи. Якщо в традиційному типі економіки джерелом доходів було переважно сільське господарство, в індустріальному – промислове виробництво, то в постіндустріальному – виробництво інтелектуального продукту, ресурс для якого є необмеженим, і тому кризові явища лише активізують сплеск креативності, що спрямована на пошук шляхів (методів, технологій, інструментів) виходу на траєкторію сталого розвитку. За останній час термін «креативна економіка» завдяки намаганням представників різних видів діяльності виходить за межі академічних обговорень і все більше набуває прикладного характеру та входить до актуальних питань, що постійно перебувають у центрі уваги на політичному рівні.

Ключові слова: *креативна економіка, креативні індустрії, культурні індустрії, креативні кластери, міста, економічний розвиток, економіка знань.*

Переход к креативной экономике в постиндустриальном мире стал адекватным ответом на вызовы мирового экономического кризиса. Если в традиционном типе экономики источником доходов было преимущественно сельское хозяйство, в индустриальном – промышленное производство, то в постиндустриальном – производство интеллектуального продукта, ресурс для которого является неограниченным, и поэтому кризисные явления только активизируют всплеск креативности, направленной на поиск путей (методов, технологий, инструментов) выхода на траекторию устойчивого развития. За последнее время термин «креативная экономика» благодаря стараниям представителей различных видов

деятельности выходит за пределы академических обсуждений и все больше приобретает прикладной характер и входит в число актуальных вопросов, которые постоянно находятся в центре внимания на политическом уровне.

Ключевые слова: *креативная экономика, креативные индустрии, культурные индустрии, креативные кластеры, города, экономическое развитие, экономика знаний.*

Modern format of global world is to a large extent stipulated by processes that emerged on the verge of centuries and gained vast development at the beginning of the XXI century. It marked the transition to knowledge economy and information society and strengthening of urbanization that define economic and social type of development of international and national economies, regions and cities. Under such conditions social context of global development enters into the foreground, and therefore the issues of future of a human being and its existing space functioning become of utmost importance. Modern economic systems are developing to an increasing degree towards economy intellectualization in well-developed countries and in so- called catching-up economies. It results in new ideas that are commercialized into innovations, which is especially essential in creative sphere of human activity. The results of intellectual property find an application and practical introduction as the most valuable economic resource and creativity becomes the major source of economic value. New directions of society development have also been gaining popularity in Ukraine lately, creative industries, creative pedagogic and creative spaces among them. All these notions are new for Ukraine, however they have been known in Europe, USA and other well-developed countries for more than decade due to practical adaptation. Creative industries and services that have emerged on the crossroads of art, culture, business and technologies constitute today the advanced and self-sufficient sector of global economy. Creative economy is predicted to remain to be one of the major forms of social and economic development in case of forming of relevant intellectual environment and development of social and economic relations system, contributing to creative self-fulfillment, generation of new ideas and their successful implementation under new social and economic conditions of globalized society. Creative industries are efficiently developing and fit into branches of traditional economy. Thus, the pressing issue addressed in this article is to identify opportunities for creativity as a new driver of economic growth and an alternative to commodity development.

Key words: *creative economy, creative industries, cultural industries, creative clusters, cities, economic development, knowledge economy.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У зв'язку з наявними світовими тенденціями до глобалізації економіки та виробництва, інтенсифікації техногенного навантаження на екосистеми і швидкими темпами зростання населення планети все частіше загострюються проблеми ресурсного забезпечення. Так, згідно з підрахунками ООН, чисельність населення Землі сягнула 7 млрд осіб 31 жовтня 2011 р., а станом на листопад 2019 р. ця цифра сягає близько 7,745 млрд осіб [1]. Індекс якості повітря у світі сьогодні коливається від 2 у Новій Зеландії (якість повітря задовільна, а шкідливий вплив на здоров'я людей мінімальний) до 773 (небезпечний рівень із серйозними наслідками для здоров'я) в Індії [2]. Тому на перший план виходить питання зміни існуючого традиційного підходу до формування економічних систем за рахунок відходу від існуючого ресурсного в бік інноваційного, креативного. Впродовж декількох десятиліть спеціалістами у сфері економіки, культури, урбаністики та соціології досліджувалися проблемні питання та вивчалися теоретико-методологічні аспекти формування креативних індустрій, креативних кластерів та креативної економіки. Однак механізм переходу від індустріальної економічної системи до креативної економіки як на рівні окремих підприємств, так і на рівні регіонів донині не відпрацьований, тому питання розвитку креативних індустрій у сучасних умовах має неабияку актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми переходу суспільства до креативної економіки в контексті розгляду креативних індустрій як системоутворюючого чинника суспільного розвитку на всіх рівнях (глобальному, регіональному та місцевому) розробляють та вивчають як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Зокрема, цьому присвячено роботи таких авторів, як: Дж. Хоукінс, С. Леш, Дж. Юррі, Дж. Као, Р. Флоріда, Ч. Лендрі, Р. Дилтс, М.Б. Гнєдовський, Є.В. Зеленцова, А.А. Степанов, М.В. Савина. Однак недостатньо висвітленими залишаються питання методологічного характеру: чітке визначення понять «креативна економіка», «креативний капітал», «ознаки креативної економіки та її структурні елементи» тощо.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – зробити аналіз перспектив розвитку креативних індустрій як сучасного сегменту стратегічного розвитку країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Постійний пошук нових шляхів здобування прибутку призвів до того, що успіх економіки у цілому став багато в чому залежати від нестандартності бізнесу, а також його здатності реагувати на швидко мінливе економічне середовище. Креативна економіка стала одним із найважливіших напрямів інноваційного розвитку. Термін «креативність» може бути пояснений

як творчий підхід до чого-небудь із залученням нових, раніше не використаних ідей.

У всьому світі про креативну економіку говориться як про важливу і зростаючу частину глобальної економіки. Але орієнтовно двадцять років тому термінів «креативна економіка» і «творчі галузі» навіть не існувало. Походження цих понять пов'язують із Джоном Хокінсом, який у 2001 р. вперше опублікував свої ідеї про творчість та інновації у книзі «Творча економіка: як люди заробляють гроші з ідей» [3; 7]. За словами Хокінса, термін «креативна економіка» відноситься до соціально-економічного потенціалу діяльності, яка торкається творчості, знань та інформації.

В основі творчої економіки лежать галузі, які знаходяться на перехресті мистецтва, культури, бізнесу та технологій, включаючи рекламу, архітектуру, мистецтво, дизайн, моду, кіно, відео, фотографії, музику, виконавську діяльність, видавничу діяльність, дослідження та розробки, програмне забезпечення, комп'ютерні ігри, електронні видання та телебачення, радіо.

Культурна індустрія тим часом зосереджується на «зеленому» туризмі та спадщині, музеях та бібліотеках, хобі, спортивних заходах та заняттях на природі. Разом вони становлять допоміжні підрозділи творчих галузей. Ураховуючи, що креативні галузі забезпечують фінансову цінність, а культурні індустрії набувають соціальної та емоційної цінності, у сукупності це дає підвищений синергетичний ефект, що й забезпечує вищу економічну віддачу таких економічних систем.

У витоків формування креативної економіки лежить історико-культурна спадщина людської цивілізації. У традиційних ресурсоорієнтованих економічних системах культурна діяльність не розглядалася як частина економіки, оскільки, крім особистого задоволення, значного приросту доходів і економічного розвитку не давала. Ситуація дещо змінилася, коли в умовах постіндустріального суспільства на ринках виникає попит на товари, цінність яких не є чисто практичною – гарні речі, які здійснюють зв'язок культурних цінностей за допомогою музики, театру, розваг та образотворчого мистецтва, які взаємодіють через соціальну позицію стилю і моди. Завдяки цьому багато товарів та послуг у всьому світі стають усе більш витонченими, намагаючись відповідати більш складним вимогам ринку. Коли стародавні культурні традиції та культурна індустрія (проєктування, виготовлення, оздоблення та виконання) переплелися з більш широким спектром сучасних видів економічної діяльності – рекламою, дизайном, модою і сучасними засобами зображення – і, що ще більш важливо, почали отримувати значно більшу підтримку завдяки цифровим технологіям, це й був момент, коли «творча економіка» була по-справжньому започаткована [4].

Сьогодні немає універсального визначення поняття «креативна економіка». Це суб'єктивна концепція, яка ще формується. Існує, однак, зростаюча конвергенція по основних видах діяльності та їх взаємодії як в індивідуальних аспектах (на рівні міст, регіонів і окремих країн), так і на міжнародному рівні.

У доповіді, проведеній у рамках UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) [6], визначення «креативна економіка» резюмується так:

– креативна економіка є економікою, що розвивається;

– це концепція, заснована на творчих активах, що потенційно породжує економічне зростання і розвиток;

– сприяє формуванню доходів, створенню робочих місць та збільшенню експорту, водночас сприяючи соціальній інтеграції, культурному розмаїттю та людському розвитку;

– охоплює економічні, культурні та соціальні аспекти взаємодії з технологіями, інтелектуальною власністю та цілями туризму;

– це сукупність знань на основі економічної діяльності з аспектами розвитку і наскрізного зв'язку на макро- і мікрорівнях з економікою у цілому;

– є можливим варіантом розвитку, що вимагає проведення новаторських міждисциплінарних заходів;

– в основі творчої економіки лежать творчі галузі.

Виходячи з вищевикладених тлумачень, під креативною економікою можливо розуміти сукупність специфічних соціально-економічних відносин, що виникають із приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання, заснованих на нестандартних, нетрадиційних ідеях, концепціях, стратегіях, заходах, що забезпечують ефективне вирішення соціально-економічних проблем на основі нових знань, принципово якісно нових рішень.

Креативні рішення в економіці – це результат творчих нестандартних підходів до прийняття управлінських рішень. Вони проявляються, насамперед, у вищій порівняно з традиційними рішеннями результативності вирішення соціально-економічних проблем і високій ефективності соціально-економічного розвитку міста, регіону чи країни у цілому.

Креативна економіка ґрунтується на методології прийняття нестандартних, оригінальних і нетрадиційних управлінських рішеннях як із метою стратегічного розвитку, так і подолання постійно виникаючих надзвичайних та кризових ситуацій, коли потрібно здійснити пошук і реалізацію принципово нових шляхів виживання, просування вперед, досягнення конкурентоспроможності організації на ринку й у кінцевому підсумку забезпечення успіху в конкурентній боротьбі.

На етапі становлення інноваційної економіки все більшою мірою виникає потреба в

розробленні нових теоретичних, методологічних, методичних і практичних методів і підходів до активізації, раціонального й ефективного використання креативно-інтелектуального людського потенціалу як головного джерела, стратегічного інструмента ефективного використання головної продуктивної сили людини в постіндустріальному суспільстві.

Значними ризиками та характерними особливостями розвитку національної економіки, які вимагають швидкого формування засад креативної економіки та переходу на них в Україні, є: постійний дефіцит фінансування та звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу; ескалація українсько-російського конфлікту; низька активність іноземних компаній у напрямі реалізації в нашій країні інвестиційних планів або перенесення термінів їхньої реалізації на майбутній період у зв'язку з макроекономічною невизначеністю; низький рівень платоспроможності реального сектору економіки; негативний стан інфляційних очікувань населення; збереження низької кредитної активності комерційних банків та ін. [5].

Окрім внутрішніх проблем, економічна система України розвивається в умовах зростаючого впливу основних світових мегатрендів, які створюють серйозні виклики і вимагають прискорення змін у напрямі сучасного розвитку. У глобальному світі відбувається посилена трансформація виробничих ланцюжків з акцентом на цифрові технології. І щоб залишатися в інтеграційному процесі, вітчизняна економіка повинна швидше набувати ознак креативності.

До ознак перехідного етапу від традиційної до креативної економічної системи слід віднести [7]:

1. Поглиблення спеціалізації постачальників, диверсифікації по сегментах і розширення мереж постачання по всьому світу за рахунок входження в ланцюжки створення вартості транснаціональних компаній (ТНК) і великих регіональних виробників.

2. Зростання ролі підприємництва. Індустріальний розвиток у всьому світі спирається на підприємницький потенціал. У багатьох секторах інтегровані компанії поступаються місцем багаторівневим системам постачальників, зростає роль малого і середнього бізнесу. Країни, що володіють розвиненим малим і середнім бізнесом, мають найбільші шанси успішно розвивати на своїй території нові сегменти глобальних галузевих ланцюжків.

3. Стабільне зростання у період падіння ресурсних ринків за рахунок використання нетрадиційних методів прийняття рішень, поєднання технічних, культурних, соціальних та економічних інновацій. Таким чином, у креативній економіці акцент переноситься з ресурсу (кількісного параметру) на його потенціал (якісний параметр).

Аналіз ситуації, що склалася в Україні, підтверджує наявність можливостей конвертувати інтелектуальні, художні, підприємницькі та технологічні новації в бізнес, створивши нові економічні середовища в містах. Креативний сектор спроможний дати зворотну віддачу: нові ідеї, креативні об'єднання, нові товари і бренди. І хоча, на думку деяких експертів, розвиток креативних індустрій – це атрибут виключно розвинених економік і забезпеченого населення з високим рівнем освіти, проте в Україні є можливості стати такою країною, яка може продемонструвати свій креативний капітал завдяки підприємливості і досить високому рівню інтелектуального розвитку свого людського потенціалу.

Однією з проблем, які потребують вирішення у цьому контексті, є чітке визначення поняття креативного капіталу, яке досі не окреслене і не закріплене законодавчо. Наприклад, під креативним капіталом одночасно розуміють і коворкінги, і суспільні простори, і аспекти різних форм туризму, і творчі заняття прошарку населення віком до 21 року. Водночас креативний капітал – це величезний нерегламентований, неоформлений і, за великим рахунком, тіньовий сектор економіки України. Це заважає правильно оцінити його і, відповідно, ефективно використовувати.

Узагальнення зарубіжного досвіду дає змогу виділити кілька основних напрямів сприяння розвитку креативного капіталу в розвинених країнах, який може бути використаний в Україні: соціально-демографічне регулювання процесів відтворення трудового потенціалу, збереження й удосконалення його параметрів; затвердження здорового способу життя, збереження здоров'я людей, заходи, спрямовані на його поліпшення; соціальні інвестиції в підвищення освітнього і професійного рівнів працівників, розвиток досвіду та напрями розбудови конкурентоспроможності національних кадрів; державні і приватні інвестиції в підвищення професійного рівня працівників, зростання конкурентоспроможності трудового потенціалу тих, хто працює; активний вплив інноваційно-технологічних та інвестиційних чинників на розвиток інтелектуального потенціалу; економічна мотивація розвитку особистого творчого потенціалу працівника, його інноваційного компонента; зростання соціальних витрат на відтворення і зміст робочої сили, передусім висококваліфікованої; соціальна підтримка безробітних, активна допомога в пошуку роботи, відкритті власної справи, навчанні і перенавчанні; стимулювання розвитку та збереження культурної спадщини, ініціювання проведення заходів щодо популяризації української культури у світі, міжнародне співробітництво в творчих та інноваційних проєктах та ін.

Яскраві приклади зарубіжного досвіду показують тісний зв'язок політики підтримки високого рівня життя і здоров'я населення, його якісного відтворення з активними заходами,

спрямованими на ефективне використання і розвиток інтелектуального потенціалу, здатного конвертуватися в інтелектуальний капітал під час реалізації курсу країн на креативну економіку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, в умовах перманентної кризи, що охоплює усі складники соціально-економічної системи України, обмеженості матеріальних і фінансових ресурсів здатність економіки країни до інноваційного використання інтелектуальних, творчих, інформаційних та високотехнологічних ресурсів, створення й поширення мереж обміну знаннями і поєднання технологій із культурними традиціями та творчістю, а також ефективне їх використання стають основними чинниками стимулювання соціально-економічного розвитку й вимагають формування відповідного наукового середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Worldometers. URL : https://www.worldometers.info/uk/ (дата звернення: 18.11.2019).
2. Real-time Air Quality Index. URL : https://waqi.info/uk/ (дата звернення: 18.11.2019).
3. Хокинс Дж. Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги / пер. с англ. Москва : Классика-XXI, 2011. 256 с.
4. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / пер. с англ. Москва : Классика-XXI, 2007. 355 с.
5. Степанов А.А., Савина М.В. Человеческие ресурсы в креативной экономике : международная коллективная монография. Москва : 11-й формат, 2014. 239 с.
6. Дилтс Р. НЛП: Управление креативностью. Санкт-Петербург : Питер, 2003. 416 с.
7. John Newbigin. The Creative Economy: an introductory Guide. Creative and Cultural Economy series. London : British Council, 2010. 81 p. URL : www.britishcouncil.org (дата звернення: 15.11.2019).
8. Department for Culture, Media and Sport. Creative Industries Programme. Creative Industries Fact File. London, 2002.
9. Department for Culture, Media and Sport. Creative Industries Programme. Creative Industries Mapping Document. London, 2001.
10. Лэндри Ч. Креативный город / пер. с англ. В. Гнедовского, М. Хрусталевой. Москва : Классика-XXI, 2006. 399 с.

REFERENCES:

1. Worldometers. URL: https://www.worldometers.info/uk/ (accessed 18 November 2019).
2. Real-time Air Quality Index. URL: https://waqi.info/uk/ (accessed 18 November 2019).
3. Khokins Dzhon. (2011) Kreativnaya ekonomika. Kak prevratit' idei v den'gi [Creative economy. How to turn ideas into money]. Moscow: «Klassika-XXI. (in Russian)
4. Florida R. (2007) Kreativnyy klass: lyudi, kotorye menyayut budushchee [Creative class: people who change the future]. Moscow: «Klassika-XXI». (in Russian)
5. Stepanov A.A., Savina M.V. (2014) Chelovecheskie resursy v kreativnoy ekonomike (mezhdunarodnaya kollektivnaya monografiya) [Human resources in creative economy (international collective monograph)]. Moscow:11 format. (in Russian)
6. R. Dilts. (2003) NLP: Upravlenie kreativnost'yu [Skills for the future Managing Creativity and Innovation Meta Publications]. SPb.: Piter. (in Russian)
7. John Newbigin. (2010) The Creative Economy: an introductory Guide. Creative and Cultural Economy series. London: British Council. URL: www.britishcouncil.org www.britishcouncil.org (accessed 15 November 2019).
8. Department for Culture, Media and Sport. (2002) Creative Industries Programme. Creative Industries Fact File. London.
9. Department for Culture, Media and Sport. (2001) Creative Industries Programme. Creative Industries Mapping Document. London.
10. Lendri Ch. (2006) Kreativnyy gorod [Creative city]. Moscow: «Klassika-XXI. (in Russian)

УДК 339.138
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-56

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

INTERNET MARKETING: FEATURES OF USE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Пономаренко І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу,
Київський національний університет технологій та дизайну

Ponomarenko Ihor
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Economic Cybernetics
and Marketing Department,
Kyiv National University of Technologies and Design

Статтю присвячено дослідженню особливостей розвитку Інтернет-маркетингу в сучасних умовах. Доведено необхідність застосування ключових інструментів Інтернет-маркетингу компаніями для посилення конкурентних позицій та розширення контактів із потенційними клієнтами. Представлено схему основних причин застосування Інтернет-маркетингу підприємствами. Представлено основні принципи реалізації маркетингових підходів у цифровому середовищі, що дає можливість збільшити рівень конверсії. Визначено, що переважна більшість користувачів використовує соціальні мережі та орієнтується на спеціалізований контент. Доведено доцільність використання тематичного контенту для посилення комунікацій із цільовою аудиторією. Представлено процес прийняття рішень споживачами, який доцільно використовувати для оптимізації маркетингових стратегій компаній у мережі Інтернет.

Ключові слова: *Інтернет-маркетинг, вебресурси, комунікації, конверсія, цільова аудиторія.*

Статья посвящена исследованию особенностей развития Интернет-маркетинга в современных условиях. Доказана необходимость применения ключевых инструментов Интернет-маркетинга компаниями для усиления конкурентных позиций и расширения контактов с потенциальными клиентами. Представлена схема основных причин применения Интернет-маркетинга предприятиями. Представлены основные принципы реализации маркетинговых подходов в цифровой среде, что дает возможность увеличить уровень конверсии. Определено, что подавляющее большинство пользователей использует социальные сети и ориентируется на специализированный контент. Доказана целесообразность использования тематического контента для усиления коммуникаций с целевой аудиторией. Представлен процесс принятия решений потребителями, который целесообразно использовать для оптимизации маркетинговых стратегий компаний в сети Интернет.

Ключевые слова: *Интернет-маркетинг, веб-ресурсы, коммуникации, конверсия, целевая аудитория.*

The article is devoted to the study of features of development of Internet marketing in modern conditions. The necessity of using the key tools of Internet marketing by companies to strengthen competitive positions and expand contacts with potential clients has been proved. The scheme of the main reasons for the use of Internet marketing by enterprises is presented. The basic principles of marketing approaches implementation in the digital environment are presented, which gives the opportunity to increase the level of conversion. It is determined that the vast majority of clients use social networks and focus on specialized content. The use of thematic content to enhance communication with the target audience has been proved. Consumer decision making is presented, which is useful for optimizing the marketing strategies of companies on the Internet. The company should implement the following tasks in the course of the marketing strategy: To identify the existing problems using the methods of statistical analysis, estimating the existing demand. At the same time, it is possible to generate demand in the target audience for products that are only brought to market and potential customers are not sufficiently informed about their availability. Using SEO tools to lead the way in the search engines of web resources and promote products in the market (advertising, relevant content in social media, etc.) to ensure the awareness of the target audience. Influence on the opinion of the target audience, including by means of hidden marketing, so that potential clients are formed "independent" opinion

about the best alternative in the form of products of this company. In the process of implementing a marketing strategy on the Internet, an important role is played by the after-sales process, which requires the company to support communication with the customer in future periods of time, which increases the likelihood of re-acquisition of the brand's products by that person. It is advisable to use AIDA (Attention, Interest, Desire, Action) model in the process of establishing communications with company's target audience.

Key words: *Internet marketing, web resources, communications, conversion, target audience.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах значна кількість компаній реалізує товари та послуги через мережу Інтернет, що пояснюється великою чисельністю користувачів глобальної мережі та поступовим зростанням популярності електронної комерції. Наявність великого ринку спонукає компанії запроваджувати різноманітні підходи для збільшення обсягів продажів. Серед ефективних інструментів слід виділити Інтернет-маркетинг, який дає змогу налагоджувати тісні комунікації із цільовою аудиторією у довгостроковій перспективі. Потенційні клієнти використовують різноманітні вебресурси, тому необхідно використовувати спеціалізований контент у рамках реалізації комплексної маркетингової стратегії для привернення уваги користувачів та формування позитивного іміджу бренду в умовах існування великої кількості конкурентів. Досягнення поставленої мети забезпечується саме завдяки грамотному використанню компаніями Інтернет-маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язанняданої проблеми і на які спирається автор. Дослідженню питань Інтернет-маркетингу присвячено праці таких учених, як Л. Вінарік, Ф. Котлер, Л. Литовченко, Г. Ляшенко, М. Макарова, Р. Уілсон, І. Успенський, А. Хартман та ін. Представники української науки досліджують різні аспекти функціонування та розвитку Інтернет-маркетингу й особливості його використання вітчизняними компаніями під час функціонування на різноманітних ринках, що представлені у глобальній мережі.

Поряд із цим великого значення набуває дослідження особливостей розвитку Інтернет-маркетингу в сучасних умовах завдяки запровадженню інноваційних технологій, що інтегруються в маркетингові стратегії різноманітних компаній в умовах активної конкурентної боротьби. Особливу увагу доцільно приділяти специфіці окремих груп клієнтів виходячи не лише з їхніх соціально-демографічних характеристик, а й споживчих уподобань, які формуються під впливом сучасних трендів. Також доцільно звернути увагу на сучасні моделі, що застосовуються для налагодження комунікацій із цільовою аудиторією.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення особливостей функціонування Інтернет-маркетингу в сучасних умовах як ефективного інструменту просування компанії у глобальній мережі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах спостерігається активне запровадження інноваційних технологій у повсякденне життя населення з одночасним інтенсивним нарощуванням рівня застосування передових підходів компаніями. У процесі забезпечення конкурентних переваг компанії активно використовують інновації щодо налагодження комунікацій із цільовою аудиторією. Серед напрямів цифрового маркетингу окреме місце посідає Інтернет-маркетинг, оскільки являє собою дуже швидко зростаючу галузь. Інтенсивний розвиток зазначеного каналу пояснюється значним зростанням користувачів Інтернету та збільшенням питомої ваги часу використання глобальної мережі [1; 2]. Сучасні користувачі використовують Інтернет як для вирішення робочих питань, так і для навчання, дозвілля тощо. Маркетологи намагаються завдяки застосуванню різноманітних цифрових каналів залучити нову компанію до продукції компанії, створивши довгострокову комунікацію. Слід відзначити, що перед фахівцями у сфері Інтернет-маркетингу постає складне завдання, оскільки технології та програмне забезпечення змінюються дуже швидко, що призводить до потреби у постійному оновленні маркетингових стратегій компаній. Відповідно, продукти та послуги розвиваються та адаптуються до потреб онлайн-сфери.

Інтернет-маркетинг – це будь-яка маркетингова діяльність, яка проводиться в глобальній мережі завдяки використанню Інтернет-технологій. Даний підхід передбачає використання вебсайтів компаній, активність у соціальних мережах, розроблення ефективних стратегій email-маркетингу, застосування різних видів цифрової реклами, SEO-оптимізацію тощо. Кожен аспект Інтернет-маркетингу є цифровим, тобто електронну інформацію передають відповідні пристрої (комп'ютери, ноутбуки, планшети, смартфони тощо), що дає змогу налагоджувати компанії комунікації із цільовою аудиторією [3].

Інтернет-маркетинг має три основні принципи:

1. Оперативність. В Інтернеті відбуваються швидкі зміни у різноманітних сферах. Компанія, згідно зі специфікою своєї діяльності, характеристиками продукції та особливостями цільової аудиторії, повинна оперативно реагувати на зміну ситуації. Для привернення уваги потен-

ційних клієнтів та забезпечення високого рівня комунікацій компанія повинна швидко розміщувати відповідний тематичний контент, який буде цікавим для користувачів. У деяких напрямах зміна та демонстрація актуального контенту повинні проводитися щогодинно, а в деяких достатньо розміщувати нові матеріали раз на тиждень.

2. Персоналізація. Клієнти в Інтернеті вже не є безликими членами цільової аудиторії. Переважна більшість користувачів ідентифікує себе як окремі особистості, які бажають отримати індивідуальні пропозиції. Сучасні алгоритми машинного навчання починають широко використовуватися у сфері Інтернет-маркетингу, що дає можливість на основі комплексної інформації про ринок, продукцію, користувачів із високим рівнем точності здійснювати класифікацію цільової аудиторії та на основі існуючих моделей розробляти пропозиції, які ідентифікуються клієнтами як особистісні.

3. Актуальність. Спілкування в Інтернеті повинно бути цікавим для конкретної групи користувачів, інакше вони проігнорують інформацію, яка надається або пов'язана з конкретним брендом. Слід відзначити, що в Інтернеті щоденно генерується великий обсяг інформації, тому дуже важко залучити цільову аудиторію на вебресурси компанії без розміщення релевантної інформації та побудови ефективних каналів комунікації, що дадуть змогу ідентифікувати потенційним клієнтам відповідний тематичний контент. Представлена інформація повинна мати певну цінність для користувачів, яка не обов'язково є інтелектуальною та характеризуватиметься певними морально-етичними цінностями. У цьому разі компанія, орієнтуючись на особливості цільової аудиторії, може розробляти неетичний контент, який знаходиться в рамках чинного законодавства.

Як було зазначено вище, Інтернет-маркетинг активно розвивається. Серед сучасних тенденцій слід виділити:

1. Маркетинг соціальних медіа. Переважна більшість користувачів глобальної мережі використовує соціальні мережі для спілкування. Слід відзначити існування відмінностей між різними соціальними медіа, що пояснюється їхніми технічними особливостями, відмінностями у комунікаціях, контенті, користувачах тощо. Сучасні компанії активно використовують соціальні мережі для пошуку та заохочення потенційних клієнтів скористатися певними продуктами. Створення профілю та генерація активних підписників дають можливість розширювати охоплення цільової аудиторії. За умови запровадження ефективної стратегії Інтернет-маркетингу компанії можуть значно підвищити рівень конверсії. Під час реалізації зазначеного підходу необхідно правильно ідентифікувати формат спілкування з потенційними клієнтами у конкретній соціальній мережі та надавати актуальний контент із певною періодичністю, що буде пробуджувати зацікавленість у користувачів, але не набридатиме.

2. Вірусний маркетинг. Ця форма маркетингу передбачає експоненційне поширення певного контенту в Інтернеті завдяки його екстраординарності. Основним компонентом вірусного спілкування є мем-повідомлення, яке вірусно поширюється і вбудовується в колективну свідомість. Вірусний маркетинг тісно пов'язаний із соціальними медіа, оскільки соціальні мережі зв'язують велику кількість користувачів та дають можливість дуже швидко розповсюджувати серед них певну інформацію. У цьому разі ефект масштабу досягається завдяки звичці сучасних користувачів ділитися цікавими з їхньої точки зору повідомленнями з іншими членами мережі. Слід відзначити, що вірусний маркетинг виступає тільки окремим елементом Інтернет-маркетингової кампанії і повинен бути лише одним із багатьох використовуваних інструментів, які застосовуються у певній комбінації, даючи можливість досягти максимального ефекту в певних просторово-часових умовах.

3. Бренд як продукт. У сучасних умовах бренди створюють окремі особистості, які є популярними серед певної цільової аудиторії, зацікавленої в ознайомленні з пов'язаними з певною персоною матеріальними та нематеріальними речами. У цьому разі виникає можливість комерціалізувати прихильність користувачів завдяки пропонуванню їм певної продукції, яка асоціюється з популярною особистістю. Під час розроблення певного продукту враховуються особливості популярної особистості та її цільової аудиторії. У процес комерціалізації бренду як продукту активно залучаються зірки шоу-бізнесу, спортсмени, відомі у певних сферах фахівці (шеф-кухарі, фітнес-тренери, лікарі, гуру бізнес-тренінгів) та ін.

4. Втома від реклами. Користувачі Інтернету постійно стикаються з Інтернет-рекламою та переважно намагаються уникати відповідних інформаційних повідомлень, у тому числі й завдяки встановленню таких програм як AdBlock. У сучасних умовах Інтернет-маркетологи повинні розробляти комплексні стратегії для приваблення насторожених користувачів, які негативно ставляться до рекламних повідомлень. Вирішення зазначеної проблеми передбачає надання потенційним клієнтам релевантного контенту, який сприймається користувачами як певна цінність.

5. Таргетинг. Практично вся Інтернет-реклама орієнтована на те, щоб охопити конкретних читачів. На відміну від широкомасштабного націлювання, що робиться в традиційному маркетингу (наприклад, розміщення у відповідному паперовому виданні), таргетинг на вебсайті може бути надзвичайно точним завдяки використанню великого обсягу інформації про цільову аудиторію та продукцію. Під час використання великої

кількості особистих даних, що обробляються за допомогою алгоритмів машинного навчання, існує висока ймовірність правильної орієнтації цільової аудиторії на відповідну продукцію. Таргетинг може здійснюватися автоматично та надзвичайно успішно.

6. Класичні підходи. Незважаючи на розроблення нових підходів та інструментів у сфері цифрового маркетингу, не втрачають актуальності положення класичного маркетингу, які являють собою комплекс теоретико-методологічних підходів та практичних рекомендацій стосовно реалізації заходів із просування продукції від виробника до споживача, налагодження комунікацій із цільовою аудиторією тощо. Під час розроблення стратегій Інтернет-маркетингу компанії використовують інноваційні інструменти та тактики (наприклад, розширене відстеження, інтеграція із соціальними мережами та контентом, створеним клієнтами), але їх суть базується на постулатах маркетингової науки.

Розглянемо основні причини, які спонукають сучасні компанії активно використовувати стратегії Інтернет-маркетингу (рис. 1):

1. Висока конкуренція в офлайн-середовищі. У сучасних умовах більшість ринків характеризується істотною конкуренцією в офлайн-середовищі, що передбачає пошук компаніями нових напрямів для посилення власних позицій порівняно з іншими підприємствами. У цьому разі глобальна мережа виступає як нове середовище для пошуку потенційних клієнтів, так і свідчить про використання інновацій компанією завдяки реалізації концепцій Інтернет-маркетингу. Слід відзначити, що в Інтернеті також існує велика конкуренція між компаніями, тому для забезпечення високого ступеня лояльності цільової аудиторії суб'єкти підприємницької діяльності повинні розробляти ефективні стратегії, які дадуть змогу досягти оптимального результату щодо підвищення рівня конверсії.

2. Зручність вебресурсів для потенційних клієнтів. Переважна більшість компаній має в мережі Інтернет сайти, акаунти у соціальних мережах та інші вебресурси. Проте лише наявності зазначених джерел для комунікацій із цільовою аудиторією недостатньо, оскільки сучасні користувачі звертають увагу на ресурси в Інтернеті, які будуть для них містити певну корисну інформацію.

3. Непостійність клієнтів. Висока конкуренція в Інтернеті та наявність значних обсягів інформації дають можливість вибирати цільовій аудиторії лише актуальний контент, що проявляється у зміні популярності різних вебресурсів упродовж часу. Рівень лояльності відвід-

Рис. 1. Причини використання підприємствами Інтернет-маркетингу [4]

увачів стосовно ресурсів певної компанії може різко знизитися у разі появи іншої компанії, яка зможе надати більш цінний для користувачів контент, налагодивши відповідну комунікацію. Окреслені факти призводять до необхідності розробляти компанією в рамках стратегії Інтернет-маркетингу сучасні дієві підходи, які дадуть змогу підтримувати інтерес із боку потенційних клієнтів до вебресурсів бренду та його продукції. У цьому разі важливу роль відіграє SEO-оптимізація, яка дає можливість підтримувати високі позиції для вебресурсів компанії у пошуковиках (Топ-5, Топ-10).

4. Низькі ціни на рекламу в Інтернеті. Особливості просування продукції в Інтернеті передбачають використання різних видів реклами, яка порівняно з офлайн-середовищем здебільшого є значно дешевшою. Використання такого рекламного сервісу, як Google Ads, дає можливість оптимізувати компаніям рекламні бюджети, охопивши відповідну цільову аудиторію. У цьому разі використовується принцип персоналізації, який передбачає вибір алгоритмом сервісу лише тих користувачів, які певним чином пов'язані з продукцією компанії і, з високим рівнем імовірності, є потенційними клієнтами.

5. Соціальні медіа як дієвий канал для комунікацій. Переважна більшість користувачів мережі Інтернет використовує соціальні мережі. Розміщуючи відповідний контент, компанії мають можливість за допомогою різноманітних підходів не лише посилювати комунікацію з існуючими клієнтами, а й залучати нових підписників. Передбачається розміщення цінного контенту для різних категорій користувачів, проведення певних дискусій, що сприяють підвищенню рівня зацікавленості серед потенційних клієнтів, у тому числі й за допомогою вау-ефекту. Соціальна спрямованість значної кількості користувачів підігрівається їх участю у певній дискусії, бажанням довести власну думку або поділитися певною цінною інформацією, усвідомлюючи власну значимість у певній групі підписників.

6. Ефективність інструментів Інтернет-маркетингу. Інтернет-маркетинг майже завжди дешевший і більш цілеспрямований, аніж традиційний. Компанія завдяки застосуванню різноманітних інструментів може досягти найкращих результатів стосовно залучення клієнтів, використавши оптимальні обсяги грошових ресурсів. Наявність у структурі Інтернет-маркетингу великої кількості інструментів дає змогу охопити різноманітні категорії користувачів. Переважна більшість потенційних клієнтів залучається за допомогою вебсайту, різноманітних соціальних мереж, різних видів рекламних повідомлень та персоналізованих листів на електронну пошту [5].

Однією з найважливіших тем, на якій компанії слід зосередитися, є поведінка клієнтів. На рис. 2 представлено процес прийняття рішення

Рис. 2. Процес прийняття рішення споживачем [6]

споживачем. У процесі необхідно зрозуміти, як клієнти оцінюють та приймають рішення щодо сегментації, націлювання, позиціонування, і на основі отриманих результатів розробити маркетинг-мікс. Проведений аналіз повинен використовуватися для розроблення відповідної маркетингової стратегії компанії в мережі Інтернет.

Представлені етапі повинні враховуватися компанією для оптимізації маркетингової стратегії в Інтернеті, що дасть змогу підвищити рівень конверсії. Компанія повинна реалізувати в ході маркетингової стратегії такі завдання:

1. Ідентифікувати за допомогою методів статистичного аналізу наявні проблеми, оцінивши існуючий попит. Поряд із цим можливо сформувати у цільової аудиторії попит на продукцію, яка лише виведена на ринок, і потенційні клієнти недостатньо поінформовані в її наявності.

2. За допомогою інструментів SEO виведення на перші позиції у пошуковиках вебресурсів та просування продукції на ринку (реклама, відповідний контент у соціальних медіа тощо) забезпечити поінформованість цільової аудиторії.

3. Вплинути на думку цільової аудиторії, у тому числі й за допомогою прихованого маркетингу так, щоб у потенційних клієнтів сформувалася «самостійна» думка щодо найкращої альтернативи у вигляді продукції даної компанії.

4. У процесі реалізації маркетингової стратегії в Інтернеті важливе місце посідає післяпродажний процес, який для компанії передбачає підтримку комунікації з клієнтом у майбутні періоди, що збільшує ймовірність повторного придбання даною особою продукції бренду. Компанія може контактувати з клієнтами на наступних етапах за допомогою інформаційних повідомлень, що надсилаються електронною поштою або через месенджери, а також надається завдяки соціальним медіа. Представлений контент може містити ненав'язливу корисну інформацію, яка опосередковано пов'язана

з компанією або її продукцією. У цьому разі користувачі відносяться до контенту позитивно, оскільки сприймають його як персональну турботу у вигляді цікавих відомостей або корисних порад [7].

У процесі налагодження комунікацій із цільовою аудиторією доцільно використати модель AIDA (Attention, Interest, Desire, Action), яка орієнтована на залучення клієнтів (рис. 3).

Рис. 3. Модель AIDA [8]

Основними причинами використання зазначеної моделі є такі:

1. Модель AIDA базується на психологічних маніпуляціях, які працюють без бажання споживачів та розповсюджуються на всі сфери діяльності.

2. Межі застосування кожного з етапів AIDA-маркетингу чітко регламентовані, що спрощує їх практичну реалізацію.

3. Рекламна модель AIDA є універсальною, оскільки може використовуватися для створення будь-яких матеріалів, що використовуються в процесі продажу продукції цільовій аудиторії: тексти, ролики, сценарії, буклети тощо.

На першому етапі компанії повинна розмістити на власних ресурсах такий контент, який приверне увагу користувачів та призведе до їх бажання зупинитися на контенті даного бренду. У цьому разі дуже часто використовується епатажний контент, особливо графічні зображення та відеоматеріали. На наступному етапі необхідно зберегти увагу цільової аудиторії, оскільки переважна більшість користувачів за первинною зацікавленістю дуже швидко переключається на інші ресурси. На даному етапі контент також відіграє значну роль, тому повинен характеризуватись націленістю на певну групу потенційних клієнтів. На третьому етапі у потенційних клієнтів формується потреба у придбанні саме продукту компанії шляхом надання інформації про певні переваги застосування товару. На останньому етапі реалізується комплекс заходів щодо стимулювання здійснити дію, тобто купити товар (наприклад, економія під час акції).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Інтернет виступає важливим середовищем для функціонування компаній, що пояснюється зростанням рівня популярності електронної комерції. Сучасні користувачі активно застосовують різноманітні гаджети для отримання потрібної інформації у глобальній мережі та придбання певних товарів та послуг. Подальший розвиток інноваційних технологій та зростання кількості користувачів, особливо молодшого та плідного віку, посилюють інтенсивність розвитку електронної комерції.

Перспективи розвитку Інтернет-маркетингу тісно пов'язані з такими технологіями, як машинне навчання, доповнена та віртуальна реальність. Використання представлених інновацій дасть змогу більш якісно аналізувати ринок та цільову аудиторію у рамках вебаналітики. Поряд із цим існують перспективи стосовно більш чіткої ідентифікації користувачів та надання їм персоналізованого контенту, що актуальний у конкретних просторово-часових умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чубукова О.Ю., Раллє Н.В. Складові інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології. *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 3(7). С. 130–133.

2. Ślusarczyk B., Dziekański P. Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia. OSTRÓG. Ostrowiec Świętokrzyski. 2014. S. 1–56.

3. The Digital Marketing Ecosystem, where to start? URL : http://www.digitalqlik.com/2018/04/the-digital-marketing-ecosystem-where-to-start/ (дата звернення: 14.11.2019).

4. 8 business-critical digital marketing trends for 2019. URL : https://www.smartinsights.com/managing-digital-marketing/marketing-innovation/business-critical-digital-marketing-trends/ (дата звернення: 14.11.2019).

5. Internet Marketing: A highly practical guide to every aspect of internet marketing. URL : https://vula.uct.ac.za/access/content/group/95dfae58-9991-4317-8a1d-e2d58f80b3a3/Published%20OER%20UCT%20Resources/Internet%20Marketing%20textbook.pdf (дата звернення: 14.11.2019).

6. Online marketing strategies: The future is here. URL : https://www.researchgate.net/publication/283800235_Online_marketing_strategies_The_future_is_here (дата звернення: 14.11.2019).

7. Internet Marketing Management. URL : http://164.100.133.129:81/eCONTENT/Uploads/Internet_Marketing_Management.pdf (дата звернення: 14.11.2019).

8. The 10 Best Online Marketing Strategies to Make You a Unicorn. URL : https://www.wordstream.com/blog/ws/2016/12/05/best-online-marketing-strategies (дата звернення: 14.11.2019).

REFERENCES:

1. Chubukova O.Yu., Rallye N.V. (2016) Skladovi innovatsiynoyi ekonomiky – osvita, tekhnolohichni uklady, kohnityvni tekhnolohiyi [Components of innovative economy – education, technological way, cognitive technologies]. Naukovyy visnyk Polissya, vol. 3, no. 7, pp. 130-133. (in Ukrainian)

2. Ślusarczyk B., Dziekański P. (2014). Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia, OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, pp. 1-56. (in Polish)

3. The Digital Marketing Ecosystem, where to start? Available at: http://www.digitalqlik.com/2018/04/the-digital-marketing-ecosystem-where-to-start/ (accessed 14 November 2019).

4. 8 business-critical digital marketing trends for 2019. Available at: https://www.smartinsights.com/managing-digital-marketing/marketing-innovation/business-critical-digital-marketing-trends/ (accessed 14 November 2019).

5. Internet Marketing: A highly practical guide to every aspect of internet marketing at: https://vula.uct.ac.za/access/content/group/95dfae58-9991-4317-8a1d-e2d58f80b3a3/Published%20OER%20UCT%20Resources/Internet%20Marketing%20textbook.pdf (accessed 14 November 2019).

6. Online marketing strategies: The future is here. Available at: https://www.researchgate.net/publication/283800235_Online_marketing_strategies_The_future_is_here (accessed 14 November 2019).

7. Internet Marketing Management. Available at: http://164.100.133.129:81/eCONTENT/Uploads/Internet_Marketing_Management.pdf (accessed 14 November 2019).

8. The 10 Best Online Marketing Strategies to Make You a Unicorn. Available at: https://www.wordstream.com/blog/ws/2016/12/05/best-online-marketing-strategies (accessed 14 November 2019).

УДК 65.011.8
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-57

ВИБІР СТРАТЕГІЇ ЗДІЙСНЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ОСНОВІ СУКУПНОСТІ ЧИННИКІВ

THE SELECTION OF STRATEGY FOR ORGANIZATIONAL CHANGES IMPLEMENTATION ON THE BASIS OF SET OF FACTORS

Прохоренко О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Юрченко О.В.
магістрант,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Prokhorenko Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Management and Taxation,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Yurchenko Olena
Master Program Undergraduate,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

У статті проаналізовано та узагальнено підходи до визначення стратегій запровадження організаційних змін. Побудовано стратегічний континуум від «жорстких» до «м'яких» напрямів та визначено місце існуючих варіантів стратегій і відповідних тактик на цьому континуумі. Обґрунтовано, що основним впливовим чинником, що визначає доцільність тієї чи іншої стратегії, є наявність чи обмеження ресурсів, які, своєю чергою, можуть бути поділені на три групи: фінансові, часові та людські. Комбінація достатності або дефіциту таких ресурсів по групах указує на доцільність застосування насильницької, раціонально-емпіричної, перевиховної або адаптивної стратегії. Сукупність чинників представлена у вигляді карти, що дає змогу обґрунтувати вибір стратегії й тактики здійснення організаційних змін. Описано застосування означеного підходу на виробничому підприємстві, що спеціалізується на виготовленні пакування.

Ключові слова: *організаційні зміни, стратегія, тактика, «жорсткі» та «м'які» стратегії, фінансові ресурси, часові ресурси, компетентності персоналу.*

В статье проанализированы и обобщены подходы к определению стратегий внедрения организационных изменений. Построен стратегический континуум от «жесткой» до «мягкой» направленности и определено место существующих вариантов стратегий и соответствующих тактик на данном континууме. Обосновано, что основным фактором воздействия, определяющим целесообразность той или иной стратегии, является наличие или дефицит ресурсов, которые, в свою очередь, могут быть разделены на три группы: финансовые, временные и человеческие. Комбинация достаточности или дефицита таких групп ресурсов указывает на целесообразность применения насильственной, рационально-эмпирической, перевоспитательной или адаптивной стратегии. Совокупность факторов представлена в виде карты, что позволяет обосновать выбор стратегии и тактики осуществления организационных изменений. Описано применение указанного подхода на производственном предприятии, специализирующемся на выпуске упаковки.

Ключевые слова: *организационные изменения, стратегия, тактика, «жесткие» и «мягкие» стратегии, финансовые ресурсы, временные ресурсы, компетентности персонала.*

The article analyzes and generalizes approaches to determination strategies for implementing organizational change. A strategic continuum from "hard" to "soft" directions has been constructed, and possible options for strategies and corresponding tactics have been identified on this continuum. In the first case, speed of change is preferred, and it requires power-coercive tactics. The second case is focused on maintaining the organizational human resources, interested in and satisfied with the changes. It is substantiated that the basic influential factor determining the expediency of a strategy type is the sufficiency or limit of resources, which in turn can be divided into three groups: financial, time and human resources. Provided that the financial condition is stable or the external environment is relatively favorable, the enterprise has sufficient financial and time resources to gradually evolution using "soft" methods of transformation. Provided critical shortage of financial resources or a crucial impact of the external environment, the possibility of losing an organization generally outweighs the negative effects of personnel loss or demoralization, and therefore "hard" methods become more appropriate. The impact of the human resources factor consist in organization's dependence on the competencies of the staff, and therefore the choice of "hard" or "soft" focus is appropriate in cases of low or high dependence respectively. The combination of the sufficiency or limit of particular resources indicates the expediency of using a power-coercive, rational-empirical, re-educative or adaptive strategy. The shortage of time and financial resources and the low dependence on human competences make the power-coercive strategy feasible. A re-education strategy is most appropriate in the case of sufficient time resources, low dependence on human competence and limited financial resources. The limitation of time resources in the context of high dependence on human competence and the adequacy of financial resources indicates the feasibility of a rational and empirical strategy. The set of factors is presented in the form of a map, which allows to justify the choice of strategy and tactics for implementing organizational change. It is described an application of such approach in a manufacturing enterprise specializing in creating packaging.

Key words: *organizational changes, strategy, tactics, "hard" and "soft" strategies, financial resources, time resources, staff competencies.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сталий розвиток підприємства належить до компетенції стратегічного менеджменту, сучасні підходи до якого самі знаходяться в постійній динаміці. Структурні зрушення у світовому господарстві, глобалізація ринків, зміни у технологіях і способах отримання результатів праці зумовлюють необхідність в організаційних змінах відповідно до вимог зовнішнього середовища. Під стратегічними організаційними змінами, на нашу думку, слід розуміти запровадження нових методів і технологій як в управлінні, так і в операційній системі організації для підвищення конкурентоспроможності, отримання вигоди з новоутворених можливостей або уникнення втрат від них. При цьому організація як соціально-економічна система прагне до стабільного стану, і розв'язання протиріч, що виникають між необхідністю розвитку і збереженням цілісності, є нагальною проблемою як для науковців, так і практиків сучасного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням організаційних змін та управлінню ними присвячено роботи визнаних світових фахівців К. Левіна [1], Дж. Коттера [2], М. Біра та Н. Норія [3], Р. Аксельрода [4], Р. Люїка [5]. Серед вітчизняних авторів привертають увагу роботи Д. Воронкова [6], Т. Гринько [7], Р. Толпежнікова [8] та ін., але проблематика управління змінами є настільки широкою, що роботи вказаних фахівців не покривають усього її спектру.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз та узагальнення підходів до визначення стратегії запровадження змін, а також обґрунтування принципів вибору стратегії залежно від чинників впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «стратегія здійснення змін» у контексті цієї статті означає принципи побудови плану організаційних перетворень та організаційного впливу на учасників змін на основі пріоритету тих чи інших цілей. Здебільшого підходи до управління змінами базуються на управлінні людьми в процесі здійснення змін для досягнення необхідних бізнес-результатів. Такий підхід оснований на тезі, що саме люди є носіями змін, тобто недостатньо введення лише технічної інновації без людської підтримки. Так, на думку професорів Гарвардської школи бізнесу Майкла Біра і Нітіна Норія [3], «70% усіх змін ініціатив зазнають невдачі через невирішеність людської компоненти».

Управління змінами розглядається у двох перспективах:

1) індивідуальна перспектива – це розуміння того, як певна людина може змінити процес власної роботи або, іншими словами, почати робити те, чого раніше не робила, і припинити робити те, що робила раніше;

2) організаційна перспектива – це інструменти, якими проєктні команди та менеджери повинні підтримувати людей у процесі змін.

Концепція «стратегія здійснення змін» являє собою розроблення саме організаційної перспективи, і одним із завдань цього дослідження ми бачимо врахування й перспективи індивідуальної, тобто людського чинника. Людський чинник є одним із таких, що найбільш потребує уваги в Україні. Так, за даними звіту "KPMG

Україна» [9], найбільшим ризиком розвитку бізнесу в 2018 р. в Україні визнано брак кваліфікованих кадрів. Із проблемою нестачі професійних кадрів стикається промисловість. Уряд України розглядає можливості запровадження збору на розвиток людського капіталу до податкового навантаження компаній [10]. Відповідно, врахування людського чинника у програмі змін організації має бути на першому плані.

Згаданими авторами [4] описані дві основних теорії, що формують базові напрями стратегій здійснення змін: т. зв. теорія «Е» (економічна) і теорія «О» (організаційна). Теорія «Е» основана на пріоритетності фінансових цілей: збільшення прибутку, вартості активів та, відповідно, дивідендів і курсової вартості акцій. Звідси випливає, що врахування людського чинника є другорядним і для організації є доцільними ті зміни, що призводять до досягнення фінансових цілей. Основними об'єктами уваги до змін стають структура капіталу, технології або бізнес-модель, організаційна структура. Теорія «О» ґрунтується на тезі про саморозвиток організації та її працівників, завдяки чому досягаються успіх та конкурентоспроможність. Основними об'єктами змін стають навички та компетентності працівників, корпоративна культура.

Схожий підхід описаний авторами [5]: два види стратегій здійснення змін – «жорстка» і «м'яка» – певною мірою відповідають теоріям змін «Е» і «О».

У першому випадку перевага віддається швидкості проведення змін, коли здійснюється централізоване авторитарне керівництво. Вважається, що «жорсткий» підхід може бути корисним протягом короткого часу, і пролонгація його на більш тривалий термін часто призводить більше до витрат, аніж до позитивних змін, що сприяють підвищенню ефективності організаційних процесів.

Другий випадок сконцентрований на поступовому переході, мінімізації конфліктів та максимізації кількості учасників, зацікавлених у змінах та задоволених ними. Обидва стратегічні напрями мають як переваги, так і недоліки, які зазначено в табл. 1.

Інший варіант типології стратегій здійснення змін базується на різних поведінкових аспектах [11]. Відповідно до мотиваційних чинників, що впливають на поведінку людей, обґрунтовано чотири підходи. Відповідно до кожного з підходів обґрунтовується та чи інша тактика, яку має застосовувати керівництво процесом змін.

1. Владно-насильницька стратегія полягає у реалізації принципів теорії «Х» Мак-Грегора [12]. Люди схильні виконувати накази керівництва, тому що вважають його основним джерелом власного життєзабезпечення. Таким чином, тактика проведення змін – чітко визначені нові правила, розпорядчі дії та покарання за невиконання.

2. Раціонально-емпірична стратегія заснована на припущенні, що люди прагнуть досягти цілей, якщо такі є наочними та усвідомленими. У цьому разі тактикою керівництва має бути ретельно й чітко передана інформація та пропонування стимулів, логічно пов'язаних з очікуваними результатами.

3. Нормативно-перевиховна стратегія базується на схильності людей дотримуватися культурних норм і цінностей, що є прийнятними в оточенні. Тактика проведення змін, відповідно, має полягати у зміні визначення та новій інтерпретації існуючих норм і цінностей, а також у розвитку прихильності до нових норм і цінностей.

4. Адаптивна, або еволюційна, стратегія заснована на здатності людей звикати до нових обставин, незважаючи на протистояння втратам і руйнуванню. У цьому відношенні зміни засновані на побудові нової організації та поступовому переведенні людей зі старої організації в нову. Тактикою є обмеження спектру початкових проєктів та надання адаптаційного періоду.

Інший варіант описаний у [13] і пропонує три основні типи підходів до здійснення змін: «великий вибух», «пілотне впровадження» та «паралельне існування». На нашу думку, ці підходи, по суті, є тактиками, які реалізують той чи інший стратегічний напрям.

Тактика «великого вибуху» передбачає, що в певний заздалегідь відомий момент часу стара система зупиняється і наступного дня починає працювати нова. Такий підхід застосовний щодо систем оплати праці, правил внутрішнього розпорядку, розподілу повноважень і відповідальності на основі системи бізнес-процесів тощо. Ризик цієї тактики полягає у можливих недоліках планування: деякі непередбачені проектантами фактори або події, помилково визнані другорядними, можуть перешкодити проведенню успішної зміни. Тому запровадження

Таблиця 1

Переваги і недоліки базових стратегічних напрямів здійснення змін [4; 5]

Стратегічний напрям	Переваги	Недоліки
«Жорстка» стратегія впровадження Теорія «Е»	Швидкий відчутний результат Концентрація на певному напрямі	Деморалізований персонал Високий ризик
«М'яка» стратегія впровадження Теорія «О»	Розвинуті та лояльні працівники Можливість реалізації декількох напрямів	Віддаленість відчутного результату Вимагає зусиль на подолання опору

«великого вибуху» вимагає ґрунтовного аналізу й тривалої підготовки. З іншого боку, вважається, що швидке перетворення мінімізує опір зміні, оскільки сили опору мають занадто мало часу для вироблення скоординованої політики з перешкоджання змінам.

Тактика «пілотного впровадження» застосовна у великих організаціях, які складаються з великого числа однорідних елементів. Інновація запроваджується в одному вибраному організаційному юніті, що визнаний найбільш готовим та сприятливим до змін. Завдяки експериментальному характеру важливою перевагою даної тактики є можливість ітерації, повторного проєктування та модифікації планів, що знижує ризик неефективного використання ресурсів.

«Паралельне існування» полягає в одночасному провадженні однотипних операцій за старою і новою системами і найкраще підходить до впровадження нових систем збору і переробки інформації, комп'ютерних мереж, систем проєктування, встановлення стандартів і норм виробітку і для інших подібних типів змін. Така тактика впровадження неминуче призводить до збільшення витрат. Однак вона має незаперечну перевагу, пов'язану з малим ступенем ризику і високою надійністю: якщо нова система не буде працювати, то збиток організації буде мінімальним, оскільки функції нової системи можна швидко передати старій.

Порівняння означених підходів наведено в табл. 2.

Дослідження означених підходів до стратегій і тактик запровадження змін дає змогу, на нашу думку, побудувати т. зв. стратегічний континуум – від найбільш «жорстких» до найбільш «м’яких» підходів (рис. 1). Більш жорсткому стратегічному напряму відповідає владно-насильницька стратегія, що реалізується тактикою «великого вибуху». Найбільш «м’який» напрям відповідає адаптивній стратегії й тактиці «паралельного функціонування». Ближче до середини поля, тобто поєднання принципів теорії «О» та «Е», знаходяться раціонально-емпірична та нормативно-перевиховна стратегії, що можуть бути реалізовані за допомогою тактики пробних, або «пілотних», упроваджень.

Автори підходу теорій «О» і «Е» вважають, що стратегії необхідно застосовувати з гнучким підходом і за можливості комбіновано та не рекомендується надавати перевагу якійсь одній стратегії.

За даними [13] основними впливовими на процес змін чинниками називають такі: ступінь опору, цільову кількість людей, величину ставки, проміжок часу і залежність. Так, сильне протистояння вимагає застосування владно-насильницької та адаптивної стратегій, тоді як слабке протистояння або згода потребують поєднання раціонально-емпіричної і нормативно-перевиховної стратегій. Високі ставки і велика кількість людей потребують комбінованого застосування усіх названих стратегій. Короткі проміжки часу вимагають застосування владно-насильницької стратегії, а триваліші – поєднання раціонально-емпіричної, нормативно-перевиховної та адаптивної стратегій. Щодо залежності, то якщо організації сильно залежать від своїх людей з огляду на будь-які причини, то можливість керівництва віддавати команди або висувати вимоги може бути обмеженою. І навпаки: якщо люди великою мірою залежать від організації, їх можливість опиратися або протистояти обмежена.

На нашу думку, змішування стратегій призведе до просто відсутності такої, тому більш доцільним є вибір базового стратегічного напряму з можливим комбінуванням тактик відповідних цьому напряму. На нашу думку,

Таблиця 2

Характеристика, переваги і недоліки тактик здійснення змін [13]

Найменування	Характеристики	Переваги	Недоліки
Великий вибух	Одномоментно впроваджуються всі компоненти нової системи. Колишня система негайно припиняє існування	Найвища швидкість і найнижча вартість упровадження	Високий ризик невдачі. У разі ускладнень швидке зростання опору зміни
Пілотне впровадження	Зміна впроваджується експериментально на одній ділянці, в одному підрозділі, філії і т. д. з метою дослідити інновацію, внести необхідні корективи, а тільки потім упроваджувати в усій організації	Можливість удосконалення інновації, її модифікації та доопрацювання у міру виявлення недоліків і труднощів	Проблема вибору досить представницького підрозділу для апробації нововведення
Паралельне функціонування	Нова система впроваджується поступово, але стара не відміняється. Деякий час обидві системи – стара і змінена – існують спільно	Мінімальний ризик, можливість вносити зміни в нову систему і ліквідувати недоліки без шкоди основній діяльності організації	Вимагає великих матеріальних і людських витрат

Рис. 1. Стратегічний континуум запровадження змін

Джерело: складено авторами на основі [5; 6; 11; 13]

основним впливовим чинником, що визначає доцільність тієї чи іншої стратегії, є наявність чи обмеження ресурсів, які, своєю чергою, можуть бути поділені на три групи: фінансові, часові та людські.

Під фінансовими ресурсами будемо розуміти поточний фінансовий стан підприємства, який може бути від стійкого до критичного. У першому крайньому випадку підприємство має достатньо фінансових ресурсів, щоб еволюційно розвиватися або ж експериментувати з інвестиціями в перетворення й удосконалення. У другому крайньому випадку такої можливості немає, і величина ставки, тобто можливість утрат у результаті невдалого проведення змін може бути нищівною для підприємства. Тож чим більш стійкий фінансовий стан підприємства, тим більшою має бути схильність до «м'яких» стратегій, а чим критичніше фінансове становище, тим більше схильність до «жорстких» напрямів.

Під часовими ресурсами будемо розуміти нагальність проведення змін, що зумовлюється, передусім, зовнішніми чинниками: правовими чи політичними (новий політичний курс чи законодавство), технологічними (виникнення підривних технологій), активізацією конкурентів тощо. На резерв часу впливають також і внутрішні ресурси, у т. ч. фінансові, але їхній стан більш передбачуваний і може бути запланований заздалегідь на відміну від зовнішнього оточення. Відповідно, чим більший резерв часу для перетворень має організація, тобто чим більш сталим є зовнішнє середовище, тим більш застосовні «м'які» стратегічні напрями. Більш обмежені часові ресурси або більш динамічне зовнішнє оточення вимагають «жорстких» стратегій.

Людські ресурси в даному разі характеризують залежність підприємства від власних працівників і зумовлюються як ринком робочої сили, так і внутрішньою політикою підприємства щодо персоналу. Чим більш високих кваліфікаційних вимог потребує робота на підприємстві, чим більше інвестицій у персонал передбачає організаційна політика, чим більше дефіцит потрібної робочої сили на ринку, тим більшим має бути спрямованість на утримання персоналу «м'якими» методами. Якщо ж операції не вимагають високої кваліфікації або ж доручення до організаційної інтелектуальної власності, якщо ринок кваліфікованих кадрів є профіцитним, витрати на провадження «м'яких» підходів будуть зайвими.

Таким чином, можна представити принципи вибору «жорсткого» чи «м'якого» стратегічного напряму у вигляді карти чинників (рис. 2).

Чим більше площа трикутника FTH, тим більше має бути схильність до «м'яких» стратегічних напрямів, і навпаки. Але випадки, коли такий трикутник є рівностороннім, трапляються рідко. Зазвичай організація має більші чи менші обмеження тієї чи іншої групи чинників. У такому разі вибір тієї чи іншої стратегії або тактики запровадження має ґрунтуватися на виді обмежень. Відповідність доцільної стратегії видам обмежень наведено на рис. 3.

Так, владно-насильницька стратегія є єдино можливою у разі дефіциту часового та фінансового ресурсу або коли залежність від людських компетенцій є низькою. Тактика «великого вибуху» якнайкраще підходить для цього випадку. Якщо ресурс часу обмежений, але компанія відчуває високу залежність від людських компетентностей та/або має достатньо фінансових ресурсів, найбільш прийнятною є раціонально-емпірична стратегія з реалізацією за можливості тактики пілотних упроваджень. Нормативно-перевиховна стратегія є найбільш доцільною в іншому разі: коли є достатньо часових ресурсів і залежність від людських компетенція є невисокою, але фінансові ресурси є обмеженими. Тактика паралельного функціонування дає змогу людям або прийняти нові правила, або залишити компанію, і компанія має час залучити нових працівників. Найбільш сприятливим є випадок достатнього часу і фінансових можливостей: компанія може зберегти існуючи компетенції за допомогою поступової адаптивної стратегії, враховуючи залежність від людських компетентностей.

Рис. 2. Карта вибору стратегічного напряму

Джерело: авторська розробка

Рис. 3. Поле доцільних стратегій запровадження змін залежно від чинників

Джерело: авторська розробка

Описаний підхід було застосовано на виробничому підприємстві, що спеціалізується на виготовленні пакування. Відповідно до стратегічного плану, підприємство передбачало реалізацію змін у двох напрямах. Перший напрям пов'язаний зі зміною частини виробничих технологій, другий вимагав перетворень в існуючій системі бізнес-процесів. Для визначення схильності до напряму «О» чи «Е» в стратегічному континуумі було визначено стан основних чинників, що зумовлюють вибір тієї чи іншої стратегії (табл. 3).

Відповідно до даних табл. 3, для підприємства є переважним застосування стратегічного напряму «О» для реалізації другого напряму змін та комбінування стратегічних напрямів «О»

Таблиця 3

Стан основних чинників вибору стратегії перетворень

№ зп	Чинник вибору	Стан чинника	Схильність до стратегічного напряму
1	Фінансові ресурси	У цілому достатні: фінансовий стан підприємства доволі стійкий, певні обмеження зумовлені наявністю залучених коштів	О
2	Часові ресурси	Вплив зовнішнього середовища на макрорівні – від нейтрального до позитивного, сприятливий для розвитку; на мікрорівні – від негативного до нейтрального, що визначається конкурентним тиском і залежністю від постачальників ресурсів. Оскільки стан підприємства є доволі стійким як фінансово, так і з т. зв. ринковою часткою і конкурентною позицією, часовий інтервал для перетворень можна прийняти за середньостроковий	О
3	Залежність від людських ресурсів	Для першого напряму залежність є середньою: компетенції технічних робітників, що працюватимуть із новою технологією, визначена як легко відтворювальна. Для другого напряму існує критична група працівників вищого та середнього рівнів управління (66 осіб), залежність від якої є для підприємства високою: це люди, компетенції яких є доволі високими і, враховуючи досвід роботи на підприємстві, важко відтворювальними.	Е О

Джерело: складено авторами

та «Е» для першого напряму змін. Для реалізації змін найбільш доцільною передбачається раціонально-емпірична стратегія, заснована на передаванні інформації, аргументації та пропонуванні стимулів. Відповідно, було вибрано тактику «пілотного впровадження», тобто внесення змін у частину виробничого процесу з поступовим розповсюдженням на інші процеси та узгодженням з усією бізнес-системою. Таким самим «пілотним упровадженням» було виконане опробування нових регламентів бізнес-процесів до частини організації, що стало часткою адаптивної стратегії реалізації другого напряму змін. Певний час існувало «паралельно функціонування» з поступовим переведенням людей з існуючої бізнес-системи до нової.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Реалізація запропонованих методів дала змогу підприємству розширити виробничі можливості та спектр надаваних послуг, удосконалити внутрішні бізнес-процеси, зберегти кваліфікованих працівників та їхнє відчуття причетності до організації. Таким чином, вибір стратегії здійснення змін та тактики їх запровадження залежить від трьох видів ресурсів організації: фінансових, часових та людських. Якісний стратегічний аналіз зовнішнього оточення для визначення часового резерву дає змогу своєчасно встановити необхідність відповідних організаційних змін і застосовувати більш м'які стратегічні заходи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lewin K. Field Theory in Social Science: Selected Theoretical Papers. New York : Harper & Row, 1951. 346 p.
2. Kotter J.P. Leading Change: Why Transformation Efforts Fail. *Harvard Business Review.* 1995. URL : https://hbr.org/1995/05/leading-change-why-transformation-efforts-fail-2 (дата звернення: 04.11.2019).
3. Beer M., Nohria N. Cracking the Code of Change. *Harvard Business Review.* 2000. Vol. 78. №.3. P.133–141.
4. Axelrod R. Democratic Approaches to Change Make a Big Difference in Turbulent Times. *Harvard Management Update.* 2001. Vol. 6. № 11. P. 3–*4*
5. Luecke R. Managing Change and Transition. *Harvard Business School Press.*–Boston, Massachusetts, 2003. URL : http://213.55.83.214:8181/Economics2/505750%20(9).pdf (дата звернення: 04.11.2019).
6. Воронков Д.К. Управління змінами на підприємстві : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2010. 340 с.
7. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З. Організаційні зміни на підприємстві в умовах його інноваційного розвитку. *Економічний часопис-XXI*. 2015. № 1–2(2). С. 51–54.
8. Толпежніков Р.О. Управління змінами сукупного потенціалу підприємства *Ефективна економіка.* 2015. № 3. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4930%D0%A2 (дата звернення: 30.10.2019).
9. Шукай таланти або програєш. *KPMG в Україні.* URL : https://home.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2019/06/Global-CEO-Outlook-in-Ukraine-2019.pdf (дата звернення: 30.10.2019).
10. Зустріч прем'єр-міністра з IT-галуззю: 650 тис IT-спеціалістів за 10 років та нова система оподаткування. *DOU*. 2019. URL : https://dou.ua/lenta/news/meeting-with-the-prime-minister/ (дата звернення: 30.10.2019).
11. Алиев В.Г. Выработка и успешная реализация стратегии изменений. *Деловой мир*. 2013. URL : http://delovoymir.biz/ru/columns/4256/ (дата звернення: 30.10.2019).

12. McGregor D. Human Side Of Enterprise. *Management Review*. 1957. № 11. P. 41–49.
13. *Montejo C.* How to choose the right deployment strategy. Simplus (electronic on-line journal). *2017.* URL : https://www.simplus.com/choose-right-deployment-strategy (дата звернення: 30.10.2019).

REFERENCES:

1. Lewin K. (1951) Field Theory in Social Science: Selected Theoretical Papers. New York: Harper & Row, 346 p.
2. Kotter J.P. (1995) Leading Change: Why Transformation Efforts Fail. *Harvard Business Review.* Available at: https://hbr.org/1995/05/leading-change-why-transformation-efforts-fail-2 (accessed 04.11.2019).
3. Beer M., Nohria N. (2000) Cracking the Code of Change. *Harvard Business Review,* Vol. 78. №.3. P.133–141.
4. Axelrod R. (2001) Democratic Approaches to Change Make a Big Difference in Turbulent Times. *Harvard Management Update.*, Vol. 6 № 11. P. 3–*4*
5. Luecke R. (2003) Managing Change and Transition. *Harvard Business School Press.*–Boston, Massachusetts, Available at : http://213.55.83.214:8181/Economics2/505750%20(9).pdf (accessed 04.11.2019).
6. Voronkov D.K. (2010) *Upravlinnya zminamy na pidpryyemstvi: monographia* [Managing change at the enterprise: monograph]. Kharkiv: “INZHEK”. (in Ukrainian)
7. Grinko T.V., Gviniashvili T.V. (2015) *Orhanizatsiyni zminy na pidpryyemstvi v umovakh yoho innovatsiynoho rozvytku* [Organizational changes in the enterprise in terms of its innovative development]. Economic Annals-XXI. vol. 1-2, no 2, pp.51-54.
8. Tolpezhnikov R.O. (2015) *Upravlinnya zminamy sukupnoho potentsialu pidpryyemstva* [Management of changes in the total potential of the enterprise] Effective Economics. vol.3, 2015 Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4930%D0%A2 (accessed 30.10.2019).
9. KPMG in Ukraine. (2019). *Shukay talanty abo prohrayesh* [Look for talent or lose], Available at: https://home.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2019/06/Global-CEO-Outlook-in-Ukraine-2019.pdf (accessed 30.10.2019).
10. DOU (2019). *Zustrich prem’yer-ministra z IT-haluzzyu: 650 tys. IT-spetsialistiv za 10 rokiv ta nova systema opodatkuvannya* [Prime Minister's meeting with the IT industry: 650,000 IT professionals over 10 years and a new tax system], Available at: https://dou.ua/lenta/news/meeting-with-the-prime-minister/ (accessed 30.10.2019).
11. Aliiev V.G. (2013) *Vyrabotka i uspeshnaya realizatsiya strategii izmeneniy* [Developing and successfully implementing a change strategy] *Delovoy Mir* (electronic on-line journal). Available at: http://delovoymir.biz/ru/columns/4256/ (accessed 30.10.2019).
12. McGregor D. (1957) Human Side Of Enterprise. *Management Review,* № 11. P. 41-49.
13. Montejo C. (2017) How to choose the right deployment strategy. Simplus (electronic on-line journal). Available at: https://www.simplus.com/choose-right-deployment-strategy (accessed 30.10.2019).

УДК 658.15
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-58

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS OF SMALL ENTERPRISES

Святенко С.В.
старший викладач кафедри фінансів
суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку,
Криворізький національний університет

Богдан М.О.
магістрант,
Криворізький національний університет

Sviatenko Sergey
Senior Lecturer, Department of Finance
Business Entities and Innovative Development,
Kryvyi Rih National University

Bogdan Margarita
Undergraduate,
Kryvyi Rih National University

У статті розкрито теоретичні підходи до категорії «фінансовий результат». Розглянуто економічний зміст даної категорії в розрізі різних економічних шкіл. Здійснено порівняння таких категорій, як «фінансовий результат» та «прибуток». Також розкриваються складники фінансового результату і порядок його визначення для підприємств у цілому й окремо для малого підприємства. На основі цього проаналізовано сутність фінансового результату для забезпечення економічного зростання та розвитку підприємства. Наведено етапи, за допомогою яких здійснюється управління фінансовими результатами малого підприємства. Це дасть змогу підприємствам більш обґрунтовано приймати управлінські рішення щодо планування власної діяльності і, як наслідок, отримувати позитивний фінансовий результат від господарської діяльності.

Ключові слова: *фінансовий результат, прибуток, доходи, витрати, збиток, управління фінансовими результатами.*

В статье раскрыты теоретические подходы к категории «финансовый результат». Рассмотрено экономическое содержание данной категории в разрезе различных экономических школ. Проведено сравнение таких категорий, как «финансовый результат» и «прибыль». Также раскрываются составляющие финансового результата и порядок его определения для предприятий в целом и отдельно для малого предприятия. На основе этого проанализирована сущность финансового результата для обеспечения экономического роста и развития предприятия. Приведены этапы, с помощью которых осуществляется управление финансовыми результатами малого предприятия. Это позволит предприятиям более обоснованно принимать управленческие решения по планированию собственной деятельности и, как следствие, получать положительный финансовый результат от хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: *финансовый результат, прибыль, доходы, расходы, ущерб, управление финансовыми результатами.*

Currently, the topic of financial performance of the enterprise is and will always be relevant and is constantly discussed by scientists and practitioners in the field of economics and enterprise management. All market economy entities are focused on the positive outcome and are looking for different ways and ways to increase it. Small business is an active force of market transformations that can reduce monopoly power, and on that basis create a fair competitive environment that can accelerate the introduction of scientific and technological development, quickly adapt to changes in the consumer market, etc. Therefore, it is important for small businesses to pay their own attention to the processes of generating, distributing, and using financial results and, as a consequence, to the correctness of their use. For this purpose it is necessary to create a qualitative system by which it will be possible to

carry out qualitative management of financial results. Thus, the article describes the theoretical approaches to the category "financial result". The economic content of this category in the context of different economics schools is considered. Comparisons of such categories as "financial result" and "profit" are made. It also discloses in detail the components of the financial result and the procedure for determining it for enterprises as a whole and separately for small business entities discloses the formation of financial results on the basis of condensed reporting. On the basis of this, the essence of the financial result for the economic growth and development of the enterprise is analyzed. At present, in the conditions of a market economy, in order to achieve sustainable competitiveness and provide the required amount of profit, it is imperative to introduce an effective system for managing the financial results of the enterprise. And based on this, a series of steps has been developed to manage the financial results of a small business. This will allow enterprises to make more rational and informed management decisions, planning their own activities and, as a consequence, to obtain a positive financial result from economic activity.

Key words: *financial result, profit, income, expenses, loss, management of financial results.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданням. В умовах ринкової економіки для того, щоб запровадити ефективну систему управління фінансовими результатами малого підприємства, необхідно досягнути конкурентоспроможності та забезпечувати певний розмір прибутку, оскільки мале підприємництво є дійовою силою ринкових перетворень, яке здатне зменшити монополізм у країні і на основі цього створити конкурентне середовище з науково-технічними розробками, швидким адаптуванням до змін тощо. При цьому важливо, щоб малі підприємства отримували позитивний фінансовий результат, який є найважливішим показником, що визначає подальший розвиток діяльності малого підприємства та ефективність його роботи. Отже, важливо розглянути процес управління фінансовими результатами малого бізнесу

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Сьогодні як у зарубіжній, так у вітчизняній економічній літературі питання щодо управління фінансовим результатом знаходиться у центрі уваги різних науковців. Достатньо вагомий внесок у дослідження теоретичних засад такого поняття, як «фінансовий результат», здійснили такі провідні зарубіжні і вітчизняні вчені: І.О. Бланк [19], Ф.Ф. Бутинець [3], О.О. Дофа [17], С.В. Мочерний [5], А.М. Турило [1; 10], М.С. Чабанов [11] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На загальнодержавному рівні не встановлено чіткого порядку визначення фінансових результатів для суб'єктів малого підприємництва, тому, як наслідок, постає необхідність дослідження ефективного управління фінансовими результатами малого підприємства і створення ефективної системи управління ним.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою даної статті є дослідження ролі та значення фінансового результату для малих підприємств та розроблення ефективної системи управління фінансовими результатами малого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Із розвитком ринкових відносин в Україні постає необхідність більш ретельного вивчення підходів до управління сучасним підприємством. Для того щоб підприємство могло приймати виважені управлінські рішення, необхідна достовірна інформація про результати діяльності.

Метою будь-якого підприємства, у тому числі й суб'єктів малого підприємництва, є отримання позитивного фінансового результату та пошук шляхів його збільшення за визначеного ресурсного забезпечення. Для кожного суб'єкта малого бізнесу необхідно звертати особливу увагу на процес формування, розподілу та використання фінансового результату своєї діяльності, а також на правильність його організації та методики обліку.

Своєю чергою, обчислення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду, із цією метою передбачається послідовне зіставлення доходів та витрат.

Потрібно відзначити, що різноманітність визначень фінансового результату пояснюється тим, що в нормативно-правовій базі України не надають чіткого визначення поняття «фінансовий результат», тому перейдемо до більш детального розгляду цього терміна і почнемо з поглядів різних науковців (табл. 1).

Своєю чергою, розглядаючи поняття «фінансовий результат», обов'язково потрібно зауважити, що, незважаючи на широту його дослідження як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, все ще існує багато протиріч у його трактуванні, ніж спільних думок, тому повноцінне дослідження сутності фінансових результатів неможливе без аналізу даного поняття в різних економічних школах (табл. 2) [13].

Також слід відзначити, що досить велика частина науковців ототожнює поняття «фінансовий результат» із категорією «прибуток» як позитивний фінансовий результат, а «збиток» – як негативний. Тому важливим для детального дослідження є аналіз наукових підходів до пояснення сутності прибутку та збитку як складників фінансового результату підприємства.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «фінансовий результат»

Автор	Трактування
Ф.Ф. Бутинець [3]	Співставлення доходів та витрат підприємства, відображених у звіті. Прибуток або збиток організації.
А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк [4]	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді.
С.В. Мочерний [5]	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках.
В.М. Опарін [7]	Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат. Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотне явище характеризує збиток.
М.С. Пушкар [8]	Прибуток або збиток, отриманий у результаті господарської діяльності.
Н.М. Ткаченко [9]	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності.
М.С. Чебанова, С.С. Василенко [11]	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства.

Таблиця 2

Підходи до трактування економічного змісту фінансових результатів економічними школами

№	Економічна школа	Сутність фінансових результатів
1	Меркантилістична	Фінансові результати – це прибуток, що формується у сфері обігу та торгівлі, які є джерелом багатства.
2	Фізіократична	Прибуток – це основна форма фінансових результатів, що виникає за рахунок природної родючості землі.
3	Класична	Розглядали прибуток як особливу категорію фінансових результатів. Формування фінансових результатів відбувається у сфері виробництва, а прибуток як заробітна плата і рента є частиною вартості, що створюється працею.
4	Неокласична	Фінансові результати формуються за рахунок капіталу та є ціною даного виробничого чинника; крім того, вони формуються за рахунок комплексу всіх задіяних виробничих чинників.
5	Інституціоналістична	Фінансові результати формуються під впливом різних суспільних неекономічних інститутів: держава, соціальні групи, профспілки тощо.
6	Теорія трудового доходу	Фінансовий результат трактується як прибуток, що є результатом діяльності і винагородою підприємця.
7	Марксистська	Основним джерелом формування фінансових результатів є додаткова вартість, створена працею найманих працівників у процесі виробництва, що реалізується через сферу обігу.

І.О. Бланк розглядає прибуток як виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, представляє різницю між сукупним доходом та сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності [19].

В українському законодавстві прибуток розглядається в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Податковому та Господарському кодексах України (табл. 3).

Законодавство України переважно трактує прибуток як різницю між доходами та витратами звітного періоду, причому в Податковому кодексі більш детально представлено порядок визначення та склад як доходів, так і витрат підприємства.

Згідно з НП(с)БО 1, збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [6].

У сучасних умовах розвитку суб'єктів підприємницької діяльності остаточний фінансовий результат (збиток) формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності та включає у себе ще низку показників, які відображено на рис. 1.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) податку на додану вартість, акцизного збору, інших зборів, знижок тощо. Різниця між чистим доходом і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) називається валовим прибутком (збитком) [15].

Що стосується фінансового результату від операційної діяльності, то він визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку),

іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. А фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат [14].

Фінансовий результат від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку з прибутку.

Окремо від фінансових результатів від звичайної діяльності відображаються невідшкодовані збитки та прибутки від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожежі, техногенних аварій тощо).

Остаточний фінансовий результат – це чистий прибуток (збиток), визначається як різниця між різними видами доходів та витрат підприємства за звітний період [14].

Також необхідно відзначити, що порядок розрахунку фінансових результатів малого підприємства здійснюється за тим же принципом, що і для великих підприємств, проте їхній звіт є більш стислим і компактним, а низка показників у ньому не розраховується.

Основними показниками фінансового звіту для суб'єктів малого підприємництва є:

1.чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

2. разом чисті доходи;

3. разом чисті витрати;

4.чистий прибуток (збиток).

Таким чином, наведемо порядок визначення фінансових результатів у скороченій формі звіту про фінансові результати (форма № 2-м) на рис. 2.

Рис. 1. Складові частини фінансового результату підприємницької діяльності

Таблиця 3

Характеристика поняття «прибуток» у законодавстві України

№	Законодавчо-нормативний документ	Сутність категорії «прибуток»
1	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати
2	Податковий кодекс України (ст. 134)	Прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду
3	Господарський кодекс України (ст. 142)	Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань

Рис. 2. Порядок визначення фінансових результатів суб'єктами малого бізнесу

Чистий дохід для малих підприємств визначається за аналогічним алгоритмом, як і для великих підприємств. Від доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) віднімаються непрямі податки та інші вирахування з доходу [15].

Чисті доходи та чисті витрати для малих підприємств визначають у спрощеному порядку. Разом чисті доходи малих підприємств визначають як суму чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних доходів, інших звичайних доходів та надзвичайних доходів [15].

Разом чисті витрати у фінансовому звіті визначається як сума збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції; матеріальних витрат; витрат на оплату праці; відрахувань на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати; інших звичайних витрат; надзвичайних витрат; податку на прибуток [15].

Відзначимо, що сьогодні одним з основних складників фінансової політики підприємства є політика максимізації прибутку. За рахунок платежів із прибутку до бюджету формується основна частина ресурсів держави, регіональних і місцевих органів влади, тому однією з основних проблем є ефективне управління прибутком підприємства.

Процес управління прибутком розглядають як систему принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням і розподілом, яка дала б змогу підприємству розвиватися на основі зростання прибутку і капіталу за збереження платоспроможності і кредитоспроможності, а також забезпечення і підтримки фінансової рівноваги підприємства [17].

На основі політики управління прибутком формується система поточного планування, формування та розподілу прибутку, що передбачає розроблення різних видів планів, основою яких є: заплановані обсяги операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства; цільові показники, розроблені в процесі формування політики управління прибутком; діюча система ставок податкових платежів; результати аналізу прибутку за попередній період; система розроблених на підприємстві норм і нормативів витрат окремих видів ресурсів [18].

На відміну від стандартної форми «Звіту про фінансові результати», де виокремлюється як мінімум чотири види прибутку (валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування, чистий прибуток), у скороченій формі 2-м визначається тільки чистий прибуток як різниця між загальною величиною доходів і загальною сумою витрат [19, с. 146].

Слід відзначити, що порядок використання прибутку підприємства визначається самим власником малого підприємства. Зазвичай прибуток суб'єкта малого підприємництва спрямовується на економічний розвиток (фінансування капітальних вкладень та інновацій, поповнення власних оборотних коштів, поповнення резервного капіталу) та соціальні потреби (підготовка і перепідготовка кадрів, матеріальне заохочення,

розвиток та утримання соціальної інфраструктури). Водночас на збитковість малого підприємства впливають ті ж самі чинники, які визначають і його прибутковість.

Основою ефективного функціонування запропонованої системи управління прибутком є структурно-логічна модель управління доходами, витратами і фінансовими результатами малого підприємства, які відображено на рис. 3.

Виходячи з рис. 3, можна відзначити, що управління фінансовими результатами включає у себе управління прибутком, доходами і витратами.

Таким чином, управління прибутком є важливим складником усього процесу управління фінансовими результатами, оскільки цей процес має на увазі збільшення доходів, зменшення витрат підприємства та оптимальний розподіл прибутку

Потім уже йде управління доходами і витратами малого підприємства. Передусім проводиться збір інформаційної бази підприємства, щоб мати можливість провести аналіз доходів і витрат для прийняття управлінських рішень.

Основою інформаційної бази управління є показники фінансового обліку, на основі яких здійснюється комплексний аналіз, прогнозування та поточне планування результатів діяльності.

Спочатку виконується комплексний аналіз підприємства, за якого використовуються такі методики, як:

– горизонтальний і вертикальний аналіз обсягу, складу і структури доходів і витрат;

– коефіцієнтний метод (аналіз майнового стану, ділової активності, фінансової стійкості, рентабельності, ліквідності);

– факторний аналіз доходів і витрат малого підприємства.

Рис. 3. Етапи управління фінансовими результатами малого підприємства

На цьому етапі необхідне використання SWOT-аналізу, який дає можливість оцінити сильні й слабкі сторони діяльності підприємства. Своєю чергою, він включає у себе чотири характеристики: сильні сторони, слабкі сторони, можливості та загрози підприємства. Після виявлення сильних і слабких сторін, так само як загроз і можливостей, відбувається встановлення ланцюжкових зв'язків між ними. Для того щоб це виконати, необхідно використовувати матрицю SWOT.

Після того як було проведено аналіз і виявлено сильні й слабкі сторони підприємства, доцільно формувати стратегію і тактику управління доходами та витратами малого підприємства.

Таким чином, в умовах ринкової економіки важливо вміти прогнозувати й управляти доходами та витратами підприємства, оскільки від цього залежить фінансовий результат діяльності малого підприємства і звідси ж йде досягнення поставлених стратегічних цілей.

Наступним етапом буде планування доходів та витрат малого підприємства, і вже виходячи з можливих варіантів вибирається оптимальний варіант управлінських рішень щодо управління доходами і витратами.

Після цього підприємство переходить до етапу реалізації поставлених цілей щодо управління доходами і витратами малого підприємства.

І наостанок, найважливіше – це контроль виконання вибраних і поставлених завдань, тобто перевірка відповідності фактичних результатів до прогнозованих.

Застосування вищенаведеної моделі на практиці дає можливість дуже суттєво систематизувати роботу з планування та управління доходами і витратами малого підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, можна стверджувати, що фінансовий результат є досить складною та багатовимірною категорією. Своєю чергою, фінансовий результат у формі прибутку виступає головною метою діяльності підприємства та є одним із ключових показників, який визначає ефективність його діяльності.

Для динамічного розвитку підприємств сектору малого бізнесу необхідне створення вдосконаленої системи управління фінансовими результатами для малих підприємств. При цьому ця система обов'язково повинна включати в себе перспективні заходи та інструменти, на основі яких підприємства мали б можливість повністю реалізовувати стратегії і поставлені цілі розвитку підприємства, які мають на меті максимізацію прибутку або поліпшення фінансових результатів.

Також необхідне розроблення комплексної методики аналізу фінансових результатів, яка повністю буде відповідати малому підприємству. Це дасть змогу значно поліпшити ефективність аналітичної роботи на основі зібраного інформаційного забезпечення і, як наслідок, приймати якісні управлінські рішення щодо фінансових результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Турило А.М., Адаменко М.В. Фінансовий менеджмент (у схемах і таблицях) : навчальний посібник. Кривий Ріг : Видавничий дім, 2012. 274 с.

2. Зудова І.Ю., Стась О.Г. Сутність та значення фінансових показників в системі функціонування підприємства. *Молодий вчений.* 2017. № 10. С. 893–897.

3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник. Житомир : Рута, 2001. 672 с.

4. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник : навчальний посібник. Київ : Знання, 2010. 1072 с.

5. Основы экономической теории : учебник / С.В. Мочерный и др. ; под общ. ред. С.В. Мочерного. Киев : Знания, 2000. 601 с.

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013, № 73. URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336–13#n17 (дата звернення: 11.11.2019).

7. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : навчальний посібник ; 2-е вид., доп. і перероб. Київ : КНЕУ, 2002. 240 с.

8. Пушкар М.С. Фінансовий облік: підручник. Тернопіль : Карт-бланш, 2002. 628 с.

9. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник ; 5-е вид. доп. і перероб. Київ : Алерта, 2011. 976 с.

10. Турило А.М., Зінченко О.А. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства. *Фінанси України.* 2008. № 8. С. 35–44.

11. Чебанова М.С., Василенко С.С. Бухгалтерський облік : навчальний посібник. Київ : Академія, 2002. 671 с.

12. Скалюк Р.В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету.* 2010. Вип. 18(1). С. 135–141.

13. Арич М.І. Концептуальні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства. *Економіка та держава.* 2013. № 7. С. 66–69.

14. Лондар С.Л., Тмошенко О.В. Фінанси : навчальний посібник. Вінниця : Нова Книга, 2009. 384 с.

15. Тютюнник С.В. Аналітична складова економічного контролю фінансових результатів суб'єктів малого підприємництва. *Наукові та прикладні аспекти удосконалення бухгалтерського обліку, економічного контролю та системи оподаткування* : колективна монографія / за заг. ред. В.Я. Плаксієнка. Полтава, 2018. С. 184–195.

16. Собченко (Кінєва) Т.С., Гнесь О.П. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами суб'єктів малого підприємництва. *Молодий вчений*. 2017. № 10(50). С. 1054–1059.

17. Дрофа А.А., Лютая О.О. Проблемные аспекты управления прибылью предприятия. *Бизнес Информ*. 2010. № 12. С. 140.

18. Войтов І.М., Луговський Р.В. Управління фінансовими результатами підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2014. № 46. С. 267–271.

19. Бланк И.А. Управление прибылью : учебник ; 3-е изд., перераб. и доп. Киев : Ника-Центр, 2007. 768 с.

REFERENCES:

1. Turylo A.M., Adamenko M.V. (2012) *Finansovyi menedzhment (u skhemakh i tablytsiakh)*: navchalnyi posibnyk [Financial management (in diagrams and tables): a tutorial]. Kryvyi Rih: Vydavnychyi dim. (in Urainian)

2. Zudova I.Yu., Stas O.H. (2017) Sutnist ta znachennia finansovykh pokaznykiv v systemi funktsionuvannia pidpryiemstva [The essence and value of financial indicators in the system of enterprise functioning]. *Molodyi vchenyi*, no. 10, pp. 893-897.

3. Butynets F. F. (2001) *Bukhhalterskyi finansovyi oblik: pidruchnyk* [Financial Accounting: a textbook]. Zhytomyr: Ruta. (in Urainian)

4. Zahorodnii A. H., Vozniuk H. L. (2010) *Finansovo-ekonomichnyi slovnyk*: *navchalnyi posibnyk* [Financial and economic vocabulary: a tutorial] Kyiv: Znannia. (in Urainian)

5. Mochernyy S. V., Simonenko V. K., Sekreta-ryuk V. V., Ustenko A. A. (2000) *Osnovy ekonomicheskoy teorii: uchebnik* [Fundamentals of economic theory: a textbook]. Kyiv: Znaniya. (in Russian)

6. *Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti» vid 07.02.2013 r.*, no. 73. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336–13#n17 (accssed: 11.11.2019).

7. Oparin V. M. (2002) *Finansy (Zahalna teoriia): navchalnyi posibnyk* [Finance (General Theory): a tutorial]. Kyiv: KNEU. (in Urainian)

8. Pushkar M. S. (2002) *Finansovyi oblik: pidruchnyk* [Financial accounting: a textbook]. Ternopil: Kart-blansh. (in Urainian)

9. Tkachenko N. M. (2011) *Bukhhalterskyi finansovyi oblik, opodatkuvannia i zvitnist: pidruchnyk* [Accounting, taxation and reporting : a textbook]. Kyiv: Alerta. (in Urainian)

10. Turylo A. M., Zinchenko O. A. (2008) Finansovo-ekonomichni aspekty otsinky rezultativ i efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva [Financial and economic aspects of evaluation of results and efficiency of enterprise activity]. *Finansy Ukrainy*, no 8, pp. 35–44

11. Chebanova M. S., Vasylenko S. S. (2002) *Bukhhalterskyi oblik: navchalnyi posibnyk* [Accounting: a tutorial]. Kyiv : Akademiia. (in Urainian)

12. Skaliuk R. V. (2010) Cutnist ta znachennia finansovykh rezultativ v systemi rozvytku hospodarskoi diialnosti promyslovykh pidpryiemstv [The essence and significance of financial results in the system of development of economic activity of industrial enterprises]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu*, vol. 18(1), pp. 135–141.

13. Arych M. I. (2013) Kontseptualni pidkhody do vyznachennia finasovo-ekonomichnykh rezultativ pidpryiemstva [Conceptual approaches to determining the financial and economic results of the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7, pp. 66-69

14. Londar S. L. Tmoshenko O. V. (2009) *Finansy: navchalnyi posibnyk* [Finance: a tutorial]. Vinnytsia: Nova Knyha. (in Urainian)

15. Tiutiunnyk S. V. (2018) *Analitychna skladova ekonomichnoho kontroliu finansovykh rezultativ subiektiv maloho pidpryiemnytstva. Naukovi ta prykladni aspekty udoskonalennia bukhhalterskoho obliku, ekonomichnoho kontroliu ta systemy opodatkuvannia: kolektyvna monohrafiia* [Analytical component of economic control of financial results of small business entities. Scientific and applied aspects of improvement of accounting, economic control and tax system: collective monograph]. Poltava. (in Urainian)

16. Sobchenko (Kinieva) T.S., Hnes O.P. (2017) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia finansovymy rezultatamy subiektiv maloho pidpryiemnytstva [Accounting and analytical support for managing the financial results of small business entities]. «*Molodyi vchenyi*», no. 10 (50), pp. 1054-1059

17. Drofa A.A. Lyutaya O. O. (2010) Problemnye aspekty upravleniya pribyl'yu predpriyatiya [Problematic aspects of enterprise profit management]. *Biznes inform*, no. 12, pp. 140.

18. Voitov I. M., Luhovskyi R. V. (2014) Upravlinnia finansovymy rezultatamy pidpryiemstva [Management of financial results of the enterprise]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 46, pp. 267-271

19. Blank I. A. (2007) *Upravlenie pribyl'yu : uchebnik* [Profit management : a textbook]. Kiev : Nika-tsentr. (in Russian)

УДК 336.64
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-59

НОВІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

NEW APPROACHES TO FINANCING SOCIAL ENTERPRISES

Святенко С.В.
старший викладач,
Криворізький національний університет

Донських Ю.А.
магістр,
Криворізький національний університет

Svyatenko Sergey
Senior Lecturer,
Kryvyi Rih National University

Dons'kykh Yunia
Master student,
Kryvyi Rih National University

Актуальні проблеми сьогодення зумовили появу нового підходу до вирішення соціальних та екологічних проблем і досягнення стійкого економічного зростання. Даний напрям отримав визначення «соціальне підприємництво». У статті наголошено на тому, що й днині відсутня єдність серед науковців стосовно дефініції «соціальне підприємство», тому наведено підходи до виокремлення поняття різними науковцями та на основі цього надано власне визначення. Досліджено основні характеристики, що відрізняють соціальне підприємство від типових організацій. Надано власну класифікацію видів соціальних підприємств. Досліджено найбільш поширені типи фінансування серед соціальних підприємств. Згруповано та проранжовано джерела фінансування українських соціальних підприємств. Запропоновано модель ефективного становлення та розвитку соціальних підприємств в Україні.

Ключові слова: *соціальне підприємство, інноваційні джерела фінансування; третій сектор, неприбуткова організація, бізнес-організація, соціальні облігації, краудфандинг.*

Актуальные проблемы современности обусловили появление нового подхода к решению социальных и экологических проблем и достижению устойчивого экономического роста. Данное направление получило определение «социальное предпринимательство». В статье отмечено, что и сегодня отсутствует единство среди ученых относительно дефиниции «социальное предприятие», поэтому приведены подходы к выделению понятия разными учеными и на основе этого дано собственное определение. Исследованы основные характеристики, отличающие социальное предприятие от типичных организаций. Представлена собственная классификация видов социальных предприятий. Исследованы наиболее распространенные типы финансирования социальных предприятий. Сгруппированы и проранжированы источники финансирования для украинских социальных предприятий. Предложена модель эффективного становления и развития социальных предприятий в Украине.

Ключевые слова: *социальное предприятие, инновационные источники финансирования, третий сектор, неприбыльная организация, бизнес-организация, социальные облигации, краудфандинг.*

Current problems of our time have led to the emergence of a new approach to solving social and environmental problems and achieving sustainable economic growth. This direction has received such a definition as social entrepreneurship. Social entrepreneurs, their calling from to address targeted social problems and provide innovative solutions through market mechanisms. Social entrepreneurship is a relatively new phenomenon in the framework of the theory of entrepreneurship.That's reason why the article noted that today there is no unity among scientists on the definition of "social enterprise" and why approaches to the selection concepts by different authors also based on this own definition. Since social enterprise is quite often confused with non-profit charities and other types of traditional enterprises, the main characteristics that distinguish social enterprise among typical organizations have been investigated. The factors are studied that have a significant impact on the activities of social enterprises!". It is determined that a social enterprise can be a business, and not just a non-profit organization. Own classification of types of the social enterprises based on priority of the purpose is provided. The analysis of the most common obstacles to

the effective operation of social enterprises on the example of the UK experience, among which the largest share is the lack of funding sources. The most common types of financing among social enterprises are investigated. New approaches to the financing of social enterprises are studied, which are offered by advanced investors among which: quasi-equity capital, credit guarantees, social bonds, crowdfunding, capital pool. On the basis of this, the sources of financing for Ukrainian social enterprises are grouped and ranked, depending on the features inherent in the Ukrainian economy and the capabilities of Ukrainian enterprises. A model of effective formation and development of social enterprises in Ukraine is proposed, which includes the main stages and intermediate actions that contribute to the development of social organizations in Ukraine.

Key words: *social enterprise, innovative sources of financing; third sector, non-profit organization, business organization, social bonds, crowdfunding*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Концепція інтеграції соціальних цілей із прибутком стала новою тенденцією в сучасному світі, особливо після фінансової кризи 2007–2009 рр., що зумовило появу нового підходу до вирішення соціальних та екологічних проблем і досягнення стійкого економічного зростання. Даний напрям отримав визначення «соціальне підприємництво». Соціальні підприємці покликані вирішувати цільові соціальні проблеми і забезпечити інноваційні рішення за допомогою ринкових механізмів.

Актуальність проблематики дослідження зумовлена об'єктивним ускладненням і подорожчанням процесів залучення коштів у національну економіку для вирішення нагальних соціальних проблем та реалізації проєктів стратегічного призначення. Постає необхідність пошуку та використання якісно нових інноваційних інструментів фінансування діяльності соціальних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Зважаючи на досить інноваційні форми фінансування соціальних підприємств, особливо для України, науковцями приділено порівняно мало уваги їх дослідженню. Проблемні питання поширення та законодавчого закріплення в Україні інноваційної форми фінансування відображено в дослідженнях небагатьох українських фахівців, зокрема В. Артамонова, Д. Баюри, І. Березняк, І. Васильчук, З. Галушки, Н. Гончарука, О. Дацко, О. Дудкіна. Серед зарубіжних учених дослідженню соціального підприємництва та альтернативних джерел фінансування значну увагу приділяли насамперед П. Беллефлемм, Р. Брідж, С. Вевен, М. Гордон, Д. Жданова, С. Захра, С. Картер, С. Коривеу, К. Кочиєва, Т. Ламберт, А. Лей, Д. Мак-Квейл, З. Міллер та ін.

Нині ця тема знаходиться у центрі уваги багатьох відомих навчальних закладів (Гарвардської школи бізнесу, Колумбійського, Каліфорнійського і Єльського університетів і т. д.) [1].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте більшість інформації має вигляд Інтернет-оглядів та статей, інтерв'ю та думок практиків, фактичних користувачів та інвесторів, а не детальних наукових досліджень. Окрім того, не знайдено консенсусу стосовно визначення поняття «соціальне підприємство» та його основних типів.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Саме тому потребують поглибленого вивчення питання пошуку шляхів фінансування соціальних підприємств за рахунок інноваційних джерел, можливості використання та адаптації зарубіжного досвіду для поширення таких підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціальне підприємництво – відносно нове явище в межах теорії підприємництва. Його активне обговорення, переважно в західному академічному співтоваристві, почалося приблизно у 1980-х роках, коли необхідність концептуалізації нового формату економічної діяльності і новий спосіб об'єднати і теоретично узагальнити ресурси стала нагальною.

Такий інтерес можна пояснити низкою причин: по-перше, активним пошуком нових соціальних агентів, які зможуть виконати соціальні зобов'язання, оскільки держава на разі не може ефективно виконувати покладені на неї функції, що сприяє пошуку нових дієвих шляхів вирішення соціальних проблем; по-друге, у цей час поширення набули поняття соціальної відповідальності бізнесу і «третього сектору», що у цілому викликало інтерес до соціального підприємництва.

Як відносно новий соціально-економічний феномен основні аспекти соціального підприємництва набувають усе більшого поширення і вивчаються як іноземними, так і вітчизняними науковцями. Перелік трактувань терміна «соціальне підприємство» різними авторами наведено в табл. 1.

Аналіз табл. 1 показав, що існує три підходи до виокремлення поняття:

1) бізнес-організація, яка переслідує одночасно соціальні цілі та прибуткову діяльність;

2) неприбуткова організація, що створена для реалізації соціальних цілей;

3) організація, яка на основі інновацій вирішує нагальні соціальні проблеми.

Перший підхід підтримують такі автори, як British Council, ClearlySo, Bc centre for social

Таблиця 1

Підходи до визначення дефініції «соціальне підприємство»

Автор	Зміст дефініції
British Council Британська Рада [1]	Визначає соціальне підприємництво як бізнес, що веде свою діяльність для вирішення соціальних проблем, поліпшення спільноти, життєвих шансів людей або навколишнього середовища. Вони заробляють гроші від продажу товарів і послуг на відкритому ринку, а потім реінвестують свій прибуток назад у бізнес або в місцеву громаду.
ClearlySo [2]	Організація, що прагне бути фінансово успішною під час створення соціальних та/або екологічних наслідків.
Bc centre for social enterprise [3]	Соціальні підприємства – це підприємства, які заробляють кошти з певною особливістю. Незалежно від того, працюють вони як некомерційна або ж комерційна організація, соціальне підприємство має дві мети: досягнення соціальних, культурних, громадських економічних і/або екологічних результатів та заробляння доходу.
Міжнародна дослідницька мережа EMES [4]	Соціальне підприємництво – організація, що залучає кошти із зовнішніх джерел для здійснення неприбуткової діяльності (гранти, пожертви тощо) і відповідає 9 визначеним критеріям, які поділені на такі групи: економічні та підприємницькі; соціальні та колективного управління. Охоплює лише неприбуткові організації.
Social enterpriser alliance [5]	Організації, які вирішують основні незадоволені потреби або соціальні проблеми за допомогою ринкового підходу.
Shaw and Carter [6]	Термін «соціальне підприємництво» з'явився як новий ярлик для опису роботи громадських, волонтерських організацій.
Zahra et al. [7]	Соціальне підприємництво – це послідовність інноваційної діяльності та процесів, які здійснюються, щоб виявити, визначити і використати можливості для того, щоб підвищити соціальні блага шляхом створення нових підприємств або управляти існуючими організаціями в інноваційній формі.
М. Наумова [8]	Поняття «соціальне підприємництво» включає дві компоненти: 1) виявлення та застосування бізнес-можливостей через привернення уваги до нових проблем, що ще не ідентифіковані або недостатньо вирішені традиційними підприємствами; 2) створення соціальних цінностей для тих верств населення, які найбільше їх потребують, таких як безробітні, особи з інвалідністю тощо.
Dr. Gayathri Vasudevan [9]	Підприємства, що часто мають інноваційні рішення для поширених соціальних проблем, використовуючи нові технології або залучаючи співтовариство в інноваційні та захоплюючі нові способи.
Said Business School (SBS) [10]	Підприємства, які відносяться до практики об'єднання інновацій, винахідливості і можливостей для вирішення критичних соціальних і екологічних проблем.

Джерело: складено авторами

enterprise Social enterpriser alliance, М. Наумова. Прихильниками другого підходу є Міжнародна дослідницька мережа EMES, Shaw and Carter. Прибічниками третього підходу є Said Business School (SBS), Zahra et al. та Dr. Gayathri Vasudevan.

Отже, у провідних авторів немає єдності стосовно визначення поняття. Таким чином, проблематика соціального підприємництва стала предметом наукових досліджень із 90-х років XX ст., проте ще й досі в науковому середовищі існують розбіжності стосовно його визначення та класифікації чи типології. Крім того, значний вплив справляють територіальне розташування та вибраний напрям політики уряду, що створюють підґрунтя для формування характерних особливостей соціальних підприємств різних регіонів. Це сприяє розмиванню його сутності та частого ототожнення з традиційним бізнесом.

Саме тому нами як авторами було згруповано й узагальнено визначення поняття «соціальне підприємство»: це специфічна форма господарської діяльності, новий гібридний тип підприємств, що має особливий підхід до ведення бізнесу, поєднуючи одночасно комерційну діяльність та філантропічну орієнтацію, яка закладена в місії підприємства та орієнтована на актуальні суспільні проблеми, такі як безробіття, поліпшення екології, захист прав людей та ін. При цьому соціальна мета є пріоритетом їхньої діяльності, тоді як самоокупність розглядається як додаткова ознака.

На перший погляд, багато соціальних підприємств виглядають, відчувають себе і навіть діють як традиційні підприємства. Але, дивлячись глибше, виявляються визначальні характеристики соціального підприємства: місія знаходиться у центрі бізнесу, а дохідна генерація грає важливу допоміжну роль.

Саме тому важливим є вивчення основних чинників та характеристик, що відрізняють соціальне підприємство від типових організацій.

Так, Грегорі Діз виділив п'ять чинників соціального підприємства: 1) прийняття на себе

місії створення і підтримки соціальних цінностей (блага); 2) виявлення і використання нових можливостей для реалізації вибраної місії; 3) здійснення безперервного процесу інновацій, адаптації і навчання; 4) рішучість дій, яка не обмежена ресурсами; 5) висока відповідальність підприємця за результати своєї діяльності як перед безпосередніми клієнтами, так і перед суспільством [11].

Інші три характеристики соціальних підприємств визначені Social Enterprise, London, серед яких:

1. Орієнтація на підприємство: беруть участь у виробництві товарів або наданні послуг на ринку і прагнуть бути життєздатною торговельною організацією з операційним профіцитом.

2. Соціальні цілі: мають чіткі соціальні цілі, такі як створення робочих місць, навчання або надання місцевих послуг, етичні цінності, і несуть відповідальність перед своїми членами і широкою громадськістю за їх соціальний, екологічний та економічний вплив.

3. Громадська власність: являють собою автономні організації зі структурами управління і власності, що базуються на участі груп зацікавлених сторін або піклувальників. Прибуток розподіляється як частина прибутку між зацікавленими сторонами або використовується в інтересах спільноти.

Таким чином, нами було згруповано характерні риси соціального підприємства, які представлено на рис. 1.

Перш за все важливо відзначити, що у цілому основними цілями діяльності традиційних підприємств є набуття прибутку і максимізація акціонерної вартості. Проте функціонування суб`єктів господарювання в глобальному світі XXI ст. вимагає більш тісних відносин між суспільством, довкіллям та економічним зростанням, аніж коли-небудь раніше.

Хоча прибуток не є основною мотивацією для соціального підприємства, проте доходи відіграють важливу роль у забезпеченні стійкості, оскільки пріоритетом їхньої діяльності є реінвестування прибутку в соціальну місію. Насправді, стійкий дохід відрізняє соціальне підприємство від традиційної благодійності, яка спирається на фінансові ресурси у вигляді пожертвувань або грантів для виконання своєї соціальної місії.

Для некомерційних організацій соціальне підприємництво може бути лише потужним доповненням до інших видів діяльності, коли воно одночасно просуває соціальну місію і фінансову стійкість організації. Для нових стартапів, як некомерційних, так і комерційних, соціальне підприємство дає підприємцям можливість сполучати соціальний вплив і фінансову стійкість організації від самого початку. Для традиційних підприємств ініціативи соціального підприємництва дають компанії змогу інтегрувати соціальний вплив у бізнес-операції й установлювати пріоритети соціальних цілей поряд із фінансовою віддачею.

Успішне соціальне підприємство – це підприємство, яке врівноважує напруженість між підтриманням соціальної місії своєї організації та максимізацією продуктивності свого бізнесу для забезпечення стійкості на перспективу.

Залежно від пріоритетних цілей діяльності соціальних підприємств нами було виділено два типи з притаманними їм характерними ознаками (табл. 2).

Таким чином, за першим типом соціальне підприємство за ознакою impact first фінансові цілі такого підприємства сприяють мак-

Рис. 1. Характерні риси соціального підприємства

Джерело: складено авторами на основі [12; 13]

симізації соціальної місії компанії, яка у пріоритеті. Прикладом таких підприємств є УТОС, УТОГ та ін.

Розподіл прибутку компанії зумовлений суспільними цілями, його надлишок реінвестується у розвиток соціального підприємства, що повинно бути логічно вибудовано у загальній фінансовій стратегії підприємства.

У другому випадку соціальне підприємство за ознакою finance first передусім має на меті максимізацію прибутку, своєю чергою, соціальні цілі розглядаються як додатковий складник корпоративної соціальної відповідальності та етичного бізнесу. Представниками даного типу підприємств є ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», «Метінвест» та ін.

Важливим є визначення чинників, що впливають на діяльність соціальних підприємств (рис. 2)

Рис. 2 свідчить про те, що найвагоміший вплив на діяльність соціальних підприємств справляють держава, ринок та інвестори.

Розглянемо більш детально кожний із них. Ринок – це складна система взаємовідносин, де соціальне підприємство має можливість реалізувати свою продукцію або надати послугу та отримати прибуток. При цьому товар повинен бути конкурентоспроможний та задовольняти існуючий попит, реалізуючи разом із тим соціальні цілі.

Держава виступає головним драйвером діяльності соціальних підприємств, оскільки є потужною фінансовою підтримкою через усебічні пільги, програми фінансування, консультації та ін. Світовий досвід свідчить, що від рівня активної позиції державних органів залежить значна частка успіху функціонування соціальних підприємств.

І останнє – це інвестори, які, зважаючи на свої мотиви (отримання прибутку чи філантропічні цілі), надають перевагу тому чи іншому проєкту фінансування, приймаючи на себе значну частку ризику.

Таким чином, ураховуючи всі вищенаведені чинники, соціальне підприємство завдяки державній підтримці та наявності інвесторів може бути конкурентоспроможним, а отже, визначатися як бізнес.

Рис. 2. Чинники, що впливають на діяльність соціальних підприємств

Джерело: складено авторами

Таблиця 2

Характеристика типів соціальних підприємств

Типи соціальних підприємств	Характерні ознаки
Соціальне підприємство за ознакою impact first	– соціальний вплив на першому місці, що підтверджує пріоритетність соціальної мети; – сприяють максимізації соціальної місії; – розподіл прибутку компанії зумовлений суспільними цілями; – можуть працювати без прибутку, заради соціальної місії
Соціальне підприємство за ознакою finance first	– першочергова мета – отримання прибутку; – соціальні цілі на другому плані; – фінансова самостійність; – ведення етичного бізнесу

Джерело: складено авторами на основі [10]

Відповідно до дослідження [14], яке проводилося Social Enterprise UK у 2017 р. у Великобританії, майже 9% населення, що займається малим бізнесом, є соціальними підприємствами. Загалом у Великобританії налічується 471 тис соціальних підприємств, що включає 99 тис соціальних підприємств із працівниками та 371 тис соціальних підприємств без найманих працівників.

На соціальних підприємствах зайнято приблизно 1,44 млн осіб, більшість з яких – наймані працівники, інші працюючі – власники і партнери.

Внесок таких підприємств важко переоцінити, проте ефективність їхньої діяльності прямо залежить від фінансових ресурсів, якими такі підприємства оперують.

Сьогодні відсутність можливостей для фінансування є одним з основних недоліків, з якими стикаються соціальні підприємства. Традиційні організації можуть використовувати свій баланс і бізнес-план, щоб пропонувати різні комбінації ризику і дохідності інвесторам, банкам, інвестиційним фондам, венчурним капіталістам і т. ін.

Для соціальних підприємств дещо складніше мобілізувати необхідні ресурси, доказом цього є проведене у Великобританії опитування, метою якого було зрозуміти причини, що допомагають соціальним підприємствам, а які перешкоджають їх розвитку та функціонуванню. Вивчення та усунення таких бар'єрів є важливим завданням, оскільки роль соціальних підприємств зростає з кожним днем.

Як показали результати проведеного опитування, доступ до фінансування, як і раніше, є головним, найбільш значним бар'єром на шляху до стійкості, про який говорять респонденти у четвертому огляді поспіль: дійсно, якщо об'єднати отримання грантового фінансування та отримання боргового або акціонерного фінансування, то він становитиме 42% (зростання на 3% порівняно з 2015 р.) (рис. 3).

Недостатній грошовий потік і брак часу продовжують збільшуватися з року в рік на 2 в. п. та 4 в. п. відповідно, що відображає складне операційне середовище.

Оскільки першочерговою перешкодою для всіх соціальних підприємств є доступ до фінансування, важливо вивчити типи фінансування, які найбільш поширені серед даних підприємств. Серед опитаних організацій у Великобританії 34% соціальних підприємств шукали фінансування протягом останніх 12 місяців. Це менше на 10%, ніж у 2015 р., та на 14%, ніж у 2013 р., але все ж удвічі перевищує частку МСП, які шукали фінансування (20%). Це засвідчує дефіцит джерел фінансування, що перешкоджає провадженню ефективної діяльності.

Як показано на рис. 4, найбільш поширеним типом фінансування серед соціальних підприємств є фінансування через гранти 82%, що менше на 1%, ніж у 2015 р., та на 5%, ніж у 2013 р.

Другим найбільш поширеним джерелом було кредитування, що демонструє тенденцію до зростання на 3% у 2015 р. та на 1% у 2017 р. У разі коли організації зверталися за кредитом, трохи менше третини (29%) повідомили, що він був забезпечений їхніми бізнес-активами, 10% – особистими активами, 52% – що він був незабезпечений.

Питома вага СП, що використовують овердрафт, становить 7%, іпотека – 3% та власний капітал використовували 5%, на лізинг припало 4%, інші джерела фінансування становили 9%.

Це свідчить про те, що соціальні підприємства майже не використовують інноваційні джерела фінансування, які б допомогли розширити їхні можливості.

Рис. 3. Найбільш поширені бар'єри на шляху до сталого розвитку та/або зростання соціальних підприємств у 2015, 2017 рр. (%)

Джерело: складено на основі [14]

Рис. 4. Види фінансування соціальних підприємства у 2013, 2015, 2017 рр.

Джерело: складено на основі [14]

Рис. 5. Нові підходи до фінансування соціальних підприємств

Джерело: складено авторами на основі [15]

Проте деякі з найбільш перспективних фондів і соціальних інвесторів зрозуміли, що існуючі методи фінансування соціальних підприємств неефективні для підприємств і для самих себе, й почали працювати над розширенням доступу до капіталу. До них слід віднести такі інструменти та методи фінансування, як квазіакціонерний капітал, кредитні гарантії, соціальні облігації, краудфндинг, пул-капітал (рис. 5).

Оскільки сьогодні Україна знаходиться в умовах євроінтеграції, досить важливим напрямом є дотримання Цілей сталого розвитку, що, перш за все, вимагає поширення «свідомого бізнесу» та пошуку новітніх механізмів для вирішення нагальних соціальних проблем. Розвиток соціального підприємництва у вітчизняних реаліях вимагає чіткого розуміння бар'єрів для їх подолання та шляхів поширення, включаючи нормативну базу, фінансування та відповідні консультуючі органи.

У табл. 3 згруповано всі типи та види соціального підприємства залежно від джерел фінансування, як інноваційних, так і традиційних. Отримані дані свідчать про те, що найбільш

Доступні джерела фінансування
1. Мікрокредитування
2. Краудфандинг (краудлендинг та краудфандинг, заснований на винагороді)
3. Фонди міжнародних організацій підтримки соціальних підприємств та МСП
4. Венчурний капітал
5. Капітал бізнес-ангелів
Джерела фінансування, доступні в майбутньому
6.Соціальні облігації
7. Квазіакціонерний капітал

Рис. 6. Ранжування джерел фінансування для українських соціальних підприємств

Джерело: складено авторами

Законодавче та нормативне забезпечення	- видання ЗУ «Про соціальні підприємства» та відповідних нормативних актів, які б узаконили та визначили порядок формування соціальних підприємств, особливості провадження діяльності; - створення спеціалізованих консультуючих центрів.
Поширення серед громадськості знань стосовно ведення соціального підприємництва	- проведення тренінгів; - організація навчання підприємців із питань ведення соціального бізнесу, включаючи організаційні та фінансові аспекти; - створення інформаційних продуктів та платформ.
Підтримка державними органами соціальних підприємців	- пільгові кредити; - особливий податковий режим, який передбачав би знижені податкові ставки та звільнення від оподаткування на перших етапах діяльності; - розширення програм грантового фінансування.
Розширення доступу до інноваційних джерел фінансування	- сприяння використанню краудфандингу для акумуляції ресурсів під стартапи соціальних підприємств через поширення краудфандингових платформ (загальні рекомендації див. рис. 3); - законодавче супроводження процесу випуску облігацій соціального впливу, що допоможе уряду об'єднати капітал багатьох суб'єктів економіки та вирішити наявні соціальні проблеми; - залучення інвесторів за допомогою сприятливого податкового клімату, що призведе до зростання використання венчурного капіталу та капіталу бізнес-ангелів.
Співпраця з іноземними організаціями та участь у міжнародних проєктах	- створення нових робочих місць через взаємодію із закордонними інститутами та зростання числа соціальних підприємств; - активна співпраця та участь у проєктах міжнародних партнерів.

Рис. 7. Модель ефективного становлення та розвитку соціальних підприємств в Україні

Джерело: складено авторами

універсальним усе ж залишається краудфандинг. Проте у зв`язку з тим, що українські банки мають високий досвід усе ж у кредитуванні, можливо, найбільш широковживаним і корисним для вітчизняної економіки є досвід мікрокредитування. Ранжування джерел фінансування для українських соціальних підприємств представлені на рис. 6.

Таким чином, хоча вже існують драйвери активізації розвитку та поширення соціального підприємництва, проте сьогодні є низка невирішених питань, що стримують розвиток даної форми бізнесу. Для ефективного становлення та функціонування соціальних підприємств було розроблено схему, котра включає головні етапи та проміжні дії, що сприятимуть розвитку соціальних організацій в Україні, зважаючи на те, що головною перешкодою залишається необізнаність стосовно залучення коштів за допомогою інноваційних джерел фінансування (рис. 7).

За умови врахування особливостей, притаманних нашій державі, та реалізації вищенаведених рекомендацій можливе успішне узаконення соціального підприємства та інноваційних джерел фінансування в Україні, що сприятиме стрімкому розвитку соціальних підприємств і, як наслідок, подоланню наявних проблем, пов'язаних із залученням інвестицій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, можна зробити висновок, що актуальні проблеми у світі зумовили появу нового підходу до вирішення соціальних та екологічних проблем і досягнення стійкого економічного зростання. Даний напрям отримав визначення «соціальне підприємництво». Соціальні підприємці покликані вирішувати цільові соціальні проблеми і забезпечити інноваційні рішення за допомогою ринкових механізмів.

Зважаючи на вищенаведене, Україна, яка сьогодні знаходиться на шляху євроінтеграції та залучена до глобалізаційних процесів, вимушена знаходити інноваційні рішення для поліпшення економічного клімату в країні та соціального добробуту населення. Соціальне підприємництво є саме тим чинником, що здатен справити якісний вплив на економічну ситуацію та здійснити структурну перебудову.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The State of Social Enterprise Report 2015, supported by Santander. *Enterprises in the UK.* United Kingdom, 2015. URL : https://www.socialenterprise.org.uk/state-of-social-enterprise-report-2015 (дата звернення: 28.10.2019).

2. Clare Jounes. What is a social enterprise? Defining social enterprise and social business. *ClearlySo.* 2015. URL : https://www.clearlyso.com/what-is-a-social-enterprise-2/ (дата звернення: 28.10.2019).

3. What is social enterprise? Bc centre for social enterprise. URL : https://centreforsocialenterprise.com/what-is-social-enterprise/ (дата звернення: 30.10.2019).

4. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін / А.А. Свинчук та ін. Київ : ВІ ЕН ЕЙ, 2017. 188 с.

5. Social Enterprise Alliance Social Enterprise What is Social Enterprise? URL : https://socialenterprise.us/about/social-enterprise/ (дата звернення: 01.11.2019).

6. Shaw E. & Carter S. Social entrepreneurship: theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2007. № 14. P. 434.

7. A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges / S. Zahra et al. *Journal of Business Venturing*. 2009. № 24. P. 532.

8. Наумова М. Сутність соціального підприємництва та його роль у соціально-економічному розвитку суспільства. *Україна: аспекти праці*. *Соціальна політика.* 2014. № 4. С. 34–39.

9. Dr. Gayathri Vasudevan. Here is Why Social Entrepreneurs are Silent Revolutionaries. Enterpreneur India. URL : https://www.entrepreneur.com/article/316827 (дата звернення: 02.11.2019).

10. Social Entrepreneurship? Enterprise? Innovation? *Enterprising Oxford.* 2018. URL : https://www.eship.ox.ac.uk/social-enterprise-entrepreneurship-innovation (дата звернення: 02.11.2019).

11. Dees J.G. The meaning of social entrepreneurship. *Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University's Fuqua School of Business*, 2001. URL : http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf (дата звернення: 28.10.2019).

12. Social entrepreneurship Emerging business opportunities creating value for society. *Ernst & Young Accountants LLP All rights reserved.* 2014. URL : http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-social-entrepreneurship/%24FILE/EY-social-entrepreneurship.pdf (дата звернення: 28.10.2019).

13. Social Enterprise in a Global Context: The Role of Higher Education Institutions Country Brief: California, USA *British Council.* URL : https://www.britishcouncil.org/sites/default/files/usa_california__social_enterprise_in_a_global_context_-_final_report.pdf (дата звернення: 28.10.2019).

14. The State of Social Enterprise Report 2017. *Enterprises in the UK.* United Kingdom, 2017. URL : https://www.socialenterprise.org.uk/state-of-social-enterprise-report-2017 (дата звернення: 28.10.2019).

15. A New Approach to Funding Social Enterprises. URL : https://hbr.org/2012/01/a-new-approach-to-funding-social-enterprises (дата звернення: 28.10.2019).

REFERENCES:

1. The State of Social Enterprise Report 2015, supported by Santander. URL : *Enterprises in the UK.* United Kingdom, 2015. https://www.socialenterprise.org.uk/state-of-social-enterprise-report-2015 (accessed: 28.10.2019).

2. Clare Jounes. What is a social enterprise? Defining social enterprise and social business. *ClearlySo.* 2015. URL : https://www.clearlyso.com/what-is-a-social-enterprise-2/ (accessed: 28.10.2019).

3. What is social enterprise? Bc centre for social enterprise. URL : https://centreforsocialenterprise.com/what-is-social-enterprise/ (accessed: 30.10.2019)

4. Svynchuk A. A., Kornecjkyj A.O., Ghoncharova M.A., Nazaruk V.Ja., Ghusak N.Je., Tumanova A.A. (2017) Socialjne pidpryjemnyctvo: vid ideji do suspiljnykh zmin. [Social entrepreneurship: from idea to social change]. Kyiv : LLC “Enterprise” VI EN HEY” G. (in Ukraine).

5. Social Enterprise Alliance Social Enterprise What is Social Enterprise? URL : https://socialenterprise.us/about/social-enterprise/ (accessed: 01.11.2019).

6. Shaw, E. & Carter, S. (2007) Social entrepreneurship: theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes. Journal of Small Business and Enterprise Development, 14, P. 434.

7. Zahra, S., Gedajlovic, E., Neubaum, D. & Shulman, J. (2009) A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. Journal of Business Venturing, 24, P. 532.

8. Naumova M. (2014) Sutnistj socialjnogho pidpryjemnyctva ta jogho rolj u socialjno-ekonomichnomu rozvytku suspiljstva [The essence of social entrepreneurship and its role in the socio-economic development of society]. *Ukrajina: aspekty praci.* (Ukraian, № 4. – 2014) Ukraian: Ukrajina: aspekty praci, pp. 34-39.

9. Dr. Gayathri Vasudevan. Here is Why Social Entrepreneurs are Silent Revolutionaries. Enterpreneur India URL : https://www.entrepreneur.com/article/316827 (accessed: 02.11.2019).

10. Social Entrepreneurship? Enterprise? Innovation? *Enterprising Oxford.* 2018 URL : https://www.eship.ox.ac.uk/social-enterprise-entrepreneurship-innovation (accessed: 02.11.2019).

11. Dees, J.G. The meaning of social entrepreneurship. *Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University's Fuqua School of Business*, 2001. URL : http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf (дата звернення: 28.10.2019).

12. Social entrepreneurship Emerging business opportunities creating value for society. *Ernst & Young Accountants LLP All rights reserved.* 2014 URL : http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-social-entrepreneurship/%24FILE/EY-social-entrepreneurship.pdf (accessed: 28.10.2019).

13. Social Enterprise in a Global Context: The Role of Higher Education Institutions Country Brief: California, USA *British Council* URL : https://www.britishcouncil.org/sites/default/files/usa_california__social_enterprise_in_a_global_context_-_final_report.pdf (accessed: 28.10.2019).

14. The State of Social Enterprise Report 2017. *Enterprises in the UK.* United Kingdom, 2017. URL : https://www.socialenterprise.org.uk/state-of-social-enterprise-report-2017 (accessed: 28.10.2019).

15. A New Approach to Funding Social Enterprises. URL : https://hbr.org/2012/01/a-new-approach-to-funding-social-enterprises (accessed: 28.10.2019).

УДК 658.1
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-60

ОЦІНКА БІЗНЕСУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

BUSINESS EVALUATION AS A TOOL FOR SMALL ENTERPRISE MANAGEMENT

Святенко С.В.
старший викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку,
Криворізький національний університет

Кульчицька Н.С.
магістрант,
Криворізький національний університет

Sviatenko Serhii
Senior Lecturer, Department of Finance of Business Entities and Innovative Development,
Kryvyi Rih National University

Kulchytska Natalia
Undergraduate Student,
Kryvyi Rih National University

Статтю присвячено дослідженню теоретичних основ оцінки вартості малого підприємства та управління нею. Обґрунтовано важливість показника вартості підприємства. Розглянуто існуючі підходи до розуміння сутності поняття «управління вартістю підприємства». Надано змістовну характеристику методичних підходів до оцінки вартості підприємства і методів, що до них належать, розглянуто переваги та недоліки кожного з підходів. Такий порівняльний аналіз дав змогу зробити висновок, що майновий підхід є єдино можливим для оцінки ринкової вартості малого підприємства. Виходячи з того, що майновий підхід не враховує ефективність діяльності підприємства, запропоновано гібридний підхід до оцінки вартості підприємства, який включає у себе елементи майнового та дохідного підходів. Розглянуто основні етапи управління вартістю суб'єкта господарювання.

Ключові слова: *управління вартістю підприємства, оцінка вартості підприємства, ринкова вартість підприємства, мале підприємство, управління, вартість.*

Статья посвящена исследованию теоретических основ оценки рыночной стоимостью малого предприятия и управления ею. Обоснована важность показателя стоимости предприятия. Рассмотрены существующие подходы к пониманию сущности понятия «управление стоимостью предприятия». Представлена содержательная характеристика методических подходов к оценке стоимости предприятия и методов, которые к ним относятся, рассмотрены преимущества и недостатки каждого из подходов. Такой сравнительный анализ позволил сделать вывод, что затратный подход является единственно возможным для оценки рыночной стоимости малого предприятия. Исходя из того, что затратный подход не учитывает эффективность деятельности предприятия, предложен гибридный подход к оценке стоимости предприятия, который включает в себя элементы имущественного и доходного подходов. Рассмотрены основные этапы управления стоимостью субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: *управление стоимостью предприятия, оценка стоимости предприятия, рыночная стоимость предприятия, малое предприятие, управление, стоимость.*

In a market environment, an indicator of its market value plays a decisive role in managing an enterprise, which, on the one hand, reflects the economic potential of the entity and, on the other, acts as a benchmark against which owners and managers align their decisions. The development of small businesses in Ukraine is relevant to the study of domestic and foreign experience in valuing and managing the value of such entities. The article is devoted to the research of theoretical bases of small business value estimation and its management. The importance of the enterprise value indicator is substantiated and it is stated that maintaining this indicator at the proper level,

ensuring its preservation and growth create preconditions for the sustainable development of small business. Existing approaches to understanding the essence of the concept of "enterprise value management" are considered. A substantive description of methodological approaches to the valuation of the enterprise and the methods related to them is given, the advantages and disadvantages of each approach are considered. Such comparative analysis has made it possible to conclude that a property approach is only possible to estimate the market value of a small business. Based on the fact that the property approach does not take into account the efficiency of the enterprise, a hybrid approach to the valuation of the enterprise is proposed, which includes elements of property and income approaches. The proposed approach takes into account the efficiency of the enterprise through the indicator of guaranteed profitability, which is equal to the minimum amount of net income for the period adjusted for the relevant inflation rate. Development of the concept of small business value management requires clarification of the content of basic concepts and categories, so the article analyzes the existing approaches to understanding the essence of the concept of "enterprise value management" and concludes that all levels and elements of value management are focused on the strategic increase in value of the enterprise in order to satisfy and enterprise managers. Since effective enterprise value management is not possible without the formation of a value management system, we have considered the basic management steps provided by this system.

Key words: *enterprise value management, valuation of the enterprise, market value of the enterprise, small enterprise, management, value.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання переважним чинником впливу на ефективність функціонування вітчизняних підприємств є їхня здатність управляти своєю вартістю. У міру розвитку сфери малого підприємництва підсилюється актуальність теорії оцінки ринкової вартості малих підприємств. Загальновідомі західні методики оцінювання вартості підприємства не завжди дають змогу отримати достовірні результати під час оцінювання вітчизняних підприємств, особливо малих. Зростання в українській економічній практиці ролі управління ринковою вартістю підприємства актуалізує дослідження вітчизняного та зарубіжного досвіду у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Сьогодні в науковій літературі проблемам оцінки ринкової вартості підприємства та управління нею приділяється все більша увага вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, таким проблемам присвячено праці О.Г. Мендрула, Т. Коупленда, М.В. Корягіна, А. Маршалла, М. Скотта, І.В. Івашковської, О.О. Терещенко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У працях вітчизняних науковців значна увага приділяється безпосередньо підходам до оцінки ринкової вартості підприємства, розгляду їх сутності, перевагам і недолікам їх застосування. При цьому недостатня увага приділяється оцінці вартості малого підприємства та вартісно-орієнтованому менеджменту.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – дослідити методи оцінювання вартості підприємства та зміст управління нею, обґрунтувати важливість показника ринкової вартості підприємства та розробити метод оцінки ринкової вартості підприємства, придатний для проведення оцінки вітчизняних підприємств сфери малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток підприємства як складної динамічної системи потребує використання в процесах прийняття рішень узагальнюючих показників, важливе місце серед яких займає вартість підприємства. У сучасних умовах управління вартістю підприємства є основним параметром, що характеризує економічний потенціал суб'єкта господарювання, а динаміка зміни вартості є важливим показником якості управління [1, с. 7].

В Україні оцінка вартості бізнесу малих підприємств ще не набула поширеності, проте ми вважаємо, що вартісно-орієнтоване управління є центральним елементом концепції фінансового менеджменту малого бізнесу.

Показник вартості малого підприємства відіграє визначальну роль в управлінні, оскільки, з одного боку, він є комплексною характеристикою, що адекватно відображає фінансові параметри, економічну ефективність та очікувані перспективи розвитку малого підприємства, виступає орієнтиром, з яким власники та управлінський персонал узгоджують свої рішення. З іншого боку, це основний показник, який дає змогу реалізувати інтереси всіх зацікавлених у результатах діяльності малого підприємства осіб. Підтримка показника вартості малого підприємства на належному рівні, забезпечення його збереження та зростання створюють передумови для сталого розвитку малого бізнесу.

У сучасних умовах у міжнародній та вітчизняній практиці фінансового менеджменту все більшого поширення набуває концепція вартісно-орієнтованого менеджменту, за якого вартість є головним об'єктом управління.

Розвиток концепції управління вартістю малого підприємства вимагає уточнення змісту базових понять і категорій. Існуючі підходи до

розуміння сутності поняття «управління вартістю підприємства» наведено в табл. 1.

У питанні розуміння змісту управління вартістю підприємства ми поділяємо точку зору прихильників як стратегічного підходу, так і підходу, що має назву «баланс інтересів». Уважаємо, що всі рівні та елементи управління вартістю орієнтовані на стратегічний приріст вартості підприємства з метою задоволення інтересів акціонерів і менеджерів підприємства.

Оцінка підприємства здійснюється, як правило, на базі ринкової вартості – ймовірної суми грошей, за яку можливі купівля-продаж об'єкта оцінки на ринку [2, с. 357].

А.М. Турило зазначає, що оцінка ринкової вартості для оцінюваного підприємства є важливим чинником розв'язання багатьох економічних завдань: у поточній діяльності – підвищення ефективності управління підприємством, визначення його кредитоспроможності й інвестиційної привабливості, аналіз динаміки його економічного розвитку тощо; у кризовій ситуації – формування системи антикризового управління на підприємстві, визначення шляхів його

Таблиця 1

Підходи до визначення змісту управління вартістю підприємства [1, с. 26–27]

Підхід	Характеристика	Представники
Інноваційний	Базується на розгляді управління вартістю підприємства як аналітичної інновації, що є певною послідовністю впровадження нових критеріїв оцінки результатів функціонування будь-якого підприємства, що функціонує в конкурентному середовищі	І.В. Івашковська
Інвестиційний	Базується на розгляді вартості підприємства з позиції його власників як інвестиції, внаслідок чого процес управління підприємством не виключає управління ним як цілісним майновим комплексом	О.Г. Мендрул
Інституційний	Розкриває процес управління вартістю через систему показників оцінки вартості, які характеризують зовнішнє інституційне середовище та координацію у внутрішньому корпоративному інституційному середовищі підприємства	Т.О. Єрофєєва
Комплексний	Передбачає формування бізнес-моделі підприємства, виявлення всіх можливих чинників, які здійснюють вплив на формування і зміну вартості підприємства, вибір підходу та методу оцінки вартості підприємства та проведення її розрахунку, розроблення системи показників ефективності функціонування працівників підприємства, моніторинг бізнес-моделі підприємства	А.В. Фрезе, Е.С. Райкін
Концептуальний	Передбачає розгляд процесу управління вартістю як певної управлінської концепції, що має чітко визначені параметри та механізм її реалізації в практичній діяльності підприємств	І.Й. Плікус, А.Г. Мнацаканян, А.Г. Харін
Циклічний	Передбачає розгляд процесу управління вартістю з позиції виділення етапів життєвого циклу підприємства	С.А. Казанцева
Системний	Базується на припущенні, що процес управління вартістю підприємства є системою, у складі якої виділяються різноманітні підсистеми, для управління якими використовується власний методологічний інструментарій	Н.В. Клевцова, Н.С. Ключарьова
Модельний	Ґрунтується на розробленні відповідних моделей управління вартістю, які дають змогу здійснювати моніторинг очікувань різноманітних економічних агентів, оцінювати внесок кожного з факторів генерування вартості у формування кінцевого показника вартості підприємства	Т. Коупленд, А. Долгофф, І.В. Нікітушкіна, Н.І. Козлова, Т.В. Теплова, І.В. Івашковська
Стратегічний	В основу підходу покладена концепція стратегічного управління підприємством, яка передбачає, що всі рівні та елементи управління вартістю орієнтовані на стратегічний приріст вартості підприємства	А.В. Ковальов, А.Я. Аркатов, Н.М. Якупова
Фінансовий	Процес управління вартістю ґрунтується на використанні сучасних фінансових інструментів та технологій, які дають змогу забезпечити зростання вартості в довгостроковому і короткостроковому періодах	А.П. Кульгускін, Е.Т. Кулієва
Баланс інтересів	Передбачає розгляд процесу управління вартістю підприємства через регулювання інтересів акціонерів і менеджерів підприємства	А.С. Тонких, А.В. Іонов, І.Є. Єремеєва

реструктуризації, обґрунтування ліквідації підприємства тощо [3, с. 100].

Методологічні основи здійснення оцінки підприємств в Україні регламентуються Національним стандартом № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» [4], який затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 29.11.2006 № 1655. Так, даним положенням передбачено три методичні підходи до оцінки вартості підприємства:

– майновий (витратний);
– порівняльний (ринковий);
– дохідний.

Указані підходи та методи, що до них входять, відображено в табл. 2.

Кожен із перелічених підходів до оцінки вартості підприємства віддзеркалює різні боки об'єкта оцінювання та спирається на специфічну інформацію і має свої переваги та недоліки, наведені в табл. 3.

Порівняльний підхід ґрунтується на тому, що вартість підприємства – це реальна ціна продажу аналогічного підприємства, тобто розрахунок вартості підприємства відбувається на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами [7]. Проблематика використання цього методу зумовлена тим, що в Україні важко отримати достовірну інформацію про реальні ціни купівлі-продажу підприємств. Використання ж даних по аналогічних компаніях на зарубіжних ринках потребує низки поправок стосовно вітчизняних умов.

Майновий підхід заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається різницею між вартістю активів підприємства та його зобов'язаннями [8]. Цей підхід є загальновизнаним в оцінці вартості підприємства, зважаючи на свою універсальність. Обмеженням щодо використання даного підходу є оцінка нематеріальних активів, витрати на створення яких, як правило, не можливо співставити з результатами їх використання. Даний підхід є незамінним під час оцінки товариств з обмеженою відповідаль-

Таблиця 2

Методичні підходи до оцінки вартості підприємства [5, с. 50–52]

Підхід	Метод	Сутність методу
Майновий підхід	Метод чистої балансової вартості	Найпростіший метод оцінювання активів компанії. Щоб отримати чисту балансову вартість активів, від значення валюти балансу віднімають усі короткострокові та довгострокові зобов'язання підприємства
	Метод скоригованої балансової вартості	Більш удосконалений метод. Містить результат переоцінювання, який корегує залишкову вартість активів на фактор інфляції
Майновий підхід	Метод оцінювання чистої ринкової вартості матеріальних активів	Передбачає коригування матеріальних активів на рівень інфляції
	Метод вартості заміщення	Оцінює підприємство виходячи з витрат на повне заміщення його активів за збереження господарського профілю. Метод орієнтований тільки на оцінку матеріальних активів і прийнятний для капіталомістких підприємств
	Метод відновної вартості	Під час використання цього методу розраховують усі витрати, необхідні для створення точної копії оцінюваної фірми
	Метод ліквідаційної вартості	Метод дає найнижчу цифру оцінки і дає змогу визначити нижній рівень вартості бізнесу
Порівняльний підхід	Метод галузевих коефіцієнтів	Застосовується за наявності даних по галузі. Базується на використанні рекомендованих співвідношень між ціною бізнесу підприємства і фінансовими параметрами
	Метод порівняння продажів	Ґрунтується на використанні ціни придбання підприємства-аналога
	Метод ринку капіталів	Використовують дані про прибутки та ціни на акції аналогічних компаній
Дохідний підхід	Метод капіталізації чистого доходу	Визначає потік доходу і використовує його поточну вартість шляхом застосування норми капіталізації
	Метод капіталізації дивідендів	Застосовується для оцінювання компанії, акції якої котируються на фондовому ринку
	Метод капіталізації надлишкового доходу	Метод ґрунтується на отриманні додаткового прибутку від гудвілу
	Метод дисконтування грошового потоку	Як дисконтований дохід використовується або чистий дохід, або грошовий потік підприємства

Таблиця 3

Переваги та недоліки підходів до оцінки вартості бізнесу [6, с. 35]

Підхід	Переваги	Недоліки
Майновий	Ґрунтується на реально існуючих активах; єдино можливий для деяких видів підприємства	Не враховує вартість деяких нематеріальних активів; не враховує майбутні очікування; не враховує ефективність використання активів
Порівняльний	Цілком ринковий метод; відображає реальне співвідношення попиту та пропозиції, практику угод	Заснований на минулому без урахування майбутніх очікувань; вимагає великого числа виправлень; труднощі зі збиранням необхідної інформації
Дохідний	Враховує майбутні очікування, ринковий аспект (через ставку дисконту), економічне старіння	Трудомісткість прогнозування; результати мають імовірнісний характер

ністю, приватних акціонерних товариств, компаній, що володіють значними матеріальними активами та коли велика частина активів компанії складається з ліквідних активів [9, с. 5].

Серед методів, що передбачені цим підходом, найбільш універсальним, на нашу думку, є метод скоригованої балансової вартості. Головною тезою цього методу є те, що балансова вартість майна підприємства в умовах інфляції не співпадає з реальною їхньою вартістю. Тому вартість монетарних статей активів коригується на відповідний коефіцієнт інфляції [10, с. 1200].

Вартість підприємства розраховується як різниця між ринковою вартістю активів та боргових зобов'язань бізнесу [11, с. 287].

$$РВП = А_р - БЗ, \quad (1)$$

де РВП – ринкова вартість підприємства;

Ар – ринкова вартість активів;

БЗ – боргові зобов'язання підприємства.

Дохідний підхід заснований на оцінці майбутніх доходів підприємства, тобто оцінка вартості підприємства ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваних вигід (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства [5, с. 52]. Використання даного підходу обмежено випадками, коли бізнес приносить стабільний прибуток, величина якого може змінюватися на незначний відсоток.

Порівняльний аналіз характерних особливостей застосування різних підходів до оцінки ринкової вартості підприємства дає змогу зробити висновок, що застосування порівняльного підходу для оцінки ринкової вартості малих підприємств України є неможливим через складність пошуку та отримання необхідної інформації. Також виникає складність під час застосування доходного підходу для оцінки ринкової вартості малого підприємства через відсутність усієї необхідної інформації, оскільки звітність малого підприємства скорочена та не містить інформації про грошові потоки. Таким чином, майновий підхід є єдино можливим для оцінки ринкової вартості малого підприємства, проте він не враховує рівень ефективності діяльності підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, пропонуємо для оцінки ринкової вартості малого підприємства використовувати гібридний підхід, який поєднує у собі елементи майнового та дохідного підходів.

У такому разі формула розрахунку ринкової вартості малого підприємства має такий вигляд:

$$РВП = (А_р - БЗ) + Пгп, \quad (2)$$

де Пгп – показник гарантованої прибутковості.

Для розрахунку Пгп аналізується рівень чистого прибутку малого підприємства за останні три роки. У разі якщо мав місце чистий збиток хоча б в одному з досліджуваних років, то Пгп дорівнює нулю. Якщо ж протягом останніх трьох років підприємство було прибутковим, то Пгп дорівнює мінімальній сумі чистого прибутку, отриманого за досліджуваний період, скоригованій на відповідний коефіцієнт інфляції.

У ринкових умовах показником ефективності діяльності підприємства є приріст його вартості, який і визначає напрям подальших дій власників та менеджерів. Сьогодні вартість бізнесу стала найважливішим об'єктом управління. Ефективне управління вартістю підприємства неможливе без формування системи управління вартістю.

Система управління вартістю підприємства передбачає реалізацію таких етапів: оцінка вартості підприємства, аналіз чинників впливу на вартість суб'єктів господарювання, розроблення шляхів збільшення вартості підприємства [12, с. 241].

На першому етапі здійснюється оцінка вартості підприємства. Під оцінкою вартості майна підприємства слід розуміти визначення (прогнозування) вартості майна на певну дату відповідно до поставленої мети та за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами з оцінки майна [12, с. 241].

Важливим етапом управління вартістю підприємства є аналіз чинників, що впливають на вартість підприємства. Їх можна поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх чинників впливу на вартість підприємства належать ті, що характеризують загальний стан економіки та тенденції його розвитку, а саме: рівень і темпи інфляції, коливання курсу національ-

ної валюти щодо валют інших країн, оподаткування, умови одержання кредиту і відсоткова банківська ставка, рівень динаміки цін, розподіл прибутків та попит покупців, платоспроможність контрагентів тощо. До системи внутрішніх чинників належать внутрішні зміни, котрі визначають процеси його діяльності, зокрема: ступінь морального і фізичного зносу майна підприємства, стратегія підприємства, рівень фінансового потенціалу, рівень кваліфікації персоналу, ефективність діяльності підприємства та ін. [12, с. 242–423].

Система управління вартістю підприємства включає також розроблення рекомендацій щодо збільшення вартості підприємства. Основними напрямами забезпечення збільшення вартості підприємства є реалізація таких складників управління: прибутком, грошовими потоками, необоротними та оборотними активами, капіталом, інвестиціями [12, с. 245].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, для визначення ринкової вартості підприємства можуть застосовуватися різні методи, кожний з яких має свої особливості та сфери використання. Ми дійшли висновку, що майновий підхід є єдино можливим для оцінки ринкової вартості малого підприємства, проте він не враховує рівень ефективності діяльності підприємства, тому запропонували для оцінки ринкової вартості малого підприємства використовувати гібридний підхід, який поєднує у собі елементи майнового та дохідного підходів.

У ринкових умовах господарювання вартість підприємства є найважливішим об'єктом управління. В Україні оцінка вартості бізнесу малих підприємств ще не набула поширеності, проте ми вважаємо, що вартісно-орієнтоване управління є центральним елементом концепції фінансового менеджменту малого бізнесу.

Перспектива подальших досліджень полягає в адаптації підходів до оцінки вартості підприємства для оцінки ринкової вартості вітчизняних підприємств сфери малого бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : монографія. Львів : Львівська комерційна академія, 2012.389 с.

2. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навчальний посібник. Київ : Київський національний економічний університет, 2003. 554 с.

3. Турило А.М. Оцінка вартості підприємства в системі фінансово-економічної стратегії його розвитку. *Фінанси України*. 2009. № 5. С. 95–100.

4. Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2006 р. № 1655. URL : https://www.kmu.gov.ua/npas/56644425 (дата звернення: 13.11.2019).

5. Задерей В.Ю. Методи оцінки вартості компаній. *Агросвіт*. 2017. № 5. С. 48–54.

6. Сєрова І.А., Шаповалова В.О. Бізнес-статистика : конспект лекцій. Харків : Харківський національний економічний університет, 2009. 88 с.

7. Карцев П.В., Аканов А.А. Обзор практики применения доходного похода к оценке бизнеса. *Вопросы оценки*. 2016. № 2. С. 2–19.

8. Бачинская О.М. Подходы к определению стоимости предприятия. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2015. № 4. С. 99–102.

9. Лукач А.М., Ставицький О.В. Методи оцінки ринкової вартості підприємства в умовах сучасної економічної ситуації. *Актуальні проблеми економіки та управління.* 2018. № 12. С. 1–11.

10. Чубка О.М., Федевич Л.С., Курило О.Б. Витратний підхід до оцінки вартості підприємства: характеристика методів. *Економіка і суспільство*. 2018. № 19. С. 1198–1203.

11. Бедринець М.Д., Сурженко А.В. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 352 с.

12. Дейнека О.В., Дехтяр Н.А., Пігуль Є.І. Актуальні питання управління вартістю підприємства. *Економіка і суспільство.* 2017. № 12. С. 240–245.

REFERENCES:

1. Koriahin M.V. (2012) *Bukhhalterskyi oblik u systemi upravlinnia vartistiu pidpryiemstva:teoretyko-metodolohichni kontseptsii: monohrafiia* [Accounting in the enterprise value management system: theoretical and methodological concepts: monograph]. Lviv*:* Lvivska komertsiina akademiia. (in Ukrainian)

2. Tereshchenko O.O. (2003) *Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia: navchalnyi posibnyk* [Financial activities of business entities: a textbook]. Kyiv: Kyivskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. (in Ukrainian).

3. Turylo A.M. (2009) Otsinka vartosti pidpryiemstva v systemi finansovo-ekonomichnoi stratehii yoho rozvytku [Valuation of the enterprise in the system of financial and economic strategy of its development.]. *Finansy Ukrainy*, no.5, pp. 95–100.

4. Cabinet of Ministers of Ukraine (2006) Pro zatverdzhennia Natsionalnoho standartu no. 3 “Otsinka tsilisnykh mainovykh kompleksiv” [On Approval of the National Standard no. 3 “Valuation of Integrated Property Complexes”], Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine; Regulation dated November 29, 2006, no. 1655. Available at: https://www.kmu.gov.ua/npas/56644425 (accessed 13 November 2019).

5. Zaderei V. Yu. (2017) Metody otsinky vartosti kompanii [Methods of valuation of companies]. *Ahrosvit*, no. 5, pp. 48–54.

6. Sierova I. A., Shapovalova V.O. (2009) *Biznes-statystyka: konspekt lektsii*. [Business statistics: lecture notes]. Kharkiv: Kharkivskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet.(in Ukrainian)

7. Kartsev P.V., Akanov A.A. (2016) Obzor praktiki primeneniya dokhodnogo pokhoda k otsenke biznesa [An overview of the practice of applying the revenue approach to business valuation]. *Voprosy otsenki*, no. 2, pp. 2–19.

8. Bachinskaya O.M. (2015) Podkhody k opredeleniyu stoimosti predpriyatiya [Approaches to determining the value of the enterprise]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 4, pp. 99–102.

9. Lukach A.M., Stavytskyi O.V. (2018) Metody otsinky rynkovoi vartosti pidpryiemstva v umovakh suchasnoi ekonomichnoi sytuatsii [Methods of estimating the market value of the enterprise in the current economic situation]. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 12, pp. 1–11.

10. Chubka O.M., Fedevych L.S., Kurylo O.B. (2018) Vytratnyi pidkhid do otsinky vartosti pidpryiemstva:kharakterystyka metodiv [Cost approach to valuing an enterprise: a characteristic of methods]. *Ekonomika i suspilstvo*, no. 19, pp. 1198–1203.

11. Bedrynets M.D., Surzhenko A.V. (2016) *Finansovyi menedzhment u malomu biznesi:navchalnyi posibnyk* [Financial management in small business: a textbook]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)

12. Deineka O.V.,Dekhtiar N.A., Pihul Ye.I. (2017) Aktualni pytannia upravlinnia vartistiu pidpryiemstva [Topical issues of enterprise value management]. *Ekonomika i suspilstvo*, no.12, pp. 240-245.

УДК 65.016
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-61

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL APPROACHES OF EVALUATION OF ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Семенова Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Національна металургійна академія України

Цесар К.Г.
магістрант,
Національна металургійна академія України

Semenova Tetyana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Economics and Entrepreneurship,
National Metallurgical Academy of Ukraine

Tsesar Kateryna
Undergraduate, Department of Economics and Entrepreneurship,
National Metallurgical Academy of Ukraine

Статтю присвячено актуальним питанням обґрунтування методичних підходів до визначення оцінки економічного зростання та розвитку підприємства. Досліджено поняття «економічний розвиток» та «економічне зростання». Наведено та охарактеризовано методи оцінювання рівня зростання та розвитку підприємства. Описано переваги та недоліки кожного з них. Запропоновано та обґрунтовано використання методу оцінювання рівня розвитку підприємства за фазою його розвитку. Адаптовано метод оцінки рівня розвитку підприємств за фазою його розвитку з метою визначення рівня розвитку підприємства в галузі виробництва залізобетонних виробів і конструкцій. Запропоновано використання показників, які дають змогу комплексно оцінити конкурентну позицію, конкурентоспроможність і конкурентну стійкість промислового підприємства.

Ключові слова: *економічний розвиток, економічне зростання, стратегія розвитку, конкурентний статус, фаза життєвого циклу.*

Статья посвящена актуальным вопросам обоснования методических подходов к определению оценки экономического роста и развития предприятия. Исследованы понятия «экономическое развитие» и «экономический рост». Приведены и охарактеризованы методы оценки уровня роста и развития предприятия. Описаны преимущества и недостатки каждого из них. Предложено и обосновано использование метода оценки уровня развития предприятия по фазе его развития. Адаптирован метод оценки уровня развития предприятий по фазе его развития с целью определения уровня развития предприятия в области производства железобетонных изделий и конструкций. Предложено использование показателей, которые позволяют комплексно оценить конкурентную позицию, конкурентоспособность и конкурентную устойчивость промышленного предприятия.

Ключевые слова: *экономическое развитие, экономический рост, стратегия развития, конкурентный статус, фаза жизненного цикла.*

The article is about pressing issues of substantiating methodological approaches to determining the assessment of economic growth and development of an enterprise. The concepts of "economic development" and "economic growth" were investigated. The concept of "economic development" is closely related to the concept of "economic growth.» Economic development and economic growth are characteristics that are in the opposite direction. Methods for assessing the level of growth and development of the enterprise were given and characterized. The advan-

tages and disadvantages of each of them were described. Development is proposed and justified using the method of assessing the level of development of an enterprise by it phase. The phase of the life cycle of the enterprise and the phase of its development can be determined using an indicator of the competitive status of the enterprise. It means a comparative description of the main competitors, internal potential, competitive position in individual market segments and the ability of the enterprise to withstand the effects of environmental factors. The method was adapted for assessing the level of development of enterprises by it phase development to determine the level of development of the enterprise in the field of production of reinforced concrete products and structures. It was proposed to evaluate the competitive position of companies in this industry using the following indicators: market share, level of expenses and profits, reputation in the market, number of consumers and innovative advantages. It was proposed to evaluate the competitiveness of enterprise products using the following indicators: price, product quality, timely delivery, maintenance and product range. The following indicators are proposed to be used to assess competitive stability: coefficient of production potential; profitability of production; coefficient of the ratio of management costs and growth rates of production volumes; autonomy ratio; coefficient of maneuverability of equity; return on sales; staff stability coefficient. The use of indicators that allow a comprehensive assessment of the competitive position, competitiveness and competitive stability of an industrial enterprise is proposed.

Key words: *economic development, economic growth, development strategy, competitive status, life cycle phase.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку економіки, характеризується нестабільністю та невизначеністю, високою швидкістю змін, тому для забезпечення безперервного процесу економічного зростання та розвитку кожне підприємство повинне прагнути до поліпшення якості продукції, бережливого використання ресурсів, підвищення рентабельності виробництва, задоволення соціальних потреб працівників підприємства та захисту навколишнього середовища. Діяльність підприємства в умовах конкуренції повинна бути спрямована не лише на виживання, а й на процес безперервного зростання та розвитку, що вимагає пошуку та використання ефективних інструментів управління підприємством. Отже, економічний розвиток є важливим процесом у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання оцінки рівня економічного зростання та розвитку підприємств розглядалися у працях іноземних і вітчизняних учених, а саме: Й. Шумпетера, С.С. Кузнеця, М. Кондратьєва, Ф. Хайєка, П. Ромера, У. Баумоля, М. Калецкі, М. Портера, О.Л. Єськова, О.О. Толстикової, І.У. Зулькарнаєва, Л.Р. Ілясова, І.Г. Туктабаєва, Д.М. Євдокимової, О.А. Некозиревої та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Наявність численних підходів до розвитку підприємства свідчить про відсутність універсального підходу до оцінки рівня економічного зростання та розвитку підприємств, який міг би бути базою організаційних перетворень на промислових підприємствах і сприяти вирішенню завдань зростання та розвитку. При цьому практичну значущість має аналіз підходів із метою визначення переваги їх використання в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. На основі викладеного можна сформулювати завдання статті, яке полягає у дослідженні економічного зростання та розвитку підприємств у сучасних умовах на прикладі конкретного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «економічний розвиток» тісно пов'язане з поняттям «економічне зростання». Категорія економічного росту є найважливішою характеристикою суспільного виробництва за будь-яких господарських систем. Економічне зростання визначають як довгострокове збільшення виробничої здатності підприємства, засноване на технічному прогресі, на інструментальній та ідеологічної пристосованості, необхідної для забезпечення населення зростаючим різноманіттям матеріальних благ [1].

Економічний розвиток і економічне зростання – поняття, які мають протилежну спрямованість: економічний розвиток підприємства призводить до стримування економічного зростання, а економічне зростання – до уповільнення економічного розвитку підприємства. Зростання може відбуватися з розвитком або за його відсутності. До зростання підприємства належить збільшення його розмірів, чисельності персоналу, обсягів виробництва та продажу, частки ринку, прибутку, рентабельності тощо.

Поняття розвитку підприємств зазвичай пов'язане з поняттями потенціалу та конкурентоспроможності. Нами було проаналізовано існуючі методичні підходи до оцінки рівня розвитку підприємств, які спираються на сукупність таких показників: конкурентоспроможність, фаза розвитку підприємства, інтегральний показник розвитку, ступінь реалізації потенціалу.

1. Оцінка рівня розвитку підприємства за показниками конкурентоспроможності. Для сучасних підприємств важливо звернути увагу не лише на ефективність виробництва, а й на

ефективність їх функціонування у мінливому конкурентному середовищі. Конкуренція на ринку як суперництво між виробниками товарів за економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції, за отримання найвищого прибутку чи інших переваг може виступати у різних формах і здійснюватися різними методами [2; 3]. Саме цим зумовлюється актуальність завдання методичного забезпечення оцінки конкурентоспроможності підприємств. Загальними недоліками більшості методів оцінки конкурентоспроможності підприємств (за винятком матричних) є статичність оцінки конкурентних позицій підприємства порівняно з іншими суб'єктами господарської діяльності на ринку. Отже, отримані результати можуть залишатися актуальними лише на порівняно короткому проміжку часу, що зумовлює необхідність удосконалення методів оцінки конкурентоспроможності підприємств.

2. Оцінка рівня розвитку підприємства за фазою його розвитку. На думку авторів [4], під час дослідження рівня розвитку підприємства можна опиратися на фазу життєвого циклу, в якій воно знаходиться. Для визначення фази життєвого циклу підприємства, а відповідно, й фази його розвитку, зазвичай використовується показник конкурентного статусу підприємства, який являє собою порівняльну характеристику стосовно основних конкурентів, внутрішнього потенціалу, конкурентної позиції в конкретних сегментах ринку та спроможності підприємства протистояти впливу зовнішніх чинників. Недоліком даного методу є те, що він надає лише загальні результати стану розвитку підприємства (зростання, спад тощо).

3. Оцінка рівня розвитку підприємства за допомогою інтегрального показника. Так, для одержання інтегральної якісної оцінки автори моделі Хофера-Шендела [5] пропонують використовувати такі кількісні та якісні показники: відносну частку ринку; зростання частки ринку; охоплення системою розподілу; ефективність системи розподілу; різноманітність асортименту виробів; виробничі потужності та їх розташування; ефективність виробництва; криву досвіду; сировину для промисловості; кількість продукту; наукові дослідження і розробки; перевагу основного розрахунку; конкурентоспроможність цін; ефективність рекламних заходів; вертикальну інтеграцію; репутацію. Недоліком даного методу є те, що динаміка якісних характеристик інтегрального показника розвитку підприємства за визначений проміжок часу не показує спрямованості плину процесу в бік поліпшення або погіршення розвитку підприємства.

4. Оцінка рівня розвитку підприємства як ступеня реалізації потенціалу (міри відповідності між складниками потенціалу). Під потенціалом зазвичай розуміють сукупність ресурсів та компетенцій, які можуть бути використані для досягнення цілей підприємства. Потенціал підприємства має свої закономірності розвитку, від уміння використати які вирішальною мірою залежать ефективність підприємства, темпи та якість її зростання.

Оцінка рівня розвитку підприємства як відповідності ступеню реалізації потенціалу полягає у визначенні економічного потенціалу, яким володіє підприємство. Ця оцінка включає у себе визначення потенціалу кожного складника підприємства, де рівень його розвитку дорівнюватиме ступеню реалізації певного складника потенціалу підприємства, а саме його найнижчому показнику, оскільки низьке значення окремого складника потенціалу не компенсується вищим значенням іншого складника потенціалу [6]. На відміну від інших методів даний підхід дає змогу оцінити рівень можливостей зростання підприємства та виявити можливість збалансованого розвитку.

Дослідивши існуючі методики, можна зробити висновок про те, що зростання промислового підприємства виявляється у нарощуванні виробничої потужності, збільшенні обсягів продажів і прибутку. Для експрес-оцінки зростання та розвитку підприємства за конкретний період нами запропоновано використання таких показників: темп зростання продажів; темп зростання собівартості; темп зростання чистого прибутку; темп зростання вартості активів; коефіцієнт сталого економічного зростання.

Коефіцієнт сталого економічного зростання розраховується як відношення суми чистого прибутку до власного капіталу на початок року. Він показує, якими темпами збільшується власний капітал за рахунок результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

За сприятливих макроекономічних умов та ефективного управління темп зростання обсягів продажів повинен випереджати темп зростання активів підприємства, а темп зростання прибутку – бути вище за темп зростання обсягу продажів. Більш високий темп зростання обсягів продажів порівняно з темпом зростання активів підприємства свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів підприємства, про прискорення оборотності капіталу. Більш високий темп зростання прибутку порівняно з темпом зростання обсягу продажів означає бережливе використання ресурсів, зниження собівартості одиниці продукції та підвищення рівня рентабельності продажів.

На нашу думку, найбільш простим, доступним та зрозумілим із перелічених методів оцінки рівня розвитку підприємств є метод за фазою розвитку підприємства, який передбачає розрахунок показника конкурентного статусу підприємства [4]. Конкурентний статус підприємства пропонується оцінювати порівняно з основними конкурентами у конкретному сегменті ринку. Отриманий результат дасть змогу виявити місце підприємства, що досліджується, серед конкурентів, а також визначити фазу життєвого

циклу підприємства та рівень його зростання і розвитку.

Конкурентний статус підприємства оцінюють за допомогою матричного методу. Із групи підприємств, що досліджуються, визначають середні значення за показниками, які комплексно оцінюють конкурентну позицію (КП), конкурентоспроможність (КР) і конкурентну стійкість підприємства (КС). Підприємствам, які мають значення за усіма трьома показниками вищі за середнє, присвоюється значення 1, а нижчі за середнє – 0. За КП, КР, КС, які дорівнюють 1 – якісній оцінці конкурентного статусу підприємства, – присвоюється «високий» рівень. Якщо хоча б одне зі значень показників КП, КР і КС дорівнює 0 – якісна оцінка вважається «нормальною», за двох оцінок, які дорівнюють 0, – «середньою», а за трьох – «низькою» (табл. 1).

Відповідно до отриманих оцінок конкурентного статусу підприємства визначають фазу життєвого циклу підприємства та рівень його розвитку. Виконана оцінка дасть змогу визначити напрями розвитку підприємства за допомогою кількісних та якісних критеріїв.

Нами було адаптовано метод оцінки рівня розвитку підприємств за фазою його розвитку з метою визначення рівня розвитку конкретного підприємства в галузі виробництва залізобетонних виробів і конструкцій, яке діє у Дніпропетровській області.

Основною силою, що стимулює розвиток ринку залізобетонних виробів і конструкцій, є інвестиційно-будівельна активність на внутрішньому ринку України. Конкуренція на цьому ринку має низький або середній рівень концентрації, що дає змогу говорити про нормальний рівень конкуренції і про економічно обґрунтовані ціни на продукцію.

Конкурентну позицію підприємства даної галузі пропонується оцінювати за допомогою таких показників, як частка ринку, рівень витрат та прибутку, репутація на ринку, кількість споживачів та інноваційні переваги (табл. 2).

Конкурентоспроможність продукції підприємства пропонується оцінювати за допомогою таких показників, як ціна, якість продукції, своєчасність поставки, технічне обслуговування та асортимент продукції (табл. 3).

Для оцінки конкурентної стійкості пропонується використовувати такі показники:

1) коефіцієнт виробничого потенціалу (визначає рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва);

2) рентабельність виробництва (характеризує економічну ефективність виробництва);

3) коефіцієнт співвідношення витрат на управління та темпів зростання обсягів виробництва (характеризує ефективність менеджменту та управлінську стійкість підприємства);

4) коефіцієнт автономії (показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність);

5) коефіцієнт маневреності власного капіталу (показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності);

6) рентабельність продажів (характеризує ефективність реалізації продукції підприємства та стійкість маркетингової діяльності; показує, яку суму прибутку отримує підприємство з кожної гривні проданої продукції);

7) коефіцієнт стабільності персоналу (визначає ступінь стабільності та стійкості персоналу; показує, яка частка чисельності працівників зі стажем роботи в організації більше одного року у середньообліковій чисельності працівників).

Показники конкурентної стійкості, рекомендовані значення та вагомості представлено в табл. 4.

Вагові коефіцієнти за усіма групами показників було визначено експертним методом.

Таблиця 1

Оцінювання рівня розвитку підприємства [4]

Оцінка	КР = 1		КР = 0	
	КП = 1	КП = 0	КП = 1	КП = 0
КС = 1	високий	достатній	достатній	середній
КС = 0	достатній	середній	середній	низький

Таблиця 2

Показники конкурентної позиції та їх вагомості

Показник	Ваговий коефіцієнт
Частка ринку	0,35
Рівень витрат та прибутку	0,25
Репутація на ринку	0,20
Кількість споживачів	0,15
Інноваційні переваги	0,05
Загальна оцінка	1,00

Таблиця 3

Показники конкурентоспроможності та їх вагомості

Показник	Ваговий коефіцієнт
Ціна	0,35
Якість продукції	0,25
Своєчасність поставки	0,23
Технічне обслуговування	0,12
Асортимент продукції	0,05
Загальна оцінка	1,00

Таблиця 4

Показники конкурентної стійкості

Показник	Рекомендовані значення	Ваговий коефіцієнт
Коефіцієнт виробничого потенціалу	≥ 0,5	0,12
Рентабельність виробництва	≥ 10%	0,15
Коефіцієнт співвідношення витрат на управління та темпів зростання обсягів виробництва	≤ 0,1	0,12
Коефіцієнт автономії	≥ 0,5	0,16
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	≥ 0,3	0,16
Рентабельність продажів (за прибутком від продажів)	≥ 20%	0,18
Коефіцієнт стабільності персоналу	≥ 0,8	0,11
Загальна оцінка		1,00

За запропонованою методикою було виконано оцінку рівня розвитку конкретного підприємства в галузі виробництва залізобетонних виробів і конструкцій за фазою його розвитку. Оцінку конкурентної позиції, конкурентоспроможності та конкурентної стійкості було виконано на підставі фінансової звітності, відомої інформації про стан ринку та відгуків споживачів.

Отримані результати свідчать, що рівень розвитку підприємства, яке досліджується, вважається достатнім. Фазою життєвого циклу підприємства є стагнація. Оцінка рівня розвитку підприємства виявила так звані «вузькі місця», підвищення ефективності яких потребує здійснення певних заходів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Запропоновані в удосконаленій методиці оцінки рівня розвитку підприємства за фазою його розвитку показники можуть бути застосовані для оцінки зростання та розвитку підприємства в галузі виробництва залізобетонних виробів і конструкцій у сучасних умовах, але з часом може виникнути проблема в необхідності їх удосконалення та коригування.

Перспективою подальших досліджень є поглиблений аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників зростання й розвитку підприємств та їхнього впливу на показники їхньої роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Некозырева О.А. Соотношение понятий «экономическое развитие» и «экономический рост» в новой экономике. *Вестник Астраханского государственного технического университета.* 2008. № 4. С. 21–23.

2. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : монографія. Дніпропетровськ, 2006. 276 с.

3. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства. Київ, 2000. 128 с.

4. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія. Харків, 2003. 328 с.

5. Ефремов Л.И. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. Москва, 1998. 334 с.

6. Семенова Т.В., Гуменюк Т.Є. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. *Причорноморські економічні студії.* 2018. № 29. С. 123–126.

REFERENCES:

1. Nekozyreva O. A. (2008) Sootnoshenie ponyatiy “Ekonomicheskoe razvitie” i “Ekonomicheskiy rost” v novoy ekonomike [The correlation of the concepts of “Economic Development” and “Economic Growth” in the new economy]. *Herald of Astrakhan State Technical University,* no. 4, pp. 21-23.

2. Pavlova V. A. (2006) *Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka ta stratehiia zabezpechennia* [Enterprise Competitiveness: Assessment and Supply Strategy]. Dnipropetrovsk: DUEP. (in Ukrainian)

3. Oberemchuk V. F. (2000) *Stratehiia pidpryiemstva* [Enterprise strategy]. Kyiv: MAUP. (in Ukrainian)

4. Ponomarenko V. S., Trydid O. M., Kyzym M. O. (2003) *Stratehiia rozvytku pidpryiemstva v umovakh kryzy* [Strategy of enterprise development in crisis]. Kharkiv: INZhEK. (in Ukrainian)

5. Efremov L. I. (1998) *Strategiya biznesa. Kontseptsii i metody planirovaniya* [Business strategy. Concepts and methods of planning]. Moscow: Finpress. (in Russian)

6. Semenova T. V., Humeniuk T. Ye. (2018) Otsinka efektyvnosti vykorystannia resursnoho potentsialu pidpryiemstva [Assessment of efficiency of utilization of the enterprise resource potential]. *Black Sea Economic Studies*, no. 29, pp. 123-126.

УДК 658:005
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-62

МЕТОД АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ

METHOD OF HIERARCHY ANALYSIS AS A TOOL FOR MANAGEMENT THE DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISES

Трушкіна Н.В.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу проблем
регуляторної політики і розвитку підприємництва,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

Ринкевич Н.С.
асистент кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Trushkina Nataliia
Ph.D. in Economics, Senior Research Fellow of the Department
of Regulatory Policy and Entrepreneurship Development,
Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine

Rynkevich Natalya
Assistant of the Department of Finance and Marketing,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

У статті вдосконалено методичний підхід, який на відміну від існуючих дає змогу обґрунтувати з використанням методу аналізу ієрархій вибір оптимального сценарію розвитку організаційної культури підприємств на основі визначення 12 найвагоміших критеріїв та їх систематизації в чотири групи (адаптивність, місія, взаємодія та залученість). Доведено, що оптимальним напрямом трансформації організаційної культури підприємств визнано впровадження цифрових технологій, оскільки він має найбільшу ефективність порівняно з іншими. Пріоритетними шляхами цифрової трансформації організаційної культури підприємств є застосування employee-driven-менеджменту; впровадження модульної платформи нового покоління для управління персоналом HRmaps; цифрова модернізація HR. Це сприятиме автоматизації бізнес-процесів на підприємстві, підвищенню рівня залученості співробітників у процес цифровізації, прискоренню процесу прийняття нових цифрових рішень.

Ключові слова: *організаційна культура, економіко-математичний інструментарій, критерії, метод аналізу ієрархій, методичний підхід, трансформація, напрями, цифрові технології, ефективність.*

В статье усовершенствован методический подход, который в отличие от существующих позволяет обосновать с использованием метода анализа иерархий выбор оптимального сценария развития организационной культуры предприятий на основе 12 наиболее важных критериев и их систематизации в четыре группы (адаптивность, миссия, взаимодействие и вовлеченность). Доказано, что оптимальным направлением трансформации организационной культуры предприятий является внедрение цифровых технологий, поскольку он имеет наибольшую эффективность по сравнению с другими. Приоритетными путями цифровой трансформации организационной культуры предприятий являются применение employee-driven-менеджмента; внедрение модульной платформы нового поколения для управления персоналом HRmaps; цифровая модернизация HR. Это будет способствовать автоматизации бизнес-процессов на предприятии, повышению уровня вовлеченности сотрудников в процесс цифровизации, ускорению процесса принятия новых цифровых решений.

Ключевые слова: *организационная культура, экономико-математический инструментарий, критерии, метод анализа иерархий, методический подход, трансформация, направления, цифровые технологии, эффективность.*

The article improves the methodical approach, which, unlike the existing ones, allows to justify using the method of hierarchy analysis the choice of the optimal scenario for the development of organizational culture of enterprises based on the definition of the 12 most important criteria and their systematization into 4 groups: adaptability (changes in the company, consumer orientation, organizational orientation); mission (strategic planning, goal setting, vision); interaction (coordination, agreement, values); engagement (ability development, teamwork, responsibility and authority). It is proved that the introduction of digital technologies is considered the optimal direction of transformation of the organizational culture of enterprises, since it has the highest efficiency in comparison with others. This is confirmed by the results of an expert survey conducted at a number of Ukrainian enterprises of different types of economic activity in the period June-August 2019. According to the respondents, the modernization of organizational culture should consist of improving the skills of employees; introduction of digital technologies for optimization of business processes; applying a customer-centric approach, that is, customer orientation; improving the effectiveness of communications between employees; increased funding; elimination of bureaucratic component in the organization of business processes in enterprises. The survey revealed key obstacles to changing the organizational culture of companies in the digital economy, such as: low levels of employee engagement; insufficient financial resources; imperfection of organizational structure; lack of clear vision and support for leadership; misunderstanding of digital trends; inability to make necessary changes in organizational culture; underdevelopment of IT- infrastructure; lack of specialists with digital skills and knowledge; lack of databases. Priority directions of digital transformation of organizational culture of enterprises are proposed, such as application of employee-driven management; implementation of a new generation modular HRmaps HR platform; digital modernization of HR. Implementation of these measures will help to automate business processes in the enterprise; increasing the level of employee involvement in the digitalization process; accelerate the process of making new digital decisions.

Key words: *organizational culture, economic and mathematical tools, criteria, method of hierarchy analysis, methodical approach, transformation, trends, digital technologies, efficiency.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання все більшої актуальності набувають проблеми підвищення ефективності діяльності підприємств на основі трансформації їхньої організаційної культури.

Більшість компаній розуміє важливість розвитку організаційної культури, але не можуть побудувати свою ефективну модель. Як свідчать результати опитування компанії Deloitte [1], 87% респондентів уважають корпоративну культуру важливим чинником розвитку бізнесу. Однак лише 19% із них зазнають, що корпоративна культура їхньої компаній ефективна.

На основі проведеного опитування керівників великих компаній аналітики McKinsey [2] встановили, що одним із ключових бар'єрів для розвитку бізнесу є недосконалість організаційної культури, а саме відсутність орієнтованості на клієнта, роз'єднаність у колективі, брак кадрів, відсутність підтримки керівництва.

Отже, для успішного функціонування підприємств доцільним є обґрунтування застосування науково-методичних підходів до вибору оптимального варіанту трансформації організаційної культури підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемам формування й розвитку організаційної культури підприємств, пошуку шляхів її вдосконалення і трансформації в умовах модернізації присвячено значну кількість робіт зарубіжних і вітчизняних учених.

На основі аналізу наукових публікацій узагальнено основні положення вчених і фахівців із вибраної теми:

досліджено сутність й особливості організаційної культури підприємств, визначено її відмінності від корпоративної культури [3–14];

обґрунтовано теоретико-методологічні й прикладні засади формування й розвитку організаційної культури підприємств [15–20];

розроблено механізми стратегічного управління розвитком організаційної культури підприємств в умовах мінливого середовища [21–30].

Разом із тим, незважаючи на таку пильну увагу до окресленої проблеми з боку вчених, актуальним залишається проведення наукових досліджень у напрямі трансформації організаційної культури підприємств із використанням економіко-математичного інструментарію. Усе це значною мірою зумовило вибір теми даного дослідження та його цільову спрямованість.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета дослідження полягає в удосконаленні методичного підходу до вибору оптимального напряму трансформації організаційної культури підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для оцінки та вибору оптимального напряму трансформації організаційної культури підприємств пропонується використовувати метод аналізу ієрархій (метод Т. Сааті) [31], який дає змогу кількісно визначити важливість критеріїв і враховує особливості та вплив екзогенних і ендогенних чинників на розвиток організаційної культури підприємств.

Метод аналізу ієрархій (МАІ) є системною процедурою для ієрархічного уявлення елементів, що визначають суть будь-якої проблеми і подальшого структурування багатокритеріальних альтернатив, якими можуть виступати й сценарії. Розгля-

немо основні положення МАІ під час вибору оптимального напряму трансформації організаційної культури підприємств. Перш за все виконується структуризація завдання, у рамках якої визначаються мета, критерії та альтернативи, а також встановлюються зв'язки між ними (рис. 1).

Як видно з рис. 1, мета становить перший рівень ієрархії, другий рівень – критерії, тобто кількісна або якісна характеристика, що є істотною для судження про об'єкт. За системою критеріїв оцінюються альтернативи – об'єкти, серед яких необхідно зробити вибір. Вони становлять третій рівень ієрархії. У даній статті *альтернатива 1* – це трансформація організаційної культури шляхом упровадження цифрових технологій [32], які дадуть змогу оптимізувати бізнес-процеси на підприємстві; *альтернатива 2* – підвищення кваліфікації співробітників, яка відповідатиме сучасним вимогам функціонування компаній; *альтернатива 3* – застосування клієнтоорієнтованого підходу до формування й розвитку організаційної культури підприємств, тобто орієнтація компанії на споживачів [33].

Обґрунтування вибору оптимального варіанту трансформації організаційної культури підприємств має здійснюватися за алгоритмом, що включає вісім етапів, проходження яких дає змогу визначити кількість критеріїв та параметри оцінювання кожного з напрямів (рис. 2).

У результаті дослідження визначено 12 найвагоміших критеріїв вибору оптимального напряму трансформації організаційної культури підприємств, які систематизовано в чотири групи:

адаптивність: зміни в компанії (K_1); орієнтація на споживачів (K_2); організаційне навчання (K_3);

місія: стратегічне планування (K_4); постановка цілей (K_5); бачення (K_6);

взаємодія: координація (K_7); згода (K_8); цінності (K_9);

залученість: розвиток здібностей (K_{10}); робота в команді (K_{11}); відповідальність і повноваження (K_{12}).

Під час вибору оптимального варіанту здійснюється попарне порівняння критеріїв (табл. 1) та альтернатив відносно кожного з критеріїв (табл. 2) із використанням спеціальної «шкали відносної важливості» (або «шкала 1–9», «шкала Сааті») (табл. 3).

Числа зі шкали Сааті використовуються, щоб показати, у скільки разів елемент із більшою оцінкою переваги домінує над елементом із меншою оцінкою щодо загального для них критерію або властивості.

Під час операції парного порівняння застосовують значення зворотних оцінок переваги: якщо перевага і-тої альтернативи порівняно з j-тою має одну з наведених вище значень, то оцінка переваги і-тої альтернативи над j-тою буде мати зворотне значення.

Отже, формою подання результатів попарних порівнянь є обернено-симетрична матриця виду:

$$\begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & \dots & a_{2n} \\ . & \dots & & & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & a_{n3} & \dots & a_{nn} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ \frac{1}{a_{12}} & 1 & \dots & a_{2n} \\ . & \dots & \dots & \dots \\ \frac{1}{a_{1n}} & \frac{1}{a_{2n}} & \dots & 1 \end{pmatrix}, \quad (1)$$

де $a_{ij} = \frac{1}{a_{ij}}, i = \overline{1,n}; j = \overline{1,n}$ відносяться відповідно до рядка і колонки;

Рис. 1. Ієрархічна модель вибору оптимального варіанту трансформації організаційної культури підприємств

Джерело: побудовано авторами на основі [34, с. 42]

Рис. 2. Алгоритм оцінювання та вибору оптимального сценарію трансформації організаційної культури

Джерело: побудовано авторами на основі [35, с. 423]

Таблиця 1

Попарне порівняння критеріїв

Критерії	K_1	K_2	…	K_n	d	ω
K_1					d_1	ω_1
K_2					d_2	ω_2
…					…	…
K_n					d_n	ω_n

Таблиця 2

Попарне порівняння альтернатив (сценаріїв) щодо кожного з критеріїв

K_n	A_1	A_2	…	A_m	d	V_n
A_1					d_1	V_n^1
A_2					d_2	V_n^2
…					…	…
A_m					d_n	V_n^m

Таблиця 3

Градації переваг для попарного порівняння критеріїв та альтернатив

Кількісна оцінка	Ступінь переваги одного об'єкта порівняно з іншими	Кількісна оцінка	Ступінь переваги одного об'єкта порівняно з іншими
9	Незрівнянно краще	1/9	Незрівнянно гірше
7	Значно краще	1/7	Значно гірше
5	Краще	1/5	Гірше
3	Помірно краще	1/3	Помірно гірше
1	Рівна пріоритетність	1	Рівна пріоритетність
2, 4, 6, 8	Проміжні рішення між двома сусідніми судженнями	1/2, 1/4, 1/6, 1/8	

n – кількість елементів, що порівнюються;

a_{ij} – числа, які взято з табл. 3 та відповідають певним градаціях переваги.

За даними цієї матриці формується набір локальних пріоритетів за допомогою обчислень значень власного вектора і подальшою нормалізацією його компонент за такою схемою:

$$\begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & \dots & a_{2n} \\ . & \dots & & & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & a_{n3} & \dots & a_{nn} \end{pmatrix} \Rightarrow \begin{Bmatrix} \sqrt[n]{a_{11} \cdot a_{12} \cdot a_{13} \cdot \dots \cdot a_{1n}} = d_1 \\ \sqrt[n]{a_{21} \cdot a_{22} \cdot a_{23} \cdot \dots \cdot a_{2n}} = d_2 \\ \dots\dots\dots\dots\dots\dots \\ \sqrt[n]{a_{n1} \cdot a_{n2} \cdot a_{n3} \cdot \dots \cdot a_{nn}} = d_n \end{Bmatrix} \Rightarrow \quad (2)$$

$$\Rightarrow d_1 + d_2 + \dots + d_n = D \Rightarrow \frac{d_1}{D} = \omega_1; \frac{d_2}{D} = \omega_2; \dots \frac{d_n}{D} = \omega_n,$$

де $(\omega_1, \omega_2, \dots, \omega_n)$ – вектор пріоритетів.

Аналогічним способом розраховуються значення величини V.

Оцінки відносної важливості елементів, що порівнюються, мають бути узгодженими [36, с. 68]. Для визначення рівня узгодженості цих оцінок слід розрахувати індекс узгодженості:

$$CI = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}, \quad (3)$$

$$\lambda_{\max} = \left(\sum_{j=1}^{n_1} a_j\right) \cdot \omega_1 + \left(\sum_{j=1}^{n_2} a_j\right) \cdot \omega_2 + \dots + \left(\sum_{j=1}^{n_n} a_j\right) \cdot \omega_n, \quad (4)$$

де $\lambda_{\max} \geq n$ – максимальне власне значення матриці попарних порівнянь.

Відношення узгодженості визначається за формулою:

$$CR = \frac{CI}{P_n}, \quad (5)$$

де P_n – індекс випадкової узгодженості, значення якого залежать від розмірності матриці:

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
P_n	0	0	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Допустимим уважається рівень відношення узгодженості, що не перевищує 10–20%.

На останньому етапі виконується розрахунок ефективності (S) альтернатив (сценаріїв):

$$\begin{aligned} S_1 &= (\omega_1 \cdot V_1^1) + (\omega_2 \cdot V_2^1) + \dots + (\omega_n \cdot V_n^1) \\ S_2 &= (\omega_1 \cdot V_1^2) + (\omega_2 \cdot V_2^2) + \dots + (\omega_n \cdot V_n^2) \\ &\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots \\ S_m &= (\omega_1 \cdot V_1^m) + (\omega_2 \cdot V_2^m) + \dots + (\omega_n \cdot V_n^m) \end{aligned} \quad (6)$$

На підставі цього можна вибрати оптимальний напрям трансформації організаційної культури підприємства: альтернатива з максимальним значенням ефективності (S) є найкращою за сукупністю критеріїв з урахуванням відносної важливості останніх.

Результати попарного порівняння визначених критеріїв для розрахунків значень вагових коефіцієнтів наведено в табл. 4.

Для складання матриці попарного порівняння критеріїв розраховано значення d:

$$\begin{aligned}
&d_1 = \sqrt[12]{1 \cdot 0{,}333 \cdot 5 \cdot 0{,}2 \cdot 0{,}143 \cdot 0{,}333 \cdot 0{,}2 \cdot 0{,}333 \cdot 0{,}143 \cdot 3 \cdot 0{,}333 \cdot 0{,}2} = \\
&= \sqrt[12]{0{,}0000302} = 0{,}420 \\
&d_2 = \sqrt[12]{3 \cdot 1 \cdot 7 \cdot 5 \cdot 3 \cdot 3 \cdot 3 \cdot 5 \cdot 3 \cdot 5 \cdot 3 \cdot 3} = \sqrt[12]{1913625} = 3{,}338 \\
&d_3 = \sqrt[12]{0{,}2 \cdot 0{,}143 \cdot 1 \cdot 0{,}111 \cdot 0{,}2 \cdot 0{,}143 \cdot 0{,}111 \cdot 0{,}143 \cdot 0{,}2 \cdot 3 \cdot 0{,}2 \cdot 0{,}143} = \\
&= \sqrt[12]{0{,}00000002473} = 0{,}232 \\
&d_4 = \sqrt[12]{5 \cdot 0{,}2 \cdot 9 \cdot 1 \cdot 0{,}333 \cdot 3 \cdot 0{,}333 \cdot 3 \cdot 5 \cdot 7 \cdot 5 \cdot 0{,}333} = \sqrt[12]{523{,}427} = 1{,}685 \\
&d_5 = \sqrt[12]{7 \cdot 0{,}333 \cdot 5 \cdot 3 \cdot 1 \cdot 5 \cdot 0{,}333 \cdot 0{,}333 \cdot 5 \cdot 7 \cdot 5 \cdot 0{,}333} = \sqrt[12]{1129{,}729} = 1{,}796 \\
&d_6 = \sqrt[12]{3 \cdot 0{,}333 \cdot 7 \cdot 0{,}333 \cdot 0{,}2 \cdot 1 \cdot 0{,}2 \cdot 0{,}333 \cdot 5 \cdot 7 \cdot 0{,}333 \cdot 0{,}143} = \\
&= \sqrt[12]{0{,}0516964} = 0{,}781 \\
&d_7 = \sqrt[12]{5 \cdot 0{,}333 \cdot 9 \cdot 3 \cdot 3 \cdot 5 \cdot 1 \cdot 3 \cdot 5 \cdot 7 \cdot 3 \cdot 0{,}333} = \sqrt[12]{70733{,}321} = 2{,}536 \\
&d_8 = \sqrt[12]{3 \cdot 0{,}2 \cdot 7 \cdot 0{,}333 \cdot 3 \cdot 3 \cdot 0{,}333 \cdot 1 \cdot 7 \cdot 9 \cdot 3 \cdot 0{,}2} = \sqrt[12]{158{,}443} = 1{,}525 \\
&d_9 = \sqrt[12]{7 \cdot 0{,}333 \cdot 5 \cdot 0{,}2 \cdot 0{,}2 \cdot 0{,}2 \cdot 0{,}2 \cdot 0{,}143 \cdot 1 \cdot 3 \cdot 0{,}2 \cdot 0{,}143} = \sqrt[12]{0{,}000229} = \\
&= 0{,}497 \\
&d_{10} = \sqrt[12]{0{,}333 \cdot 0{,}2 \cdot 0{,}333 \cdot 0{,}143 \cdot 0{,}143 \cdot 0{,}143 \cdot 0{,}143 \cdot 0{,}111 \cdot 0{,}333 \cdot 1 \cdot 0{,}143 \cdot 0{,}111} = \\
&= \sqrt[12]{0{,}00000000544} = 0{,}205 \\
&d_{11} = \sqrt[12]{3 \cdot 0{,}333 \cdot 5 \cdot 0{,}2 \cdot 0{,}2 \cdot 3 \cdot 0{,}333 \cdot 0{,}333 \cdot 5 \cdot 7 \cdot 1 \cdot 0{,}333} = \sqrt[12]{0{,}77467} = 0{,}979 \\
&d_{12} = \sqrt[12]{5 \cdot 0{,}333 \cdot 7 \cdot 3 \cdot 3 \cdot 7 \cdot 3 \cdot 5 \cdot 9 \cdot 9 \cdot 3 \cdot 1} = \sqrt[12]{2676395{,}925} = 3{,}433 \\
&d_1 \; d_2 \; d_3 \; d_4 \; d_5 \; d_6 \; d_7 \; d_8 \; d_9 \; d_{10} \; d_{11} \; d_{12} = D = 17{,}427
\end{aligned} \quad (7)$$

вагових коефіцієнтів ω:

$$\begin{aligned}
&\omega_1 = \frac{d_1}{D} = \frac{0{,}420}{17{,}427} = 0{,}024; \; \omega_2 = \frac{d_2}{D} = \frac{3{,}338}{17{,}427} = 0{,}192; \\
&\omega_3 = \frac{d_3}{D} = \frac{0{,}232}{17{,}427} = 0{,}013; \; \omega_4 = \frac{d_4}{D} = \frac{1{,}685}{17{,}427} = 0{,}097; \\
&\omega_5 = \frac{d_5}{D} = \frac{1{,}796}{17{,}427} = 0{,}103; \; \omega_6 = \frac{d_6}{D} = \frac{0{,}781}{17{,}427} = 0{,}045; \\
&\omega_7 = \frac{d_7}{D} = \frac{2{,}536}{17{,}427} = 0{,}146; \; \omega_8 = \frac{d_8}{D} = \frac{1{,}525}{17{,}427} = 0{,}088; \\
&\omega_9 = \frac{d_9}{D} = \frac{0{,}497}{17{,}427} = 0{,}029; \; \omega_{10} = \frac{d_{10}}{D} = \frac{0{,}205}{17{,}427} = 0{,}012; \\
&\omega_{11} = \frac{d_{11}}{D} = \frac{0{,}979}{17{,}427} = 0{,}056; \; \omega_{12} = \frac{d_{12}}{D} = \frac{3{,}433}{17{,}427} = 0{,}197
\end{aligned} \quad (8)$$

Таблиця 4

Результати попарного порівняння критеріїв

	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	K_8	K_9	K_{10}	K_{11}	K_{12}
K_1	1	1/3	5	1/5	1/7	1/3	1/5	1/3	1/7	3	1/3	1/5
K_2	3	1	7	5	3	3	3	5	3	5	3	3
K_3	1/5	1/7	1	1/9	1/5	1/7	1/9	1/7	1/5	3	1/5	1/7
K_4	5	1/5	9	1	1/3	3	1/3	3	5	7	5	1/3
K_5	7	1/3	5	3	1	5	1/3	1/3	5	7	5	1/3
K_6	3	1/3	7	1/3	1/5	1	1/5	1/3	5	7	1/3	1/7
K_7	5	1/3	9	3	3	5	1	3	5	7	3	1/3
K_8	3	1/5	7	1/3	3	3	1/3	1	7	9	3	1/5
K_9	7	1/3	5	1/5	1/5	1/5	1/5	1/7	1	3	1/5	1/9
K_{10}	1/3	1/5	1/3	1/7	1/7	1/7	1/7	1/9	1/3	1	1/7	1/9
K_{11}	3	1/3	5	1/5	1/5	3	1/3	1/3	5	7	1	1/3
K_{12}	5	1/3	7	3	3	7	3	5	9	9	3	1

Джерело: складено авторами

Таблиця 5

Результати порівняння альтернатив щодо критеріїв

K_1	A_1	A_2	A_3	d
A_1	1	9	7	63
A_2	1/9	1	3	0,333
A_3	1/7	1/3	1	0,048

K_2	A_1	A_2	A_3	d
A_1	1	5	1/7	0,715
A_2	1/5	1	1/3	0,067
A_3	7	3	1	21

K_3	A_1	A_2	A_3	d
A_1	1	1/3	3	0,999
A_2	3	1	5	15
A_3	1/3	1/5	1	0,067

K_4	A_1	A_2	A_3	d
A_1	1	5	3	15
A_2	1/5	1	1/3	0,067
A_3	1/3	3	1	0,999

K_5	A_1	A_2	A_3	d
A_1	1	7	5	35
A_2	1/7	1	1/3	0,048
A_3	1/5	3	1	0,600

K_6	A_1	A_2	A_3	d
A_1	1	5	3	15
A_2	1/5	1	1/3	0,067
A_3	1/3	3	1	0,999

K_7	A_1	A_2	A_3	d
A_1	1	3	5	15
A_2	1/3	1	3	0,999
A_3	1/5	1/3	1	0,067

K_8	A_1	A_2	A_3	d
A_1	1	1/5	1/3	0,067
A_2	5	1	7	35
A_3	3	1/3	1	0,999

K_9	A_1	A_2	A_3	d
A_1	1	1/3	1/3	0,111
A_2	3	1	5	15
A_3	3	1/5	1	0,600

K_{10}	A_1	A_2	A_3	d
A_1	1	1/3	7	2,331
A_2	3	1	7	21
A_3	1/7	1/7	1	0,020

K_{11}	A_1	A_2	A_3	d
A_1	1	1/3	9	2,997
A_2	3	1	7	21
A_3	1/9	1/7	1	0,016

K_{12}	A_1	A_2	A_3	d
A_1	1	1/5	7	1,400
A_2	5	1	9	45
A_3	1/7	1/9	1	0,016

Джерело: складено та розраховано авторами

У результаті розрахунків виявлено, що ступінь відхилень від узгодженості експертних оцінок матриці є допустимим і становить 17,5%,тобто знаходиться у межах 10–20%:

$$\begin{aligned}\lambda_{\max} &= (42{,}533\cdot 0{,}024)+(4{,}074\cdot 0{,}192)+\\ &+(67{,}333\cdot 0{,}013)+(16{,}520\cdot 0{,}097)+\\ &+(14{,}419\cdot 0{,}103)+(30{,}819\cdot 0{,}045)+\\ &+(9{,}186\cdot 0{,}146)+(18{,}729\cdot 0{,}088)+\\ &+(45{,}676\cdot 0{,}029)+(68\cdot 0{,}012)+\\ &+(24{,}209\cdot 0{,}056)+(6{,}272\cdot 0{,}197)=\\ &=1{,}021+0{,}782+0{,}875+1{,}602+1{,}485+\\ &+1{,}387+1{,}341+1{,}648+1{,}325+0{,}816+\\ &+1{,}356+1{,}236=14{,}874\end{aligned} \tag{9}$$

$$CI=\frac{14{,}874-12}{12-1}=0{,}261 \tag{10}$$

$$CR=\frac{0{,}261}{1{,}49}=0{,}175 \tag{11}$$

Результати розрахунків значень вагових коефіцієнтів для альтернатив (напрями трансформації організаційної культури) наведено в табл. 5.

Для складання матриці попарного порівняння трьох альтернатив щодо 12 критеріїв розраховано значення V:

$$\begin{aligned}&V_n^m=\frac{\sqrt[n]{a_{11}\cdot a_{12}\cdot a_{13}}}{\sqrt[n]{a_{11}\cdot a_{12}\cdot a_{13}}+\sqrt[n]{a_{21}\cdot a_{22}\cdot a_{23}}+\sqrt[n]{a_{31}\cdot a_{32}\cdot a_{33}}}=\\ &=\frac{\sqrt[n]{d_n^1}}{\sqrt[n]{d_n^1}+\sqrt[n]{d_n^2}+\sqrt[n]{d_n^3}};\\ &V_1^1=\frac{3{,}979}{5{,}035}=0{,}79;\ V_1^2=\frac{0{,}693}{5{,}035}=0{,}138;V_1^3=\frac{0{,}363}{5{,}035}=0{,}072;\\ &V_2^1=0{,}22;\ V_2^2=0{,}10;V_2^3=0{,}68;V_3^1=0{,}258;V_3^2=0{,}637;\\ &V_3^3=0{,}105;V_4^1=0{,}637;\ V_4^2=0{,}105;V_4^3=0{,}258;\\ &V_5^1=0{,}731;V_5^2=0{,}081;\ V_5^3=0{,}188;V_6^1=0{,}637;V_6^2=0{,}105;\\ &V_6^3=0{,}258;V_7^1=0{,}637;V_7^2=0{,}258;V_7^3=0{,}105;\\ &V_8^1=0{,}087;\ V_8^2=0{,}700;V_8^3=0{,}213;V_9^1=0{,}127;V_9^2=0{,}651;\\ &V_9^3=0{,}222;V_{10}^1=0{,}304;V_{10}^2=0{,}633;V_{10}^3=0{,}063;V_{11}^1=0{,}324;\\ &V_{11}^2=0{,}602;V_{11}^3=0{,}056;V_{12}^1=0{,}227;V_{12}^2=0{,}722;V_{12}^3=0{,}051\end{aligned} \tag{12}$$

Розрахунок ефективності кожної з альтернатив дає такі результати:

$$\begin{aligned}&S_1(A_1)=(0{,}024\cdot 0{,}79)+(0{,}192\cdot 0{,}22)+(0{,}013\cdot 0{,}258)+\\ &+(0{,}097\cdot 0{,}637)+(0{,}103\cdot 0{,}731)+(0{,}045\cdot 0{,}637)+\\ &+(0{,}146\cdot 0{,}637)+(0{,}088\cdot 0{,}087)+(0{,}029\cdot 0{,}127)+\\ &+(0{,}012\cdot 0{,}304)+(0{,}056\cdot 0{,}324)+(0{,}197\cdot 0{,}227)=0{,}401;\\ &S_2(A_2)=(0{,}024\cdot 0{,}138)+(0{,}192\cdot 0{,}100)+(0{,}013\cdot 0{,}637)+\\ &+(0{,}097\cdot 0{,}105)+(0{,}103\cdot 0{,}081)+(0{,}045\cdot 0{,}105)+\\ &+(0{,}146\cdot 0{,}258)+(0{,}088\cdot 0{,}700)+(0{,}029\cdot 0{,}651)+\\ &+(0{,}012\cdot 0{,}633)+(0{,}056\cdot 0{,}62)+(0{,}197\cdot 0{,}722)=0{,}357;\\ &S_3(A_3)=(0{,}024\cdot 0{,}072)+(0{,}192\cdot 0{,}68)+(0{,}013\cdot 0{,}105)+\\ &+(0{,}097\cdot 0{,}258)+(0{,}103\cdot 0{,}188)+(0{,}045\cdot 0{,}258)+\\ &+(0{,}146\cdot 0{,}105)+(0{,}088\cdot 0{,}213)+(0{,}029\cdot 0{,}222)+\\ &+(0{,}012\cdot 0{,}063)+(0{,}056\cdot 0{,}056)+(0{,}197\cdot 0{,}051)=0{,}244\end{aligned} \tag{13}$$

Алгоритм рішення розглянутої задачі вибору оптимального сценарію розвитку організаційної культури реалізовано за допомогою інструментарію програмного додатку MS Excel.

Отже, одержані результати свідчать про те, що оптимальним напрямом трансформації організаційної культури підприємств визначено впровадження цифрових технологій, які дадуть змогу оптимізувати бізнес-процеси, оскільки він має найбільшу ефективність (0,401) порівняно з іншими двома напрямами.

Це підтверджується й результатами власного експертного опитування (115 експертів), проведеного на низці українських підприємств різних видів економічної діяльності у період червня-серпня 2019 р. На думку опитаних, модернізація організаційної культури має полягати у:

підвищенні кваліфікації співробітників;

впровадженні цифрових технологій задля оптимізації бізнес-процесів;

застосуванні клієнтоорієнтованого підходу, тобто орієнтації компанії на споживачів;

підвищенні ефективності комунікацій між співробітниками;

зростанні фінансування;

усуненні бюрократичного складника під час організації бізнес-процесів на підприємствах (рис. 3).

Результати експертного опитування за видами економічної діяльності наведено в табл. 6.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Цифрова трансформація бізнес-процесів є обов'язковим балансом технологічних і людських ресурсів. Установлено, що у більшості ж досліджень обговорюються лише технічні аспекти. Достатньо низький рівень цифровізації пов'язаний із тим, що підприємства, як правило, акцентують увагу на технологічному поновленні та впровадженні цифрових технологій і недооцінюють організаційні аспекти, які включають цифрову культуру, лідерство й лідерські компетенції, якість бізнес-моделі та стратегії, управління, кадри, комунікації.

Основними проблемами для цифрової трансформації є відсутність необхідної організаційної культури, недостатні компетенції та кваліфікація персоналу. Варто зазначити, що 52% топ-менеджерів стикаються з неприйняттям змін співробітниками. Корпоративну культуру вказано головним бар'єром для цифрової трансформації бізнесу. 46% компаній регулярно стикаються з проблемою відсутності у персоналу цифрових компетенцій.

У результаті експертного опитування виявлено ключові перешкоди щодо зміни організаційної культури компаній в умовах цифрової економіки: низький рівень залученості співробітників (28,7% респондентів); недостатній обсяг фінансових ресурсів (27,8%); недосконалість організаційної структури (27%); відсутність чіткого бачення і підтримки керівництва (25,2%); нерозуміння цифрових трендів

(22,6%); нездатність вносити необхідні зміни в організаційну культуру (20%); нерозвиненість IT-інфраструктури (20%); брак фахівців із цифровими навичками та знаннями (18,3%); відсутність баз даних (3,5%).

На підставі одержаних результатів проведеного дослідження можна запропонувати пріоритетні напрями трансформації організаційної культури підприємств із використанням сучасних цифрових технологій. Серед них такі:

застосування employee-driven-менеджменту, тобто людино-орієнтованого підходу до управління – безперервне навчання співробітників та розвиток у них необхідних навичок скорочує вдвічі час виведення нового продукту на ринок. Employee-driven-менеджмент дає змогу на 38% підвищити залученість співробітників у процес цифровізації; на 33% прискорити запуск нових цифрових рішень; на 24% підвищити ймовірність успішного результату цифрової трансформації;

Рис. 3. Напрями трансформації організаційної культури підприємств, % експертів

Джерело: побудовано авторами

Таблиця 6

Відповіді на запитання «Як саме, на Ваш погляд, необхідно трансформувати організаційну культуру компанії?», кількість експертів

Напрями трансформації	Підприємства за видами економічної діяльності						
	Вугільна промисловість	Харчова промисловість	Будівництво	Сфера послуг	Оптова й роздрібна торгівля	Освіта та наука	Державне управління
Впровадження цифрових технологій	-	11	2	12	3	11	3
Підвищення кваліфікації співробітників	1	20	4	15	10	11	2
Орієнтація компанії на споживачів	-	4	-	10	2	6	-
Інше: – підвищення ефективності комунікацій між співробітниками	-	-	-	-	1	-	-
– збільшення фінансування	-	-	-	-	-	1	-
– усунення бюрократичного складника під час організації бізнес-процесів на підприємстві	1	-	-	-	-	-	-

Джерело: складено авторами за результатами анкетування

впровадження модульної платформи нового покоління для управління персоналом HRmaps – комплексне рішення для автоматизації HR-процесів, яке складається з чотирьох модулів і HR-порталу: оцінка персоналу (модуль дає змогу виконувати різні типи оцінок: за компетенціями, цілями, KPI; щорічне оцінювання, регулярні співбесіди, опитування та тести); підбір і адаптація (сприяє управлінню процесом підбору персоналу – від появи вакансії до адаптації на новому робочому місці); планування та кар'єра (дає змогу складати плани розвитку кар'єри, спадкоємність, управляти потенціалами і мобільністю); навчання та розвиток (формування планів навчальних заходів, запис і навчання, контроль). Реалізація цієї платформи сприятиме оптимізації й автоматизації рутинних процесів; підвищенню ефективності та продуктивності співробітників;

цифрова модернізація HR, в основу якої входить упровадження цифрової хмарної платформи, яка забезпечить цифровий формат усіх кадрових процесів (автоматизація до 90%), що дасть змогу проводити моніторинг і розвивати роботу компанії.

У подальшому планується вдосконалити методичний підхід до оцінювання якості та рівня організаційної культури підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Как изменить корпоративную культуру. URL : https://www.management.com.ua (дата звернення: 03.04.2019).
2. Еркебулан А. Проблемы корпоративной культуры стали дорогой роскошью. URL : https://m.forbes.kz (дата звернення: 10.06.2019).
3. Alvesson M. Understanding Organizational Culture. London : Sage Publications Ltd, 2002. 214 p.
4. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / пер. с англ. под ред. Т.Ю. Ковалевой ; 3-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 336 с.
5. Харчишина О.В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості : монографія. Житомир : ЖДУ ім. І. Франка, 2011. 290 с.
6. Білецька О.О., Синицька О.І. Організаційна чи корпоративна культура: теоретичні підходи до тлумачення понять підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2011. Т. 1. С. 99–101.
7. Simosi M. The role of self-efficacy in the organizational culture – training transfer relationship. *International Journal of Training and Development*. 2012. Vol. 16(2). P. 92–106.
8. Robbins S.P., Judge T.A. Organizational Behavior. 15th ed. Prentice Hall, 2012. 720 p.
9. Шубін О.О., Гладкий М.О. Організаційна культура як соціально-економічний феномен у контексті сучасної парадигми управління. *Проблеми економіки*. 2013. № 3. С. 239–246.
10. Pennington L. Impact of organizational culture on sustainability endeavors: the real story of sustainability. North Ryde : Macquarie University, 2014. 452 p.
11. Iljins J., Skvarciany V., Gaile-Sarkane E. Impact of Organizational Culture on Organizational Climate during the Process of Change. *20th International Scientific Conference Economics and Management-2015. Procedia-Social and Behavioral Sciences*. Vol. 213. Elsevier, 2015. P. 944–950.
12. Андросова О.Ф. Історичні аспекти виникнення поняття «корпоративна культура»: сутність, елементи, властивості, типи. *Інтеграція освіти, науки і бізнесу* : монографія. Запоріжжя : Запорізький нац. ун-т, 2017. Т. 5. С. 94–101.
13. Лозовський О.М., Луженецька Т.В. Корпоративна культура як інструмент ефективного управління підприємством. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 15. С. 259–262.
14. Engert O., Kaetzler B., Kordestani K., MacLean A. Organizational culture in mergers: Addressing the unseen forces. New York: McKinsey&Company, 2019. P. 1–7.
15. Базаров Т. Организационная культура и лояльность. *Управление корпоративной культурой.* 2013. № 1. С. 32–43.
16. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. Москва : ИНФРА-М, 2014. 152 с.
17. Поторочин С.О. Управління організаційною культурою на промислових підприємствах. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 3(13). С. 57–63.
18. Захарчин Г.М. Ціннісно-регулятивні аспекти організаційної культури підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління»*. 2015. № 815. С. 46–50.
19. Кравченко В.О. Організаційна культура як складова конкурентних переваг підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2015. № 8(228). С. 70–83.
20. Гевко В.Л. Механізм управління організаційною культурою підприємств мережевих структур: системний підхід. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С. 154–159.
21. Исаев Д.В. Корпоративное управление и стратегический менеджмент: информационный аспект : монография. Москва : ИНФРА-М, 2010. 264 с.
22. Пирс Дж., Робинсон Р. Стратегический менеджмент. Санкт-Петербург : Питер, 2013. 820 с.
23. Свиридова С.С., Стойловська О.М. Проблеми стратегічного управління підприємством. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 6. Т. 4. С. 292–295.

24. Назаренко І.М. Наукові концепції розвитку стратегічного менеджменту: сутність, призначення та перспективи. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Економіка»*. 2014. Вип. 1(42). С. 53–58.

25. Райковська І.Т. Модель сучасного стратегічного управління підприємством: зміст і компоненти. *Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки»*. 2015. № 3(73). С. 106–116.

26. Бергер Р., Бикхофф Н., Котлер Ф. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы / пер. с англ. И. Матвеевой. Москва : Альпина Паблишер, 2016. 368 с.

27. Стратегический менеджмент. Создание конкурентного преимущества / А.Дж. Стрикленд и др. ; пер. с англ. Н. Лавской, Н. Коневской ; 19-е изд. Москва : Вильямс, 2016. 800 с.

28. Агафонов В.А. Стратегический менеджмент. Модели и процедуры : монография. Москва : ИНФРА-М, 2017. 276 с. DOI : http://doi.org/10.12737/25005.

29. Механізми та інструменти менеджменту діяльності сучасного підприємства : монографія / С. Філіппова та ін. Київ : ЦУЛ, 2017. 176 с.

30. Андросова О.Ф. Стратегія формування ефективної корпоративної культури підприємств машинобудування: теорія і практика в умовах мінливого середовища : монографія. Запоріжжя : ФОП Мокшанов В.В., 2019. 388 с.

31. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. Москва : Радио и связь, 1993. 278 с.

32. Трушкіна Н.В., Ринкевич Н.С. Трансформація організаційної культури підприємств в умовах цифрової економіки. *Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики* : матеріали восьмої Міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 13–14 вересня 2019 р. Одеса : Бондаренко М.О., 2019. С. 209–210.

33. Трушкина Н.В., Рынкевич Н.С. Клиентоориентированность: основные подходы к определению. *Бізнес Інформ*. 2019. № 8. С. 244–252. DOI : https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-244-252.

34. Ершова Н.М. Принятие решений на основе метода анализа иерархий. *Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*. 2015. № 9(210). С. 39–46.

35. Попова І.В. Обґрунтування вибору потенційного постачальника як фактора підвищення стійкості підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика.* 2010. № 690. С. 421–426.

36. Євстрат Д.І., Кушнерук Ю.І. Застосування методу аналізу ієрархій для оцінки маркетингової активності торговельних підприємств. *Проблеми економіки*. 2012. № 2. С. 66–71.

REFERENCES:

1. Kak izmenit' korporativnuyu kul'turu [How to change corporate culture] (2018). Available at: https://www.management.com.ua (accessed 3 April 2019). (in Russian)

2. Erkebulan A. (2018) Problemy korporativnoy kul'tury stali dorogoy roskosh'yu [Problems of corporate culture have become an expensive luxury]. Available at: https://m.forbes.kz (accessed 10 June 2019). (in Russian)

3. Alvesson M. (2002) *Understanding Organizational Culture*. London: Sage Publications Ltd.

4. Shane E. (2007) *Organizatsionnaya kul'tura i liderstvo* [Organizational culture and leadership]. 3rd ed. St. -Petersburg: Peter. (in Russian)

5. Kharchyshyna O. V. (2011) *Formuvannja orghanizacijnoji kuljtury v systemi menedzhmentu pidpryjemstv kharchovoji promyslovosti* [Formation of organizational culture in the management system of food industry enterprises]. Zhytomyr: Zhytomyr State University I. Franko. (in Ukrainian)

6. Biletska O. O., Sinitska O. I. (2011) Orghanizacijna chy korporatyvna kuljtura: teoretychni pidkhody do tlumachennja ponjatj pidpryjemstva [Organizational or corporate culture: theoretical approaches to interpreting enterprise concepts]. *Bulletin of Khmelnitsky National University. Economic sciences*, vol. 1, pp. 99-101. (in Ukrainian)

7. Simosi M. (2012) The role of self-efficacy in the organizational culture – training transfer relationship. *International Journal of Training and Development*, vol. 16 (2), pp. 92-106.

8. Robbins S. P., Judge T. A. (2012) Organizational Behavior. 15th ed. Prentice Hall.

9. Shubin O. O., Ghladkyj M. O. (2013) Orghanizacijna kuljtura jak socialjno-ekonomichnyj fenomen u konteksti suchasnoji paradyghmy upravlinnja [Organizational culture as a socio-economic phenomenon in the context of the modern management paradigm]. *Problems of economy*, no 3, pp. 239-246. (in Ukrainian)

10. Pennington L. (2014) *Impact of organizational culture on sustainability endeavors: the real story of sustainability*. North Ryde: Macquarie University.

11. Iljins J., Skvarciany V., Gaile-Sarkane E. (2015) Impact of Organizational Culture on Organizational Climate during the Process of Change. *20th International Scientific Conference Economics and Management-2015. Procedia-Social and Behavioral Sciences*, vol. 213, pp. 944-950.

12. Androsova O. F. (2017) Istorychni aspekty vynyknennja ponjattja «korporatyvna kuljtura»: sutnistj, elementy, vlastyvosti, typy [Historical aspects of the emergence of the concept of «corporate culture»: nature, elements, properties, types]. *Integration of education, science and business*. Zaporozhye: Zaporizhzhya National University, vol. 5, pp. 94-101. (in Ukrainian)

13. Lozovsky O. M., Luzhenetska T. V. (2017) Korporatyvna kuljtura jak instrument efektyvnogho upravlinnja pidpryjemstvom [Corporate culture as a tool for effective enterprise management]. *Global and national problems of economy,* issue 15, pp. 259-262. (in Ukrainian)

14. Engert O., Kaetzler B., Kordestani K., MacLean A. (2019) *Organizational culture in mergers: Addressing the unseen forces*. New York: McKinsey&Company.

15. Bazarov T. (2013) Organizatsionnaya kul'tura i loyal'nost' [Organizational culture and loyalty]. *Corporate culture management,* no 1, pp. 32-43. (in Russian)

16. Tikhomirova O. G. (2014) *Organizatsionnaya kul'tura: formirovanie, razvitie i otsenka* [Organizational culture: formation, development and evaluation]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)

17. Potorochyn S. O. (2014) Upravlinnja orghanizacijnoju kuljturoju na promyslovykh pidpryjemstvakh [Management of organizational culture at industrial enterprises]. *Economy: the realities of time*, no 3(13), pp. 57-63. (in Ukrainian)

18. Zakharchyn G. M. (2015) Cinnisno-reghuljatyvni aspekty orghanizacijnoji kuljtury pidpryjemstva [Value and regulatory aspects of organizational culture of the enterprise]. *Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic»*, issue 815, pp. 46-50. (in Ukrainian)

19. Kravchenko V. O. (2015) Orghanizacijna kuljtura jak skladova konkurentnykh perevagh pidpryjemstva [Organizational culture as a component of competitive advantage of the enterprise]. *Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University*, no 8 (228), pp. 70-83. (in Ukrainian)

20. Ghevko V. L. (2019) Mekhanizm upravlinnja orghanizacijnoju kuljturoju pidpryjemstv merezhevykh struktur: systemnyj pidkhid [The mechanism of management of organizational culture of enterprises of network structures: a systematic approach]. *Market infrastructure*, issue 33, pp. 154-159. (in Ukrainian)

21. Isaev D. V. (2010) *Korporativnoe upravlenie i strategicheskiy menedzhment: informatsionnyy aspekt* [Corporate Governance and Strategic Management: Information Aspect]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)

22. Pierce J., Robinson R. (2013) *Strategicheskiy menedzhment* [Strategic Management]. St. -Petersburg: Peter. (in Russian)

23. Sviridova S. S., Stoilovskaya O. M. (2014) Problemy strateghichnogho upravlinnja pidpryjemstvom [Problems of strategic enterprise management]. *Bulletin of Khmelnitsky National University. Economic sciences*, vol. 4, no 6, pp. 292-295. (in Ukrainian)

24. Nazarenko I. M. (2014) Naukovi koncepciji rozvytku strateghichnogho menedzhmentu: sutnistj, pryznachennja ta perspektyvy [Scientific concepts of strategic management development: essence, purpose and perspectives]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Economy*, issue 1(42), pp. 53-58. (in Ukrainian)

25. Rajkovsjka I. T. (2015) Modelj suchasnogho strateghichnogho upravlinnja pidpryjemstvom: zmist i komponenty [Model of modern strategic enterprise management: content and components]. *Bulletin ZhSTU. Economic sciences*, no 3 (73), pp. 106-116. (in Ukrainian)

26. Berger R., Bihoff N., Kotler F. (2016) *Strategicheskiy menedzhment po Kotleru. Luchshie priemy i metody* [Strategic management. The best tricks and tricks]. Moscow: Publishing House Alpina. (in Russian)

27. Strickland A. J., Pieteref M., Gamble J., Thompson A. A. (2016) *Strategicheskiy menedzhment. Sozdanie konkurentnogo preimushchestva* [Strategic management. Creating a competitive advantage]. 19th ed. Moscow: Williams. (in Russian)

28. Agafonov V. A. (2017) *Strategicheskiy menedzhment. Modeli i protsedury* [Strategic management. Models and procedures]. Moscow: INFRA-M. *DOI:* http://doi.org/10.12737/25005. (in Russian)

29. Filippova S., Kharichkov S., Akulushina M., Panchenko M., Gorodetska T., Kobalchinska E. (2017) *Mekhanizmy ta instrumenty menedzhmentu dijaljnosti suchasnogho pidpryjemstva* [Mechanisms and tools of management of modern enterprise activity]. Kyiv: TsUL. (in Ukrainian)

30. Androsova O. F. (2019) *Strateghija formuvannja efektyvnoji korporatyvnoji kuljtury pidpryjemstv mashynobuduvannja: teorija i praktyka v umovakh minlyvogho seredovyshha* [The strategy of forming an effective corporate culture of machine-building enterprises: theory and practice in a changing environment]. Zaporozhye: FOP Mokshanov V.V. (in Ukrainian)

31. Saati T. (1993) *Prinyatie resheniy. Metod analiza ierarkhiy* [Decision Making. Method of Hierarchy analysis]. Moscow: Radio and communications. (in Russian)

32. Trushkina N. V., Rynkevich N. S. (2019) Transformacija orghanizacijnoji kuljtury pidpryjemstv v umovakh cyfrovoji ekonomiky [Transformation of the organizational culture of enterprises in the digital economy]. *Enterprise Economics: Current Problems in Theory and Practice*, Odessa, September 13-14, 2019. Odessa: Bondarenko M.O., pp. 209-210. (in Ukrainian)

33. Trushkina N. V., Rynkevich N. S. (2019) Klientoorientirovannost': osnovnye podkhody k opredeleniyu [Customer focus: basic definition approaches]. *Business Inform*, no 8, pp. 244-252. *DOI:* https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-244-252. (in Russian)

34. Ershova N. M. (2015) Prinyatie resheniy na osnove metoda analiza ierarkhiy [Decision making based on the method of hierarchy analysis]. *Bulletin of the Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture*, no 9 (210), pp. 39-46. (in Russian)

35. Popova I. V. (2010) Obgruntuvannja vyboru potencijnogho postachaljnyka jak faktora pidvyshhennja stijkosti pidpryjemstva [Substantiation of the choice of the potential supplier as a factor of increase of firm stability]. *Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic»*, issue 690, pp. 421-426. (in Ukrainian)

36. Jevstrat D. I., Kushneruk Ju. I. (2012) Zastosuvannja metodu analizu ijerarkhij dlja ocinky marketynghovoji aktyvnosti torghoveljnykh pidpryjemstv [Application of the method of hierarchy analysis for estimation of marketing activity of trading enterprises]. *Problems of economy,* 2012, no 2, pp. 66-71. (in Ukrainian)

УДК 658.012.2
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-63

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

METHODOLOGICAL ASPECTS OF INFORMATION SECURITY OF THE ENTERPRISE

Фісуненко П.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Судакова О.І.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Деркач С.В.
магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Притуляк Є.О.
магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Fisunenko Pavel
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Economics and Entrepreneurship,
Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Sudakova Oksana
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Economics and Entrepreneurship,
Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Derkach Stanislav
magister,
Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Pritulyak Evgeniy
magister,
Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Статтю присвячено актуальним питанням забезпечення інформаційної безпеки у стратегіях розвитку підприємства. Використання системного підходу до організації процесів забезпечення інформаційної безпеки підприємства на основі положень теорії інформації, уточнення поняття інформаційного ресурсу та визначення інформаційної системи як підтримуючої системи відносно інформаційних ресурсів – найважливіше завдання підвищення ефективності інформаційної безпеки підприємства. Наведено систематизовану класифікацію загроз інформаційній безпеці. Виділено властивості інформації, які в першу чергу визначають рівень її захищеності, визначаються суб'єктами, що провадять цю інформацію, а також виробленими ними інформаційними продуктами і послугами. Обґрунтовано, що механізми протидії інформаційній зброї повинні базуватися на посиленні позитивних чинників – інформаційної інфраструктури і зменшенні (нейтралізації) негативних чинників, перепрограмуванні інформаційної інфраструктури на основі таких дестабілізуючих дій, як навмисна модифікація та інтерпретація інформаційних продуктів й їхніх похідних, із метою виділення таких процедур, технологій маніпулювання ними, які б дали змогу досягти переваги в матеріальній сфері. Пропонується підрозділяти протидії за

пасивним (нейтралізуючим) і активним характером. Визначено, вирішення яких завдань може містити в собі пасивні та активні протидії.

Ключові слова: *інформаційна безпека підприємства, інформація, загрози інформаційній безпеці, пасивні протидії, активні протидії, дестабілізуючі дії, інформаційні продукти, інформаційні послуги, інформаційна система, розвиток підприємства.*

Статья посвящена актуальным вопросам обеспечения информационной безопасности в стратегиях развития предприятия. Использование системного подхода к организации процессов обеспечения информационной безопасности предприятия на основе положений теории информации, уточнение понятия информационного ресурса и определения информационной системы в качестве поддерживающей системы относительно информационных ресурсов – важнейшая задача повышения эффективности информационной безопасности предприятия. Приведена систематизированная классификация угроз информационной безопасности. Выделены свойства информации, которые в первую очередь определяют уровень ее защищенности, определяются субъектами, которые осуществляют эту информацию, а также производимыми ими информационными продуктами и услугами. Обосновано, что механизмы противодействия информационному оружию должны базироваться на усилении позитивных факторов – информационной инфраструктуры и уменьшении (нейтрализации) негативных факторов, перепрограммировании информационной инфраструктуры на основе таких дестабилизирующих действий, как умышленная модификация и интерпретация информационных продуктов и их производных, с целью выделения таких процедур, технологий манипулирования ими, которые позволили бы достичь преимущества в материальной сфере. Предлагается подразделять противодействия за пассивным (нейтрализующим) и активным характером. Определено, решения каких задач могут включать в себя пассивные и активные противодействия.

Ключевые слова: *информационная безопасность предприятия, информация, угрозы информационной безопасности, пассивные противодействия, активные противодействия, дестабилизирующие действия, информационные продукты, информационные услуги, информационная система, развитие предприятия.*

Methodological aspects of organizing an effective enterprise security system and managing it include ensuring the security of its resources – financial, material, information, labor – and the safety of their interaction with objects related to the internal and external environments of the enterprise. Nowadays actual problems are connected with integration of Ukraine into the world economic system and their decision is accompanied by various integration and the globalization processes. Openness of the world community also requires openness of Ukraine one of the factors of which is the information aspect. The article focuses on topical issues of information security in the enterprise development strategies. It is proposed to use a systematic approach to the organization of processes of ensuring information security of the enterprise based on the provisions of the theory of information, clarifying the concept of information resource and defining the information system as a support system for information resources – the most important task of improving the efficiency of information security of the enterprise. The systematic classification of information security threats is presented. The properties of information, which first of all determine the level of its security, are determined by the entities that produce this information, as well as the information products and services produced by them. It is substantiated that mechanisms of counteraction to information weapons should be based on strengthening of positive factors – information infrastructure and reduction (neutralization) of negative factors, reprogramming of information infrastructure on the basis of such destabilizing actions as deliberate modification and interpretation of information products and their methods of derivation manipulating them that would allow them to achieve material advantages. It is proposed to divide the counteraction by passive (neutralizing) and active nature. This solution of tasks can include passive and active counteraction. Presented by the formation of the enterprise mechanisms, combined with the mechanisms of manifestation of factors of information security and security of resources of the enterprise as a whole, will allow to form stable modes of functioning of the information system and improve the quality of the managed development of the enterprise.

Key words: *information security of the enterprise, information, threats to information security, passive counteraction, active counteraction, destabilizing actions, information products, information services, information system, enterprise development.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. Прихованість багатьох інформаційних впливів має не останнє значення під час застосування інформаційної зброї. Скоріше за все, найважливішим у всій цій історії є те, що жертви даного виду зброї, навіть володіючи теорією і відповідною матеріально-технічною базою, приходять до усвідомлення себе як жертви тільки потім, коли вже нічого не можна змінити. Таким чином, необхідно виходити з того, що в епоху інформаційних технологій, коли соціальне середовище перенасичене інформацією, безпека інформаційної системи визначаються не тільки тими знаннями про супротивника, які дана система одержує, а й, напевно, передусім тими знаннями, від сприйняття яких їй удалося ухилитися. Тому в умовах

загострення економічної кризи, що поставила на межу виживання низку підприємств, які ще донедавна вважалися успішними й стабільно функціонуючими, питання про інформаційну безпеку набуло особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню інформаційної безпеки підприємств. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами інформаційної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці: Н.С. Безугла, О.Р. Бойкевич, Т.Г. Васильців, Г.Б. Веретенникова, О.А. Грунін, С.О. Грунін, Я.А. Жаліло, А.В. Іванов, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.А. Ліпкан, В.Я. Пригунов, А.С. Соснін, А.Г. Шаваєв, В.В. Шликов, В.І. Ярочкін, В.М. Ячменьова та ін. [1–4]. Дослідження вітчизняних та зарубіжних учених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння вчасно і точно її передбачити, щоб ужити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішно працюючих підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котримприсвячується означена стаття. Однак залишилася невирішена проблема – недостатньо розкрито проблеми застосування інформаційної системи та впровадження її до механізму управління економічною безпекою підприємства.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розроблення методологічних аспектів забезпечення інформаційної безпеки підприємства в умовах нестабільного економічного середовища на основі застосування інформаційної системи та впровадження її до механізму управління економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інформаційна безпека є основою безпеки сучасних відкритих суспільних систем і, своєю чергою, ґрунтується на політиці інформатизації й інформаційному аспекті політики економічної безпеки держави як сукупності суспільних систем. До основних напрямів інформатизації суспільства в Україні, згідно з чинними на поточний момент документами нормативного і правового забезпечення, належать державна політика у сфері інформатизації і державна політика у сфері економічної безпеки. Виходить, що вирішення завдань, пов'язаних із проблемами інформатизації та економічної безпеки, інтегрується в єдину систему інформаційної безпеки.

Розглянемо аспекти, що синтезують зазначені вище посилки.

1. Політика забезпечення інформаційної безпеки суспільства є однією з визначальних. Основна її мета – забезпечення безпеки інформації в урядових, військових установах і відомствах, де вона має статус державної або військової таємниці, фінансово-кредитних установах, а також суб'єктах господарської діяльності, що активно працюють у сфері розроблення та реалізації стратегічно важливих інноваційних напрямів, нових технологій або займаються експортно-імпортною діяльністю. Інший напрям – забезпечення безпеки інформації на підприємствах, які активно виходять на ринок, досить стабільно функціонують та у відношенні яких можуть порушуватися різні зобов'язання щодо збереження їхніх комерційних таємниць (упровадження інновацій, нових технологій, виробничих процесів і т. д.).

2. Розвиток суспільства та глобалізація світових економічних процесів призводять до того, що поняття «відкритість суспільства» вимагає контролю супровідних його явищ – результатів і факторів підвищення інтенсивності інформаційно-комунікаційних процесів. Ці процеси, своєю чергою, характеризуються впровадженням і широким використанням інформаційних технологій. Разом із тим необхідно відзначити, що відкритість суспільства, залучення в глобальні процеси великої кількості людей, ресурсів та економік цілих країн супроводжуються також низкою негативних явищ, які безпосередньо пов'язані з використанням інформації, інформаційних продуктів і послуг.

3. Наступний аспект інформаційної безпеки визначимо як здатність суб'єкта (підприємницької структури) самому визначати рівень своєї інформаційної захищеності. Його зміст зводиться до того, що суб'єкт господарської діяльності сам формулює, регламентує та реалізує вирішення таких завдань із забезпечення інформаційної безпеки:

– визначення найбільш імовірних загроз і чинників, що впливають на них, для господарюючого суб'єкта;

– визначення найбільш уразливих місць в інформаційній системі суб'єкта;

– оцінка ризиків, пов'язаних з імовірністю виникнення та реалізації загроз;

– розроблення заходів щодо запобігання та зменшення наслідків у вигляді збитку, що наноситься у сфері інформаційної інфраструктури суб'єкта, а також інформаційних продуктів і ресурсів.

Таким чином, дослідження й аналіз існуючих підходів та концепцій до визначення інформаційної безпеки дали змогу виділити теоретичний, нормативний і прикладний напрями у сфері забезпечення інформаційної безпеки.

Методологічні аспекти організації ефективної системи безпеки підприємства й управління нею містять у собі забезпечення безпеки її ресурсів – фінансових, матеріальних, інформаційних, трудових – та безпеки їхньої взаємодії з об'єктами, що відносяться до внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація загроз інформаційній безпеці

Найменування загрози	Характер загрози (прояв)	Збиток
ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКА		
Відсутність нормативів і правил, що регламентують політику у сфері інформаційної безпеки	Необґрунтоване визначення рівня інформаційного захисту	Фатальний
Відсутність документації, що регламентує рівень таємності інформації, доступ до неї посадових осіб	Існуюча можливість розголошення комерційної таємниці	Сильний
Відсутність положень, посадових інструкцій відносно процедур обмеженого доступу до інформації	Неефективне управління інформаційними ресурсами	Сильний
Відсутність процедур адміністративного контролю над програмно-апаратними засобами	Неефективне управління інформаційними ресурсами	Помірний
ВИРОБНИЧО-ПРОЦЕСНА (процеси обробки й видачі інформації)		
Відсутність профілів захисту	Відсутність чітко сформульованої і зрозумілої співробітниками політики безпеки	Сильний
Несанкціонований доступ до інформації та інформаційних продуктів	Зловживання	Сильний
Відсутність процедур ідентифікації користувачів	Несанкціонований вхід в інформаційну систему	Помірний
Несанкціонована модифікація, обробка, передача інформації та інформаційних продуктів (у т. ч. з віддалених терміналів у комп'ютерних мережах)	Шахрайство. Обдурювання. Витік інформації в процесі передачі по каналах зв'язку (втрата інформацією конфіденційності, порушення доступу, втрата цілісності та модифікація авторизованої інформації)	Сильний
Відсутність процедур аутентифікації	Доступ до авторизованої інформації	Слабкий
Відсутність процедур адміністрування паролів	Порушення якісних властивостей профілів захисту	Помірний
Відсутність процедур захисту файлів	Доступ до авторизованої інформації	Слабкий
ЗАБЕЗПЕЧУВАЛЬНА		
Використання неліцензійного програмного забезпечення (системного та прикладного)	Укладання некоректних договорів	Фатальний
Несанкціоноване підключення до джерела інформації і використання інформації, що відноситься до комерційної таємниці	Доступ до винятково конфіденційної інформації (без її коректування), сканування	Сильний
Незаконна модифікація програмного забезпечення – системного та прикладного – протягом життєвого циклу інформаційної системи	Троянські коні. Логічні закладки. Програмні віруси.	Сильний
Використання «сумнівних» джерел інформації у процесах прийняття управлінських рішень	Укладення некоректних договорів із відповідними організаціями	Помірний
Відсутність регламентованих процедур тестування наявного програмного забезпечення	Відсутність чіткої організації експлуатації наявного програмного забезпечення	Сильний

Особлива увага приділяється інформаційній безпеці, яка реалізує різні схеми захисту інформації з погляду таких понять (властивостей інформації), як «цілісність», «доступність» і «конфіденційність». Використання цих понять дає змогу сформулювати безпечні режими роботи з інформацією і визначити ефективність засобів захищеності інформаційних ресурсів інформаційної системи, що експлуатується на підприємстві. При цьому дослідники застосовують відомі моделі «порушників», а також моделі захисту окремих підсистем (компонент) інформаційної системи підприємства. Моделі «порушників» включають як об'єкти загроз, так і їхні суб'єкти, що впливають на різні інформаційні системи і персонал із метою нанесення їм

збитку. При цьому рівень інформаційної безпеки інтерпретується як рівень регламентного забезпечення безпеки таких об'єктів, як програмні засоби, засоби, що забезпечують доступ до даних, права користувачів для виконання робіт, пов'язаних із модифікацією й використанням конфіденційної інформації, виявлення і протидія витоку інформації стосовно виникаючих загроз, носіями яких виступають суб'єкти.

Використання системного підходу до організації процесів забезпечення інформаційної безпеки підприємства на основі положень теорії інформації, уточнення поняття інформаційного ресурсу та визначення інформаційної системи як підтримуючої системи відносно інформаційних ресурсів – найважливіше завдання підвищення ефективності інформаційної безпеки підприємства.

Для проведення дослідження на основі цього підходу розглянемо поняття й визначення інформації.

Під інформацією будемо розуміти множину даних, кожна підмножина яких характеризується такими властивостями, як об'єктивність, вірогідність, адекватність, своєчасність, коректність, точність, корисність, цінність. У різних літературних джерелах із зазначеної множини властивостей виділяють тільки певну частину з них, керуючись, у першу чергу, винятково практичними міркуваннями. Так, наприклад, властивості адекватності й вірогідності об'єднують в одну – вірогідності; об'єктивності й коректності – у властивість об'єктивності й т. д. Проаналізуємо решту властивостей – своєчасність, точність, корисність і цінність. Очевидним є той факт, що визначальною є властивість корисності, яка свідчить, що інформація повинна бути точною та своєчасною. Таким чином, можна висловити базове твердження, що властивість інформації певною мірою характеризує певну функцію управління, реалізовану суб'єктом, який використовує інформацію, що призводить до такої системи тверджень.

Твердження 1. Інформація, що використовується суб'єктом відносно якої-небудь дії, повинна реалізувати (виконувати) певну функцію суб'єкта в системі (структурі) управління підприємством. Такими функціями можна розглядати функції управління, управління виробництвом, прийняття рішень, планування й т. д.

Унаслідок того, що реалізована функція управління визначається рівнем управління і відповідних функцій суб'єкта управління, можна припустити, що потреба в інформації передусім визначається тією її властивістю (або ж сукупністю властивостей), яка вважається основною у процесі її використання.

Твердження 2. Для ефективної реалізації своєї управлінської функції суб'єктові необхідно розвивати кількісні й якісні характеристики тієї властивості, яка є основною, обов'язковою, такою, що часто використовується (або ж групи властивостей).

Як наслідок, із нього випливає:

Твердження 3. Безпека розвитку інформаційних ресурсів визначається безпекою розвитку тих властивостей інформації, які є визначальними для суб'єкта, рівнем управління, характером розв'язуваних завдань і, як наслідок, змістом посадових інструкцій, існуючою схемою документообігу.

Наведені твердження припускають використання концепції інформаційної безпеки, основні положення якої такі:

1) розвиток інформаційних ресурсів розглядається як сукупність процесів, процедур, окремих операцій, що забезпечують розвиток різних властивостей інформації;

2) безліч властивостей інформації визначається рівнем управління і, відповідно, тими завданнями, які в першу чергу вирішуються суб'єктом у процесі його діяльності з досягнення цілей;

3) безпека інформаційних ресурсів визначається рівнем управління й безпекою розвитку тих властивостей інформації, які є базовими для даного рівня управління підприємством;

4) безпека інформаційної системи визначається безпекою функціонування її підсистем і компонентів, які забезпечують конфіденційність, цілісність, доступність інформації на всіх рівнях управління підприємством;

5) основна функція інформаційної системи – забезпечення (забезпечувальна підсистема) безпечного розвитку властивостей інформації на всіх рівнях управління підприємством.

Отже, інформаційна система виступає як інструментальний засіб (сукупність засобів), який забезпечує безпечний розвиток властивостей інформаційних ресурсів на всіх рівнях управління підприємством.

Механізми протидії інформаційній зброї повинні базуватися на посиленні позитивних чинників – інформаційної інфраструктури і зменшенні (нейтралізації) негативних чинників, перепрограмуванні інформаційної інфраструктури на основі таких дестабілізуючих дій, як навмисна модифікація та інтерпретація інформаційних продуктів і їхніх похідних, із метою виділення таких процедур, технологій маніпулювання ними, які б дали змогу досягти переваги в матеріальній сфері.

Протидії можуть носити пасивний (нейтралізуючий) і активний характер.

Пасивні протидії можуть містити в собі вирішення таких завдань:

1. Кількісна і/або якісна оцінка поточного та необхідного рівня інформаційної безпеки за заданих рівнів конфіденційності інформації для різних рівнів управління підприємством.

2. Розроблення заходів щодо реінжинірингу системи безпеки інформаційної системи для досягнення її заданого рівня.

3. Проведення аудиту і сертифікації компонентів інформаційної системи у цілому на відповідність вимогам та існуючим стандартам інформаційної безпеки.

4. Розроблення зон відповідальності для взаємодії служб і підрозділів зі службою інформаційної безпеки підприємства. Розроблення організаційно-розпорядницької документації з координації і реалізації заходів щодо забезпечення необхідного рівня захисту з припустимими рівнями ризиків.

5. Розроблення політики і концепції забезпечення інформаційної безпеки підприємства на період 3–5 років із визначенням осіб, відповідальних за її реалізацію.

Активні протидії представляють сукупність методів, засобів, правил надання впливу на інформаційні простори (інформаційні інфраструктури) суб'єктів взаємодії з метою запобігання і нейтралізації інформаційних атак та вироблення власної політики в інформаційній сфері для забезпечення стабільного розвитку підприємства.

До основних завдань у забезпеченні активної протидії належать:

1. Збільшення «своїх» засобів і каналів інформаційного впливу на суспільну думку (захоплення, перехоплення й постановка під свій вплив різних засобів масової інформації).

2. Протидія і розроблення цільових заходів із недопущення витоку інформації.

3. Підвищення іміджу й репутації підприємства за рахунок публікації достовірної та об'єктивної інформації про підприємство в урядових, регіональних засобах масової інформації, що мають високий рівень репутації.

4. Постійна сертифікація наявного та придбаного ліцензійного устаткування, рівень інформаційної безпеки якого гарантується, що дасть змогу забезпечити імідж підприємства як такого, що має високий рівень захищеності.

5. Широке використання засобів контррозвідувальної діяльності з метою визначення місцезнаходження підслуховуючих пристроїв, засобів радіоелектронної війни, комп'ютерної хакерської діяльності.

6. Постійний контроль точок входу зовнішніх комунікаційних систем в інформаційну систему підприємства, особливо в корпоративних системах, що використовують віддалені комп'ютерні термінали, з метою виявлення спрямованого інформаційного впливу для порушення їхньої діяльності.

Формування підприємством механізмів, сполучених із механізмами прояву чинників інформаційної безпеки і безпеки ресурсів підприємства у цілому дасть змогу сформувати стійкі режими функціонування інформаційної системи і підвищити якість керованого підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Інформаційні процеси є основою функціонування сучасного суспільства та «провідником», за допомогою якого реалізується взаємодія між суб'єктами ринкових відносин, власне ринку як такого та його численних структур. Їхня відкритість, досить висока розгалуженість породжують проблеми, конфлікти, пов'язані з «упровадженням» активних наступальних технологій у світовому інформаційному просторі для того, щоб одержувати переваги в матеріальній і фінансовій сферах. Інформаційна безпека визначається такими поняттями, як «інформація», «безпека», «інформаційний продукт», «інформаційна послуга», «інформаційна інфраструктура». Детермінантою інформаційної безпеки є положення про захищеність процесів зміни властивостей інформації, а також процесів, пов'язаних із різними формами її обробки. Властивості інформації, які в першу чергу визначають рівень її захищеності, визначаються суб'єктами, що провадять цю інформацію, а також виробленими ними інформаційними продуктами і послугами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кавун С.В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект. Харків, 2014. 312 с.
2. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : навчальний посібник. Київ, 2014. 680 с.
3. Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Гасенко О.О. Головна характеристика механізму управління економічною безпекою розвитку підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і* менеджмент». 2017. № 24. С. 11–14.
4. Чумак О.В., Андрющенко І.С. Управління витратами в інформаційно-аналітичній системі підприємств ресторанного господарства : монографія. Харків, 2016. 268 с.

REFERENCES:

1. Kavun C.V. (2014) EkonomIchna bezpeka pidpriemstva [Economic security of the enterprise]. Kharkiv [in Ukrainian]
2. Kovtun O.I. (2014) Strategiya pidpriemstva [Strategy of the enterprise]. Kyiv: [in Ukrainian]
3. Sudakova O.I., Scheglova O.Yu., Gasenko O.O. (2017) Golovna harakteristika mehanizmu upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu rozvitku pidpriemstva [The main characteristic of control mechanism of the economic security enterprise]. *Scientific bulletin of the International Humanitarian University. Series: "Economics and Management".* – 24. 11-14. [in Ukrainian]
4. Chumak O.V., Andrjushhenko I.S. (2016). Upravlinnja vytratamy v informacijno-analitychnij systemi pidpryjemstv restorannogo gospodarstva [Cost Management in the Information and Analytical System of Restaurant Enterprises]. Harkiv [in Ukrainian]

УДК 41.1:621.002.6:658.562:005.3
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-64

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ПЕРЕДУМОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT OF THE PROCESS OF FORMATION OF RESOURCE POTENTIAL AS A PREREQUISITE FOR COMPETITIVE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE PRODUCTION ENTERPRISE

Чернишова Л.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Одеський національний політехнічний університет

Бескубська А.С.
магістрант кафедри менеджменту,
Одеський національний політехнічний університет

Прокоф'єва В.К.
магістрант кафедри менеджменту,
Одеський національний політехнічний університет

Chernyshova Liliya
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Management Department,
Odessa National Polytechnic University

Beskubska Alla
Master's Student of Management Department,
Odessa National Polytechnic University

Prokofieva Viktoriia
Master's Degree Student of the Department of Management Studies,
Odessa National Polytechnic University

У статті розглянуто різні підходи до визначення сутності поняття «ресурсний потенціал», що дало змогу сформулювати власне визначення даного терміна, яке спирається на концепцію конкурентоспроможного стратегічного управління підприємством. Визначено його вагому роль в ефективному розвитку підприємства. Виділено та обґрунтовано структурні складники ресурсного потенціалу та запропоновано певні кроки в галузі їх зміцнення. Рекомендовано розгляд обмежуючих компонент, які можуть стримувати процес формування і використання ресурсного потенціалу. Запропоновано алгоритм прийняття управлінського рішення щодо формування ресурсного потенціалу виробничого підприємства. Зауважено, що під час його розгляду слід ураховувати стадії життєвого циклу визначеного виробничого підприємства і залежно від цього коректувати етапи залежно від пріоритетів у наповненні складу структурних складників.

Ключові слова: *ресурси, потенціал, ресурсний потенціал, управління ресурсним потенціалом, виробниче підприємство, обмежуючі компоненти, складові структурні елементи.*

В статье рассмотрены различные подходы к определению сущности понятия «ресурсный потенциал», что позволило сформулировать собственное определение данного термина, которое опирается на концепцию конкурентоспособного стратегического управления предприятием. Определена его весомая роль в эффективном развитии предприятия. Выделены и обоснованы структурные составляющие ресурсного потенциала и предложены определенные шаги в области их укрепления. Рекомендовано рассмо-

трение ограничивающих компонент, которые могут сдерживать процесс формирования и использования ресурсного потенциала. Предложен алгоритм принятия управленческого решения по формированию ресурсного потенциала производственного предприятия. Отмечено, что при его рассмотрении следует учитывать стадии жизненного цикла определенного производственного предприятия и в зависимости от этого корректировать этапы в зависимости от приоритетов в наполнении состава структурных составляющих.

Ключевые слова: *ресурсы, потенциал, ресурсный потенциал, управление ресурсным потенциалом, производственное предприятие, ограничивающие компоненты, составляющие структурные элементы.*

In modern conditions, the formation and evaluation of current and future opportunities of enterprises become relevant, since the balance of the potential of resource opportunities with the environment is extremely necessary to achieve the planned economic objectives and survival in tough competitive conditions. To ensure the effective functioning of production enterprises, an important tool should be a sufficient amount of resource potential and a clear development strategy, subject to effective management. The article considers various approaches to the definition of the essence of the concept of "resource potential", which allowed us to formulate our own definition of this term, which is based on the concept of competitive strategic management of the enterprise. Given the conditions of today, the authors note that management of process of formation of the resource potential must optimize the cost of products against the background of ensuring a certain level of competitiveness of enterprise and growth performance. The structural components of the resource potential are identified and justified and certain steps in the field of their strengthening are proposed. It is noted that each structural element has to be managed separately and interchanged with others within the framework of a single integrity of the process of forming the resource potential of the entire production enterprise. The structural relationship will be determined by the goals of the organization, its capabilities and the results of a detailed strategic analysis. It is recommended to consider limiting components that can constrain the process of formation and use of resource potential. Each of them makes its own adjustments to the development of the enterprise, for which the need for the introduction of certain conditions in the construction of the target function of the development of the production enterprise is emphasized. The algorithm of management decision-making on formation of resource potential of the production enterprise is offered. It is noted that when considering it, it is necessary to take into account the stages of the life cycle of a certain enterprise and, depending on this, adjust the stages based on the priorities in filling the composition of the structural components. This will allow to detail management decisions in the direction of strengthening the competitive position of the organization and will lead to the creation of a comprehensive management system for the development of the production enterprise in the future.

Key words: *resources, potential, resource potential, resource potential management, production enterprise, limiting components, constituent structural elements.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасна дійсність вимагає від організацій розроблення нових методів управління своїми можливостями, орієнтованими на динамічні запити споживачів, підтримку бази партнерських взаємовідносин, інноваційних ідей, пошук інвестиційних ресурсів. Украй важливо вибрати такий вектор розвитку, який дасть змогу забезпечити основу для побудови сталої та цілеспрямованої діяльності. Ключовим важелем для цього є ресурсний потенціал підприємства. Саме від нього залежать ефективність фінансово-господарської діяльності, успішне функціонування та постійне зростання, а також створення певних передумов для подальшого конкурентоспроможного розвитку підприємства в діловому бізнес-середовищі.

Отже, актуальним є розгляд управління процесом формування основних складників ресурсного потенціалу для забезпечення інноваційно спрямованого вектору розвитку організації в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Багато вітчизняних та іноземних науковців займаються вивченням питання забезпечення раціонального використання ресурсів та вдосконалення управління ресурсним потенціалом. Серед них варто відзначити роботи В. Авдєєнко, Т. Ашимбаєвої, О. Бабіна, Дж. Барней, Д. Кларка, Л. Балабанової, С. Близнюк, Р. Мажинського, З. Герасимчук, Л. Ковальської, О. Клімахіна, Н. Краснокутської, Є. Лапіної, І. Отенко, В. Павлова, О. Попової, В. Ременникова, С. Сердак, Л. Фролової, В. Циціліна, М. Щепакіна та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Вивчення управлінських проблем формування ресурсного потенціалу необхідно продовжувати і поглиблювати, адже багато питань ще досі залишаються в тіні, тоді як прогрес стрімко нарощує швидкість і дає людству все нові й нові альтернативи використання ресурсів для підвищення економічності та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є деталізація процесу управління формуванням ресурсного потенціалу промислових підприємств задля конкурентоспроможного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Вивчення ресурсного потенціалу – це невід'ємна частина функціонування та розвитку будь-якого виробничого підприємства. Досліджуючи низку літературних джерел, можна відзначити неоднозначність у трактуванні визначеного поняття. Частіше для визначення терміна сполучають такі категорії, як «потенціал», «виробничий потенціал», «потенціал підприємства» та «ресурси підприємства». Також коли йдеться про управлінський складник, має місце стратегічний підтекст, що дуже влучно. Безперечно, вже у саму характеристику потенціалу закладаються «можливості» досягати найкращого результату у певному напрямі, а це основа для розвитку, а тим паче стратегічного.

За кордоном потенціал узагалі розглядається здебільшого як ресурс, проте частіше не відносно окремого підприємства, а відносно країни чи регіону.

На думку С. Сердака, «ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати перелічені ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства» [1, с. 84–87]. Науковець охарактеризував його за чотирма критеріями:

– це реальні можливості в будь-якій сфері;
– це сукупність необхідних для виробництва ресурсів;
– це здатність персоналу ефективно використовувати і керувати ресурсами;
– це присутність організаційної компоненти.

Багато вчених підтримують наведене визначення і характеризують ресурсний потенціал із погляду системи взаємопов'язаних різних видів ресурсів, якими розпоряджається підприємство.

Так, Г.М. Александрова визначає ресурсний потенціал підприємства як «сукупність усіх економічних ресурсів і здатностей підприємства, які характеризують його реальні можливості для досягнення стратегічних і тактичних цілей, а також отримання економічного ефекту» [2, с. 15]. Отже, у визначенні простежується чітке поєднання ресурсного складника і потенціалу (здатностей підприємства). Схожу позицію зайняв Р. Грант, який відзначав, що «тоді як ресурси є джерелом здатностей фірми, здатності є основним джерелом її конкурентних переваг» [3, с. 119]. Тобто науковець розглядає здатності як потенціал групи ресурсів у здійсненні певного завдання або діяльності. Ресурсний потенціал починає формуватися з моменту створення самого підприємства. Власне, це процес визначення накопичених ресурсів, їх структуризації та побудови організаційних форм ефективного використання.

Безумовно, як зауважила Н. Краснокутська, «здатності не можуть бути відокремлені від ресурсів, а виникають у ході їх трансформації, зумовлюють той чи інший рівень їх використання, а отже, і породжують диференціацію в успішності різних підприємств» [4, с. 16].

Деякі автори розділяють структуру потенціалу як сукупність об'єктних і суб'єктних складників. Перші пов'язані з матеріально-речовою формою потенціалу підприємства, а другі – із суспільною формою прояву, іншими словами, вони не споживаються, а виступають як передумова, як чинник раціонального використання об'єктних складників. Об'єктні складники включають у себе виробничий, інноваційний, фінансовий, інформаційний, інфраструктурний, кадровий потенціали. Своєю чергою, суб'єктні – науково-технічний, правлінський, організаційний, маркетинговий, кадровий, логістичний потенціали [5].

На нашу думку, ресурсний потенціал являє собою сукупність динамічних можливостей організації щодо використання наявних у неї ресурсів і ресурсів, які підприємство не використовує, але які можуть з'явитися в майбутньому для стратегічного розвитку підприємства, максимального задоволення потреб клієнтів, досягнення конкурентних переваг у бізнес-середовищі та отримання прибутку. Він може не охоплювати весь запас певного ресурсу, а лише ту частку, яка залучена у виробництво з урахуванням економічної доцільності і поєднує в собі не тільки сформовану систему ресурсів, а й нові альтернативні ресурси та їхні джерела.

Вивчення ресурсного потенціалу – невід'ємна частина формування стратегії його розвитку, тому управління його формуванням має стати визначальним вектором сталого функціонування будь-якого підприємства. Своєю чергою, ефективність або неефективність використання ресурсного потенціалу буде призводити до змін його величини та структури. Збільшення буде простежуватися, якщо зростатиме попит на продукцію підприємства, і навпаки.

Зважаючи на умови сьогодення, управління ресурсним потенціалом має за мету оптимізацію ресурсоємності продукції на тлі забезпечення певного рівня конкурентоспроможності продукції підприємства та зростання ефективності діяльності. Останнє ґрунтується на сукупності принципів, до яких можна віднести: науковість, оптимальність, комплексність, об'єктивність, економічність, гнучкість, оперативність, адаптивність, безперервність, інноваційність.

Слід зауважити, що під час формування ресурсного потенціалу часто використовуються терміни «активи», «майно», «капітал», які інколи використовуються не за своїм первинним значенням. На думку Й.М. Петровича, для того щоб ресурс став активом, він має відповідати таким умовам: знаходитися на балансі підприємства і мати достовірно визначену вартість у грошовому виразі [6]. Він також зазначив, що більшість ресурсів відображається у Формі № 1 «Баланс підприємства», в активній його частині, але там не відображаються кількісно-якісний склад персоналу, якість організаційної

структури. Важливо, що активи завжди мають вартісну оцінку, а ресурс – необов'язково. Отже, актив майже завжди є ресурсом, але ресурс не обов'язково є активом.

Виділимо складники, які формують ресурсний потенціал:

– матеріальні ресурси. Стратегічне управління ними передбачає зниження матеріаломісткості продукції, збільшення виходу продукції, скорочення та ліквідацію втрат, використання вторинних ресурсів і відходів;

– технологічні та технічні ресурси, які забезпечують розвиток та надають конкурентних переваг підприємству. Управління цим складником передбачає постійний процес оптимізації використання та заміни техніко-технологічного складника потенціалу;

– кадрові ресурси. Посідають, на нашу думку, найвагоміше місце. Управління кадровими ресурсами базується на твердженні, що працівник – важливий чинник виробництва в сучасних умовах, який дає змогу пристосувати його діяльність до вимог зовнішнього середовища. У процесі діяльності підприємства постійно відбувається взаємодія персоналу з іншими ресурсами, так між ними створюються системні зв'язки, це призводить до формування самого ресурсного потенціалу. Найвищим рівнем розвитку кадрового ресурсного потенціалу є рівень компетенцій. Компетенцією вважають здатність працівника досягати успіху у вирішенні завдань на основі ефективного використання знань, умінь, досвіду. На цьому рівні ресурсне забезпечення є необхідним, але вирішальну роль відіграє якість управлінських рішень. Стратегічне управління передбачає добір кадрів, навчання, перекваліфікацію, заміщення, оцінку, звільнення, мотивацію праці;

– інформаційні ресурси. Включають актуальні та достовірні потоки інформації про сучасні тенденції розвитку економіки не тільки країни, а й світу. Отже, вони поєднують організацію із зовнішнім середовищем, а також формують внутрішні інфокомунікаційні потоки на підприємстві;

– енергетичні ресурси. Потрібне дослідження енергомісткості виробництва і складання бюджету в межах існуючих обмежень, зокрема можливий пошук альтернативних джерел постачання, що дасть змогу збільшити автономність підприємства;

– фінансові ресурси. Здатність забезпечити основні ланки ланцюга «збут – виробництво – закупівлі» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їх розподілу. Управління має бути спрямоване на забезпечення оптимізації фінансових потоків, структури капіталу, зовнішніх джерел фінансування за умови необхідності;

– інноваційні ресурси. Вони мають забезпечувати конкурентні переваги та виживання підприємства у довгостроковій перспективі.

Пріоритетність використання певного структурного співвідношення ресурсного потенціалу організації повинна визначатися на підставі аналізу позицій підприємство щодо можливості досягнення цілей розвитку, спираючись на інструменти стратегічного аналізу діяльності. Це дасть змогу встановити відхилення, які можуть виникати у процесі досягнення цілей розвитку організації, і вишукувати ті ресурси, які дадуть змогу їх досягнути. Поле стратегічних рішень може охоплювати широкий спектр пропозицій щодо освоєння і використання різних ресурсів організації [7, с. 52].

Під час формування ресурсного потенціалу має значення тип та масштаби виробництва, для якого він створюється. Їх вибір зумовлює вибір технології виробництва продукції. Таким чином, від цього залежить упровадження окремих структурних функціональних елементів, наприклад системи виробництва та реалізації продукції. Якщо підприємство на стадії створення, під час формування нових ресурсів вибір полегшується, оскільки обмеження мінімальні (не має, наприклад, вже функціонуючої технічної й технологічної бази). У разі формування та розвитку ресурсного потенціалу для зміцнення конкурентних позицій уже існуючого підприємства можлива ймовірність внесення докорінних зміни в його структуру, що іноді може і не відповідати фінансовим можливостям власника. Таким чином, виникає необхідність ураховувати певні обмеження, які з'являються під час формування ресурсного потенціалу і впливають на рівень його використання. Спробуємо у табл. 1 визначити їх та навести наслідки цього впливу на функціонування підприємства.

Таким чином, формування ресурсного потенціалу підприємства – це процес створення нового потенціалу або вдосконалення існуючого так, щоб сукупна взаємодія його окремих функціональних елементів створювала синергетичний ефект та забезпечувала максимальне виконання цільової функції розвитку виробничого підприємства як цілісного об'єкта в умовах обмежень зовнішнього середовища (ринку, діючого законодавства, інфраструктури тощо).

Таке визначення також потребує виконання певних умов:

1) ресурсний потенціал має відповідати потребам ринку за якісними та кількісними характеристиками;

2) структурні елементи ресурсного потенціалу мають бути збалансовані так, щоб, з одного боку, не обмежувати рівень використання усіх інших елементів, а з іншого – не перевищувати необхідний для цього рівень, оскільки надлишок використовуватися не буде;

3) кожен структурний елемент має певний вектор розвитку в межах нарощування існуючого потенціалу підприємства.

Ураховуючи все вищесказане, побудуємо алгоритм прийняття управлінського рішення

Таблиця 1

Обмеження, які з'являються під час формування ресурсного потенціалу і впливають на рівень його використання

Обмежуючий компонент	Наслідки впливу визначеного компонента
Місце розташування підприємства	Можливі обмеження в розвитку через несприятливі транспортні, транзитні, митні, комунікаційні умови.
Розвиток науково-технічного прогресу	Втрата інноваційності, прогресивних технологій та нової техніки, скорочення номенклатури продукції, клієнтів.
Освітня компонента населення	Обмеження в забезпеченні кадрового складника ресурсного потенціалу, некомпетентність у вирішенні системних питань управління підприємством.
Орієнтація на певні ринки	Звуження збутової діяльності, обмеження формування виробничої програми через певні стандарти, обмеження партнерських програм.
Рівень технічної обізнаності населення	Імовірне обмеження вибору прогресивних технологій під час формування виробничої системи.
Державна політика у визначеному виробничому сегменті	Можливі обмеження в фінансуванні програм розвитку, ускладнення в реформуванні застарілих виробничих систем, правові перепони.

щодо формування ресурсного потенціалу виробничого підприємства (рис. 1).

Також слід зауважити, що під час розгляду управлінського рішення щодо моделі формування ресурсного потенціалу слід ураховувати стадії життєвого циклу визначеного виробничого підприємства і залежно від цього можливі коректуючи заходи запропонованої моделі залежно від пріоритетів у наповненні складу структурних складників. За таким підходом будуть простежуватися відмінності у цілях, обсягах робіт щодо втілення запланованих заходів, окремо уточнюватися етапи реалізації процесів формування та вдосконалення.

Таким чином, під час формування ресурсного потенціалу виробничого підприємства рекомендується дотримуватися таких правил:

– структура ресурсного потенціалу визначається характером та видом діяльності підприємства;

– під час формування ресурсного потенціалу слід ураховувати стан та динаміку його структурних елементів;

– слід виокремлювати різницю в управлінському алгоритмі під час формування ресурсного потенціалу нового підприємства та коректування діючого (модернізація структурних елементів);

– коректування можливе лише через відповідні зміни або додавання нових елементів;

– потрібно дотримуватися певних пропорцій внутрішньої структури того потенціалу, що формується і конкурентоспроможним розвитком підприємства;

– обов'язково враховувати певні обмеження, які визначають вектор стратегічного розвитку підприємства за встановленої цільової функції;

– структурні компоненти також повинні підлягати окремому управлінню.

Як зазначалося, формування ресурсного потенціалу тісно пов'язане з конкурентоспроможністю підприємства та є одним із головних чинників виживання та розвитку в умовах навколишнього середовища. Пошук шляхів раціонального використання наявних ресурсів, можливостей розвитку підприємства мають велике значення, оскільки вирішення цих питань допоможе забезпечити максимальне завантаження виробничих потужностей, знизить витрати і підвищить якість продукції, тому визначений процес повинен проводиться під впливом загальноприйнятих принципів стратегічного управління.

Таким чином, для посилення ресурсного потенціалу виробничого підприємства пропонуються певні кроки в галузі зміцнення структурних складників:

– створити нові енерго-, трудо-, та матеріалозберігаючі технології для підвищення ефективності використання виробничих ресурсів. Разом із тим за наявного рівня матеріально-технічної бази виробництва поліпшення використання елементів виробництва визначається більш раціональним їх використанням. Основні технічні рішення, за можливості, спрямувати на енергозбереження підприємств (економія теплової енергії, електричної енергії тощо);

– спроєктувати екологічно чисті виробничі технологічні процеси та обладнання для переробки відходів виробництва й створення на їх основі нових матеріалів;

– розробити та впровадити систему безперервного підвищення кваліфікації персоналу на основі навчання, перепідготовки;

– розробити дієвий алгоритм підбору висококваліфікованих кадрів, процесу навчання, атестації та оцінки керуючого персоналу підприємства, планування кар'єри керівника;

– переглянути соціальну політику підприємства. Наприклад, на ефективність використання трудових ресурсів впливає стан здоров'я працівника, і одним із варіантів поліпшення здоров'я кадрового ресурсу є введення безкоштовного

Рис. 1. Алгоритм прийняття управлінського рішення щодо формування ресурсного потенціалу виробничого підприємства

Джерело: власна розробка

щорічного профогляду працівників запрошеної комісії медичного персоналу;

– за рахунок підвищення енергозбереження та теплозбереження технічних ресурсів, а також за рахунок переробки та подальшого використання відходів спланувати економію і збільшення фінансових ресурсів;

– замінити старе обладнання, що допоможе швидше та якісніше виготовляти продукцію та забезпечить підприємству нові замовлення;

– закупка сирого матеріалу на вітчизняних виробничих підприємствах зекономить ресурси на доставку матеріалу;

– впровадити якісну сучасну інформаційну систему на підприємстві, яка забезпечить ефективний комунікаційний зв'язок між персоналом структурних підрозділів і керівництвом.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, на підставі проведеного дослідження зауважимо, що процес формування ресурсного потенціалу – це не тільки об'єднання в цілісну сукупність окремих ресурсів, що є в розпорядженні підприємства, а також спроможність менеджменту використовувати їх взаємодію задля отримання синергетичного ефекту і конкурентоспроможного стратегічного розвитку. Розроблення стратегії у визначеному напрямі потребує ресурсного обґрунтування можливостей його розвитку, визначення невикористаних можливостей, економічної доцільності, оптимізацію структурних складників ресурсного потенціалу та джерел його формування.

У подальшому планується дослідити методики оцінки ресурсного потенціалу виробничих підприємств, які базуються на застосуванні індексної форми аналізу, що дасть змогу використовувати інформацію про динаміку потенціалу для дослідження внутрішніх можливостей підприємства та їх відповідності зовнішньому середовищу. Результати можуть бути суттєвим підґрунтям для розроблення стратегічних планів розвитку виробничих підприємств з урахуванням власних, регіональних, національних пріоритетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання. *Академічний огляд.* 2008. № 2. С. 83–88.

2. Александрова Г.М. Управління фінансовим ресурсозбереженням торговельних підприємств : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» ; Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Донецьк. 2009. 19 с.

3. Grant R.M. The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. *California management review.* 1991. Vol. 33. Spring. P. 112–122.

4. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства : монографія. Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. 2012. 322 с.

5. Калюжна Н.Г. Ресурсний потенціал як базисний рівень структуризації потенціалу торгівельного підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2016. Вип. 17. Ч. 1. С. 83–86.

6. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. Економіка підприємства : підручник. Львів : Новий Світ-2000, 2004. 680 с.

7. Волощук С. Оцінка ресурсного потенціалу у розвитку підприємництва. *Економіка АПК.* 2000. № 12. С. 47–52.

REFERENCES:

1. Serdak S.E. (2008) Pryntsypy efektyvnoho upravlinnia resursamy subiektiv hospodariuvannia [Principles of effective management of business entities' resources]. *Academic Review*, vol. 2, pp. 83-88.

2. Aleksandrova H.M. (2009) Upravlinnia finansovym resursozberezhenniam torhovelnykh pidpryiemstv: [Management of financial resources saving of trading enterprises]. Abstract of Ph. D. thesis. Donetsk, 19 p.

3. Grant R. M.(1991) The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. *California management review*, vol. 33, pp. 112–122.

4. Krasnokutska N.S. (2012) Upravlinnia potentsialom torhovelnoho pidpryiemstva [Managing the potential of a trading company]: monohrafiia. Kharkiv: *Kharkivskyi derzhavnyi universytet kharchuvannia ta torhivli*. 2012. 322 c.

5. Kaliuzhna N.H. (2016) Resursnyi potentsial yak bazysnyi riven strukturyzatsii potentsialu torhivelnoho pidpryiemstva [Resource potential as a basic level of structuring the potential of a trading enterprise]. *Scientific Bulletin of Kherson State University*, vol. 17, pp. 83-86.

6. Petrovych Y.M., Kit A.F., Semeniv O.M. (2004) Ekonomika pidpryiemstva: pidruchnyk [Enterprise Economics: A Textbook]. Lviv: Novyi Svit-2000. (in Ukrainian)

7. Voloshchuk S. (2000) Otsinka resursnoho potentsialu u rozvytku pidpryiemnytstva [Assessment of resource potential in business development]. APK Economy, vol. 12, pp. 47-52.

УДК 658.589:621(045)
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-65

ІНСТРУМЕНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INNOVATION DEVELOPMENT EQUIPMENT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Шарко В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства,
експертизи та торговельного підприємництва,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Sharko Vitalii
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of
Commodity Science, Expertise and Commercial Business,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

У роботі розглянуто сучасну проблематику інноваційного розвитку машинобудівного підприємства. Проаналізовано існуючі чинники впливу та запропоновано чотири групи інструментів забезпечення інноваційного розвитку підприємства, конкретизовано групи інструментів та запропоновано заходи щодо їх реалізації, оцінки та впливу на ефективний розвиток. Проведений аналіз досліджених джерел показав, що машинобудування в Україні впродовж останніх років розвивається досить нестабільно. На основі розглянутих груп інструментів запропоновано логічну модель інноваційного розвитку машинобудівного підприємства. Обґрунтовано параметри моделі економічного зростання промислового підприємства з урахуванням специфіки його діяльності, а також визначення оптимальних значень змін цих параметрів, які забезпечують збалансованість компонентів моделі.

Ключові слова: *машинобудівні підприємства, інноваційний розвиток, інструменти розвитку, інноваційна модель.*

В работе рассмотрена современная проблематика инновационного развития машиностроительного предприятия Украины. Проанализированы существующие факторы влияния и предложены четыре группы инструментов обеспечения инновационного развития предприятия. Конкретизированы группы инструментов и предложены меры по их реализации, оценке и влиянию на эффективное развитие. Проведенный анализ исследованных источников показал, что машиностроение в Украине на протяжении последних лет развивается достаточно нестабильно. На основе рассмотренных групп инструментов предложена логическая модель инновационного развития машиностроительного предприятия. Обоснованы параметры модели экономического роста промышленного предприятия с учетом специфики его деятельности, а также определены оптимальные значения изменений этих параметров, которые обеспечивают сбалансированность компонентов предложенной модели.

Ключевые слова: *машиностроительные предприятия, инновационное развитие, инструменты развития, инновационная модель.*

The transformational nature of the economy and increased competition make it necessary for businesses to react quickly and flexibly to changes in the market environment. In addition, the high dynamics of changes in environmental factors, requires their constant adaptation. In such circumstances, traditional management systems do not provide adequate response, which involves the development of new concepts, methods and management tools, as well as the use of the latest information technologies. The machine-building complex is the basic branch of the economy, its system-forming element that determines the state of production potential and defense capability of the state. From the results of its activities depends largely on the functioning of all other industries. The harsh conditions of the globalized economic environment dictate the need for active implementation of effective innovative activity at the enterprises of the complex. The article investigates the state of development and efficiency of the organization

of innovative activity of domestic machine-building enterprises. The conclusion about the strategic mismatch of the innovation to technology needs of the domestic industry is arrived at. The author analyzed the existing factors of influence and proposed four groups of tools for providing innovative development of the enterprise, specified the groups of tools and suggested measures for their implementation, evaluation and impact on effective development. Based on the groups of tools considered, the author proposed a logical model of innovative development of the machine-building enterprise. The parameters of the model of economic growth of an industrial enterprise are grounded, taking into account the specificity of its activity, as well as determining the optimal values of changes in these parameters, which ensure the balance of the components of the model. The proposed model of innovative development includes: an innovative system that through the tools of innovative development stimulates the innovative activity of the enterprise, which contributes to its innovative development.

Key words: *machine-building enterprises, innovative development, development equipment, innovative model.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Мінливі трансформаційні умови господарювання, в яких функціонують машинобудівні підприємства, висувають на перший план пошук та обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку, які б спроможні були забезпечити реалізацію та адаптацію цілей розвитку підприємств до зовнішнього та внутрішнього середовища, а також галузевих особливостей їх функціонування.

За цих обставин одним із таких напрямів є економічне зростання машинобудівного підприємства, яке робить його інвестиційно привабливим, дає йому змогу задовольняти зростаючий попит на продукцію, є одним із ключових чинників зміни ринкової вартості бізнесу. Це, своєю чергою, зумовлює необхідність розроблення підприємствами власних моделей економічного зростання, адекватних сучасним умовам і здатних забезпечувати позитивну економічну динаміку в стратегічній перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проведений аналіз досліджених джерел [1–11; 15–19] показав, що машинобудування в Україні впродовж останніх років розвивається досить нестабільно. Механізми та напрями ефективного розвитку машинобудівної галузі обґрунтовуються у працях багатьох українських учених: Б.М. Андрушківа, В.М. Гончарова, І.З. Должанського, Л.М. Мельник, О.Б. Погайдак, Л.І. Федулової та ін. Проте, незважаючи на розглянуті наукові розробки, питання моделювання економічного зростання є досить суттєвими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Недостатньо уваги приділяється обґрунтуванню динаміки та збалансованості розвитку машинобудівних підприємств на основі виявлення інструментів інноваційного розвитку та кількісних співвідношень між різними показниками та чинниками.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є обґрунтування параметрів моделі економічного зростання виноробного підприємства з урахуванням специфіки його діяльності, а також визначення оптимальних значень змін цих параметрів, які забезпечують збалансованість компонентів моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Існуючий ринковий механізм, рівень розвитку інституційного середовища, інфраструктури і інноваційних систем не сприяють успішному розвитку вітчизняних підприємств, передусім машинобудівних. Інноваційна активність та ефективність інноваційної діяльності вітчизняних виробників низькі, конкурентоспроможність їхньої продукції недостатня за багатьма позиціями. Це створює складності у використанні можливостей розвитку на ринку в умовах політики імпортозаміщення [10].

Залишаються питання щодо перегляду інноваційної політики підприємства у бік удосконалення організації інноваційної діяльності та використання переваг інноваційного розвитку, в умовах якого систематичне впровадження нововведень стає головним чинником розвитку (табл. 1) [6, с. 102].

Головною рисою виробництва XXI ст., як зазначає Л.І. Федулова, є гнучкість спеціалізації, що виникла як альтернатива традиційному масовому виробництву, яке започатковувалося на вертикальній інтеграції, використанні переважно машинного устаткування і правил роботи, що передбачали жорстку ієрархію та детальний розподіл праці. Щоб краще відповідати постійно мінливим вимогам ринків, компанії застосовують нові форми організації промислової діяльності, що передбачають аутсорсинг виробництва на основі диверсифікованих міжфірмових зв'язків із постачальниками, субпідрядниками та кінцевими споживачами [19].

В останні десятиліття все інтенсивніше відбувається процес дифузії знань і технологій, що має все більший вплив на світову політику й економіку. Міжнародна кооперація у сфері інновацій і технологій досягла високого рівня. Усе більше країн під час реалізації великих проєктів і дослідницьких програм використовують інструменти міжнародної взаємодії й створюють широкі альянси у формі мережевих структур.

Ураховуючи вищезазначене, слід констатувати, що всі наявні тенденції становлять комплекс серйозних викликів, які стоять перед українськими підприємствами в умовах їхніх

Таблиця 1

Чинники організації інноваційного розвитку машинобудівних підприємств

Перешкоди інноваційного розвитку	Чинники успішного інноваційного розвитку
– заморожування програм модернізації машинобудівної галузі в країні; – випуск неконкурентоспроможної продукції, яка здебільшого орієнтована на внутрішнього споживача; – вихід держави на світовий ринок, що дало вітчизняному споживачеві доступ до високоякісної продукції зарубіжних фірм за значно меншою собівартістю; – недостатнє державне фінансування заводів, унаслідок чого більшість опинилася на межі банкрутства; – недосконале технічне переозброєння підприємств; – зменшення зайнятості та доходів працівників у машинобудівній галузі; – слабкий інноваційний розвиток виробництва; – згортання інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств; – конфлікт на Донбасі	– інноваційна політика держави з чітко сформульованими цільовими установками; – використання інноваційного потенціалу та його розвиток; – розвиток відносин співробітництва між бізнесом, державою і науково-освітньою спільнотою та ін., необхідними в реалізації інноваційної діяльності інститутами, а також їх гармонізація; – вибудовування пріоритетів в стратегічному і операційному аспектах діяльності підприємства; – використання різних форм і методів комерціалізації інновацій; – вдосконалення законодавства у сфері інноваційної діяльності; – систематичне вивчення та впровадження найкращого міжнародного досвіду

євроінтеграційних устремлінь. У результаті тривалого нехтування принципами інноваційної політики багато українських підприємств виявилися непідготовленими до вимог міжнародної ринкової конкуренції, пріоритетності характеристик інноваційного потенціалу в забезпеченні конкурентоспроможної траєкторії розвитку.

Зважаючи на вищезазначене, актуальним є обґрунтування вибору інструментів реалізації інноваційної політики машинобудівних підприємств, що повинна здійснюватися у напрямі підвищення ефективності їх застосування.

Сьогодні існує широкий спектр інструментів механізму реалізації інноваційної політики (рис. 1).

У цілому інструменти стимулювання інноваційної розвитку підприємств, що широко застосовуються у різних країнах та запропоновані Україні [5], можна поділити на чотири групи. Детальну характеристику інструментів інноваційного розвитку машинобудівного підприємства подано на рис. 2.

На сучасному етапі розвитку економіки простежується тенденція підвищення ролі держави в системі факторів зростання людського капіталу. Це закріплюється в економічній державній політиці, у рамках якої розробляється стратегія соціально-економічного розвитку, результатом реалізації якої виступає, в числі інших, певний рівень розвитку людського капіталу, законодавчо регламентуються господарські, у тому числі трудові, відносини в суспільстві, формується відповідальність за стан природного середовища, прямо впливає на умови життєдіяльності людини та ін. Основним інструментом впливу на людський капітал є державний бюджет, у рамках якого визначається політика фінансування освіти, охорони здоров'я, культури, науки, системи соціального страхування та соціального захисту.

Одним із найбільш ефективних інструментів залучення бізнесу до формування людського капіталу і створення сприятливих умов для його розвитку є механізм соціальної відповідальності бізнесу [17].

Розробленням інновацій на підприємствах займається персонал, що володіє певним рівнем розвитку людського капіталу, який із погляду якісних параметрів може забезпечити розвиток не тільки окремого підприємства, а й усієї галузі [4]. Це визначає необхідність виділення в системі управління інноваційним розвитком підприємств блоку інструментів, спрямованих на підвищення рівня розвитку людського капіталу працівників [11].

Інструменти управління корпоративним зростанням є основним пріоритетом, мета якого – утримання, зміцнення і підвищення конкурентних позицій на ринку. Довгострокова стратегія зростання компаній спрямована на розвиток діяльності та підвищення її ефективності, передусім за рахунок ділової, у т. ч. інноваційної, активності.

Основою становлення сучасної теорії зростання компанії (фірми) на рівні мікроекономічних досліджень послужила теорія економічного зростання, що вивчає макроекономічні моделі, які характеризують взаємозв'язки загальних економічних показників національних економік на рівні країн і регіонів. Теорія економічного зростання досліджує за допомогою математичного та модельного апарату умови збалансованого зростання економіки, передумови її оптимального розвитку [15, с. 105]. У табл. 2 представлено основні інструменти корпоративного зростання.

Організаційно-економічний механізм управління покликаний створювати такі економічні умови, які сприятимуть підвищенню ефектив-

Рис. 1. Забезпечення інноваційної політики машинобудівних підприємств

Джерело: сформовано автором на основі [1–8; 10–12; 15–19]

ності виробництва, розвитку інноваційної діяльності, стимулювати модернізацію діючих виробництв і т. д. У табл. 3 представлено основні інструменти організаційно-економічного механізму по виділених групах [8, с. 70].

Організація управління науково-технічним потенціалом підприємств являє собою процес впливу служб підприємства на результати інтелектуальної діяльності й об'єкти інтелектуальної власності, який повинен бути збудований в єдиний ланцюжок ринкових служб підприємства: продаж, фінанси, маркетинг, передача і комерціалізація технологій, експортний контроль. Реалізація науково-технічного потенціалу на підприємстві відбувається в рамках таких процесів, як [16]:

– розроблення й освоєння нового продукту та/або якісну зміну в існуючому;

– освоєння нових технологій і методів закупівлі, виробництва та збуту продукту;

– освоєння нових ринків збуту;

– розвиток нових джерел залучення всіх видів ресурсів на підприємстві;

– розроблення, освоєння й упровадження нових методів і стандартів управління;

– реалізація нових форм взаємодії зі стейкхолдерами: постачальниками, споживачами, конкурентами, власниками, місцевою владою, державними органами та ін.

Проте зарубіжний досвід показує, що горизонтальні взаємодії між економічними суб'єктами, що дають їм змогу швидко генерувати, освою-

Рис. 2. Характеристика інструментів інноваційного розвитку машинобудівного підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [2; 10–12; 19]

вати і поширювати нові знання, доцільніше в силу високого їх ступеня гнучкості і адаптивності. Тому більш прийнятним є уявлення інноваційної системи як сукупності взаємопов'язаних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань і технологій у межах національних кордонів (дрібні і великі компанії, університети, лабораторії, технопарки та інкубатори). Водночас інноваційна система – це комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і мають міцні національні корені, традиції, політичні та культурні особливості [1, с. 5]. Таким чином, вертикально орієнтована система стає гнучкою за рахунок розвитку горизонтальних зв'язків між її учасниками.

Ми згодні з думкою [8, с. 68], що система управління інноваційним розвитком підприємства – це сукупність взаємопов'язаних елементів, що включає органи управління, цілі, принципи, функції, структури, ресурси, методи, технології, інструменти, що знаходяться в пев-

Таблиця 2

Основні інструменти корпоративного зростання

Інструменти	Коефіцієнт зростання
Збільшення власного капіталу	*Коефіцієнт збалансованого зростання* $K_{збл} = \frac{D}{E} \cdot ROA \cdot RR$, де *Кзбл* – коефіцієнт збалансованого зростання; $\frac{D}{E}$ – фінансовий важіль; *ROA* – рентабельність активів; *RR* – коефіцієнт реінвестування прибутку
Збільшення реінвестованого прибутку (підприємство забезпечує зростання без залучення зовнішнього фінансування)	*Коефіцієнт внутрішнього зростання* $K_{вн} = \frac{ROA \cdot RR}{1 - ROA \cdot RR}$, де *Квн* – коефіцієнт внутрішнього зростання; *ROA* – рентабельність активів; *RR* – коефіцієнт реінвестування прибутку
Співвідношення власних і позикових коштів (якщо підприємство планує темп зростання, що перевищує коефіцієнт внутрішнього зростання)	*Коефіцієнт стійкого зростання* $K_{ст} = \frac{ROE \cdot RR}{1 - ROE \cdot RR}$, де *Кст* – коефіцієнт стійкого зростання; *ROE* –рентабельність власного капіталу

Таблиця 3

Інструменти та заходи організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємства

Інструменти	Заходи
Бюджетне фінансування	– фінансування патентування розробок, створених за рахунок бюджету регіону; – державні премії на наукові дослідження і розробки; – гранти на наукові дослідження і розробки; – державне замовлення; – непряме фінансування через державні і недержавні фонди
Підтримка кредитування підприємства	– гарантування кредитів під інноваційні проєкти підприємствам; – страхування ризиків під час виконання державних інноваційних проєктів, контрактів та замовлень; – кредитування підприємств, що займаються інноваційними розробками в рамках державного замовлення
Податкові пільги	– звільнення від податків частини прибутку підприємств, яка інвестується в інноваційні технології виробництва; – податкові знижки підприємствам; – відрахування частки приросту всіх витрат на НДДКР за останній рік із суми нарахованого платежу; – надання безвідсоткового податкового кредиту на результативні НДДКР; – пільги з податку на майно підприємства
Створення і розвиток інфраструктури інноваційної діяльності підприємств	– формування бізнес-інкубаторів, технопарків; – формування венчурних фондів; – формування структур, що забезпечують підтримку на різних стадіях інноваційного процесу
Нормативно-правове регулювання інноваційної діяльності	– формування стратегій інноваційного розвитку галузі; – законодавче закріплення умов для розвитку інноваційної діяльності

ній послідовності, що функціонують як єдине ціле і формують механізм впливу на підвищення інноваційної активності і розвитку людського капіталу.

Модель інноваційного розвитку включає: інноваційну систему, яка через інструменти інноваційного розвитку стимулює інноваційну активність підприємства, що сприяє його інноваційного розвитку. Концептуально таку модель представлено на рис. 3.

Підприємства, які вибрали інноваційний тип розвитку, можуть створювати і розвивати уні-

Рис. 3. Модель інноваційного розвитку машинобудівного підприємства
Джерело: побудовано автором

кальні конкурентні переваги порівняно з конкурентами в силу того, що інноваційний процес – це комплексний і тривалий процес перетворення інноваційної ідеї на товар, який перебуває під впливом численних зовнішніх і внутрішніх чинників, які можуть стимулювати або гальмувати інноваційний розвиток підприємств.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, декомпозиція основних інструментів інноваційної політики з урахуванням їх конфліктності чи мультиплікативності в умовах діючого господарського механізму виявила дві групи таких інструментів як на макро-, так і на мікрорівні. Одна з груп акумулює у собі інструменти, пов'язані із забезпеченням вузької спрямованості інноваційної політики та відповідає стратегії «технологічного поштовху», інша – зі створенням найбільш загальних засад ринкового конкурентного середовища і створенням у межах такого середовища сприяння інноваційному розвитку машинобудівних підприємств та відповідає політиці «наздоганяючого розвитку». Подібна декомпозиція інструментів інноваційної політики виникає і на мікрорівні. Запропонована модель інноваційного розвитку включає інноваційну систему, яка через інструменти інноваційного розвитку стимулює інноваційну активність підприємства, що сприяє його інноваційному розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрюшкевич О.А., Денисова И.М. Особенности формирования национальных инновационных систем. *Анализ и моделирование экономических процессов. Центральный экономико-математический институт РАН*. Москва, 2013. С. 24–48.

2. Андрушків Б.М., Мельник Л.М., Погайдак О.Б. Інноваційні засоби формування концепції оцінювання сталого розвитку у системі «підприємство – галузь – регіон – держава» (євроінтеграційні аспекти). *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Том 1. № 2. С. 6–17.

3. Бокулєва М.О. Ціноутворення на продукцію машинобудівних підприємств з урахуванням поведінки споживачів : дис. … канд. ек. наук : 08.00.04. Запоріжжя, 2010. 184 с.

4. Ветрова Е.Н., Коковина Е.В. Отдельные аспекты управления интеллектуальным капиталом организации. *Современные проблемы науки и образования*. 2011. № 5. С. 118.

5. Ветрова Е.Н., Лапочкина Л.В., Рохчин В.Е. Проблемы регулирования промышленного развития в современных условиях. Санкт-Петербург: СПбГЭУ, 2015. 92 с.

6. Касс М.Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами : монография. Нижний Новгород : ННГАСУ, 2011. 159 с.

7. Корінєв В.Л. Цінова політика підприємства : монографія. Київ : КНЕУ, 2001. С. 60–79.

8. Лысенко А.Н. Модель системы управления инновационным развитием машиностроительных предприятий на региональном уровне. *Организатор производства*. 2013. № 4. С. 68–73.

9. Машинобудування в Україні. URL : https://mozok.click/175- mashinobuduvannya-v-ukrayin.html (дата звернення: 28.10.2019).

10. Мазуренко О. Тенденції розвитку машинобудівної галузі України в аспектах державної політики. *СХІД: Економічні науки*. 2018. № 2(154). С. 19–24.

11. Носкова К.А. Современные тенденции управления человеческим капиталом. *Гуманитарные научные исследования*. 2013. № 2. URL : http://human.snauka.ru/2013/02/2343 (дата обращения: 28.10.2019).

12. Очікування промислових підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності. *Офіційний сайт Державного комітету статистики України.* URL : http://www.ukrstat. – gov.ua/operativ/operativ2018/fin/rp/prom/prom_u/arj_prom_2019. -htm (дата звернення: 29.10.2019).

13. Постанова Верховної Ради України «Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін до Закону України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для АПК»» від 07.10.2011 № 3907-VI. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/3907-17 (дата звернення: 29.10.2019).

14. Про розвиток автомобільної промисловості України : Закон України від 06.07.2005 № 2740-15. URL : http:// zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1624-15 (дата звернення: 29.10.2019).

15. Романенко О.А. Основы финансового моделирования корпоративного роста. *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2014. № 2. С. 104–108.

16. Скляр Е.Н. Современное состояние и перспективы развития научно-технического потенциала промышленного предприятия. URL : http://refdb.ru/ (дата обращения: 29.10.2019).

17. Снегов В.В., Дядик В.В. Оценка потенциала участия крупного бизнеса в социально-экономическом развитии Арктического региона. *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз.* 2013. № 2(26). С. 29–39.

18. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. Москва : ЭКСМОС, 1997. С. 65–70.

19. Федулова Л.І. Концептуальні засади формування інноваційної системи підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 10(160). С. 195–205.

REFERENCES:

1. Andryushkevich O. A., Denisova I. M. (2013) Osobennosti formirovaniya natsional'nykh innovatsionnykh sistem. [Features of the formation of national innovation systems] *Analiz i modelirovanie ekonomicheskikh protsessov. Tsentral'nyy ekonomiko-matematicheskiy institut RAN*. Moskva,. P. 24–48. (in Russian)

2. Andrushkiv B. M., Meljnyk L. M., Poghajdak O. B. (2016) Innovacijni zasoby formuvannja koncepciji ocinjuvannja stalogho rozvytku u systemi: pidpryjemstvo – ghaluzj – reghion – derzhava (jevrointeghracijni aspekty). [Innovative means of forming the concept of sustainable development assessment in the system: enterprise – industry – region – state (European integration aspects)] *Ukrajinsjkyj zhurnal prykladnoji ekonomiky*. Tom 1. no 2. P. 6-17.

3. Bokuljeva M.O. Cinoutvorennja na produkciju mashynobudivnykh pidpryjemstv z urakhuvannjam povedinky spozhyvachiv [Pricing for the products of machine-building enterprises, taking into account consumer behavior]: dys. na zdobuttja naukovogho stupenja kand. ek. nauk: 08.00.04. Zaporizhzhja, 2010 r. 184 pp.

4. Vetrova E. N., Kokovina E. V. (2011) Otdel'nye aspekty upravleniya intellektual'nym kapitalom organizatsii [Separate aspects of the organization's intellectual capital management]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya*. no. 5. P. 118. (in Russian)

5. Vetrova E. N., Lapochkina L. V., Rokhchin V. E. (2015) Problemy regulirovaniya promyshlennogo razvitiya v sovremennykh usloviyakh [Problems of regulation of industrial development in modern conditions]. SPb: Izd-vo SPbGEU, 92p. (in Russian)

6. Kass M. E. (2011) Formyrovanye strateghyy ynnovacyonnogho razvytyja predpryjatyja na osnove upravlenyja nematerjaljnыmy aktyvamy [Formation of a strategy for innovative development of an enterprise based on intangible asset management]: monoghrafyja. N. Novghorod: NNGhASU. 159 p. (in Russian)

7. Korinjev V.L. (2001) Cinova polityka pidpryjemstva [Enterprise price policy]: [monoghrafija]. K.: KNEU. 60-79 pp.

8. Lysenko A. N. (2013) Model' sistemy upravleniya innovatsionnym razvitiem mashinostroitel'nykh predpriyatiy na regional'nom urovne [A model of a system for managing the innovative development of engineering enterprises at the regional level]. *Organizator proizvodstva*. no. 4. P. 68–73. (in Russian)

9. Mashynobuduvannja v Ukrajini [Mechanical Engineering in Ukraine]. URL: https://mozok.click/175-mashinobuduvannya-v-ukrayin.html (accessed 28.10.2019).

10. Mazurenko O. (2018) Tendenciji rozvytku mashynobudivnoji ghaluzi Ukrajiny v aspektakh derzhavnoji polityky [Tendencies in the development of machine-driving galuzi of Ukraine in aspects of sovereign policy]. SKhID: Ekonomichni nauky. no. 2 (154). P. 19-24.

11. Noskova K. A. (2013) Sovremennye tendentsii upravleniya chelovecheskim kapitalom [Current trends in human capital management]. *Gumanitarnye nauchnye issledovaniya*. № 2. URL : http://human.snauka.ru/2013/02/2343. (accessed 28.10.2019).

12. Ochikuvannja promyslovykh pidpryjemstv shhodo perspektyv rozvytku jikh dilovoji aktyvnosti. Official site of the State Statistics Committee of Ukraine. URL: http://www.ukrstat. – gov.ua/operativ/operativ2018/fin/rp/prom/prom_u/arj_prom_2019.-htm (accessed 29.10.2019).

13. Postanova Verkhovnoji Rady Ukrajiny "Pro pryjnjattja za osnovu proektu Zakonu Ukrajiny pro vnesennja zmin do Zakonu Ukrajiny "Pro stymuljuvannja rozvytku vitchyznjanogho mashynobuduvannja dlja APK" vid 07.10.2011 roku, no. 3907-VI. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/3907-17 (accessed 29.10.2019).

14. Pro rozvytok avtomobiljnoji promyslovosti Ukrajiny: Zakon Ukrajiny vid 06.07.2005 r. no. 2740-15. URL: http:// zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1624-15 (accessed 29.10.2019).

15. Romanenko O. A. (2014) Osnovy finansovogo modelirovaniya korporativnogo rosta [Fundamentals of Corporate Modeling Financial Modeling]. *Vestnik Saratovskogo Gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta*. no 2. P. 104–108. (in Russian)

16. Sklyar E. N. Sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya nauchno-tekhnicheskogo potentsiala promyshlennogo predpriyatiya [Current status and development prospects of the scientific and technical potential of an industrial enterprise]. URL : http://refdb.ru/ (accessed 29.10.2019).

17. Snegov V. V., Dyadik V. V. (2013) Otsenka potentsiala uchastiya krupnogo biznesa v sotsial'no-ekonomicheskom razvitii Arkticheskogo regiona [Assessment of the potential for large business participation in the socio-economic development of the Arctic region]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz*. no 2 (26). P. 29–39. (in Russian)

18. Utkin E.A. (1997) Tseny. Tsenoobrazovanie. Tsenovaya politika. [Prices. Pricing] Moskva: EKSMOS. 65-70 pp. (in Russian)

19. Fedulova L.I. (2014) Konceptualjni zasady formuvannja innovacijnoji systemy pidpryjemstv [Conceptual bases of formation of the innovative enterprise system]. *Aktualjni problemy ekonomiky*. no 10 (160). P. 195-205.

УДК 338.24.021.8
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-66

КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ЗАГРОЗИ КОРПОРАТИВНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ

CORPORATE SECTOR: DEVELOPMENT TRENDS AND THREATS OF CORPORATE SECURITY OF ENTERPRISES

Шира Т.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування,
Українська академія друкарства

Shyra Taras
PhD in Economics, Associate Professor, Department
of Financial and Economic Security, Accounting and Taxation,
Ukrainian Academy of Printing

Трансформаційні процеси національної економіки сприяли розвитку корпоративного сектору, значення якого для стабілізації економічної ситуації в країні зростає. Функціонування корпорацій та корпоративних об'єднань у нашій країні характеризується низкою суттєвих відмінностей. Узагальнення та систематизація офіційних статистичних даних дали змогу визначити основні тенденції розвитку корпоративного сектору, що стало основою для обґрунтування важливості розроблення теоретико-методологічних основ забезпечення корпоративної безпеки підприємств. Визначено переваги та недоліки корпорацій порівняно з іншими формами підприємницької діяльності. Обґрунтовано, що внаслідок недостатнього рівня розвитку фондового ринку українськими корпораціями та корпоративними об'єднаннями не використовується така найбільш суттєва перевага, як ефективне залучення капіталу. З'ясовано, що сьогодні однією з ключових загроз корпоративній безпеці українських підприємств є неузгодженість інтересів між різними групами акціонерів та менеджментом.

Ключові слова: *безпека, корпорація, корпоративна безпека, інтерес, загроза, акціонер.*

Трансформационные процессы национальной экономики способствовали развитию корпоративного сектора, значение которого для стабилизации экономической ситуации в стране растет. Функционирование корпораций и корпоративных объединений в нашей стране характеризуется рядом существенных отличий. Обобщение и систематизация официальных статистических данных позволили определить основные тенденции развития корпоративного сектора, которые стали основой для обоснования важности разработки теоретико-методологических основ обеспечения корпоративной безопасности предприятий. Обосновано, что вследствие недостаточного уровня развития фондового рынка украинскими корпорациями и корпоративными объединениями не используется такое наиболее существенное преимущество, как эффективное привлечение капитала. Установлено, что одной из ключевых угроз корпоративной безопасности украинских предприятий сегодня является несогласованность интересов между различными группами акционеров и менеджмента.

Ключевые слова: *безопасность, корпорация, корпоративная безопасность, интерес, угроза, акционер.*

Transformation processes of the national economy have contributed to the development of the corporate sector, whose importance for the stabilization of the economic situation in the country is growing. The functioning of corporations and corporate associations in our country is characterized by a number of significant differences. The purpose of the study is to identify, on the basis of official statistics, trends in the corporate sector in Ukraine and to identify key threats to corporate corporate security. To achieve this goal, the following methods were used: induction and deduction, comparison and systematization – in the study of the essential characteristics of the term "corporation"; synthesis and analysis – to identify trends and current level of development of the corporate sector; morphological analysis – to clarify the advantages and disadvantages of corporations and the essence of key threats to corporate corporate security; graphic – for visual presentation of theoretical and methodical material; abstract-logical – for theoretical generalizations and conclusions of the study. Generalization and systematization of official statistics allowed us to identify the main trends in the development of the corporate sector, which became the basis for substantiating

the importance of paying attention to the development of theoretical and methodological bases for ensuring corporate corporate security. The advantages and disadvantages of corporations are compared with other forms of business activity. It is justified that Ukrainian corporations and corporate associations do not use the most significant advantage of "effective raising of capital" due to the insufficient level of stock market development. It is revealed that one of the key threats to the corporate security of Ukrainian enterprises today is a mismatch of interests between different shareholder groups and management. Small shareholders are effectively deprived of the opportunity to influence the activities of corporations, and large shareholders interfere with management and directly affect management. It is justified that the key among the external threats to corporate security is the "insufficient level of stock market development" and the "high level of dependence on bank loans", which are interrelated. Priority of deepening of theoretical developments in the field of corporate security has been proved, with the aim of forming safe conditions for a large part of the business structure in Ukraine.

Key words: *security, corporation, corporate security, interest, threat, shareholder.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Історія розвитку корпоративного сектору в Україні є порівняно короткою, а поточні проблеми є наслідками як трансформаційних процесів у національній економіці, так і змін у світовому економічному просторі. Складні умови розвитку актуалізують необхідність приділення уваги формуванню безпечних умов для кожного суб'єкта господарювання, тобто корпоративній безпеці.

Розроблення необхідної методологічної бази забезпечення корпоративної безпеки покликано сформувати необхідні безпечні умови стійкого розвитку кожного підприємства, тим самим забезпечивши стабілізацію економічних, політичних і соціальних процесів у країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням забезпечення безпеки підприємств багато уваги приділяють вітчизняні та закордонні вчені, зокрема: Л. Абалкін, О. Ареф'єва, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, Т. Васильців, З. Герасимчук, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мунтіян, Є. Олєйніков, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Франчук, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін. Однак доцільно відзначити недостатню увагу науковців щодо визначення поняття «корпоративна безпека» та формуванню відповідного теоретико-методологічного базису її забезпечення в умовах українських підприємств.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – на основі офіційних статистичних даних визначити тенденції розвитку корпоративного сектору в Україні та ідентифікувати ключові загрози корпоративній безпеці підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Свідченням розвитку корпоративного сектору в Україні є офіційні статистичні дані, узагальнення яких дає змогу відслідковувати зміну кількості корпорацій та корпоративних об'єднань, порівнювати фактичні тенденції зі зміною кількості юридичних осіб загалом (рис. 1).

Згідно з даними Державної служби статистики [8], попри схожість у тенденціях зміни кількості всіх юридичних осіб та корпорацій і корпоративних об'єднань, темпи росту корпоративного сектору є більш високими. Так, на 1 січня 2019 р. темп росту кількості всіх юридичних осіб становив 1,05, тоді як корпоративного сектору – 1,09. Зазначене спричинило поетапне збільшення частки корпорацій та корпоративних об'єднань у загальній сукупності із 40,11% на 1 січня 2013 р. до 50,35% на аналогічну дату 2019 р., що є переконливим свідченням необхідності створення теоретичної бази для вдосконалення забезпечення корпоративної безпеки цієї групи юридичних осіб.

Уважаємо, що корпоративний сектор національної економіки об'єднує функціонування юридичних осіб різних організаційних форм, до числа яких доцільно віднести: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальність, повні товариства, командитні товариства, асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання юридичних осіб, дані стосовно зміни кількості яких узагальнено та представлено в табл. 1.

Найбільш чисельними в складі корпоративного сектору можна вважати дві групи: «акціонерне товариство» та «товариство з обмеженою відповідальністю».

Цікавим є той факт, що обом зазначеним групам притаманні відмінні тенденції щодо зміни кількості підприємств. Зменшення кількості акціонерних товариств із 25 531 на початок 2013 р. до 14 310 на аналогічний момент часу в 2019 р., тобто на 43,95%, можна пояснити, передусім, зміною законодавчого поля, що визначало їхню фінансово-господарську діяльність: від приватизаційного процесу до концентрації контрольного пакету акцій окремою групою учасників із подальшою зміною організаційної форми, зокрема на товариство з обмеженою відповідальністю.

У зміні кількості товариств з обмеженою відповідальністю можна прослідкувати наявність кількох хвиль: зростання впродовж 2013–2015 рр., зменшення у 2016-му з подальшим збільшенням у 2017–2019 рр. Темп при-

росту кількості товариств з обмеженою відповідальністю у 2019 р. порівняно з 2016 р. становив 29,5%, що засвідчує життєздатність саме цієї організаційної форми в умовах національної економіки. Водночас факт надання переваги українськими підприємцями організації товариств з обмеженою відповідальністю вказує на фактичну недовіру до державних інституцій, які повинні формувати необхідне безпечне середовище функціонування та розвитку підприємницьких структур, нездатність повною мірою використати всі переваги корпорації, які будуть ретельно розглянуті в подальшому. Це й же факт указує і на відмінності в розвитку національного корпоративного сектору порівняно з країнами – лідерами економічного розвитку, де акціонерні товариства акумулюють більшу частику капіталу та забезпечують досягнення загальних інтересів усіх учасників.

У структурі корпоративного сектору (рис. 2) найбільшу частку посідають згадані вище групи «акціонерне товариство» та «товариство з обмеженою відповідальністю», частка яких, наприклад, на 1 січня 2019 р. становила відповідно 2,19% та 96,71%. Питому вагу інших організаційних форм можна вважати мізерною, яка не досягає і 1%.

Збільшення кількості товариств з обмеженою відповідальністю в межах досліджуваного часового періоду спричинила зростання їхньої частки, зокрема з 93,19% на 1 січня 2013 р. до 96,71% на аналогічну дату 2019 р.

Здійснене узагальнення наукового доробку закордонних та українських учених [1, с. 54; 3, с. 112; 4, с. 21; 5, с. 166; 6, с. 26; 9, с. 162] дало змогу виділити низку переваг корпорації порівняно з іншими формами підприємницької діяльності:

Рис. 1. Динаміка кількості юридичних осіб, у т. ч. корпорацій та корпоративних об'єднань (станом на 1 січня) [8]

Таблиця 1

Динаміка корпоративного сектору України (станом на 1 січня) [8]

Вид об'єднання	Роки				
	2013	2015	2016	2017	2019
Акціонерне товариство	25531	23110	15571	15206	14310
Товариство з обмеженою відповідальністю	488781	519607	488205	532401	632231
Товариство з додатковою відповідальністю	1539	1589	1336	1392	1502
Повне товариство	2074	1941	1361	1378	1322
Командитне товариство	638	595	387	384	370
Асоціація	3194	3108	2260	2331	2422
Корпорація	852	777	560	564	556
Консорціум	93	90	66	69	73
Концерн	359	327	195	195	188
Інші об'єднання юридичних осіб	1412	1275	756	767	750
Разом	524473	552419	510697	554687	653724

Рис. 2. Структура корпоративного сектору за організаційними формами господарювання (станом на 1 січня 2019 р.), % [8]

– ефективне залучення капіталу;

– обмежена відповідальність учасників (у межах корпоративних прав);

– масове виробництво на основі використання високих технологій за рахунок значних інвестицій;

– стійкість за рахунок використання інструменту внутрішнього та міжгалузевого переливу капіталу;

– оптимальна форма поєднання суспільних інтересів в особі держави, підприємницьких структур, менеджерів та працівників;

– централізація управління;

– незалежність від кожного індивідуального власника;

– конкурентні переваги за рахунок економії на витратах виробництва та збуту;

– міжгалузевий та транснаціональний характер діяльності;

– відсутність часових обмежень існування;

– існування незалежно від зміни складу та кількості учасників;

– можливість залучення широких верств населення.

Доцільно зробити застереження, що визначений перелік переваг характерний для корпорацій, які здійснюють діяльність у країнах – лідерах економічного розвитку. Економічна ситуація в нашій країні, процес створення та розвитку корпоративного сектору, як і національна модель корпоративного управління, характеризуються суттєвими відмінностями, що певним чином нівелюють окремі переваги, на чому буде наголошено в подальшому.

Поруч із перевагами вважаємо за доцільне відзначити і наявність певних недоліків, які були визначені на основі узагальнення наукового доробку [1, с. 54; 3, с. 112; 4, с. 21; 5, с. 166; 6, с. 26; 9, с. 162]:

– складність та тривалість процесу реєстрації;

– складність механізму корпоративного управління;

– загроза ігнорування інтересів міноритарних акціонерів;

– подвійне оподаткування (доходів товариства та дивідендів акціонерів);

– відмінність у формі винагороди менеджерів та акціонерів;

– високі адміністративні витрати;

– більш суттєвий контроль із боку держави;

– оприлюднення інформації щодо фінансового стану.

Серед найбільш суттєвих недоліків, які можуть сформувати основу для виникнення загроз й посилення негативного впливу на корпоративну безпеку українських підприємств, доцільно відзначити, перш за все, наявність конфліктів між учасниками корпоративних відносин. Дрібні акціонери фактично позбавлені можливості впливати на діяльність корпорацій, а великі акціонери втручаються в управління та безпосередньо впливають на менеджмент.

Наступний етап дослідження передбачає надання загальної характеристики розвитку фондового ринку для з'ясування окремих аспектів фінансово-господарської діяльності корпорацій, зокрема їх здатності залучати капітал як однієї з найбільш важливих переваг.

Відповідно до класифікації рейтингової агенції Standard & Poor's, фондовий ринок України віднесено до групи «граничний ринок», тобто дрібних. Свідченням приналежності до цієї групи є обсяги фондового ринку порівняно з величиною ВВП (рис. 3).

Суттєве зменшення обсягу торгів на ринку цінних паперів у 2017–2018 рр. можна пояснити законодавчими змінами, зокрема щодо неврахування депозитних сертифікатів Національного банку України. Попри це, обсяги ринку цінних паперів є критично низькими, а темпи зростання у 2018 р. порівняно з 2017 р. на 26% – недостатніми. Вважаємо, що для визначення суті загроз корпоративній безпеці українських підприємств доцільно, крім загальної характеристики динаміки фондового ринку, зосередити увагу й на його структурі в розрізі основних фінансових інструментів (рис. 4).

У 2018 р. 69% обсягу торгів на ринку цінних паперів було пов'язано з ОВДП. Акції й акції КІФ становили лише 15%, векселів – 3% та облігації підприємств – 6%, що засвідчує відсутність інтересу населення до інвестування коштів. Причинами можна вважати результати непрозорої приватизації, відсутність реальних механізмів впливу дрібних акціонерів на діяльність корпоративних структур та нездатність самих підприємств стати інвестиційно привабливими. Для порівняння: у структурі загального обсягу торгів США частка операцій з акціями перевищує 70%.

Незадовільний рівень розвитку фондового ринку в Україні можна пояснити суттєвими недоліками в нормативно-правовій базі, недостатньою ефективністю механізму котирування цінних паперів, фактичною залежністю від світового фондового ринку. Ці аспекти знайшли підтвердження у результатах аналізу національної системи України щодо міжнародних вимог FATF, згідно з якими було встановлено рівень відповідності: «… а) правової системи – 83%; б) фінансової системи – 68%; інституційної системи – 78%; міжнародного співробітництва – 79%» [2].

Представлені аналітичні дані дають змогу стверджувати, що в українського корпоративного сектору відсутня така перевага, як ефективне залучення капіталу.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що сьогодні реальними є такі загрози корпоративній безпеці українських підприємств, як недостатній рівень розвитку фондового ринку та високий рівень залежності від банківських кредитів, які взаємопов'язані між собою.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В Україні корпоративний сектор характеризується позитивною динамікою збільшення кількості корпорацій та корпоративних об'єднань, але на відміну від країн – лідерів економічного розвитку його ще не можна вважати необхідним локомотивом позитивних економічних зрушень у національній економіці. Основними перешкодами можна вважати й недостатню увагу проблемі забезпечення корпоративної безпеки, яка проявляється у суттєвому негативному впливі внутрішніх та зовнішніх загроз. До таких загроз було віднесено недостатній рівень розвитку фондового ринку та високу залежність

Рис. 3. Обсяги ВВП та торгів на ринку цінних паперів, млрд грн, [7]

Рис. 4. Структура обсягу торгів на ринку цінних паперів з фінансовими інструментами у 2018 р., %, [7]

від банківських кредитів. Український корпоративний сектор позбавлений такої суттєвої переваги, як ефективне залучення капіталу та характеризується наявністю корпоративних конфліктів між акціонерами та менеджментом. Відповідно до цього, подальші дослідження доцільно зосередити на розробленні механізмів протидії загрозам для стабілізації ситуації та формування безпечних умов розвитку корпоративного сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В., Кузьменко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств. Київ : Європ. ун-т, 2005. 170 с.
2. Вітюк Н. Фондовий ринок України і перспективи його розвитку. URL : http://libfor.com/index.php?newsid=1532 (дата звернення: 26.08.2019).
3. Гольцберг М.А. Акционерные товарищества. Операции с ценными бумагами. Фондовая биржа. Киев, 1992. 112 с.
4. Довгань Л.Є., Пастухова В.В., Савчук Л.М. Корпоративне управління : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2007. 174 с.
5. Кравчук П.Я. Сутність та передумови виникнення поняття корпоративної безпеки підприємства. *Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки*. 2005. № 1. С. 165–170.
6. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : монографія / за заг. ред. А.М. Штангрета. Львів : Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.
7. Річний звіт НКЦПФР за 2018 рік. URL : nssmc.gov.ua/reports (дата звернення: 26.08.2019).
8. Статистична інформація. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 26.08.2019).
9. Франчук В.І. Теоретичні засади корпоративної безпеки. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 7. С. 161–167.

REFERENCES:

1. Aref'yeva O. V., Kuz`menko T. B. (2005), Planuvannya ekonomichnoyi bezpeky` pidpry`yemstv [*Planning of economic security of enterprises*]. Vy`d-vo Yevrop. un-tu, Kyyiv, [in Ukrainian].
2. Vityuk N. Fondovy`j ry`nok Ukrayiny` i perspekty`vy` jogo rozvy`tku [*Ukraine's stock market and prospects for its development*]. Available at: http://libfor.com/index.php?newsid=1532. (accessed 26 august 2019). [in Ukrainian].
3. Gol'cberg M. A. (1992), Akcionernye tovarishhestva. Operacii s cennymi bumagami. Fondovaja birzha [*Joint-stock companies Securities Transactions. Stock Exchange*]. Kyyiv, [in Ukrainian].

4. Dovgan` L. Ye., Pastuxova V. V., Savchuk L. M. (2007), Korporaty`vne upravlinnya [*Corporative management*]. Kondor, Kyyiv, [in Ukrainian].

5. Kravchuk P.Ya. (2005), Sutnist` ta peredumovy` vy`ny`knennya ponyattya korporaty`vnoyi bezpeky` pidpry`yemstva [*The essence and prerequisites for the emergence of the concept of enterprise corporate security*]. Naukovy`j visny`k Voly`ns`kogo derzh. un-tu im. Lesi Ukrayinky`. 2005, Vol. 1: 165–170 [in Ukrainian].

6. Shtanhreta, A. M. (2017), Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [*Accounting and analytical support for managing the economic security of the enterprise*]. Ukr. akad. drukarstva, L'viv, [in Ukrainian].

7. Richny`j zvit NKCzPFR za 2018 rik [*NCSSMC Annual Report 2018*]. Available at: nssmc.gov.ua/reports. (accessed 26 august 2019). [in Ukrainian].

8. Staty`sty`chna informaciya [Statistical information] (accessed 26 august 2019). [in Ukrainian].

9. Franchuk V. I. (2009), Teorety`chni zasady` korporaty`vnoyi bezpeky` [*Theoretical foundations of corporate security*]. Aktual`ni problemy` ekonomiky. 2009, Vol. 7: 161–167 [in Ukrainian].

УДК 338.24.021.8
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-67

БЕЗПЕКОВІ АСПЕКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

SECURITY ASPECTS OF INTELLECTUALIZATION ENTERPRISE MANAGEMENT

Штангрет А.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування,
Українська академія друкарства

Ярема О.Р.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Штангрет І.А.
студент,
Українська академія друкарства

Shtangret Andriy
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Financial
and Economic Security, Accounting and Taxation,
Ukrainian Academy of Printing

Yarema Oleg
Doctor of Philosophy in Economics,
Docent of the Department of Economic Cybernetics,
Ivan Franko National University of Lviv

Shtangret Iryna
Student,
Ukrainian Academy of Printing

Українські підприємства все більшою мірою програють конкурентну боротьбу іноземним товаровиробникам не лише на зовнішньому, а й на внутрішньому ринку. Одна з основних причин полягає у відставанні за технологічними параметрами. У структурі інвестицій підприємств, які функціонують у країнах – лідерах економічного розвитку, основна частка припадає на створення високотехнологічної продукції за рахунок максимального стимулювання інтелектуальної праці. Більшість працівників орієнтована на узагальнення та опрацювання інформації для подальшого генерування нових знань. В Україні здійснюються лише перші кроки щодо інтелектуалізації управління підприємствами як основи інтелектуалізації національної економіки та формування постіндустріального суспільства. Обґрунтовано сутність ключових безпекових аспектів інтелектуалізації управління підприємством, які вимагають розгляду: працівників як об'єкта управління, що володіють інтелектом і без створення відповідних безпечних умов не спроможні повною мірою використати його для виконання поставлених перед ними завдань; менеджерів як суб'єктів управління, які через формування організаційного потенціалу повинні сприяти використанню знань кожного працівника для формування нематеріальних активів підприємства; працівників як об'єкта безпеки, які потребують захисту як найбільш цінних ресурсів підприємства; працівників як суб'єкта безпеки, які своїми діями повинні сприяти забезпеченню економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: *інтелект, інтелектуалізація управління, безпека, загроза, ризик, підприємство.*

Украинские предприятия все в большей степени проигрывают конкурентную борьбу иностранным товаропроизводителям не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Одна из основных причин заключается в отставании по технологическим параметрам. В структуре инвестиций предприятий,

функционирующих в странах – лидерах экономического развития, основная доля приходится на создание высокотехнологичной продукции за счет максимального стимулирования интеллектуального труда. Большинство работников ориентированы на обобщение и обработку информации для дальнейшего генерирования новых знаний. В Украине осуществляются только первые шаги по интеллектуализации управления предприятиями как основы интеллектуализации национальной экономики и формирования постиндустриального общества. Обоснована сущность ключевых безопасностных аспектов интеллектуализации управления предприятием, требующих рассмотрения: работников как объекта управления, обладающих интеллектом и без создания соответствующих безопасных условиях не способных в полной мере использовать его для выполнения поставленных перед ними задач; менеджеров как субъектов управления, которые через формирование организационного потенциала должны способствовать использованию знаний каждого работника для формирования нематериальных активов; работников как объекта безопасности, которые нуждаются в защите как наиболее ценных ресурсов предприятия; работников как субъекта безопасности, которые своими действиями должны способствовать обеспечению экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: *интеллект, интеллектуализация управления, безопасность, угроза, риск, предприятие.*

Ukrainian enterprises are increasingly losing competitiveness to foreign producers not only in the foreign but also in the domestic market. One of the main reasons is the lag in technological parameters. In the structure of investments of enterprises operating in the leading countries of economic development, the major share is in the creation of high-tech products at the expense of maximum stimulation of intellectual labor. Most employees are focused on generalizing and processing information to further generate new knowledge. In Ukraine, only the first steps are taken in the intellectualization of enterprise management as a basis for intellectualization of the national economy and the formation of a post-industrial society. The essence of the key security aspects of enterprise management intellectualization is substantiated, which implies necessary changes in the treatment of employees as objects and subjects of management, as well as objects and subjects of security. Certain security aspects require improvement of the process of ensuring the economic security of a modern enterprise. First of all, it concerns the organization of a security service, whose qualification level of employees should increase and be oriented not only to the forceful protection of property of the enterprise, but above all to identifying and counteracting the threats of loss and reducing the efficiency of use of intangible assets. It is not only a matter of more active use of modern software and computer hardware, but also the availability of security expertise for security workers to identify threats in a timely manner through the compilation of a considerable amount of information resources. Obtaining information from all possible sources, generalizing and verifying them, and tracking changes in basic parameters to identify weak signals about the emergence or change of a negative impact of a particular threat that in a short period of time can cause significant losses for the enterprise – a task that no information capable of performing today system. It can be argued that the formation of safe conditions for the operation and development of the enterprise depends directly on the intellectual level of the employees of the security service. Experience, knowledge and personal contact with a security entity can significantly reduce the likelihood of employee threats being the most valuable asset of an enterprise.

Key words: *intelligence, management intellectualization, security, threat, risk, enterprise.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. У другій половині 70-х років XX ст. інформація та знання почали трактуватися як окремий фактор виробничого процесу, важливість якого швидко зростала. Виникла ситуація, коли не сировина, не капітал, а інформація, тобто знання, розум людини, її ідеї, стала визначальною для успіху будь-якої справи чи господарської діяльності підприємства у цілому.

На сучасному етапі розвитку інформація і знання – це не окремі явища чи параметри постіндустріального суспільства, а скоріше його докорінні категорії, основний ресурс. Звідси, саме в постіндустріальному суспільстві на перший план виходить людина, яка має здатність сприймати інформацію та на основі неї генерувати знання, які лягають в основу розроблення та створення новітньої продукції, що покликана забезпечити добробут та безпеку людини. У цьому контексті вірними є міркуваннями Т. Сакайя, що «…праця заміщується знаннями, вартість створюється знаннями, а рушійною силою є цінності, що формуються знаннями» [6, с. 339].

Темпи розвитку економіки України суттєво нижчі порівняно з країнами-лідерами, де сьогодні реально формують основи наступного етапу розвитку людства – постіндустріального суспільства. Відставання прослідковується хоча б у тому ракурсі, що 2/3 працівників пов'язані зі створенням продукції у вигляді інформації та знань, тоді як у національній економіці домінує частка працівників, робота яких передбачає безпосередній вплив на матеріальні предмети.

Скорочення відставання від країн-лідерів, яке є життєво важливим для нашої країни, можливе шляхом інтелектуалізації суспільства та національної економіки і в першу чергу її первинної ланки – підприємства, що передбачає надання переваги не матеріальним предметам, а персоналу, здатному на основі інформації генерувати нові знання. Суттєвість змін унаслідок інте-

лектуалізації вимагає розгляду й безпекового аспекту, адже успіх підприємницької діяльності найбільшою мірою залежить саме від працівників як носіїв інтелекту, що потребує створення відповідних безпечних умов для творчої роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язанняданої проблеми і на які спираються автори. На вирішенні проблеми інтелектуалізації управління зосереджена увага таких науковців, як: С. Бабій, В. Воронкова, В. Гриценко, П. Друкер [1], Г. Калініна, О. Карпенко, І. Клименко, С. Князь, А. Колот, В. Куйбіда, І. Рижова, Й. Ситник [8], Л. Федулова, А. Чухно та ін. Науковці формують необхідну основу для інтелектуалізації трудової діяльності, застосування новітніх технологій у сфері управління інтелектуальним капіталом підприємства.

Теоретичному розробленню питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки на всіх рівнях управління, багато уваги приділяли О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котримприсвячується означена стаття. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі дотепер не знайшли належного відображення деякі важливі безпекові аспекти інтелектуалізації управління підприємством як важливого напряму розвитку безпекознавства відповідно до поступу в науковому обґрунтуванні інтелектуалізації суспільства та управління підприємством.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає в обґрунтуванні ключових безпекових аспектів інтелектуалізації управління українськими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В основі інтелектуалізації управління підприємством лежить трактування терміна «інтелект». Інтелект з латинської перекладається як «розум», «розумова здатність», тобто спроможність примножувати наявні знання для вирішення складних завдань. Сучасне тлумачення цього терміна більшою мірою пов'язано з носієм інтелекту, тобто людиною. Так, у Новому тлумачному словнику української мови термін «інтелект» подається як «…розум, здатність людини думати, мислити, раціональне пізнання» [12, с. 144]. Схоже визначення міститься і в Енциклопедичному словнику за редакцією С. Мочерного, де інтелект визначено як «…сукупність розумових здібностей людини, її здатність до мислення та раціонального пізнання природи, суспільства і людини» [2, с. 285]. Узагальнюючи, можна стверджувати, що в довідниковій літературі тлумачення терміна «інтелект» пов'язане зі здатністю людини сприймати ті події й явища, що її оточують, як основу для пізнання та визначення свого місця.

Здійснене узагальнення дало змогу виявити наявність в економічній літературі схожих підходів до сучасного розуміння інтелекту як складової частини управлінського процесу. Так, у науковій роботі Л. Готтфредсон інтелект визначено як «…розумова здібність особистості до планування, вирішення проблем, здійснення висновків, абстрактного мислення та ін.» [13, с. 58]. Тобто акцент зроблено на здатності людини як працівника аналізувати процеси й явища на робочому місці для прийняття відповідних рішень, реалізація яких повинна забезпечити досягнення поставлених завдань.

Проведені дослідження в країнах – лідерах економічного розвитку дали змогу виявити факти суттєвого зростання цінності інтелектуальної праці порівняно зі збільшенням матеріальних та фінансових ресурсів. У цьому контексті доцільно погодитися з міркуваннями К. Хаврова, який стверджує, що «…інтелект співробітників – це найцінніший актив компанії» [10, с. 122], а також процитувати висловлювання П. Друкера про те, що «…держава і фірма розвиваються завдяки енергії й інтелекту людей» [1, с. 36]. Відповідно до зазначеного, розвиток постіндустріального суспільства та економіки знань визначається рівнем інтелекту громадян, сформованими умовами для їх самовдосконалення та можливості використання отриманих знань для досягнення спільних та індивідуальних інтересів. Здійснене узагальнення формує необхідну основу для розгляду терміна «інтелектуалізація», інтерес до якого зростає у науковців, але про суттєвий доробок говорити передчасно.

У Новому тлумачному словнику української мови інтелектуалізацію представлено як «…проникання інтелектуалізму в життя людей, насичення його розумовою діяльністю» [12, с. 144], а в Словнику іншомовних слів – як «…зростання питомої ваги розумових функцій (управління, контроль, налагодження) в структурі трудових зусиль працівника на основі науково-технічного прогресу» [9]. Можна стверджувати, що інтелектуалізація передбачає внесення необхідних змін у мікросередовище кожної людини, які пов'язані не лише зі збільшенням інформації та можливості генерування нових знань, а й здатністю більш ефективно використовувати свій інтелект. У цьому контексті логічним буде цитування висловлювання В. Петренка, який сформував нову парадигму «інтелектуалізованого суспільства –інтелектуалізоване управління» [5, с. 35], яка встановлює взаємозв'язок між

різними рівнями інтелектуалізації та визначає важливість розгляду інтелектуалізації в межах кожного окремого підприємства.

Визначення сутності інтелектуалізації управління підприємством у наукових працях характеризується суттєвими відмінностями. Наприклад, розглянемо два підходи. Перший, авторства Р. Сидоренка, передбачає трактування інтелектуалізації як процесу прийняття та реалізації управлінських рішень через комп'ютеризацію та інформатизацію, обмежуючи її «процесом передачі функцій керування від людини до комп'ютера» [7]. З такою точкою зору можна погодитися лише частково, адже ключова увага зосереджена не на людині як об'єкті та суб'єкті управління, а на комп'ютеризації процесу прийняття управлінських рішень, що відмінне від базового розуміння інтелекту та інтелектуалізації. Інший підхід пропонується Й. Ситником, у розумінні якого інтелектуалізація управління являє собою «…складний процес керування, який базується на використанні системних знань, інтелектуального потенціалу працівників, інформаційних та смарт-технологій [8, с. 19]. Із цією позицією доцільно погодитися, оскільки в процес управління на основі застосування системних знань вносяться необхідні зміни щодо зростаючої ролі інтелекту кожного працівника та необхідності його ефективного використання. Н. Зубочинська [3, с. 107] обґрунтовує пріоритетність розвитку персоналу шляхом збільшення загальних та спеціальних знань, що потребує застосування нових технологій. Г. Швиданенко доводить необхідність здійснення інтелектуалізації управління шляхом розвитку організаційного інтелекту, який повинен передбачати «…організацію цілеспрямованого опрацювання, інтерпретування та систематизування нових знань, створення спеціальних знань щодо адаптації інтелектуального потенціалу до зміни зовнішнього середовища для взаємоінтеграції ключових імперативів моделі розвитку підприємства «5-І»: інтелектуалізація, інноваційність, інвестиційність, інтеграція, інформатизація» [11, с. 27].

Узагальнюючи, можна стверджувати, що безпекові аспекти інтелектуалізації управління підприємством передбачає розгляд:

– працівників як об'єкта управління, що володіють інтелектом і без створення відповідних безпечних умов не спроможні його повною мірою використати для виконання поставлених перед ними завдань;

– менеджерів як суб'єктів управління, які через формування організаційного потенціалу повинні сприяти використанню знань кожного працівника для формування нематеріальних активів підприємства;

– працівників як об'єкта безпеки, які потребують захисту як найбільш цінні ресурси підприємства;

– працівників як суб'єкта безпеки, які своїми діями повинні сприяти забезпеченню економічної безпеки підприємства.

Визначені безпекові аспекти вимагають удосконалення процесу забезпечення економічної безпеки сучасного підприємства [4, с. 46]. Перш за все це стосується організації служби безпеки, кваліфікаційний рівень працівників якої повинен зростати та бути орієнтований не лише на силовий захист майна підприємства, а перш за все на визначення та протидію загрозам утрати та зменшення ефективності використання нематеріальних активів. Йдеться не лише про більш активне використання сучасного програмного забезпечення та комп'ютерного обладнання, а наявність у працівників служби безпеки необхідних знань для своєчасного виявлення загроз на основі узагальнення значного обсягу інформаційних ресурсів. Отримання інформації з усіх можливих джерел, узагальнення та перевірка їх і відстеження зміни основних параметрів для виявлення слабких сигналів про виникнення чи зміну негативного впливу певної загрози, яка в короткі проміжки часу може спричинити суттєві втрати для підприємства, – завдання, яке сьогодні не здатна виконати жодна інформаційна система. Можна стверджувати, що від інтелектуального рівня працівників служби безпеки безпосередньо залежить формування безпечних умов функціонування та розвитку підприємства.

Важливість працівників як генератора нових ідей, що можуть забезпечити розроблення та виробництво конкурентоспроможної продукції, вимагає внесення змін у процес забезпечення економічної безпеки. Йдеться про орієнтацію на пошук талановитих претендентів на робочі місця, у т. ч. шляхом здійснення конкурентної розвідки та пропозиції більш вигідних умов роботи. Створення безпечних умов для творчої роботи, сприяння кар'єрному зростанню та посилення мотивації праці також входять в обов'язки працівників служби безпеки.

Організаційний потенціал повинен бути спрямований на стимулювання працівників до максимального використання власних знань для розроблення та виробництва конкурентоспроможної продукції, що потребує застосування індивідуального підходу до кожної особистості, а також зменшення ризиків виникнення загроз унаслідок дій чи бездіяльності персоналу підприємства.

Захист персоналу також повинен мати індивідуальний характер, тобто здійснюватися з урахуванням особистого внеску певного працівника в створення конкурентоспроможної продукції.

Основою роботи служби безпеки повинно бути усвідомлення того, що працівник – найбільш цінний ресурс, який потрібно, з одного боку, захищати, але з іншого – стосовно нього застосовувати відповідні методи стимулювання до продуктивної та творчої праці для формування конкурентних переваг підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Інтелектуалізація управління підприємством, яка ґрунтується на важливості забезпечення розвитку інтелекту працівників, що повинно забезпечити створення на основі інформації нових знань, потребує вдосконалення системи економічної безпеки в межах кожного суб'єкта господарювання. Індивідуальний підхід під час здійснення пошуку, перевірки, прийняття на роботу, акліматизації та створення безпечних умов для кожного працівника вимагає, перш за все, суттєвого поліпшення кваліфікаційного рівня співробітників служби безпеки. Досвід, знання та особистий контакт з об'єктом безпеки дають змогу суттєво зменшити ймовірність виникнення загроз для працівників як найбільш цінного ресурсу підприємства, а також зменшити ризики спричинення ними втрат. Подальшого дослідження потребують питання оцінювання і класифікація чинників впливу на процес інтелектуалізації управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : учебное пособие / пер. с англ. Москва : Вильямс. 2000. 318 с.
2. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного. Львів : Світ, 2005. 616 с.
3. Зубчинська Н.М. Інтелектуалізація праці на робочому місці промислового підприємства. *Бізнес Інформ*. 2011. № 7(2). С. 107–110.
4. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : монографія / за заг. ред. А.М. Штангрета. Львів : Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.
5. Петренко В.П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління : монографія. Івано-Франківськ : ПП Курилюк В.Д., 2009. 196 с.
6. Сакайя Т. Вартість, що створюється знаннями, або Історія майбутнього. Нова індустріальна хвиля на Заході: антологія / за ред. В.Л. Іноземцева. Москва : Academia, 1999. С. 337–371.
7. Сидоренко Р. Принципи інтелектуалізації процесів управління в поліграфії URL : htt://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Tv/2010_1-2/46. Pdf (дата звернення: 04.11.2019).
8. Ситник Й.С. Теоретичні засади інтелектуалізації систем менеджменту підприємства. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. 2012. № 16. С. 18–23.
9. Словник іншомовних слів. URL : http://slovopedia.org.ua/36/53382/240577.html (дата звернення: 04.11.2019).
10. Хаврова К.С. Методологічні основи інтелектуалізації діяльності підприємства для економічної стабілізації. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 6. С. 121–125.
11. Швиданенко Г.О. Імперативи розвитку підприємств. *Стратегія економічного розвитку України*. 2014. № 35. С. 23–28.
12. Яремко В.В., Сліпушко О.М. Новий тлумачний словник української мови : у 3-х т. Т. 1. Київ : Аконіт, 2007. 936 с.
13. Gottfredson L.S. Mainstream science on intelligence. The Wall Street Journal, 1994. P. A18.

REFERENCES:

1. Druker P.F. (2000), Zadachi menedzhmenta v XXI veke [Management Objectives in the 21st Century]. Vil'jams, Moskva, Rossijskaja Federacija [in Russian].
2. Mochernyi S. V., Larina Ya. S., Ustenko O. A., Yurii S. I. (2005), Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk [Economic Encyclopedic Dictionary]. Svit. Lviv. [in Ukrainian].
3. Zubchynska N. M. (2011), Intelektualizatsiia pratsi na robochomu mistsi promyslovoho pidpryiemstva [The intellectualization of work in the workplace of an industrial enterprise]. Biznes Inform. 2011. Vol. 7 (2) : 107–110.
4. Shtanhreta, A. M. (2017), Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [*Accounting and analytical support for managing the economic security of the enterprise*]. Ukr. akad. drukarstva, L'viv, [in Ukrainian].
5. Petrenko V. P. (2009), Intelektualni resursy sotsialno-ekonomichnykh system: aspekty innovatsiinoho upravlinnia [Intellectual resources of socio-economic systems: aspects of innovation management]. PP Kuryliuk V.D., Ivano-Frankivsk, [in Ukrainian].
6. Sakaiia T. (1999), Vartist, shcho stvoriuietsia znanniamy, abo Istoriia maibutnoho. Nova industrialna khvylia na Zakhodi [The Cost of Knowledge, or History of the Future. A new industrial wave in the West]. Academia, Moskva, Rossijskaja Federacija [in Russian].
7. Sydorenko R. (2010), Pryntsypy intelektualizatsii protsesiv upravlinnia v polihrafii [Principles of intellectualization of management processes in printing]. URL : htt://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Tv/2010_1-2/46. Pdf. [in Ukrainian]. (accessed 4 november 2019).
8. Sytnyk Y.S. (2012), Teoretychni zasady intelektualiza¬tsii system menedzhmentu pidpryiemstva [Theoretical principles of intellectualization of enterprise management systems]. Visnyk Nats. tekhn. un-tu «KhPI». 2012. Vol. 16 : 18–23. [in Ukrainian].

9. Slovnyk inshomovnykh sliv [Dictionary of foreign words]. URL : http://slovopedia.org.ua/36/53382/240577.html [in Ukrainian]. (accessed 4 november 2019).

10. Khavrova K. S. (2016), Metodolohichni osnovy intelektualizatsii diialnosti pidpryiemstva dlia ekonomichnoi stabilizatsii [Methodological bases of intellectualization of enterprise activity for economic stabilization]. Prychornomorski ekonomichni studii. 2016. Vol. 6 : 121–125. [in Ukrainian].

11. Shvydanenko H. O. (2014), Imperatyvy rozvytku pidpryiemstv [Enterprise development imperatives]. Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy. 2014. Vol. 35 : 23–28. [in Ukrainian].

12. Yaremko V. V., Slipushko O. M. (2007), Novyi tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy [New interpretative dictionary of the Ukrainian language]. Akonit, Kyiv, [in Ukrainian].

13. Gottfredson L. S. (1994). Mainstream science on intelligence. The Wall Street Journal, 1994. P. A18

УДК 658:(65.011.12+65.011.14)
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-68

СИСТЕМА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ З ВИКОРИСТАННЯМ НЕФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ

SYSTEM OF THE ASSESSMENT OF MANAGEMENT EFFECTIVENESS OF ENTERPRISES USING NON-FINANCIAL INDICATORS

Юрченко Д.В.
магістрант,
Київський університет імені Бориса Грінченка

Yurchenko Denys
Master's Student,
Borys Grinchenko Kyiv University

У статті запропоновано комплексну методику здійснення оцінки ефективності управлінської діяльності, що може бути впроваджена на сучасних українських підприємствах різних сфер та галузей. Окреслено головні упущення в наявних наукових дослідженнях, присвячених розгляду проблем оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Сформовано комплекс часткових фінансових та нефінансових показників, які мають бути виміряні з метою оцінки діяльності керівників підприємств; описано процедури таких вимірювань та запропоновано формули для узгодження результатів у вигляді блочних показників. Розроблено принципи конвертації фактичних значень фінансових показників в єдину шкалу, а також градаційну шкалу для переведення кількісного результату ефективності управління в якісну характеристику.

Ключові слова: *ефективність управління, оцінка ефективності, нефінансові показники, фінансові показники, інтегральна оцінка.*

В статье предложена комплексная методика осуществления оценки эффективности управленческой деятельности, которая может быть внедрена на современных украинских предприятиях различных сфер и отраслей. Определены главные упущения в имеющихся научных исследованиях, посвященных рассмотрению проблем оценки эффективности деятельности субъектов хозяйствования. Сформирован комплекс частных финансовых и нефинансовых показателей, которые должны быть измерены для оценки деятельности руководителей предприятий. Описаны процедуры таких измерений и предложены формулы для согласования результатов в виде блочных показателей. Разработаны принципы конвертации фактических значений финансовых показателей в единую шкалу, а также тональный диапазон для перевода количественного результата эффективности управления в качественную характеристику.

Ключевые слова: *эффективность руководства, оценка эффективности, нефинансовые показатели, финансовые показатели, интегральная оценка.*

The article proposes a methodology for assessing the effectiveness of management activity that can be implemented at modern Ukrainian enterprises. The shortcomings of the scientific literature on the consideration of the problem of effectiveness assessment are outlined. It is showed that while effectiveness assessment problem is being examined by various Ukrainian researches, scientific outcome lacks definite instructions that could be implemented in practical areas right away. A set of partial financial and non-financial indicators is formed, which should be measured in order to form a solid background for objective and independent evaluation of the activity of the managers of enterprises; procedures for such measurements are described and formulas are proposed for reconciling the results in the form of block indicators. Time dependence between taking measurements of indicators of different types is specified, as well as relative importance of indicators is suggested in numerical expression. The principles of converting the actual values of normative and trending financial indicators into a unified 10-point scale, as well as a 5-point gradation scale to translate the integral quantitative result of management effectiveness into qualitative characteristics are developed. In the meantime it is vital to leave space for certain adjustment procedures to be taken place at the enterprises in order to adapt the presented methodology to the specific needs of the enterprise. As a result, in this paper were firstly systemized and mathematically combined diversified elements and scattered

methods of management effectiveness assessment which allowed creating complex ready-to-use assessment algorithm. Successful implementation of the algorithm will provide business owners with a possibility to fairly estimate the results of management conducting (in particular, to estimate the relevance of the managing personnel to the positions held, the effectiveness of their decisions and management styles being used) and thus improve tactical and strategic results of their organizations.

Key words: *management effectiveness, effectiveness assessment, non-financial indicators, financial indicators and integral assessment.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У науковій літературі України досі не представлено уніфікованих процедур вимірювання та оцінки ефективності управління, ігнорується використання для цього нефінансових показників. На підприємствах України не сформовано традицію оцінювання ефективності управління і не розроблено механізми його реалізації. Це унеможливлює отримання достовірної інформації про відповідність управлінського персоналу займаним посадам та доречність його рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідниками встановлена важливість проведення оцінки ефективності управління та використання у ній нефінансових показників (НП) у поєднанні з фінансовими (ФП). Ще у 90-х роках у США Р. Каплан і Д. Нортон розробили так звану збалансовану систему показників, нині це найпоширеніша подібна методика у світі, що передбачає розрахунок ФП і НП та часто використовується для оцінки управлінської ефективності [1, с. 2, 4, 7]. Складений Л. Сватушке управлінський самоопитувальник застосовується в організаціях Чехії і Словаччини, російськими аналогами є опитувальники В. Степанова, Г. Щокіна, Л. Карамушки [2, с. 5]. В Україні питанням оцінки ефективності управління та зокрема використанням у ній НП займалися дослідники Г. Дудукало, Н. Білинська, Є. Воронова, А. Малицький, А. Урсул та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Наявним джерелам як іноземної, так і української літератури бракує завершеності у питанні виведення алгоритму оцінювання управлінської діяльності на підприємствах та визначення місця у ньому для нефінансових показників.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Статтю присвячено розробленню пропозицій щодо проведення оцінки ефективності управління на підприємствах України з урахуванням практики застосування нефінансових показників.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для всеохоплюючої об'єктивної оцінки ефективності управління слід скористатися комплексом фінансових та нефінансових індикаторів. Пропоновані фінансові показники подано в табл. 1.

Джерелом для розрахунку наведених фінансових показників є форми 1 та 2, а також за необхідності дані бухгалтерських записів (проводок). Як нефінансовий складник оцінювання пропонується застосування підходу «Баланс інтересів», за яким діяльність організації спрямована на задоволення очікувань, сподівань і потреб (інтересів) усіх груп, які взаємодіють в організації та з організацією [3, с. 120]. Як конкретні способи здійснювати нефінансове оцінювання на українських підприємствах пропонуємо такі методики:

1. Задоволеність клієнтів доречно вимірювати через індекс лояльності клієнтів (англ. Net Promoter Score – NPS) [4]. Клієнт має за шкалою від 0 до 10 оцінити ймовірність того, що він порекомендує дану компанію. Результат ранжується від -100% до 100%. Пропонується пропорційне конвертування у десятибальну шкалу з кроком у 20% (тоді -100% відповідатиме нулю балів, 0% – п'яти, 100% – десяти балам).

2. Задоволеність персоналу (рядових працівників) підприємства можна визначати шляхом електронного чи паперового анкетування персоналу з використанням спрощеного варіанту методу сегментів [5], указавши вісім питань, відповіді на які будуть визначати рівень задоволеності працівника змістом його роботи ($П_1$), умовами праці ($П_2$), відповідністю займаній посаді ($П_3$), його особистими стосунками з керівництвом ($П_4$) та з колегами ($П_5$), загальним моральним кліматом у колективі ($П_6$), рівнем оплати праці ($П_7$) та діючою на підприємстві системою матеріальних і нематеріальних винагород (зокрема, перспективами кар'єрного зростання) ($П_8$). Задоволеність кожним компонентом працівники виявляють бальною оцінкою від 0 до 10. Для виведення підсумкового значення пропонується формула середньозваженого:

$$К_{зп}=\frac{5\times П_1+4\times П_2+4\times П_3+3\times П_4+2\times П_5+3\times П_6+5\times П_7+3\times П_8}{5+4+4+3+2+3+5+3}, \quad (1)$$

де $К_{зп}$ – підсумковий коефіцієнт задоволеності працівника;

$П_1$ – $П_8$ – зазначені вище показники задоволеності.

Тобто вагові коефіцієнти рівня задоволеності працівника окремими аспектами його роботи співвідносяться як 5:4:4:3:2:3:5:3. Максимальний рівень задоволеності працівника може сягати 10 балів, мінімальний – 0. Рівень задово-

Таблиця 1

Фінансові показники, пропоновані для оцінки ефективності управління українськими підприємствами

Об'єкт управлінського впливу	Показники оцінки
Фінансова стійкість	Коефіцієнт автономії
	Коефіцієнт фінансової стійкості
	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу
	Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу
	Коефіцієнт мобільності активів
Рентабельність	Рентабельність продажу
	Рентабельність власного капіталу
	Рентабельність активів
	Період окупності власного капіталу
Платоспроможність	Загальна ліквідність
	Термінова ліквідність
	Абсолютна ліквідність
Ділова активність	Оборотність активів
	Оборотність запасів
	Оборотність дебіторської заборгованості
	Оборотність кредиторської заборгованості

Джерело: складено автором

леності всього персоналу розраховується шляхом знаходження середнього арифметичного результатів кожного працівника.

3. Для вимірювання задоволеності управлінського персоналу пропонується оцінити рівень задоволеності якісним та кількісним складом персоналу ($П_1$), якістю виконання персоналом своїх посадових обов'язків ($П_2$), повнотою реалізації управлінських рішень ($П_3$), відносинами з підлеглими ($П_4$), системою компенсації своєї праці ($П_5$). Для виведення підсумкового значення (від 0 до 10 балів) пропонується аналогічна формула:

$$К_{зу} = \frac{4 \times П_1 + 5 \times П_2 + 5 \times П_3 + 3 \times П_4 + 5 \times П_5}{4+5+5+3+5}, \qquad (2)$$

де $К_{зм}$ – підсумковий коефіцієнт задоволеності управлінського персоналу;

$П_1$ – $П_5$ – зазначені вище показники задоволеності.

4. Рівень задоволеності постачальників є сенс вимірювати за єдиною шкалою від 0 до 10, де нуль означає категоричне незадоволення постачальником роботи підприємства, десять – повне задоволення, збереження і розширення подальшої співпраці. Загальна оцінка задоволеності постачальників розраховується як середнє арифметичне або середньозважене за умови наявності більш та менш важливих постачальників.

5. Рівень задоволеності власників пропонується визначати через питання щодо задоволеності обсягами нерозподіленого прибутку (або, наприклад, вартості акції) ($П_1$), місцем підприємства на ринку (конкурентною позицією) ($П_2$), ступенем досягнення компанією стратегічних та тактичних цілей ($П_3$), дотриманням законодавчих вимог ведення бізнесу ($П_4$), іміджем організації ($П_5$). Формула пропонується така:

$$К_{зв} = \frac{5 \times П_1 + 4 \times П_2 + 2 \times П_3 + 3 \times П_4 + 5 \times П_5}{5+4+2+3+5}, \qquad (3)$$

де $К_{зв}$ – підсумковий коефіцієнт задоволеності власника;

$П_1$ – $П_5$ – зазначені вище показники задоволеності.

6. Пропонуємо прийняти базовий рівень задоволеності держави за 10 балів, і за кожного потенційного факту або реального свідчення незадоволеності держави діями підприємства коригувати оцінку на 1–5 балів у менший бік. Крок коригування пропонується встановлювати та змінювати самостійно, на місці визначаючи серйозність проблеми. Кінцева оцінка має варіюватися від 0 до 10 балів.

Часовий період, що аналізується під час дослідження ефективності, та дата проведення оцінки мають збігатися з відповідними атрибутами фінансової звітності (винятком є періодичне вимірювання задоволеності клієнтів). За необхідності аналізу двох часових періодів для тенденційних ФП нефінансове оцінювання здійснюється за останнім із них.

Для уніфікації результати фінансового оцінювання підприємства також мають бути представлені у вигляді балів від 0 до 10. Конвертацію можна проводити на основі ступеня відповідності фактичного значення ФП їх нормальному значенню. Для нормативних показників: 10 балів – якщо фактичне значення перевищує нормативне, 5 балів – якщо дорівнює нормативному (входить у нормативний проміжок), 0 балів – якщо нижче за нормативне. Для тен-

денційних показників: 10 балів – якщо тенденція відповідає нормальній, 5 балів – якщо значення показника не змінюється, 0 балів – якщо тенденція протилежна нормальній. Для виведення бальної оцінки блоків ФП – фінансової стійкості, рентабельності та платоспроможності підприємства – можна знайти середнє арифметичне їхніх одиничних складників.

Таким чином, для інтегральної оцінки ефективності управління пропонується формула, що враховує задоволеність клієнтів ($З_к$), рядового ($З_{пер}$) та управлінського персоналу ($З_у$), постачальників ($З_{пост}$), власників ($З_в$), держави ($З_д$), а також рівні фінансової стійкості (С), рентабельності (Р), платоспроможності (П) та ділової активності (Д) підприємства:

$$К_{еу}=\frac{5\times З_к+4\times З_{пер}+2\times З_у+3\times З_{пост}+4\times З_в+3\times З_д+3\times С+4\times Р+4\times П+3\times Д}{5+4+2+3+4+3+3+4+4+3}, \quad (4)$$

де $К_{еу}$ – підсумковий коефіцієнт ефективності управління;

$З_к$, $З_{пер}$, $З_у$, $З_{пост}$, $З_в$, $З_д$, С, Р, П, Д – зазначені показники ефективності.

Максимальний рівень ефективності управління – 10 балів, мінімальний – 0. Для якісної інтерпретації (саме вона пропонується у ролі кінцевої оцінки) рівню ефективності управління пропонуємо п’ять градаційних сходинок: повністю неефективне (0–2 бали), практично неефективне (3–4), помірно ефективне (5–6), достатньо ефективне (7–8), повністю ефективне (9–10 балів).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Як методика оцінки ефективності управління пропонується алгоритм послідовного розрахунку за 10-бальною шкалою ряду ФП та НП із подальшим зведенням отриманих значень в інтегральній формулі та конвертацією кількісного результату ефективності в якісну характеристику. Пропонована методика дасть змогу об’єктивно оцінити діяльність керівників українських підприємств, але актуальною залишається її специфікація під окремі галузі, розміри, форми власності тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 2GC Balanced Scorecard Usage Survey. *2GC Active Management* : вебсайт. 2018. URL : https://2gc.eu/media/resource_files_survey_reports/2018_Survey_Document_10_Final-compressed.pdf (дата звернення: 04.11.2019).

2. Шулдик А.В. Діагностика рівнів розвитку професіоналізму керівників загальноосвітніх навчальних закладів. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*. 2014. №. 3. URL : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadps_2014_3_18.pdf (дата звернення: 04.11.2019).

3. Яковець І.С. Оптимізація управління процесом виконання кримінальних покарань. *Наше право*. 2013. № 8. С. 117–121.

4. Оцінка задоволеності та лояльності клієнтів. *МТП* : вебсайт. URL : https://mtp-global.com/uk/customer-satisfaction-index/ (дата звернення: 04.11.2019).

5. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика : учебник для бакалавров / А.А. Литвинюк и др. ; отв. ред. А.А. Литвинюк. Москва : Юрайт, 2014. 398 с.

REFERENCES:

1. 2GC Active Management (2018) 2GC Balanced Scorecard Usage Survey. Available at: https://2gc.eu/media/resource_files_survey_reports/2018_Survey_Document_10_Final-compressed.pdf (accessed at 4 November 2019).

2. Shuldyk A.V. (2014) Diahnostyka rivniv rozvytku profesionalizmu kerivnykiv zahalnoosvitnikh navchalnykh zakladiv [Diagnosis of levels of professionalism of heads of general educational institutions] *Visnyk Natsionalnoi akademii Derzhavnoi prykordonnoi sluzhby Ukrainy* [Bulletin of the National Academy of State Border Guard Service of Ukraine] (electronic journal), no. 3 Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadps_2014_3_18.pdf (accessed 04 November 2019).

3. Yakovets I. S. (2013) Optymizatsiia upravlinnia protsesom vykonannia kryminalnykh pokaran [Optimizing the management of criminal penalties] *Nashe pravo*, no. 8, pp. 117-121.

4. MTP (2018) Otsinka zadovolenosti ta loialnosti kliientiv. Assessment of customer satisfaction and loyalty. Available at: https://mtp-global.com/uk/customer-satisfaction-index/ (accessed at 4 November 2019).

5. Litvinyuk A. A. (2014) *Motivatsiya i stimulirovanie trudovoy deyatel'nosti. Teoriya i praktika : uchebnik dlya bakalavrov* [Motivation and stimulation of labor activity. Theory and Practice: A Textbook for Bachelors] Moscow: Yurayt.

УДК 658.14:338.26:005.511
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-69

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

BUSINESS PLANNING AS A MODERN INSTRUMENT FOR STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT

Яровенко Т.С.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки, підприємництва
та управління підприємством,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Іотова Е.О.
магістр спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Yarovenko Tetiana
Doctor of Economic Sciences, Associated Professor,
Professor of the Department of Economics, Entrepreneurship
and Enterprise Management,
Oles Honchar Dnipro National University

Iotova Kateryna
Master of Program 076 Entrepreneurship, Commerce and Exchange Activities,
Oles Honchar Dnipro National University

У статті на основі аналізу міжнародних та вітчизняних стандартів бізнес-планування визначено теоретико-методологічні засади бізнес-планування як сучасного інструменту стратегічного управління підприємством. Виявлено відмінності сучасних методик розроблення бізнес-планів, недоліки процесу бізнес-планування у вітчизняній практиці, а також надано рекомендації щодо адаптації вітчизняних методологічних підходів до міжнародних стандартів обґрунтування управлінських рішень. Установлено, що залежно від мети розроблення виділяють певні типи бізнес-планів та рівні його нормативно-методологічного забезпечення (міжнародні й загальнодержавні методики, а також методики, рекомендовані суб'єктами інвестиційного бізнесу). Виявлено основні недоліки вітчизняної практики бізнес-планування, виділено загальні принципи бізнес-планування, які, тісно взаємодіючи між собою, становлять цілісний підхід до розроблення бізнес-плану та оцінювання ефективності проєкту. Надано рекомендації щодо структури бізнес-плану інвестиційного проєкту з урахуванням світового досвіду.

Ключові слова: *бізнес-план, принципи, методика, стратегічне управління.*

В статье на основе анализа международных и отечественных стандартов бизнес-планирования выявлены теоретико-методологические принципы бизнес-планирования как современного инструмента стратегического управления предприятием. Выявлены отличия современных методик разработки бизнес-планов, недостатки процесса бизнес-планирования в отечественной практике, а также предоставлены рекомендации относительно адаптации отечественных методологических подходов к международным стандартам обоснования управленческих решений. Установлено, что в зависимости от цели разработки выделяют определенные типы бизнес-планов и уровни его нормативно-методологического обеспечения (международные и общегосударственные методики, а также методики, рекомендованные субъектами инвестиционного бизнеса). Выявлены основные недостатки отечественной практики бизнес-планирования, выделены общие принципы бизнес-планирования, которые, тесно взаимодействуя между собой, представляют целостный подход к разработке бизнес-плана и оцениванию эффективности проекта. Предоставлены рекомендации относительно структуры бизнес-плана инвестиционного проекта с учетом мирового опыта.

Ключевые слова: *бизнес-план, принципы, методика, стратегическое управление.*

The article is devoted to revealing the differences between modern methods of business plan writing, disadvantages of the business planning process in domestic practice, as well as providing recommendations on the adaptation of domestic approaches to international standards of management decision argumentation. Following the results of the analysis of business planning international and national standards, theoretical and methodological bases of the business planning process were determined as a modern tool for strategic enterprise management. Differences between modern methods of business plan writing, disadvantages of the business planning process in domestic practice were revealed, and recommendations on the adaptation of domestic methodological approaches to international standards of management decision argumentation were given. The article established that there are types of business plans and levels of its regulatory and methodological support depending on the purpose of its development – international and national methods, as well as the methods recommended by the subjects of business investment. The main shortcomings of the domestic business planning process were determined. There were identified the general principles of business planning, that work closely together and constitute a holistic approach for business plan writing and project effectiveness evaluation. The article provides recommendations on the structure of an investment project business plan according to world experience. Writing a business plan following the established requirements, taking into account provided recommendations, allows managers to evaluate the effectiveness and feasibility of making a management decision (business idea), prepare supporting documentation, identify strengths and weaknesses, opportunities and threats of the project, interest potential investors, and also to carry out strategic management of the whole enterprise development process. The study contains specific methodological recommendations and proposals that can be used in the strategic management of an enterprise in Ukraine, as well as banking institutions, audit and consulting companies.

Key words: *business plan, principles, methodology, strategic management.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Оптимізація бізнес-процесів, раціоналізація використання ресурсів є основними шляхами забезпечення ефективного функціонування підприємства та його конкурентоспроможності на ринку. Прийняття управлінського рішення у межах суб'єкта господарювання повинно ґрунтуватися на результатах техніко-економічних та фінансових розрахунків. Із цих позицій розроблення бізнес-плану стає для підприємства інструментом управління, який забезпечує наукове обґрунтування залучення інвестицій та прийняття інших рішень стратегічного характеру. У межах бізнес-плану розраховуються показники ефективності інвестиційного проєкту, а також виявляються й оцінюються ризики його реалізації, що дає змогу розробити стратегії управління ними.

В Україні не існує універсального методологічного підходу до складання бізнес-плану, а також не закріплено обов'язковість його розроблення.

Саме тому дослідження складників, елементів процесу й методичних підходів бізнес-планування з урахуванням сучасних наукових підходів є актуальним завданням стратегічного управління підприємством у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Процес бізнес-планування, зокрема його методологія та практичні методики, досить широко досліджувалася науковцями й спеціалістами-практиками, серед яких: К. Барроу, Д. Бористайн, В. Буров, С. Головань, А. Лазарєв, Р. Браун, П. Пруетт, В. Попов, С. Ляпунова, С. Покропивний, Х. Роузена, Л. Довгань, І. Должанський, Т. Загорна, В. Беседіна, Н. Волгіна, С. Карташова, В. Савченко, К. Кіперман, Г. Швиданенко, Р. Уотермен, Г. Тарасюк, Ф. Абрамі, Г. Мінцберг, М. Портер, М. Мальська, Н. Коваленко, О. Крушельницька, О. Левченко, А. Нікіфорова, С. Соболь, О. Дерев'янко, А. Томпсон, Г. Хамел, Г. Штейнер, К. Ендрю та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Розроблення бізнес-плану під час прийняття управлінського рішення дає змогу те тільки залучити кошти потенційних інвесторів шляхом підтвердження ефективності та інвестиційної привабливості, а й розставити стратегічні пріоритети діяльності підприємства та забезпечити контроль.

Під час розроблення бізнес-плану вітчизняними суб'єктами господарювання слід ураховувати те, що хоча й нормативних вимог до здійснення цього процесу та оформлення результатів не встановлено, але існують неформальні вимоги стейкхолдерів, які необхідно враховувати. Бізнес-план не може розглядатися як стаціонарний інструмент стратегічного управління, адже зміна вимог ринку та модернізація наукових підходів до техніко-економічних розрахунків вимагає оновлення методики його розроблення. Крім того, процес адаптації вітчизняної методики розробки бізнес-планів відповідно до сучасних міжнародних стандартів залишається недостатньо дослідженим, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є виявлення відмінностей сучасних методик розроблення бізнес-планів, недоліків процесу бізнес-планування у вітчизняній практиці, а також надання рекомендацій щодо адаптації вітчизняних методологічних підходів до міжнародних стандартів обґрунтування управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Бізнес-план – офіційний документ, який містить систему техніко-економічних розрахунків, що дають змогу науково обґрунтувати управлінське рішення.

Існує три основні рівні нормативно-методологічного забезпечення бізнес-планування: методики, які затверджені міжнародними організаціями, органами державної влади країн, а також методики, які розроблені провідними суб'єктами інвестиційної сфери (банками, інвестиційними фондами, консультаційними й аудиторськими компаніями).

Залежно від мети розроблення виділяють декілька типів бізнес-планів [1]:

1. Стратегічний бізнес-план (Strategic Business Plan) – містить довгострокові цілі та шляхи їх досягнення та є додатковим до основного плану підприємства. Він містить: опис бізнесу, місію компанії, визначення чинників успіху, стратегії досягнення цілей та графік запровадження змін.

2. Бізнес-план зростання або розширення (Growth Business Plan) –поглиблений опис зростання, який містить характеристику внутрішніх і зовнішніх цілей. Він включає: повний опис компанії, її керівництва та працівників, обґрунтування інвестиційної привабливості компанії, зокрема фінансові прогнози доходів та витрат.

3. Бізнес-план стартапу (Start-Up Business Plan) – обґрунтовує створення нового підприємства (бізнесу) та призначений для зовнішніх користувачів (потенційних власників та інвесторів). Він зазвичай містить: характеристику функціонування майбутньої компанії, опис нової продукції (послуг), маркетингове оцінювання ринку, проєкт організаційної структури, а також розрахунок фінансово-економічних показників, таких як дохід, прибуток, грошовий обіг тощо.

4. Внутрішній бізнес-план (Internal Business Plan) – обґрунтовує прийняття певного рішення на рівні підприємства та призначений для внутрішніх користувачів (менеджерів різного рівня). Він містить: опис поточного та проєктного стану підприємства, аналіз ринку (виділення цільової аудиторії, частки ринку та вплив ринкових чинників на дохід), розрахунок операційних витрат та рентабельності.

5. Бізнес-план техніко-економічного обґрунтування певного заходу (Feasibility Business Plan) – містить маркетинговий аналіз та розрахунок показників ефективності запропонованих рішень. Окрім того, він містить обґрунтування обсягів необхідного для залучення капіталу та відповідні рекомендації щодо організації реалізації рішення.

6. Операційні плани (Operations Business Plans) – внутрішні плани, які складаються з елементів операційної діяльності підприємства, описують його основні операції та строки їх виконання, обов'язки працівників.

Щодо методичних підходів до складання бізнес-планів, то найбільш відомими у практиці є міжнародні методики та стандарти, зокрема:

1) United Nations Industrial Development Organization (UNIDO –Організації Об'єднаних Націй із промислового розвитку) [2] включає вирішення таких завдань, як: дослідження ринку, зокрема детально описується продукт (послуга) й цільова аудиторія, проводиться оцінка конкурентів, аналіз конкурентоспроможності; збір техніко-економічної інформації (яка відповідає стадії розвитку проєкту); виконання техніко-економічних розрахунків за міжнародними стандартами; моделювання схеми фінансування проєкту; розробляються маркетингова стратегія та організаційний, виробничий й фінансовий плани; оптимізація параметрів бізнес-проєкту для підвищення його інвестиційної привабливості. Оцінюванні ефективності функціонування самого підприємства-реципієнта увага не приділяється, адже вона зосереджується на обґрунтуванні доцільності самої бізнес-ідеї.

2) European bank of reconstruction and development (EBRD – Європейського банку реконструкції та розвитку), яка орієнтована на захист інтересів кредиторів, що дає змогу оцінити кредитоспроможність позичальника [3]. У ній описано функціонування бізнесу, зокрема систему збуту й корпоративного управління, а також кредитну історію та поточні фінансові результати підприємства. Більша увага приділяється оцінюванню результатів діяльності підприємства-реципієнта та обліку кредитних коштів, SWOT-аналізу, при цьому сама бізнес-ідея проєкту розкрита поверхово.

Методики державного рівня та методики, рекомендовані суб'єктами інвестиційного бізнесу:

– KPMG International Cooperative (KPMG – міжнародна аудиторська компанія) [4] – передбачає детальне пояснення як маркетингового складника («Продукція і послуги», «Аналіз ринку та галузі», «Цільовий ринок», «Стратегія реклами і просування»), так і фінансових результатів реалізації бізнес-плану (розділи «Управління» та «Фінансовий аналіз», які містять розрахунок собівартості реалізованої продукції, критичних обсягів реалізації, прогнози доходу й прибутку, складання прогнозного балансу).

– Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States (TACIS) – програма Європейського Союзу щодо технічної допомоги незалежним державам Східної Європи і Центральної Азії (колишнім республікам Радянського Союзу, крім країн Балтії) задля розвитку міцних економічних і політичних зв'язків між країнами СНД та Західною Європою у перехідний період [5]. Методика орієнтована на бізнес-план зі створення нового підприємства, де увага приділяється висвітленню питань виробничої спроможності підприємства (розділ «Стратегія виробництва») та кадрового потенціалу (розділ «Система управління бізнесом», «Опис кадрового ланцюжка», «Процес узгодження і прийняття рішень», «Опис керівного складу з послужним списком»).

– IFC (International Finance Corporation) – методика Міжнародної фінансової корпорації, яка є структурним підрозділом Світового банку та здійснює фінансування й кредитування інвестиційних проєктів у приватному секторі в країнах, що розвиваються. Особливу увагу у цій методиці приділяють як обґрунтуванню економічної, фінансової та комерційної доцільності проєкту, так і його раціональності із соціального та екологічного поглядів.

– BFM (BFM Group Ukraine – інвестиційно-проєктна компанія українського фонду підтримки підприємництва), яка включає використання сучасного методичного інструментарію стратегічного, маркетингового та фінансового аналізу, проведення аналізу чутливості проєкту до ризиків. Зокрема, містить аналіз ланцюжка створення вартості (Value Chain), матрицю Boston Consulting Group, PEST-аналіз, аналіз галузевого оточення, SWOT-аналіз галузі).

Заслуговують на увагу методики розроблення бізнес-плану фірм Coldman, Sachs & Co, Sequoia Capital, Ernst & Young [6], Master Plans Experts, НПКВЦ «Теринвест», а також методи Літтла-Міррліса й «витрати – вигоди» (cost-benefit analysis), що враховують специфічні особливості проєктів та вимоги їх замовників.

Щодо державного регулювання у цій сфері в Україні, то з моменту отримання незалежності та формування ринкової економіки робилися спроби розроблення нормативних вимог щодо складання бізнес-плану на загальнодержавному рівні: «Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств» Міністерства економіки України (1998 р.), «Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організації» Агентства з питань запобігання банкрутству підприємства та організацій (1998 р.), «Методика визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх упровадження у виробництво» Міністерства економіки та питань європейської інтеграції та Міністерства фінансів України (2001 р.), «Методичні рекомендації щодо розробки бізнес-планів проєктів із розвитку експортного потенціалу України» Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України (2002 р.), Методичні рекомендації Міністерства освіти та науки України щодо формату бізнес-плану інноваційного проєкту (2007 р.), Вимоги Міністерства економіки України щодо структури проєктної пропозиції та бізнес-плану для отримання державних гарантій щодо виконання боргових зобов'язань (2010 р.) тощо.

Нині є чинними «Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств» (2006 р.) [7], затверджені Міністерством економіки України, що застосовуються для обґрунтування довгострокових планів розвитку підприємств на основі інвестицій. «Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів інвестиційних проєктів» (2010 р.) [8], затверджені Державним агентством України з інвестицій та розвитку, які встановлюють загальні вимоги щодо розроблення суб'єктами господарювання бізнес-планів інвестиційних проєктів.

Основними недоліками вітчизняної практики бізнес-планування є [9]:

– негативне сприйняття бізнес-плану інвестором через: перенасичення зайвою інформацією; застосування для розрахунків некоректних чи необґрунтованих підходів; неточності оформлення документації; недоліки у використанні спеціальної термінології;

– невідповідність розрахунків описовій частини бізнес-плану;

– підміна результату реалізації бізнес-плану проєкту планованим сукупним результатом діяльності всього підприємства: планований економічний ефект прирівнюється до планованого виторгу, тобто неповно враховуються витрати; замість доходу від нового продукту використовується доход валової виручки всього підприємства; враховуються тільки інвестиційні витрати на організацію нового виробництва, але при цьому не враховуються постійні витрати підприємства;

– некоректне визначення складу інвестиційних (одноразових) витрат за проєктом; невідповідність графіка залучення грошових коштів графіку інвестицій; неврахування відсотків по кредитах; відсутність дивідендної політики (або механізму розподілу прибутку) у проєкті; неправильний розрахунок амортизаційних відрахувань; неврахування існуючого на підприємстві майна (устаткування, будинків і споруджень), що може використовуватися у проєкті; невірний розрахунок податкового навантаження;

– неготовність підприємства вкладати у проєкт власні кошти та відсутність джерел виплати відсотків по кредиту до моменту, коли проєкт сам починає генерувати готівку;

– некоректне та неповне формулювання пропозиції інвестору (зокрема, обсягів необхідних коштів та їх траншів, їх форма, гарантії та терміни);

– відсутність розроблення організаційно-правової схеми реалізації проєкту: неясності правових питань щодо власності, механізму припинення проєкту та виходу суб'єкта зі складу інвесторів, гарантування інтересів інвесторів;

– недооцінка тривалості митного оформлення, витрат на оплату страхових та інших платежів, комісій, утрат від браку, потреби в оборотному капіталі тощо.

На основі аналізу вищенаведених методик та типів бізнес-планів доцільно виділити загальні принципи бізнес-планування, які, тісно взаємодіючи між собою, становлять цілісний підхід до розроблення бізнес-плану та оцінювання ефективності проєкту.

При цьому основними з них є принципи комплексності (розгляд реалізації проєкту та

його оцінювання як складного процесу із різноманітними фазами здійснення, стадіями оцінювання, аспектами та етапами) та системності (узгодженість цілей, ресурсів та вимог, урахування складної соціально-економічної системи, до якої входить проєкт, із внутрішніми, зовнішніми та синергетичними ефектами). Зокрема, дотримання принципу системності під час бізнес-планування вимагає врахування усіх цілей інвестування, психології та інтересів учасників, наслідків і ризиків проєкту (економічних, екологічних, соціальних тощо), також ліквідності проєкту.

Крім того, до складу принципів входять:

– «адекватність та об'єктивність», що передбачає відповідність усіх положень бізнес-плану сучасним ринковим умовам, можливостям та загрозам функціонування підприємства; повне відображення структури та характеристик проєкту;

– «цільовий характер» – техніко-економічні, фінансові та інші розрахунки, проведені під час бізнес-планування, повинні мати на меті обґрунтування прийнятих управлінських рішень; управління проєктом спрямовується на використання усіх можливостей позитивного впливу шляхом прийняття ефективних управлінських рішень;

– «безперевність» – розроблення та реалізація бізнес-плану повинні бути безперервним процесом планування та аналізу;

– «науковість» – розрахунки, які містяться у бізнес-плані, мають ґрунтуватися виключно на науково обґрунтованих підходах, методиках (зокрема, використання методів прогнозування);

– «оптимальність» – вибір не лише допустимого, а й найкращого варіанту реалізації проєкту з урахуванням обмеженості ресурсів (їх альтернативної вартості та можливості використання); узгодження локальних цілей складників проєкту та оптимізація функціонування не окремих елементів, а системи у цілому;

– «координація й контроль» передбачає врахування взаємозв'язку та взаємозалежності всіх елементів бізнес-плану з їх орієнтацією на досягнення єдиної мети; надання можливості оперативного відстеження виконання плану на всіх стадіях його реалізації;

– «надійність» – урахування суб'єктивності сприйняття оточення, відносної надійності оцінювання, можливих ризиків та розроблення заходів щодо управління ними;

– «результативність» – ефект від здійснення інвестиційного проєкту має бути позитивним, а результати та витрати повинні визначатися як у межах інвестиційного проєкту, так і в межах його складників;

– «тотальні витрати та коректність оцінювання» – облік усієї сукупності витрат та використання відповідних сучасних вимогам методів оцінювання (зокрема, за збільшення результатів і зменшення витрат оцінка проєкту за рівних умов повинна підвищуватися, та навпаки);

– «динамічність» – урахування постійно зростаючої складності й динамічності оточення проєктів та впливу фактору часу;

– «транзитивність та адитивність» – якщо перший варіант рішення кращій за другий, а другий – кращій за третій, то перший повинен бути кращим за третій; а сумарній ефект дорівнюватиме сумі ефектів;

– «адаптованість» – можливість адаптації параметрів проєкту до змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Під час оцінювання ефективності та доцільності інвестиційного проєкту, що описаний у бізнес-плані, доцільно враховувати такі положення [9; 10]:

– вибір методів оцінки повинен визначатися складністю проєкту та специфічністю його організаційно-економічного механізму;

– витрати на здійснення оцінки не повинні бути більшим за ефект, який вони можуть принести;

– достатній рівень простоти розуміння методів оцінки: можливість використання методів спеціалістами різних функціональних обов'язків та різного рівня кваліфікації, відсутність розбіжностей у сприйнятті методів різними індивідуумами;

– загальна прийнятність методів, як загальна прийнятність, так і прийнятність на рівні підприємства;

– програмне забезпечення розроблення, оцінювання ефективності та аналізу ризиків проєктів; єдина база даних проєкту та організація інтерактивного режиму доступу до інформації;

– розгляд різних критеріїв оцінки проєкту (доходність, ризик та ліквідність), оскільки єдиний показник надто вузько характеризує доцільність реалізації проєкту;

– урахування зміни цін (інфляційного впливу) і коливання курсів валют тощо.

Окрім того, особливу увагу під час розроблення бізнес-плану та обґрунтування ефективності інвестицій необхідно приділити зв'язку цих процесів з іншими складниками стратегічного управління підприємством: капітальне бюджетування має відповідним чином взаємодіяти зі стратегічним, проєктним і фінансовим менеджментом, загальним бюджетуванням, фінансовим, бухгалтерським та управлінським обліком; повинен бути оцінений вплив реалізації прийнятих рішень на стан та функціонування підприємства.

У цілому бізнес-план як сучасний інструмент стратегічного управління підприємством повинен мати: чіткі цілі й завдання, взаємозв'язок операцій та обсягів ресурсів, визначеність термінів, стратегію управління ризиками й попередження конфліктів.

Нехтування даними принципами під час розроблення бізнес-плану та оцінювання проєкту призводить до суттєвих помилок бізнес-пла-

нування. Загальними рекомендаціями під час складання бізнес-плану інвестиційного проєкту на практиці можна назвати такі [9]:

– термін розрахунків планування повинен перевищувати термін інвестування, що надає можливість наочно відобразити механізм повернення інвестованих коштів;

– інвестори можуть вимагати розширення бізнес-плану шляхом включення інформації про: конкурентів компанії; стратегію розвитку підприємства та його маркетингову політику (на термін, що перевищує термін реалізації проєкту); результати стратегічного аналізу; кошти (на рахунках, готівка, чеки і т. д.) і засоби в розрахунках (фінансові вкладення); менеджмент та персонал підприємства (зокрема, досвід роботи над схожими проєктами); основні проблеми та ризики функціонування; наявність дозволів, ліцензій, сертифікатів; підтримку проєкту із боку офіційної влади та бізнес-структур;

– бізнес-план необхідно підкріпити відповідними розрахунками, статистичними звітами, офіційними документами, думками незалежних експертів (аудиторів, консалтингових компаній);

– стратегія проєкту має відповідати вимогам ринку, а структура і потреби ринку повинні бути зрозумілі користувачам-інвесторам;

– необхідно врахувати чинники, пов'язані з розвитком персоналу: оплата праці, навчання, способи підбору співробітників, тип керівництва тощо;

– необхідне детальне розроблення розділів, які стосуються ризиків та ліквідності, а також управління ними тощо.

Структура та зміст розділів бізнес-плану залежать від: типу бізнес-плану; мети його розроблення та вимог користувачів (потенційних інвесторів, кредитних установ, фондів підтримки, власників та ін.); сфери діяльності, до якої належить підприємство (виробництво, надання послуг, торгівля, будівництво тощо); розміру бізнесу та обсягу необхідних інвестицій; особливостей майбутнього продукту і стадії його життєвого циклу.

Типовий бізнес-плану повинен містити систему вимог, правил, рекомендацій, які об’єднуються у його розділи за відповідною структурою. На основі аналізу сучасних підходів до бізнес-планування з’ясовано, що для системного відображення інформації типовий бізнес-план повинен включати такі розділи:

– Резюме: місія, мета та завдання, стратегія.

– Опис бізнес-оточення: позиції компанії в галузі, PEST- та SWOT-аналіз, рівень конкуренції та конкурентні переваги підприємства.

– Загальна характеристика функціонування підприємства-реципієнта: історія, стан, перспективи розвитку, загальні параметри (ставки податків, рівень інфляції, індексації заробітної плати, підвищення комунальних тарифів, норми амортизації тощо).

– Маркетинговий план: опис продукції (аналіз ланцюжка створення вартості (Value Chain), особливості, стадія розроблення, життєвий цикл), аналіз ринку (місткість, тенденції розвитку ринку, коливання пропозиції та попиту, конкурентоспроможність продукції, потенційні споживачі й покупці, матриця Boston Consulting Group), стратегія маркетингу, виявлення цільового сегменту, ціноутворення, реклама та просування (шляхи виходу на ринок), політика післяпродажного обслуговування і надання гарантій.

– Організаційний план: перелік власників, інвесторів та інших стейкхолдерів, організаційна структура управління, персонал, організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

– План виробництва та продажу: опис виробничого процесу та циклу виробництва, стратегія забезпечення виробництва ресурсами, прогноз обсягів виробництва та продажу, їх факторний аналіз.

– Інвестиційний план: обсяги інвестицій, стратегія та джерела фінансування, їх форма.

– Витрати проєкту: змінні та постійні витрати за елементами, собівартість продукції.

– Фінансовий план: одержання та погашення кредиту, наявність застави; потоки грошових котів (виручка від реалізації, дохід, прибуток), розрахунки по податках, бухгалтерський баланс.

– Оцінка ефективності: розрахунок показників – нерозподілений прибуток, рентабельність проєкту, термін окупності, NPV, IRR, PI, DPB,AFR, CAR, коефіцієнт покриття відсоткових платежів, точка беззбитковості.

– Оцінка ліквідності: ступінь ліквідності інвестицій за рівнем фінансових збитків, рівень ризику ліквідності, показники ліквідності, обсяг заданих збитків та витрат під час ліквідації, період конверсії інвестицій у грошові кошти.

– Оцінка ризиків (зокрема, виробничих, маркетингових, екологічних тощо) із використанням відповідних методологічних підходів (метод імітаційного моделювання Монте-Карло, аналогій, сценаріїв, аналізу чутливості та стійкості тощо).

– Стратегія управління ризиками та гарантії.

– Правові аспекти: опис нормативно-правової бази, наявні патенти, ліцензії, розподіл прибутку та інші правові питання.

– Додаткові впливи проєкту: план охорони навколишнього середовища, соціальний, бюджетний, податковий та інші ефекти впровадження проєкту.

– Додатки: додаткова інформація, звіти, інформаційні огляди, документи (проєктно-кошторисна документація, копії ліцензій, сертифікатів, дозволів, актів тощо).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, у сучасних умовах бізнес-план є не тільки планом заходів стратегічного розви-

тку підприємства у певному напрямі, а й водночас цілісною системою управлінських рішень із забезпечення реалізації цих заходів.

Вітчизняні методологія та методика розроблення бізнес-плану спираються на зарубіжний досвід, але вони не є обов'язковим елементом стратегічного управління підприємством, зокрема бізнес-план не є обов'язковим під час створення суб'єкта господарювання. Розроблення бізнес-плану відповідно до встановлених вимог з урахуванням наданих рекомендацій дає змогу реально оцінити ефективність і доцільність прийняття управлінського рішення (бізнес-ідеї), підготовити супровідну документацію, виявити сильні й слабкі сторони, можливості та загрози проєкту, зацікавити потенційних інвесторів, а також здійснювати стратегічне управління процесом розвитку підприємства у цілому.

Запропонований науково обґрунтований підхід, системно впроваджений на різних рівнях економіки, дасть змогу зменшити частку збанкрутілих підприємств в Україні і підвищити ефективність їх функціонування, що забезпечить вихід вітчизняного бізнесу на новий рівень розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 6 Types of Business Plans. Hearst Newspapers. URL : https://smallbusiness.chron.com/6-types-business-plans-2591.html (дата звернення: 17.11.2019).

2. Behrens W., Hawranek P.M. Manual for the preparation of industrial feasibiluty studies. UNIDO. Vienna, 1991. URL : https://owaisshafique.files.wordpress.com/2011/04/manual_for_the_preparation_of_industrial_feasibility_studies.pdf (дата звернення: 17.11.2019).

3. The European Bank for Reconstruction and Development. URL : http://www.ebrd.com. (дата звернення: 17.11.2019).

4. KPMG.URL : http://www.kpmg.com (дата звернення: 17.11.2019).

5. TACIS. URL : http://www.inventica.ru. (дата звернення: 17.11.2019).

6. Ernst & Young LLP. Outline for a Business Plan. URL : https://cemi.com.au/sites/all/publications/Outline%20for%20a%20Business%20Plan.pdf (дата звернення: 17.11.2019).

7. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств : Наказ Міністерства економіки України від 06.09.2006 № 290. URL : http://zakon.nau/ua/doc/?code=v0290665-06 (дата звернення: 17.11.2019).

8. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів інвестиційних проектів : Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010 № 73. URL : http://zakon.nau/ua/doc/?uid=1041.39798.0 (дата звернення: 17.11.2019).

9. Багрова І.В., Яровенко Т.С. Інвестиційні проєкти в Україні: проблеми та досвід : монографія. Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2009. 238 с.

10. Багрова І.В., Яровенко Т.С. Шляхи удосконалення та перспективи розвитку методики оцінки інвестиційних проєктів. *Вісник Дніпропетровського державного фінансово-економічного інституту*. 2003. № 2(10). С. 96–101.

REFERENCES:

1. 6 Types of Business Plans. Hearst Newspapers. Available at: https://smallbusiness.chron.com/6-types-business-plans-2591.html (accessed 17 November 2019).

2. Behrens W., Hawranek P. M. (1991) Manual for the preparation of industrial feasibiluty studies. Vienna: UNIDO. Available at: https://owaisshafique.files.wordpress.com/2011/04/manual_for_the_preparation_of_industrial_feasibility_studies.pdf (accessed 17 November 2019).

3. The European Bank for Reconstruction and Development. Available at: http://www.ebrd.com. (accessed 17 November 2019).

4. KPMG: official website. Available at: http://www.kpmg.com (accessed 17 November 2019).

5. TACIS. Available at: http://www.inventica.ru. (accessed 17 November 2019).

6. Ernst & Young LLP. Outline for a Business Plan. Available at: https://cemi.com.au/sites/all/publications/Outline%20for%20a%20Business%20Plan.pdf (accessed 17 November 2019).

7. Metodychni rekomendaciji z rozroblennja biznes-planu pidpryjemstv: Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrajiny vid 06.09.2006 № 290 [Methodical recommendations from development of businessplan of enterprises : Order of Ministry of economy of Ukraine] Available at: http://zakon.nau/ua/doc/?code=v0290665-06 (accessed 17 November 2019).

8. Metodychni rekomendaciji z rozroblennja biznes-planiv investycijnykh proektiv: Nakaz Derzhavnogho aghentstva Ukrajiny z investycij ta rozvytku vid 31.08.2010 № 73 [Methodical recommendations from development of businessplans of investment projects : Order of the State agency of Ukraine from investments and development] Available at: http://zakon.nau/ua/doc/?uid=1041.39798.0. (accessed 17 November 2019).

9. Baghrova I. V., Jarovenko T. S. (2009). *Investycijni proekty v Ukrajini: problemy ta dosvid* [Investment projects in Ukraine : of problem and experience]. Dnipropetrovsk: the National mountain university (in Ukrainian).

10. Baghrova I. V., Jarovenko T. S. (2003). Shljakhy udoskonalennja ta perspektyvy rozvytku metodyky ocinky investycijnykh proektiv [Ways of improvement and prospect of development of methodology of estimation of investment projects]. *Announcer of the Dnepropetrovsk state financial and economic institute.* no. 2 (10). pp. 96 – 101.

УДК 338.482.6
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-70

ДІЛОВИЙ ТУРИЗМ ТЕРНОПІЛЬЩИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

BUSINESS TOURISM OF THE TERNOPILA REGION: THE CURRENT SITUATION, PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Лотиш О.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет

Заклекта О.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет

Lothys Oksana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics
and Economic Theory,
Ternopil National Economic University

Zaklekta Olga
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics
and Economic Theory,
Ternopil National Economic University

Статтю присвячено дослідженню сучасного стану, проблем та перспектив розвитку ділового туризму в Тернопільській області. Наведено матеріали і статистичні дані, що дають чітке уявлення про тенденції розвитку ділового туризму в регіоні. Розглянуто основні інфраструктурні складники ділового туризму та його місце у загальному обсязі туристичного ринку Тернопільської області. Здійснено аналіз і оцінку готельної, транспортної, ресторанної індустрії області як важливих складників успішної організації ділових поїздок. Акцентовано увагу на необхідності підтримки business travel у регіоні місцевими органами влади, що сприятиме розвитку даного виду діяльності. Виокремлено стримуючі чинники, зокрема нерозвиненість інфраструктури, яка перешкоджає вирішенню багатьох питань, що виникають у процесі підготовки бізнес-заходів.

Ключові слова: *діловий туризм, інфраструктура ділового туризму, готельно-ресторанні комплекси, конференц-зали.*

Статья посвящена исследованию современного состояния, проблем и перспектив развития делового туризма в Тернопольской области. Приведены материалы и статистические данные, которые дают четкое представление о тенденциях развития делового туризма в регионе. Рассмотрены основные инфраструктурные составляющие делового туризма и его место в общем объеме туристического рынка Тернопольской области. Осуществлены анализ и оценка гостиничной, транспортной, ресторанной индустрии области как важных составляющих успешной организации деловых поездок. Акцентировано внимание на необходимости поддержки business travel в регионе местными органами власти, что будет

способствовать развитию данного вида деятельности. Выделены сдерживающие факторы, в частности неразвитость инфраструктуры, которая препятствует решению многих вопросов, возникающих в процессе подготовки бизнес-мероприятий.

Ключевые слова: *деловой туризм, инфраструктура делового туризма, гостинично-ресторанные комплексы, конференц-залы.*

Business tourism is one of the most promising areas of modern tourism that has been developing most recently. Business tourism is the most profitable area and is of great economic importance to the region. Contemporary business tourism is becoming the most promising type of tourism because of its off-season, predictability, and high-income customer orientation. The main obstacle to the development of business tourism is the lack of proper hotel management. The infrastructure and information facilities of tourist sites do not meet the modern requirements. The article is devoted to the research of the current state, problems and prospects of development of business tourism in Ternopil region. The research uses induction and deduction methods, abstraction method, comparative analysis method. The article provides materials and statistics that give a clear idea of the trends of business tourism in the region. The main infrastructural components of business tourism have been characterized and indicated in its place in the total turnover of the tourist market of the Ternopil region. The hotel, transport and restaurant industry of the region is analyzed as important infrastructure components of successful business travel organization. A number of measures have been identified concerning the business tourism and meetings industries. The need to involve local authorities in supporting the development of business travel in the region is emphasized. Based on a survey of representatives of hotel and restaurant complexes on the development of business tourism, deterrent factors were identified, which elimination will contribute to the development of this type of activity. The analysis of the state of business tourism in Ternopil region managed not only to determine its level, dynamics of indicators, but also to outline ways to improve the tourist infrastructure of the region. One way to increase interest in business tourism is to directly support local authorities in facilitating investment in the regional infrastructure. The implementation of the proposed measures will help to increase the attractiveness of business tourism in Ternopil region for both national and foreign tourists.

Key words: *business tourism, business tourism infrastructure, hotel and restaurant complexes, conference rooms.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із найбільш перспективних та прибуткових видів туризму у світі є діловий туризм, який сприяє збільшенню доходів суб'єктів туристичної індустрії, оскільки «ділові туристи» мають значно більші фінансові можливості порівняно з іншими туристами. Останніми роками бізнес-тревел демонструє значні темпи зростання – близько 7,0%, незважаючи на збереження нестійких явищ в економіках як розвинених, так і країн, що розвиваються. На високі темпи його розвитку впливає, передусім, глобалізація світової економіки. За оцінками експертів СОТ, частка ділового туризму у світі становить 20%. Діловий туризм є одним із найбільш економічно ефективних видів туризму у світі. Так, близько 50% доходів авіакомпаній, приблизно 60% доходів готелів і понад 70% доходів автопрокатних компаній створюється за рахунок обслуговування саме цієї категорії туристів. Ще одна особливість цього сектору – зростання попиту на комбіновані програми, які поєднують три-чотири дні праці і один-три дні заохочувального відпочинку. Отже, бізнес-туристи – ефективні клієнти для готелів і туристичних фірм. 55–60% готельних номерів у всьому світі бронюють саме бізнесмени і менеджери фірм. Добові витрати делегатів різноманітних ділових зустрічей, конгресів, симпозіумів перевищують $345, а звичайний турист витрачає за день у середньому $100–200 [1] За прибутковістю діловий туризм у розвинених країнах можна порівняти з нафтовим бізнесом. Діловий туризм, займаючи в загальній структурі туристичної сфери близько 20–25% за чисельністю туристів, забезпечує майже 60% прибутку даного виду економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню проблем розвитку ділового туризму у світі та Україні присвячено низку праць зарубіжних та вітчизняних науковців: А. Александрова, Л. Агафонової, І. Бєліцької, В. Безнесюка, В. Гаворецкі, М. Гасієва, Дж. Джафарі, В. Квартальнова, С. Кузик, М. Мальської, В. Федорченка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сегмент ділового туризму в останні десятиліття займає все більшу частку у загальному обсязі туристичної галузі. Однак пріоритетність розвитку ділового туризму в межах регіональної економіки потребує значної уваги як із боку туристичних суб'єктів, так і державних органів влади. Ця проблема потребує більш детального дослідження для визначення шляхів її подальшого усунення з використанням сучасного міжнародного досвіду.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження сучасного стану, проблем та перспектив розвитку ділового туризму в Тернопільській області.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Отримання Україною безвізового режиму спростило розвиток ділового туризму і розширило можливості залучення іноземних інвесторів як на територію України, так і Тернопільської області, яка є досить привабливого для «ділового туриста». Для успішного розвитку туризму на Тернопільщині, крім природно-кліматичних ресурсів, наявні також комплекс об'єктів історико-культурної спадщини, сприятливе екологічне середовище, вигідне географічне розташування з огляду на близькість кордонів з європейськими державами, розвинена система транспортного сполучення тощо.

Тернопільська область розташована у західній частині України, межує на півночі з Рівненською областю, на півдні – з Чернівецькою, на південному заході – з Івано-Франківською, на заході – з Львівською областю і простягається з півночі на південь на 195 км, а із заходу на схід – на 129 км. Відстань до сусідніх обласних центрів: Львова, Хмельницька – 120, 110 км, Чернівців, Івано-Франківська, Луцька, Рівного – 170, 150 км, до столиці – м. Києва – 500 км. Через Тернопільську область проходять міжнародні транспортні коридори у напрямках Берлін – Одеса та Балтійське море – Чорне море, а також область є досить наближеною до європейських кордонів. Тернопільщина знаходиться неподалік українського кордону з Польщею, Словаччиною, Угорщиною та Румунією: відстань від обласного центру до кордонів цих країн становить від 220 до 350 км. Через територію області проходять залізничні лінії, які з'єднують Тернопіль із багатьма містами сусідніх країн. На заході – з Варшавою, Будапештом, Прагою, Братиславою, Загребом, Белградом, Софією, Віднем, на сході – з Москвою, Мінськом. Три автомагістралі, які перетинають Тернопільську область, з'єднують центр України зі Словаччиною, Угорщиною, Польщею та західну частину Білорусі з Румунією (головний коридор північно-південного напрямку на Балкани і до країн Середземномор'я). В обласному центрі знаходиться аеропорт «Тернопіль», який має статус міжнародного та перспективу розбудови інфраструктури, запровадження нових міжнародних авіаліній для пасажирських і вантажних перевезень. Серед найбільш значимих та відомих далеко за межами регіону релігійно-культурних пам'яток діють Свято-Успенська, Почаївська лаври і Зарваницький духовний центр. Нині Тернопіль є розвинутим центром освіти і науки, який досягнув визнання не лише в Україні, а й у світі. У місті здійснюють науково-освітню підготовку чотири вищі навчальні заклади. Обласний центр займає третє місце за кількістю студентів на 10 тис населення серед міст України. Попри багату духовну та культурну спадщину, Тернопільщина є осередком ділової активності. У реальному секторі економіки області функціонує 5 043 підприємства, серед яких є виробництва із загальновідомими брендами в Україні та експортери товарів [2]. Найбільш привабливими галузями економіки для іноземних інвесторів є сільське господарство, добувна промисловість, транспорт і логістика, виробництво харчових продуктів, енергетика та енергозбереження, IT-сектор.

У Тернополі проводиться чимало конференцій академічних і наукових інститутів. Вони, як правило, незначні за чисельністю учасників (від 100 до 300 осіб) і проводяться у стінах тієї чи іншої наукової або освітньої установи. Крім того, значна кількість заходів проводиться комерційними підприємствами і організаціями (від декількох десятків до декількох сотень учасників). Дедалі більшого значення набувають проведення конференцій із розвитку ділового туризму, організація вітчизняних і міжнародних виставок та ярмарок для широкого кола відвідувачів. У Тернополі діють представництва іноземних торгових фірм, авіакомпаній, банків, до яких приїжджають партнери з інших міст і країн світу.

Для організації ділового туризму проаналізуємо інфраструктурні ресурси Тернопільщини, зокрема:

1. інфраструктуру розміщення (готелі, мотелі, пансіонати, туристичні бази, бази відпочинку, кемпінги та ін.);
2. транспортну інфраструктуру (аеропорт, залізничний вокзал та станції, автовокзал, розгалужену мережу транспортних шляхів);
3. заклади харчування (ресторани, кафе, бари, їдальні та ін.);
4. розважальні заклади; заклади культури та мистецтва; торговельні центри;
5. організаторів туризму – туроператорів та турагентів.

Питання розвитку готельної індустрії особливо актуальне щодо розвитку туризму. Готельна індустрія виконує одну з основних функцій у сфері обслуговування туристів, забезпечує їх житлом і побутовими послугами під час подорожі. Стосовно інфраструктури розміщення, то нині на території України лише близько 20% готелів відповідають вимогам міжнародних стандартів якості за рівнем комфорту бізнес-класу. Проте більшість із них знаходиться у Києві, Львові, Одесі, Харкові, Дніпрі. На Тернопільщині у 2017 р. зареєстровано 57 готелів, які мають близько 3 тис номерів (табл. 1)

У Тернопільській області з 22 готелів, вибраних авторами для проведення дослідження, конференц-зали є лише у 14-х (за даними booking.com) та ще сім можливо взяти в оренду (драматичний театр, Палац кіно, «Бункермуз», «Соло Ной» та «Поліглот», Garden hall, ТРЦ «Подоляни»). Така незначна кількість конференц-залів є однією з багатьох проблем розвитку ділового туризму на Тернопільщині.

За даними booking.com, дамо якісну характеристику 22-х готелів, зареєстрованих на території Тернопільської області (табл. 2).

Таблиця 1

Показники розвитку готельних комплексів у Тернопільській області впродовж 2000–2017 рр.

№ зп	Показники	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Кількість готелів	27	29	38	46	49	59	58	57	59	57
2	Кількість номерів	1187	1094	1100	2124	2311	2516	2361	2611	2930	2907
3	Кількість осіб, що перебували у готелях	51,6	72,6	51,1	78,5	121,7	133,4	112,5	130,1	202,2	117,6

Таблиця 2

Якісна характеристика готелів Тернопільської області

№ зп	Назва готелю	Система класифікації готелів	Оцінка	Наявність конференц-залу (осіб)
1	Готельний комплекс «Юхнович»	3*	9,1	50
2	Готель «Тернопіль»	3*	8,3	220
3	Avalon Palace	3*	8,5	100
4	Premier Hotel Pochaiv	4*	9,3	-
5	Готель «Галичина»	3*	8,3	110
6	Готель «Алігатор»	4*	8,4	30
7	Готель «Пасаж»	4*	8,9	-
8	Pallada Hotel	4*	7,5	-
9	Reikartz «Почаїв»	4*	8,4	80
10	Hotel Kalyna	3*	8,9	40
11	Готель «Мішин-сіті»	4*	8,4	52
12	Готель «Едем»	4*	8,8	-
13	Zlagoda	3*	8,2	-
14	Panorama	4*	8,8	160
15	Orysya	4*	7,7	200
16	Sapsan	4*	9,2	140
17	Akant	4*	8,2	-
18	Monaco	4*	7,7	100
19	Kamelot	4*	7,7	100
20	Globus Hotel	4*	8,5	160
21	Kozats'ka Khata	3*	7,2	-
22	Nadiya	4*	6,9	600

Джерело: складено за даними системи Інтернет-бронювання booking.com

Слід також зазначити, що у місті Тернополі є можливість проведення ділових зустрічей у конференц-залах Garden hall, «Подоляни» – Podolynu Hall, котрі можуть умістити понад 200 учасників кожен. Ще одним ресурсом для проведення ділових зустрічей можуть стати тернопільські університети, у конференц-залах яких є все необхідне для проведення заходів із приблизною кількістю 150–200 осіб.

Важливим для бізнес-туристів є наявність у готелях бізнес-центрів, які у спеціалізованих готелях за кордоном пропонують широкий комплекс послуг для будь-якої категорії ділових гостей упродовж усього часу перебування клієнта в закладі. У готельному комплексі в Україні бізнес-центр найчастіше асоціюється з офісом, де поєднано послуги користування Інтернетом, факсом, окремо функціонує конференц-зал. Для відділів конференц-сервісу готелів Тернопільщини необхідна підготовка висококваліфікованих працівників, які були б здатні на відповідному рівні обслуговувати не лише форуми, конференції, семінари, конгреси, презентації тощо, а й організовувати корпоративні заходи культурно-розважального напряму, тобто «дні компанії», свята, вечірки, поїздки містом тощо.

Окрім забезпечення гостей ділових форумів сучасною оргтехнікою, доступом до Інтернету, оперативною поліграфією, мобільною фуршетною групою, слід організувати можливість здійснення фінансових розрахунків бізнесу. Для цього в номері такого клієнта повинен бути своєрідний міні-офіс, котрий міг би створити сприятливі умови для роботи, відпочинку та зустрічей – своєрідне приміщення наближене до умов постійного місцезнаходження, щоб ділова людина могла завжди тримати «руку на пульсі».

Проведене опитування працівників готельно-ресторанних комплексів «Камелот», «Глобус», «Авалон Палац», «Сапсан» і центру вільного часу «Панорама», які переважно мають чотири зірки, засвідчило про наявність у них одного-двох конференц-залів місткістю 100–200 осіб для проведення ділових зустрічей, переговорів, корпоративних заходів та конференцій із таким обладнанням: мультимедійним проектором, екраном, звуковим обладнанням, акустичною системою, фліп-чартом, набором паперу і маркерів. Розміщення учасників відбувається за схемою: «Театр», «Шкільна розсадка», «П-подібна» та ін. Досліджуючи види послуг, які надають готельно-ресторанні комплекси, з опитувань осіб можна зробити висновки, що переважаючими є: безкоштовний паркінг, безпровідниковий Інтернет, увесь спектр готельних послуг (прання, прасування, хімчистка, обслуговування номеру) та сніданок (включений у вартість номера), фітнес-парк, літній майданчик, СПА-послуги, більярдна зала, кегельбан, галерея мистецтв, окремі кімнати для проведення переговорів, ресторан тощо. У всіх готельно-ресторанних комплексах, вибраних для дослідження, проводяться ділові бізнес-заходи. Стосовно організації їх проведення, то вона відбувається по-різному: в одних готелях є відповідальна особа, яка займається даними питаннями і контактує з інституціями, які мають причетність до організації бізнес-заходів, а в інших – спеціально підготовленого працівника немає, а в разі потреби залучаються сторонні організації. Найскладнішими в організації ділових бізнес-заходів, на думку опитаних, були такі проблеми:

- формування привабливої пропозиції для бізнес-клієнтів;
- нерозвиненість інфраструктури, яка перешкоджає вирішенню багатьох питань, які виникають у процесі підготовки бізнес-заходів;
- відсутність у складі готелів компетентного персоналу;
- різна ментальність та національні традиції, які не завжди співпадають і не дають можливості забезпечити високу ефективність даних заходів.

Складовою частиною транспортної інфраструктури ділового туризму є автовокзал. У лютому 2016 р. відкрився автовокзал міжнародного класу, який забезпечує автобусне сполучення з райцентрами та іншими населеними пунктами області, з окремими обласними центрами України. Сьогодні з Тернополя курсують автобуси до більшості європейських міст, відповідно, автовокзал відповідає усім міжнародним стандартам.

Протяжність мережі автомобільних доріг загального користування Тернопільської області становить 5 003,6 км, із них 4 979,7 км (99,5%) – із твердим покриттям та 565,4 км залізничних колій. Щільність шляхів сполучення становить 361 км експлуатаційної довжини автомобільних доріг із твердим покриттям та 41 км залізничних колій у розрахунку на 1 тис км2 території, що є одними з найкращих показників серед областей України. Однією з проблем транспортної підсистеми є транспортно-експлуатаційний стан переважної більшості автомобільних доріг, який не відповідає сучасним вимогам та потребує поліпшення з урахуванням соціально-економічних потреб області. Сьогодні ремонту потребують 83% від усієї протяжності автомобільних доріг області [3]. Це суттєвий аргумент для залучення коштів на будівництво високоякісних доріг.

У Тернопільській області функціонує розвинута система пасажирських автобусних перевезень. На території регіону діють 26 автостанцій (переважно в районних центрах) і міжміський автовокзал у м. Тернополі. Вони забезпечують перевезення пасажирів у міжнародному, міжміському та приміському сполученні. Загалом в області функціонує понад 600 автобусних маршрутів різного значення.

Через Тернопіль проходить більшість важливих залізничних вузлів державного та міжнародного значення. Також є можливості скористатися швидкісними поїздами Intercity. Через зручне розташування залізничного вокзалу у центрі міста гості можуть досить швидко дістатися до будь-якого куточка міста.

Аеропорт «Тернопіль» знаходиться на відстані 2 км від самого міста, що дає туристам змогу швидко дістатися до необхідного закладу. Однією з проблем є те, що аеропорт не приймає міжнародних рейсів через своє матеріально-технічне забезпечення. Проте після проведення Міжнародного інвестиційного форуму «Тернопільщина Invest – 2017», де було розглянуто питання майбутнього аеропорту «Тернопіль», є перспектива його реанімації. Згідно з новим проєктом, аеропорт матиме загальну площу понад 150 га та зможе приймати гостей з усього світу. У проєкті також пропонується формування міжнародного логістичного центру, який, своєю чергою, буде надавати такі види послуг: міжнародні та внутрішні авіапослуги, якісні складські приміщення, функцію митниці та зберігання товарів, торгові приміщення. Орієнтовна вартість проєкту будівництва – 158 млн євро, а окупність проекту становить п’ять років [4].

Стійкі тенденції до економічного зростання та євроінтеграційні процеси в Україні, зростання попиту на офісні приміщення й ділові послуги високої категорії зумовлюють потребу розвитку інсентив-інфраструктури в державі. Для цього важливо розробити головні принципи створення сучасної туристичної інфраструктури, актуальні концепції побудови комплексних систем керування бізнес-готелями та бізнес-центрами і формування єдиного інформаційного простору. Для реалізації зазначених підходів необхідно проаналізувати шляхи та методи підвищення інвестиційної привабливості проєктів будівництва, модернізації сучасної мережі закладів

гостинності, якісного сервісного обслуговування ділових туристів.

На території Тернопільської області розміщена велика кількість гастрономічних та розважальних закладів, які надають якісні послуги. До 2018 р. на території області діяло близько 1,8 тис закладів ресторанного господарства. До них можна віднести також кафе, бари, піцерії, закусочні, заклади швидкого харчування тощо. Найбільше закладів ресторанної сфери і громадського харчування зосереджено у м. Тернополі – майже 300 об'єктів. Серед них слід виділити Jan Amor, Forum Hall, «Кнайпа 1540», «Старий млин», Garden Hall, Avalon Palace, ТРЦ «Подоляни», «Файне місто», «Ковчег» тощо. Значна кількість підприємств харчування розташована також у Бучацькому, Кременецькому та Теребовлянському районах. Найменше розвинуте ресторанне господарство у Підгаєцькому та Монастириському районах. Більшість закладів харчування функціонує у міських поселеннях, однак в останні роки зростає їх кількість також у сільській місцевості. Насамперед, багато ресторанних закладів відкриваються у селах, які розташовані на автошлях міжнародного та державного значення. Часто великі придорожні кафе і ресторани, крім обслуговування водіїв і пасажирів автотранспорту, надають послуги з обслуговування різних бенкетів. В останні роки на ринку ресторанних послуг активно розвивається сегмент спеціалізованих і концептуальних закладів.

Культурно-розважальна інфраструктура Тернопільщини включає музеї, театри та концертні організації, які завдяки своїй природі і впливу комунікаційних уявлень виступають як інформаційно-комунікативні системи, виконуючи функції збереження досягнень матеріальної і духовної культури та репрезентації культурних цінностей. У Тернопільській області функціонує 29 музеїв, шість відділів музейного показу, що працюють як музеї, а також по одній філії при Почаївському історико-художньому музеї та при Денисівському краєзнавчому музеї. Із загальної кількості музеїв, відповідно до їх профілю, 14 – комплексні, п'ять – літературні, по три – історичні та мистецькі, по дві – художні та ін. Основний фонд музеїв – 456,6 тис експонатів. Усі експонати належать до Музейного фонду України, переважна більшість яких (79,3%) розміщена в комплексних музеях. У місті працюють два театри: Тернопільський академічний обласний театр актора і ляльки та Тернопільський академічний обласний український драматичний театр ім. Т.Г. Шевченка. Окрім того, діють обласна філармонія, муніципальний духовий «Оркестр Волі» та муніципальний Галицький камерний оркестр. У Тернопільській області налічується 110 демонстраторів фільмів, у яких зали для демонстрування фільмів розраховані на 12,2 тис місць.

Основними гравцями на ринку туристичної індустрії Тернопільської області є туроператори, турагенти та суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність. Допомогу в організації подорожей у 2014 р. надали 49 суб'єктів туристичної діяльності (з них 10 туроператорів, 35 турагенств, та чотири екскурсійні компанії). Послугами туристичних компаній Тернопільщини скористалися 9 066 осіб. Протягом останніх трьох років спостерігається зменшення кількості підприємств, що надають туристичні послуги, зокрема в 2013 р. на ринку функціонувало 70 суб'єктів туристичної діяльності, а вже в 2014 р. – лише 49. Відбулося значне скорочення діяльності туристичних агенцій

У табл. 3 представлено найбільш пріоритетні галузі економіки, які проводять ділові заходи в Тернопільській області.

Маючи значний потенціал в історичній, культурній, економічній та освітній сферах, на території Тернопільської області за останні п'ять років було проведено чимало заходів, які мали на меті об'єднати однодумців та стимулювати подальший розвиток економіки. Свідченням цього є Інвестиційний форум, який третій рік поспіль на Тернопільщині проводиться у новому форматі і збирає все більше іноземних учасників і представників дипломатичних установ.

Для аналізу динаміки та структури учасників інвестиційних форумів та результативності їх проведення у Тернопільській області впродовж 2014–2019 рр. на основі даних Управління міжнародного співробітництва та фандрайзингу Тернопільської обласної державної адміністрації проаналізуємо найбільш ефективні та результативні ділові заходи для регіону за останні роки, серед яких слід виділити такі, як:

Таблиця 3

Пріоритетні види діяльності за кількістю ділових заходів, що проводяться в Тернопільській області

Пріоритет	Секції видів економічної діяльності
1	Агропромисловий комплекс
2	Виробництво напоїв (ТОВ «Опілля», ТОВ «Микулинецький Бровар»)
3	Виробництво харчових продуктів (ПрАТ «Молокія», ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»)
4	Освіта (національні університети, бізнес-школи)
5	Операції з нерухомим майном (автосалони, ТРЦ, офіс-центри тощо)
6	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів

1. VIII Міжнародний інвестиційний форум у м. Тернопіль (11–12 жовтня 2014 р.) об'єднав 404 учасників від області, 40 іноземних представників та 37 учасників з України, загалом – 481 особа. На форумі були присутні представники 14 країн світу, а саме: Великої Британії, Узбекистану, Італії, Польщі, Болгарії, Німеччини, Швеції, Швейцарії, Іспанії, Чехії, Кіпру, Естонії, Литви, Вірменії. Усі провідні підприємці (бізнесмени) області були активними учасниками форуму [5].

2. Міжнародний трейд-клуб в Україні у Тернопільській області (8–9 жовтня 2015 р.), метою якого було поліпшення ситуації у сфері зовнішньоекономічної діяльності. У заході взяли участь політики, посол з особливих доручень Міністерства закордонних справ України Олександр Данилейко, члени Міжнародного трейд-клубу в Україні з 12 країн, секретар Українського бізнес-клубу в Чехії Олесь Шокало, делегація Тауразького повіту Литовської Республіки на чолі з мером Тауразького самоврядування Сігітасом Мічіулісом. На заході було представлено конкретні інвестиційні проєкти, зокрема в галузях сільського господарства, промислового виробництва, розвитку транспортної та туристичної інфраструктури, виробництва будівельних матеріалів.

3. Міжнародний інвестиційний форум «Тернопільщина Invest – 2016» (19–20 травня 2016 р.), у якому взяло участь понад 25 офіційних делегацій із 20 країн світу: Словенії, Бельгії, США, Норвегії, Угорщини, Німеччини, Литви, Польщі, Сербії, Словаччини, Узбекистану, Грузії, Японії, Латвії, Аджарської Автономної Республіки, Франції, Чехії, В'єтнаму, Туреччини, Вірменії. Зокрема, представники офіційної делегації Автономної Республіки Аджарія (Грузія), Литви та Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) відвідали Теребовлянський район, ознайомилися з виробничими потужностями ТОВ «Микулинецький Бровар» та провели переговори з його керівництвом щодо налагодження співпраці суб'єктів господарювання Аджарії з ТОВ «Микулинецький Бровар». Цікавими для аджарської делегації виявилися пропозиції ТЗОВ «Феропласт» та ПАТ «Теребовлянська фабрика ялинкових прикрас». Представники районної адміністрації Шумського району обговорили питання налагодження співпраці стосовно створення молочних кооперативів із польськими партнерами. Налагоджено також контакти з німецькою компанією WIRSOL із перспективою побудови фотоелектростанції в Шумському районі. У рамках форуму президент Американської торговельної палати в Україні Андрій Гундер та делегація польських підприємців відвідали Бережанський район, де іноземні представники ознайомилися з виробничими потужностями заводу «Мікрон». Особливим видається візит Надзвичайного та Повноважного Посла Японії в Україні Сіґекі Сумі, який задекларував розширення інвестиційної діяльності в області (м. Чортків) підприємства зі 100%-м іноземним капіталом ТОВ «СЕ Борднетце-Україна» – системним розробником і постачальником продукції для автомобілів моделей Volkswagen Golf та Audi.

4. Міжнародний інвестиційний форум «Тернопільщина Invest – 2017» (24–25 травня 2017 р.) об'єднав 450 гостей із 40 іноземних офіційних делегацій із 27 країн світу: Бельгії, Норвегії, Угорщини, Німеччини, Литви, Польщі, Сербії, Білорусі, Словаччини, Узбекистану, Грузії, Японії, Франції, Чехії, В'єтнаму, Туреччини, Вірменії та ін. [6]. Зокрема, на форумі було запропоновано кілька пропозицій від потенційних інвесторів щодо Тернопільського аеропорту. Слід виділити представників іранської авіакомпанії, що має представництво в Україні, які хочуть взяти частину аеропорту під техмайданчик, адже в жодному іншому аеропорту Західної України немає можливості ремонтувати літаки і проводити їх технічний огляд. Інша пропозиція стосується запуску з Тернополя регулярних пасажирських авіарейсів, але для цього необхідно суттєво відремонтувати термінал.

5. Міжнародний інвестиційний форум «Тернопільщина Invest – 2018» (24–25 травня 2018 р.). У роботі форуму взяли участь понад 590 гостей, із них 200 – представники іноземних країн. Зокрема, на захід приїхали понад 30 іноземних делегацій, у тому числі представники дипломатичних установ. Представлено всі континенти, крім Австралії. Учасники секції «Агропромисловий комплекс – успішні проєкти та нові інвестиційні можливості» обговорили перспективи будівництва заморожувального комплексу для шокового заморожування плодоягідних культур, заводу з глибинної переробки олійних культур та перспективи розвитку виробництва ягідних культур в області.

6. Міжнародний інвестиційний форум «Тернопільщина Invest – 2019» (23–24 травня 2019 р.) об'єднав 630 гостей із 40 іноземних офіційних делегацій із 30 країн світу. Сьогодні у Тернополі працює майже 80 підприємств з іноземними інвестиціями. У нас присутні капітальні інвестиції майже з 30 країн світу – іноземний бізнес активно вкладає кошти у Тернопіль. А нещодавно Національне рейтингове агентство IBI-Rating повідомило про підвищення рейтингу інвестиційної привабливості міста Тернополя з рівня invA- до invA, що є одним із найвищих показників серед українських міст. Також декілька років поспіль авторитетне міжнародне видання fDi Intelligence, яке є підрозділом The Financial Times, визнає Тернопіль найбільш інвестиційно привабливим містом у категорії «Малі міста Європи» [5].

7. Бізнес-форум «Литва – Україна: досвід Європейського Союзу для Тернопільської області», який відбувся 5 листопада 2019 р. У рамках заходу було обговорено можливості розвитку та активізації українсько-литовської

співпраці. Представники литовського бізнесу представили проєкти в галузях енергетики, інфраструктури та освіти.

На підставі проведеного опитування представників готельно-ресторанних комплексів стосовно стану розвитку ділового туризму в Тернопільській області зроблено такі висновки:

– відсутність сприятливих умов для залучення іноземних інвесторів у розбудову туристичної інфраструктури області;

– недоступність об'єктів туристичної інфраструктури для осіб з інвалідністю та інших маломобільних осіб;

– нехтування міжнародним досвідом та європейськими стандартами у сфері розвитку бізнес-туризму;

– слабкий попит на бізнес-поїздки у зв'язку з низькою платоспроможністю населення та невідповідністю цін туристичних послуг рівню їхньої якості;

– низький рівень використання інформаційних технологій у галузі бізнес-туризму;

– незацікавленість підприємців туристичної сфери у розвитку своїх працівників;

– відсутність державного регулювання ринку туристичних послуг;

– політична та економічна нестабільність у країні скорочує потоки в Україну іноземних бізнес-туристів;

– недостатньо розвинена інфраструктура туристичної сфери (дороги, відсутність п'ятизіркових готелів у Тернополі, незабезпеченість готельного сектору конференц-залами);

– відсутність безвізового режиму з багатьма зацікавленими країнами;

– відсутність відділів організації бізнесових заходів у готельних комплексах;

– низький професійний досвід персоналу готельних комплексів в організації бізнес-заходів;

– відсутність посередницьких фірм на кшталт PCO/DMC, які виступають ключовими суб'єктами ринку туристичних послуг;

– недостатня реклама області як продукту бізнес-туризму.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сьогодні діловий туризм належить до найбільш видатних феноменів XXI ст. і є основним сегментом ринку гостинності. Згідно з прогнозами Всесвітньої туристичної організації, у найближчі десять років у світі очікується справжній бум бізнес-туризму. Кількість ділових поїздок зросте приблизно в три рази, при цьому доходи від ділового туризму збільшаться приблизно у п'ять разів. Сучасний туризм із діловою метою стає найбільш перспективним видом туризму в силу своєї позасезонності, прогнозованості, орієнтації на клієнта з високим рівнем доходу.

Таким чином, проведений аналіз ділової активності в Тернопільській області дає змогу зробити висновок, що сегмент ділового туризму в регіоні розвивається динамічно, однак поки недостатньо туристичних агентств, які готові взяти на себе відповідальність за якісне виконання послуг у сфері business-travel. Організація ділових подорожей, які відбуваються з обов'язковою розважальною програмою, – досить складне завдання. Проте є надія, що розширення міжнародних бізнес-контактів зумовить розвиток ділового туризму в регіоні, підвищить рівень зайнятості у відповідних регіонах області, створить матеріальну базу для розвитку туризму загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тенденции развития мирового рынка делового туризма. URL : http://www.marketing.spb.ru (дата звернення: 27.10.2019).

2. Державна служба статистики Тернопільської області. URL : http://www.te.ukrstat.gov.ua/files/SZE/DP7.htm (дата звернення: 30.10.2019).

3. Інфраструктура регіонів України. Пріоритети модернізації. URL : http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/13246.pdf (дата звернення: 03.11.2019).

4. Офіційний сайт Тернопільської міської ради. URL : http://www.rada.te.ua (дата звернення: 03.11.2019).

5. Звітність Управління міжнародного співробітництва та фандрайзингу Тернопільської ОДА. URL : http://www.oda.te.gov.ua/main/ua/438.htm (дата звернення: 25.10.2019).

REFERENCES:

1. Tendentsyy razvytyia myrovoho rынka delovoho turyzma [World Business Travel Market Trends]. Available at: http://www.marketing.spb.ru (accessed 27 October 2019).

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ternopilskoi oblasti (2018) [State Statistics Service of Ternopil Oblast]. Available at: http://www.te.ukrstat.gov.ua/files/SZE/DP7.htm (accessed 30 October 2019).

3. Infrastruktura rehioniv Ukrainy. Priorytety modernizatsii [Infrastructure of the regions of Ukraine. Modernization priorities. Available at: http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/13246.pdf (accessed 03 November10.2019).

4. Ofitsiinyi sait Ternopilskoi miskoi rady [Official site of Ternopil city council]. Available at: http://www.rada.te.ua (accessed 03 November 2019).

5. Zvitnist Upravlinnia mizhnarodnoho spivrobitnytstva ta fandraizynhu Ternopilskoi ODA [Reporting by the Office for International Cooperation and Fundraising of Ternopil Regional State Administration]. Available at: http://www.oda.te.gov.ua/main/ua/438.htm (accessed 25 October 2019).

УДК 352.07:35.01
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-71

РОЗВИТОК ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ МІСТА НА ЗАСАДАХ ПУБЛІЧНОСТІ ТА ПРОЗОРОСТІ

DEVELOPMENT OF THE CITY'S HOUSING AND COMMUNAL COMPLEX ON THE PRINCIPLES OF PUBLICITY AND TRANSPARENCY

Мельникова М.В.
доктор економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
відділу економіко-правових проблем містознавства,
Інститут економіко-правових досліджень
Національної академії наук України

Градобоєва Є.С.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
відділу економіко-правових проблем містознавства,
Інститут економіко-правових досліджень
Національної академії наук України

Melnykova Maryna
Doctor of Economic Science, Associate Professor,
Leading Researcher, Department of Economic
and Legal Problems of City-study,
Institute of Economic and Legal Researches of the NAS of Ukraine

Gradoboieva Yelyzaveta
Candidate of Economic Sciences,
Senior Researcher, Department of Economic
and Legal Problems of City-study,
Institute of Economic and Legal Researches of the NAS of Ukraine

У статті розглянуто проблеми забезпечення публічності та прозорості розвитку житлово-комунального комплексу (ЖКК) міста на підставі використання відповідних методів та інструментів. Охарактеризовано роль ЖКК в економіці міста та його функціонування і розвиток відповідно до міських стратегій та програм, які розробляються із залученням зацікавлених сторін на принципах публічного управління з використанням місцевих ініціатив, партиципаторного бюджетування, державно-приватного партнерства. Визначено, що поряд із публічністю управління необхідне забезпечення прозорості розвитку ЖКК міста з дотриманням принципів інформаційної відкритості. Представлено інструменти забезпечення інформаційної відкритості, включаючи взаємодію виробників та споживачів послуг за допомогою комп'ютерних технологій та мережі Інтернет, роз'яснювальну роботу підприємств міського господарства, створення експертних рад, залучення громадськості для публічного консультування. Запропоновано процедуру публічного консультування та розроблено типовий документ для обговорення з громадськістю тарифів на житлово-комунальні послуги, встановлення та коригування яких знаходяться в компетенції органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: *місто, житлово-комунальний комплекс, розвиток, принципи, публічність, прозорість.*

В статье рассмотрены проблемы обеспечения публичности и прозрачности развития жилищно-коммунального комплекса (ЖКК) города на основе использования соответствующих методов и инструментов. Охарактеризованы роль ЖКК в экономике города и его функционирование и развитие в соответствии с городскими стратегиями и программами, разрабатываемыми с привлечением заинтересованных сторон на принципах публичного управления с использованием местных инициатив, партиципаторно-

го бюджетирования, государственно-частного партнерства. Определено, что наряду с публичностью управления необходимо обеспечение прозрачности развития ЖКК города с соблюдением принципов информационной открытости. Представлены инструменты обеспечения информационной открытости, включая взаимодействие производителей и потребителей услуг с помощью компьютерных технологий и сети Интернет, разъяснительную работу предприятий городского хозяйства, создание экспертных советов, привлечение общественности для публичного консультирования. Предложена процедура публичного консультирования и разработан типовой документ для обсуждения с общественностью тарифов на жилищно-коммунальные услуги, установление и корректировка которых находятся в компетенции органов местного самоуправления.

Ключевые слова: *город, жилищно-коммунальный комплекс, развитие, принципы, публичность, прозрачность.*

The problems of ensuring publicity and transparency of the development of the city's housing and communal complex based on the use of appropriate methods and tools in this article was considered. It was determined that the housing and communal complex plays an important role in the composition of the city's economy. The development of the housing and communal complex was carried out in accordance with the tasks contained in the strategies and programs of sustainable urban development. The strategies, programs, projects for the development of the housing and communal complex of the city were developed with the involvement of all interested parties: state administration and local self-government bodies, municipal enterprises, the public and business. It uses the tools of public administration, such as local initiatives, participatory budgeting, public-private partnerships. Along with public administration, it is necessary to ensure transparency of the development of the housing and communal complex of the city. The four principles of information transparency were adhered to: accessibility of information, comprehensibility of information, accountability of management to the public, involvement of the public in decision making. Information openness implies free access of consumers of housing and communal services to information on activity of service providers. It was achieved through the use of computer technology and the Internet. Consumers of services can direct appeals, conclude contracts, participate in the discussion of decisions on-line. Another tool for information openness is the explanatory work of housing and utilities companies. Increasing the transparency of housing and communal services development is facilitated by the creation of expert councils and public involvement for public consultation on setting and adjusting tariffs for housing and communal services. Public consultation is carried out in a five-step procedure. For public consultation, a standard document was developed that allows the public to be involved in discussing tariffs for housing and communal services, the establishment and adjustment of which is within the competence of local governments.

Key words: *city, housing and communal complex, development, principles, publicity, transparency.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. Важливим елементом міської комунальної політики, заснованої на європейських принципах, є залучення громадськості в процеси прийняття рішень, що, своєю чергою, серйозно залежить від рівня публічності та прозорості діяльності житлово-комунального комплексу (ЖКК) міста. Організатором діяльності ЖКК міста виступають органи місцевого самоврядування, які керуються принципами Європейської хартії місцевого самоврядування [1]. Серед них особливої уваги заслуговує принцип гласності, який виступає інструментом взаємодії територіальної громади та органів місцевого самоврядування у вирішенні питань місцевого значення. Реалізація цього принципу передбачає формування організаційних та нормативно-правових умов для забезпечення публічності, відкритості та доступності інформації про процеси, що відбуваються у місті, про рішення, які приймаються на місцевому рівні для розв'язання економічних, соціальних та екологічних проблем і впливають на якість життя міського населення. Тому дослідження питань забезпечення публічного та прозорого розвитку ЖКК, який є невід'ємним складником економіки міста, що безпосередньо впливає на забезпечення комфортних умов життя міського населення, є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми забезпечення інформаційної відкритості, публічності та прозорості діяльності розглянуто вітчизняними та зарубіжними вченими і практиками. Зокрема, О.В. Афанасієвою оцінено роль інформаційної відкритості в процесах сталого розвитку [2]; Б. Бугариком визначено відкритість та прозорість державного управління як виклики для публічного права [3]; Л.П. Горбатою представлено інформаційну відкритість як принцип діяльності органів публічної влади [4]; Ю.В. Дубровською та К.С. Жаворонковою інформаційну відкритість представлено найважливішим критерієм ефективності державного і муніципального управління [5]; Н.В. Тимошенко проаналізовано співвідношення принципів відкритості та прозорості в діяльності органів місцевого самоврядування [6]; П.С. Покатаєвим розглянуто організацію громадського контролю над діяльністю органів місцевого самоврядування [7]; К.Р. Сафіуліною визначено можливості залучення громадськості до стратегічного планування підприємств комунальної галузі [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котримприсвячується означена стаття. Утім, незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених досліджуваній проблематиці, нині існує потреба у подальших дослідженнях щодо шляхів, методів та інструментів забезпечення публічності та прозорості процесу розвитку ЖКК міста.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у розробленні пропозицій щодо забезпечення публічності та прозорості розвитку житлово-комунального комплексу міста.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У Національній стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 рр. серед принципів державної політики визначено принцип прозорості та відкритості органів державної влади і місцевого самоврядування під час здійснення ними повноважень [9]. Здійснення повноважень органами державної влади та місцевого самоврядування є процесом публічного управління. Публічне управління, як визначено в документі для дискусії «Реконцептуалізація управління», розробленому експертами Програми розвитку ООН у 1997 р., «являє собою здійснення політичних, економічних і адміністративних повноважень з управління справами країни та включає комплекс механізмів, процесів, взаємовідносин та інститутів, за допомогою яких громадяни держави і їх об'єднання висловлюють свої інтереси, здійснюють свої права та обов'язки й урегулюють розбіжності. Управління може здійснюватися всіма методами, які суспільство використовує для розподілу владних повноважень і управління державними ресурсами, а також вирішення виникаючих проблем» [10, с. 9].

Виходячи з представленого визначення, розглянемо інструменти публічного управління, які використовуються в управлінні економікою міста та його ЖКК, який забезпечує комфортні умови життя населення шляхом задоволення потреб у водо-, тепло-, електро-, газопостачанні, вивезення побутових відходів, капітального ремонту житла та благоустрою прибудинкових територій. Функціонування та розвиток ЖКК міста здійснюється на основі стратегій і програм міського економічного та соціального розвитку, які розробляються та приймаються міською радою як представницьким органом місцевого самоврядування. Під час формування програм та проєктів міського розвитку враховуються пропозиції, що подаються в порядку місцевої ініціативи. Місцеві ініціативи виступають формою безпосереднього народовладдя та інструментом публічного управління [11]. Поряд із місцевими ініціативами в останні роки отримало розповсюдження партиципаторне бюджетування [12]. Інший інструмент публічного управління – державно-приватне партнерство – зазвичай використовується для реалізації проєктів модернізації інженерної інфраструктури (зокрема, мереж водо-, теплопостачання з використанням сучасних матеріалів, спрямованих на підвищення ресурсозбереження), у сфері поводження з твердими побутовими відходами (сортування та переробка), ремонту доріг (надання промислових відходів), використання альтернативних джерел енергії (шахтних вод для опалювання об’єктів соціальної інфраструктури), благоустрою та рекреації території [13]. Залученню приватних інвесторів сприяє наявність інвестиційного клімату, який включає загальні та спеціальні чинники привабливості території. До спеціальних чинників відносять інвестиційну лояльність органів місцевого самоврядування по відношенню до інвесторів та наявність публічної інформації про об’єкти можливих інвестицій на підставі використання геоінформаційних систем (ГІС) [14].

Указані інструменти публічного управління потребують законодавчого закріплення. Зокрема, це стосується місцевих ініціатив та партиципаторного бюджетування, які регламентуються рішеннями органів місцевого самоврядування. Чинний Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. № 2404-VI також потребує вдосконалення щодо визначення форм здійснення партнерства, формування координаційних органів, схем взаємодії між учасниками партнерства та процедур прийняття рішень, умов поєднання ресурсів та розподілу результатів. Концепція проєкту закону України «Про національну інфраструктуру геопросторових даних» № 1021-р, прийнята Постановою Кабінету Міністрів України (КМУ) від 21 листопада 2007 р., якою користуються під час розроблення ГІС, потребує врахування особливостей збору, обробки та надання геопросторових даних на місцевому рівні.

Використання ГІС є одним з інструментів інформаційної відкритості, що дає змогу поряд із публічністю забезпечити прозорість функціонування та розвитку ЖКК міста. Прозорість процесу функціонування та розвитку ЖКК міста потребує дотримання принципів інформаційної відкритості, зміст яких розкрито на рис. 1.

Інформаційна відкритість передбачає надання у зрозумілій формі повної і достовірної інформації про поточну діяльність підприємств ЖКК через офіційний сайт, забезпечення вільного доступу споживачам послуг до нормативно-правових актів та їх підтримку в актуальному стані, а також роз'яснення громадянам ключових положень нормативно-правових актів у доступній формі. Також на офіційному сайті має бути забезпечене розміщення плану діяльності, звітів про його виконання, визначення причин невиконання, а також потрібне розроблення міжвідомчої інформаційної системи для внесення відомостей про виконання заходів державних, регіональних та міських програм щодо розвитку галузей ЖКК міста і публікації звітності. Відкриті дані повинні формуватися на

Рис. 1. Принципи, що забезпечують інформаційну відкритість ЖКК міста

підставі затверджених технічних стандартів до баз даних, підтримки їх в актуальному стані та відповідності до можливостей розкриття інформації. Для споживачів послуг доцільно забезпечити розвиток мережі ресурсних центрів, що надають інформаційну і методичну підтримку у сфері реалізації громадських ініціатив; удосконалення роботи з громадськими радами та забезпечення публічності даної роботи; створення інструменту з вивчення думки населення міста в різних галузях ЖКК на підставі системи опитування споживачів через офіційні сайти; підтримку методів залучення громадян до активної участі у вирішенні завдань розвитку.

Особливої уваги при цьому потребує формування інфраструктури збору даних про постачання та використання ресурсів; наявність юридично значимих та доступних відомостей про облік ресурсів, чітких правил контролю над кількістю та якістю ресурсів у режимі реального часу. Це дає змогу організувати облік ресурсів, інвестиційне планування, оцінити вартість активів та економічних ефектів від проведення заходів із ресурсозбереження. Кількісні й якісні параметри роботи комунальних мереж слід оперативно контролювати на підставі встановлення загальнобудинкових вузлів обліку, онлайн-передачі даних і диспетчеризації. Це підвищить оперативність нарахувань плати за спожиті ресурси та забезпечить контроль якості ресурсів із боку зацікавлених сторін, включаючи представників громадськості. Розвитку громадського контролю сприятимуть дії громадських рад, створення Інтернет-приймальних і впровадження систем інформування населення міста про роботу зі зверненнями громадян та юридичних осіб до керівництва ЖКК міста з можливістю здійснення контролю над процесом розгляду звернення (від етапу надходження звернення до етапу офіційної відповіді) та якістю відповіді [7].

Розроблення комп'ютерної системи, яка дає змогу отримувати повну та актуальну інформа-

цію про керівників і ресурсопостачальні організації, про виконувані роботи з капітального ремонту будинку, послуги, що надаються, про нарахування за отримані послуги, також сприяє інформаційній відкритості ЖКК. За допомогою такої комп'ютерної системи споживачі послуг можуть направляти звернення в організації та контролюючі органи, вносити показання приладів обліку та здійснювати оплату. Крім того, таким чином можливо укладати договори на управління багатоквартирним будинком та надання комунальних послуг; приймати участь в обговоренні рішень (голосувати в електронній формі) з питань управління будинком, визначати рейтинги керуючих організацій. У системі має бути передбачена можливість працювати з нормативно-правовими актами та розміщення новин, іншої корисної інформації (зокрема, реєстрів підприємств з обслуговування будинків, об'єктів житлового фонду, ліцензій керуючих організацій). Система побудована на принципах однократності розміщення інформації підприємствами ЖКК і багатократності її використання. Керуючі та ресурсопостачальні організації зможуть отримувати дані з приладів обліку, формувати платіжні документи і контролювати стан розрахунків, укладати договори між собою та із власниками, працювати зі зверненнями громадян та направляти їх до контролюючих органів. Відповідно до використання механізмів громадського контролю, доцільно передбачити ознайомлення з результатами перевірок контролюючих органів, контролю виконання програм капітального ремонту, модернізації об'єктів комунальної інфраструктури [6; 8].

Інформаційно-роз'яснювальна робота підприємств міського господарства також є інструментом реалізації принципів інформаційної відкритості [6]. Головні цілі інформаційно-роз'яснювальної роботи полягають у формуванні у громадськості образу комунального підприємства як відкритого, передбачуваного, кваліфікованого партнера, який поважає інтереси споживача і готовий узгоджувати їх зі своїми власними; усвідомленні споживачами проблем житлово-комунального обслуговування в якості соціально значущих з урахуванням думок експертів; залученні громадськості до активної участі та спільних дій для вирішення проблем. Реалізація зазначених цілей потребує розуміння особливостей формування індивідуальної й громадської думки та закономірностей індивідуальних і колективних дій. Окрім того, під час інформаційно-роз'яснювальної роботи підприємствам міського господарства доцільно враховувати освітній рівень осіб, які залучаються до колективних дій, а також ступінь їх критичного відношення до інформації, яка надається в процесі спілкування.

Важливими аспектами інформаційної відкритості також виступають створення експертних рад та здійснення публічного консультування за участю громадськості. До складу експертних рад включаються фахівці та представники державного управління і місцевого самоврядування, громадських об'єднань. За допомогою експертних рад оцінюються та вибираються інфраструктурні проєкти розвитку ЖКК з урахуванням узгодження інтересів учасників проєкту. Публічне консультування за участю громадськості використовується для узгодження питання встановлення тарифів на житлово-комунальні послуги органами місцевого самоврядування. При цьому органами місцевого самоврядування використовується типове положення. Це типове положення визначає поняття прозорості встановлення тарифів та принципи прозорості, структуру документу щодо встановлення та коригування тарифів (рис. 2) і опис процесу дотримання принципів прозорості під час його розроблення та обговорення (табл. 1).

Під прозорістю розуміється надання органами управління ЖКК міста відомостей про свою діяльність щодо встановлення та коригування тарифів із метою відкритого і точного інформування та консультування в процесі розроблення і прийняття рішень, пов'язаних із тарифоутворенням на житлові та комунальні послуги, зацікавленими сторонами.

Прозорість ґрунтується на таких принципах: інформування зацікавлених сторін про ініціювання розроблення рішень з установлення та коригування тарифів у ЖКК міста і про проведення публічних консультацій за відповідними проєктами рішень; забезпечення рівних можливостей зацікавлених сторін у процесі прийняття рішень.

Окремі етапи процедури забезпечення прозорості формування та коригування тарифів на житлові та комунальні послуги, встановлення яких знаходиться в компетенції органів місцевого самоврядування, можуть виконуватися одноразово або перманентно залежно від ступеню узгодженості позицій зацікавлених сторін.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Житлово-комунальний комплекс відіграє важливу роль у складі економіки міста, оскільки його функціонування та розвиток спрямовано на підвищення якості життя громади шляхом задоволення потреб у послугах із водо-, тепло-, газо-, електропостачання, благоустрою, капітального ремонту та вивезення твердих побутових відходів. Тому у стратегіях та програмах сталого розвитку міста, які розробляються на засадах публічного управління, йому відводиться значне місце.

Для розроблення документів, що конкретизують напрями розвитку міського ЖКК, залучаються зацікавлені сторони, включаючи представників громадськості та бізнесу. При цьому використовуються місцеві ініціативи, партиципаторне бюджетування, публічно-приватне партнерство та ГІС-технології, що сприяє публічності та прозорості розвитку ЖКК.

Забезпечення прозорості розвитку ЖКК досягається також за рахунок дотримання принципів

Керуючись п.2.4 «Порядку доведення до споживачів інформації про перелік житлово-комунальних послуг, структуру цін/тарифів, зміну цін/тарифів з обґрунтуванням її необхідності та про врахування відповідної позиції територіальних громад», затвердженого наказом Міністерства регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства України від 30.07.2012 № 390 (зі змінами),_____
назва підприємства, що надає послуги

доводить до відома споживачів інформацію про намір здійснити зміну діючих тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій.

Діючі тарифи на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій були встановлені рішенням № ___від_____р.
_____;
назва органу місцевого самоврядування

Необхідність установлення нових тарифів на послуги викликана такими причинами:

згідно із Законом України «Про житлово-комунальні послуги» від 09.11.2017№ 2189-VII,І послуга поводження з побутовими відходами є окремою комунальною послугою і тому її виключено з тарифу на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій та проведено перерахунок тарифу (розрахунок додається). Зазначені зміни потрібно внести до Переліку і періодичності виконання послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, затвердженого рішенням
_____;
назва органу місцевого самоврядування

відповідно до планових розрахунків збільшується вартість технічного обслуговування ліфтів (додається), яке здійснює _____
назва підприємства, що надає послуги

Постановою КМУ від 15.11.2017 № 870 внесено зміни до Порядку формування тарифів, зокрема запроваджено поняття «плановий період» – період тривалістю 12 місяців, на який здійснюється формування тарифів на послуги. Плановий період – _____. Під час формування тарифів урахований середній прожитковий мінімум на цей період у розмірі ____ грн (розрахунок додається).

На підставі побудинкового обліку фактичних витрат визначено середньомісячне побудинкове споживання електроенергії на освітлення місць загального користування та роботу ліфтів і розрахована вартість послуг з освітлення й електропостачання ліфтів залежно від споживання електроенергії кожним житловим будинком (розрахунок додається).

Розрахунки проєктів нових тарифів виконані з дотриманням вимог Порядку формування тарифів, затвердженого Постановою КМУ від 01.06.2011 № 869. Тарифи визначено окремо за кожним будинком залежно від запланованого обсягу, періодичності робіт та технічних характеристик будинку. У розрахунках ураховано необхідність забезпечення мінімальної заробітної плати на рівні ____ грн, ЄСВ – __%, тариф на електроенергію – ____грн за кВт/год., планова рентабельність – _%, ПДВ – __%.

Рис. 2. Структура типового документу щодо формування та коригування тарифів на житлові та комунальні послуги, встановлення яких знаходиться в компетенції органів місцевого самоврядування

інформаційної відкритості, що передбачає вільний доступ споживачів житлових та комунальних послуг до інформації про діяльність виробників послуг, а також їх участь в обговоренні рішень на підставі використання комп'ютерних технологій та мережі Інтернет.

Роз'яснювальна робота підприємств, що надають житлові та комунальні послуги, створення експертних рад та залучення громадськості для публічного консультування також сприяють підвищенню прозорості розвитку ЖКК. Особлива увага при цьому повинна приділятися розробленню положення щодо залучення громадськості до обговорення тарифів на житлові та комунальні послуги, встановлення та коригування яких знаходиться в компетенції органів місцевого самоврядування, а також забезпеченню дотримання послідовності здійснення етапів процесу публічного консультування.

Подальших досліджень потребують питання використання цифрових технологій для залучення різних верств населення до прийняття рішень, спрямованих на вирішення проблем сталого міського розвитку, включаючи сферу житлових та комунальних послуг.

Таблиця 1

Процедура забезпечення прозорості формування та коригування тарифів на житлові та комунальні послуги, встановлення яких знаходиться в компетенції органів місцевого самоврядування

Найменування етапу	Зміст етапу
Інформування про проєкт рішення	Інформування зацікавлених сторін про ініціювання розроблення проєкту рішення та проведення публічних консультацій шляхом формування та оприлюднення документу, структуру якого представлено на рис 2.
Обговорення проєкту рішення	У процесі відкритого обговорення протягом відповідного терміну здійснюється збір пропозицій та зауважень зацікавлених сторін.
Систематизація пропозицій та зауважень до проєкту рішення	Пропозиції та зауваження систематизуються, аналізуються та представляються до розгляду для прийняття остаточного рішення.
Узгодження позицій щодо проєкту рішення	За результатами прийняття остаточного рішення формується таблиця узгодження позицій, в якій зазначаються редакція частини проєкту рішення, до якої висловлено зауваження (надано пропозиції), зміст зауважень (пропозицій) та спосіб їх урахування або причини відхилення.
Оприлюднення прийнятого рішення	Остаточна редакція прийнятого рішення і таблиця узгодження позицій оприлюднюється у тому ж порядку, що й проєкт рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Європейська хартія місцевого самоврядування. Офіційний переклад. *Офіційний вісник України*. 2015. № 24. Ст. 718. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_036 (дата звернення: 11.11.2019).

2. Афанасьева О.В. Информационная открытость и проблема устойчивого развития. *Вопросы философии*. 2012. № 5. С. 47–59.

3. Bugaric B. Openness and transparency in public administration: challenges for public law. *Wisconsin international law journal.* 2004. Vol. 22. № 3. P. 483–521.

4. Горбата Л.П. Інформаційна відкритість як принцип діяльності органів публічної влади. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 3. С. 125–130.

5. Дубровская Ю.В., Жаворонкова К.С. Информационная открытость органов власти как важнейший критерий эффективности государственного и муниципального управления. *Государственное управление. Электронный вестник.* 2016. Апрель. Вып. 55. С. 58–72. URL : http://e-journal.spa.msu.ru/vestnik/vipusk/55_2016.htm (дата обращения: 11.11.2019).

6. Тимошенко Н.В. Співвідношення принципів відкритості та прозорості в діяльності органів місцевого самоврядування: «сіамські близнюки» чи узгоджена пара? *Ефективність державного управління*. 2015. Вип. 44(1). С. 125–131.

7. Покатаєв П.С. Здійснення громадського контролю над діяльністю органів місцевого самоврядування та інших суб'єктів. *Держава та регіони. Серія «Державне управління»*. 2011. № 4. С. 142–146.

8. Сафіуліна К.Р. Залучення громадськості до стратегічного планування розвитку підприємств комунальної галузі. *Збірник наукових праць Харківського державного університету харчування та торгівлі*. 2004. Т. 1. Ч. 2. С. 512–520.

9. Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 роки : Указ Президента України від 26 лютого 2016 р. № 68/2016. *Офіційний вісник України*. 2016. № 18. Ст. 716. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/68/2016 (дата звернення: 11.11.2019).

10. Reconceptualizing Governance, Discussion Paper 2. *New York: United Nations Development Programme,* 1997. 93 p.

11. Трачук П.А. Участь громадян України у місцевому самоврядуванні : монографія. Ужгород: Госпрозрахунковий редакційно-видавничий відділ управління у справах преси та інформації, 2003. 190 с.

12. Белец Ж.А. Партиципаторне бюджетування як інноваційний демократичний інструмент участі громадян в управлінні справами територіальних громад. *Теорія та практика державного управління місцевого самоврядування.* 2016. № 1. С. 1–15.

13. Москвічова О.С. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. Вип. 13. Ч. 3. С. 50–52.

14. Ясинецька І.А., Кушнирук Т.М., Лобанова О.П. Створення муніципальної інформаційної системи міста за допомогою ГІС-технологій. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 17. Ч. 2. С. 158–161.

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2015) Yevropeiska khartiia mistsevoho samovriaduvannia [European Charter of Local Self-Government]. Ofitsiyniy pereklad [Official translation]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_036 (accessed 11 November 2019).

2. Afanasieva O. V. (2012) Informatsionnaia otkrytost' i problema ustoychivogo razvitiia [Information transparency and sustainable development]. *Philosophy Issues,* no. 5, pp. 47–59.

3. Bugaric B. (2004) Openness and transparency in public administration: challenges for public law. *Wisconsin international law journal,* vol. 22, no. 3, pp. 483–521.

4. Horbata L. P. (2018) Informatsiina vidkrytist yak pryntsyp diyalnosti orhaniv publichnoi vlady [Information transparency as a principle of activity of public authorities]. *Investment: practice and experience*, no. 3, pp. 125–130.

5. Dubrovskaia Yu. V., Zhavoronkova K. S. (2016) Informatsionnaia otkrytost' organov vlasti kak vazhneishii kriterii effektivnosti gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniia [Information transparency of authorities as the most important criterion for the effectiveness of state and municipal government]. *Gosudarstvennoe upravlenie* [Public administration] (electronic journal), vol. 55, pp. 58–72. Available at: http://e-journal.spa.msu.ru/vestnik/vipusk/55_2016.htm (accessed 11 November 2019).

6. Tymoshenko N. V. (2015) Spivvidnoshennia pryntsypiv vidkrytosti ta prozorosti v diyalnosti orhaniv mistsevoho samovriaduvannia: «siamski blyzniuky» chy uzhodzhena para? [Value for openness and transparency in local government activities: "Siamese twins": is the pair matched?]. *Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia*, vol. 44(1), pp. 125–131.

7. Pokataiev P. S. (2011) Zdiysnennia hromadskoho kontroliu za diyalnistiu orhaniv mistsevoho samovryaduvannia ta inshykh subyektiv [Exercising public control over the activities of local governments and other entities]. *Derzhava ta rehiony. Seriia Derzhavne upravlinnia,* no. 4, pp. 142–146.

8. Safiulina K. R. (2004) Zaluchennia hromadskosti do stratehichnoho planuvannia rozvytku pidpryiemstv komunalnoi haluzi [Involvement of the public in the strategic planning of development of utilities]. *Proceedings of Kharkov State University of Food and trade*, issue 1, part. 2, pp. 512–520.

9. President of Ukraine (2016) Natsionalna stratehiia spryiannia rozvytku hromadianskoho suspilstva v Ukraini na 2016 – 2020 roky [National Strategy for Promoting Civil Society Development in Ukraine for 2016-2020]. Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 26.02.2016 No. 68/2016 [Decree of the President of Ukraine, 26 February 2016, No. 68/2016]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/68/2016 (accessed 11 November 2019).

10. United Nations Development Programme (1997) *Reconceptualizing Governance*, Discussion Paper 2, New York.

11. Trachuk P. A. (2003) *Uchast' hromadian Ukrainy u mistsevomu samovriaduvanni* [Participation of citizens of Ukraine in local self-government]. Uzhhorod: Hosprozrakhunkovyi redaktsiino-vydavnychyi viddil upravlinnia u spravakh presy ta informatsii. (in Ukrainian).

12. Belets Zh. A. (2016) Partytsypatorne biudzhetuvannia yak innovatsiynyi demokratychnyi instrument uchasti hromadian v upravlinni spravamy terytorialnykh hromad [Party budgeting as an innovative democratic tool for citizen participation in the management of affairs of territorial communities]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia mistsevoho samovriaduvannia*, no. 1, pp. 1–15.

13. Moskvichova O. S. (2015) Derzhavno-pryvatne partnerstvo v Ukraini: problemy rozvytku [Public-Private Partnership in Ukraine: Development Issues]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky»*, vol. 13, issue 3, pp. 50–52.

14. Yasynets'ka I. A, Kushniruk T. M, Lobanova O. P. (2018) Stvorennia munitsypalnoi informatsiinoi systemy mista za dopomohoiu HIS-tekhnolohii [Creation of municipal information system of the city using GIS technologies]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 17, issue 2, pp. 158–161.

УДК 338:48
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-72

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПРОСТІР

RESEARCH OF THE PROSPECTS OF TOURISM DEVELOPMENT IN THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S INTEGRATION INTO THE EUROPEAN SPACE

Оболенцева Л.В.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова

Богдан Н.М.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова

Бєлєнко І.О.
магістр,
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова

Obolentseva Larisa
Doctor of Economics,
Head of the Department of Tourism and Hospitality,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Bogdan Natalia
Doctor of Economics,
Professor of the Department of Tourism and Hospitality,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Belenko Irina
Master's Degree of the Department of Tourism and Hospitality,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Метою статті є дослідження проблем та перспектив територіального розвитку туризму та розроблення стратегії розвитку туризму в об'єднаних територіальних громадах (ОТГ). Незважаючи на достатньо велику кількість досліджень у сфері розвитку туризму, питання ресурсного, організаційного та фінансового забезпечення розвитку туризму в межах ОТГ залишається невирішеним, що зумовлює актуальність даного дослідження. У статті уточнено тлумачення поняття «ОТГ», проведено дослідження туристсько-рекреаційних ресурсів ОТГ, їх потенціалу, розроблено стратегію розвитку туризму. Доведено, що вирішення завдання зацікавлення туристів потребує від ОТГ модернізації матеріально-технічної бази, вдосконалення культурної спадщини, розроблення сучасних підходів для створення цілісного уявлення про об'єкт, що буде наголошувати на його унікальності та сприятиме заохоченню туриста повернутися ще раз. Обґрунтовано необхідність удосконалення законодавчої бази, а саме Закону «Про охорону спадщини». Розвиток туризму та залучення туристів в ОТГ потребують розроблення та реалізації розумної стратегії, яка дійсно призведе до стійкого розвитку туризму в регіонах України та в межах національного економічного простору.

Ключові слова: *об'єднана територіальна громада, туризм, розвиток туризму, туристсько-рекреаційний ресурс, потенціал, стратегія.*

Целью статьи являются исследование проблем и перспектив территориального развития туризма и разработка стратегии развития туризма в объединенных территориальных общинах (ОТО). Несмотря на достаточно большое количество исследований в области развития туризма, вопросы ресурсного, организационного и финансового обеспечения развития туризма в пределах ОТО остаются нерешенными, что обусловливает актуальность данного исследования. В статье уточнено толкование понятия «ОТО», проведено исследование туристско-рекреационных ресурсов ОТО, их потенциала, разработана стратегия развития туризма. Доказано, что решение задачи интерес туристов требует от ОТО модернизации материально-технической базы, совершенствования культурного наследия, разработки современных подходов для создания целостного представления об объекте, что будет подчеркивать его уникальность и способствовать поощрению туриста вернуться еще раз. Обоснована необходимость совершенствования законодательной базы, в частности Закона «Об охране наследия». Развитие туризма и привлечение туристов в ОТО требуют разработки и реализации разумной стратегии, которая действительно приведет к устойчивому развитию туризма в регионах Украины и в пределах национального экономического пространства.

Ключевые слова: *объединенная территориальная община, туризм, развитие туризма, туристско-рекреационный ресурс, потенциал, стратегия.*

The purpose of the article is to study the problems and prospects of tourism development and develop a strategy for tourism development in the UTC. To understand the peculiarities of tourism development in the UTC it is necessary to understand the problems and prospects of development of the tourism market of Ukraine as a whole. However, despite the large number of researches in the field of tourism development, the issues of resource, organizational and financial support of tourism development within the UTC remains undeveloped, which determines the relevance of this study. The method of theoretical generalization is used to clarify the interpretation of the concept of UTC, with the help of a combination of methods of sectoral and territorial analysis conducted a study of tourism and recreational resources of UTC, their potential, based on the use of abstract and logical methods developed strategy of tourism development. It is justified that it is possible to activate the development of tourism in a certain territory due to the creation of the UTC, as the UTCs become centers that create tourist products and which, if successfully implemented, bring profit to the communities. It was determined that at present the programs of tourism development in the UTC are at the stage of development of strategies, many of them have already published their plans, but the state of the tourism industry in Ukraine requires additional initiatives and programs, taking into account the peculiarities of the territories. It is proved that the solution to the problem of tourists' interest requires the UTC to modernize the material and technical base, improve the cultural heritage, develop modern approaches to create a holistic view of the site, will emphasize its uniqueness and will encourage tourists to return again. The need to improve the legislative framework, in particular, the law "On Heritage Protection", as the recommendations in the law are mainly prohibited and restrictive, which refer only to the protection of objects, but not to their use. Today, it is important to focus the efforts of the state authorities not only on this, but also on the use, revival and dissemination of cultural heritage.

Key words: *united territorial community, tourism, tourism development, tourism and recreation resource, potential, strategy.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Туристська галузь сьогодні стрімко розвивається, охоплюючи всі можливі напрями, оскільки туризм є інтересом суспільства у цілому і джерелом доходів, як на мікро-, так і на макроекономічних рівнях, а також є одним з основних чинників створення додаткових робочих місць, прискорюючи розвиток дорожнього та готельного будівництва та стимулюючи виробництво всіх видів транспортних засобів, сприяє збереженню народних промислів і національної культури регіонів та країн.

За прогнозами Всесвітньої туристської організації (UNWTO), число туристських прибуттів до 2020 р. становитиме 1,6 млрд осіб, світові доходи від туризму в 2020 р. зростуть до 2 трлн дол. [1].

Стосовно України, то проведені соціологічні дослідження у 2017 р. свідчать про те, що 66% українців жодного разу не були за кордоном, але вже у 2018 р., за даними Держприкордонслужби, кількість тих, хто виїхав за кордон, зросла на 3,3%, до 12,9 млн осіб. Оптимістичною виглядає статистика міжрегіональних подорожей: так, 75% опитаних франківців і 59% харків'ян хоча б раз виїжджали в інший регіон (28% і 18% із них відповідно – безліч разів) [2].

Ураховуючи мультиплікативний вплив туристської галузі на соціально-економічний рівень розвитку територій, проблематика територіального розвитку туризму все частіше стає предметом наукових досліджень. у контексті європейського вектору розвитку України одними з найактуальніших питань є проблеми та перспективи розвитку туризму в об'єднаних територіальних громадах (ОТГ).

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Кожна громада здійснює аналіз розвитку туризму своєї місцевості, кожна з них унікальна та має свої певні ресурси та стратегії розвитку. Розвиток туризму в ОТГ можна розглядати як розвиток

туристського кластера, тобто певного територіального утворення.

Саме тема розвитку туристських кластерів знайшла своє відображення у працях М. Портера, який наполягав, що успішний розвиток кластера потребує стійкої стратегії розвитку [3, с. 205–206] Також темі розвитку кластерів присвятили свої праці такі вчені, як О. Коль [4, с. 45], Є. Відіщева, І. Потапова [5, с. 52–65], В. Данільчук [6, с. 107–113].

Для розуміння особливостей розвитку туризму в ОТГ необхідно усвідомити проблеми і перспективи розвитку туристського ринку України загалом. Ці питання розглянуто у дослідженнях та публікаціях таких фахівців, як С. Підмогильний, Е. Шаповалова, В. Банько, Е. Павленко.

Однак, незважаючи на достатньо велику кількість досліджень у сфері розвитку туризму, питання ресурсного, організаційного та фінансового забезпечення розвитку туризму в межах ОТГ залишається невирішеними, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Нині в Україні є 882 громади, кожна з них має потенціал та рекреаційно-туристські ресурси для розвитку тієї чи іншої місцевості для заохочування закордонних та внутрішніх туристів.

Проблема розвитку туризму в межах ОТГ полягає у тому, що рівень матеріально-технічної бази туристських об’єктів не відповідає сучасним вимогам і потребує вдосконалення й модернізації, а це створює певні виклики за ресурсного обмеження ОТГ. Насамперед, є проблеми, пов’язані з рівнем сервісного обслуговування та будівництвом сучасних засобів розміщення, відсутністю реставрації пам’яток культурної спадщини, незадовільним станом доріг та відсутністю під’їздів до рекреаційно-туристських об’єктів тощо.

Крім цього, виникає питання підвищення ініціативи ОТГ до розвитку туризму та залучення зовнішнього фінансування. Зовнішнє фінансування необхідне громадам тому, що фінансові ресурси ОТГ складаються із власних доходів і коштів, переданих із державного бюджету.

Власні доходи включають: відрахування від загальнодержавних податків і зборів (податку з доходів фізичних осіб (надходження від якого забезпечують майже 57% усіх власних доходів ОТГ), акцизів, рентних платежів та ін.), надходження від місцевих податків і зборів (єдиного податку, податку на майно, плати за землю, туристичного збору тощо) та інші надходження (штрафи, кошти від відчуження комунального майна, гранти і т. д.). Власних коштів не завжди вистачає на застосування певних діючих стратегій розвитку туризму в громадах.

Також, на жаль, є проблеми й на законодавчому рівні. Дослідивши Закон України «Про охорону спадщини», можна побачити лише статистичні поняття, які не спонукають до розвитку, в яких йдеться лише про охорону об’єктів, але ж не про їх використовування. Водночас Конвенцією ЮНЕСКО про охорону та заохочення культурного різноманіття було затверджено, що культурна спадщина є інструментом застосування певної сталості, збереження екології, збереження різноманіття, створення нових форм економічних можливостей. На жаль, після перекладу цієї конвенції на українську мову її зміст було спотворено. Тобто тепер говориться не про вплив спадщини на місцевість, регіон, країну тощо, а про наш вплив на неї [7].

Усі ці складнощі зумовлюють необхідність й вчасність наукових досліджень щодо особливостей та ресурсного забезпечення розвитку туризму в ОТГ.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є визначення проблем і перспектив розвитку туризму та розроблення стратегії розвитку туризму в ОТГ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Об’єднана територіальна громада (ОТГ) – це об’єднання жителів певних регіонів в один адміністративний центр самоврядування, які засновані внаслідок реформи децентралізації за Законом «Про добровільне об’єднання територіальних громад» [8]. Саме завдяки створенню ОТГ можливо активізувати розвиток туризму на певній території, оскільки ОТГ стають центрами, які створюють туристські продукти та які за умови вдалої реалізації приносять прибутки громадам.

Повноваження органів ОТГ доволі широкі – від розроблення стратегії розвитку до організації благоустрою місцевостей, які входять до складу громади. Зокрема, рада затверджує бюджет ОТГ, створює виконавчий комітет, установлює місцеві податки і збори, визначає, яким буде соціально-економічний і культурний розвиток громади, тощо. Виконавчий комітет, своєю чергою, забезпечує використання бюджету ОТГ, організовує діяльність відділів, управлінь, комунальних підприємств, установ та організацій ОТГ. Також він має право змінювати або скасовувати акти підпорядкованих йому відділів, управлінь та їхніх посадових осіб тощо.

Розвиток ОТГ повинен узгоджуватися із загальною стратегією розвитку відповідної області для формування потужних конкурентоспроможних регіонів і зрівноваження регіонів у межах країни. На практиці ОТГ, які «вписують» свій розвиток у регіональні стратегії, мають змогу отримати фінансування з обласних бюджетів під програми регіонального розвитку. Але, насамперед, усі програми побудовані на тому, що донорське фінансування дає від 50% до 85% необхідних коштів, а решту ОТГ потрібно залучати із власного бюджету. На жаль, не всі громади мають таку можливість.

За оцінками експертів, туризм є тим механізмом, що запускає всі інвестиційні та розвиткові процеси як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівні. Це один із найшвидших методів повернення грошей у бізнесі. А ще це – феноменальна сфера, бо поєднує понад 50 суміжних галузей економіки. Вона залучає всіх – від аграріїв та промисловців до тих, хто вивозить сміття. Це кластер, який є індикатором розвитку місцевої громади, починаючи від доріг і закінчуючи медичним обслуговуванням [9].

Проблематика розвитку туризму в межах ОТГ – це питання, що є новим в українській теорії і практиці розвитку туризму. Але останнім часом йому починають приділяти увагу на різних рівнях.

Так, у Херсонській області відбувся туристський хаб для об'єднаних громад «Розвиток туризму в умовах нових громад», на якому було зібрано 75 об'єднаних громад з усієї України, представників туристського бізнесу, проєктів міжнародної технічної допомоги, регіональних та центральних органів влади.

З урахуванням складності проблематики розвитку туризму в ОТГ уявляється доцільним у межах широкої дискусії обговорення таких завдань, що потребують вирішення:

– державна підтримка місцевого туризму;
– шляхи збереження та розвитку туристичної «родзинки»;
– розроблення «туристичного набору» громади: що варто мати громаді, щоб про неї дізналися;
– створення мережі Зелених шляхів (Greenways) в Україні та їхній вплив на розвиток громад, бізнесу та територій ПЗФ;
– природно-заповідний фонд України: міфи, реальність, перспективність для розвитку туризму;
– спілкування тет-а-тет з інвестором із метою фінансування програм розвитку туризму в ОТГ;
– напрями розвитку фінансової самостійності громад за рахунок заробляння на туризмі;
– організація туризму в «нетуристичних» місцях;
– розроблення історії громади з метою заохочення туристів;
– залучення зовнішнього фінансування (інвестиції, бізнес та технічна підтримка);
– розвиток тематичного туризму в ОТГ: гастротуризм, екотуризм, індустріальний туризм тощо.

Окрім зазначених вище питань, розглядалася проблема того, як побачити та розповісти про неочевидні переваги громади в контексті туристичної привабливості [10].

Передусім громада повинна усвідомлювати рівень своєї конкурентоспроможності, які є об’єкти, що будуть привабливі туристам, чи присутня «якірна атракція» в певному регіоні.

Якірна атракція – це об’єкти або місцевість, яка спроможна затримати людей або зацікавити туриста у поверненні туди ще раз. Наприклад, Буковель в Івано-Франківській області.

Велику роль також грають засоби розміщення, заклади харчування та сувенірна лінія, які повинні вплинути на те, що турист буде витрачати кошти на території певної ОТГ. Та останній, але не менш важливий пункт, – це розуміння того, яких саме туристів громада хоче зацікавити.

Використання усіх цих складників надає можливість скласти стратегію розвитку туризму в ОТГ та розрахувати її економічні характеристики.

В Україні близько 805 об’єктів культурної спадщини національного значення, з них 478 об’єктів знаходяться у невеличких містах та селах, які об’єднують ОТГ. Також 4 244 пам’ятки місцевого значення та весь заповідний фонд, а це 8 245 га [11]. Отже, можна зробити висновок, що туристсько-рекреаційних ресурсів на територіях ОТГ для розвитку туризму достатньо. Якщо говорити про сільську місцевість та її спадщину, то можна розглянути такий аспект, як сільське господарство, яке може зацікавити туриста гастрономічними турами, наприклад вино та сир.

Насамперед першим аспектом стратегії розвитку туризму може виступати бренд того чи іншого об’єкта спадщини.

Бренд – це позитивне або негативне уявлення туриста про об’єкт. В ОТГ бренд повинен говорити туристам про унікальність даної місцевості або об’єкта та охоплювати всю територію ОТГ. Так, наприклад, якщо говорити про Святогірськ та село Унів, то туристи уявляють Святогірську Лавру. У цьому разі не потрібен бренд, назва «Святогірськ» говорить сама за себе. Якщо роздивитися село Унів, то не всі знають це село як місцевість, хоча там знаходиться унікальна Свято-Успенська Унівська Лавра.

Другим аспектом опрацювання спадщини, тобто інтерпретація об’єкта або місцевості, можуть бути:

– легенда;
– створення цілісного уявлення цього міста, особи або історії цього об’єкта;
– застосування сучасних технологій;
– візуальні та інші органолептичні системи сприйняття;
– спроможність транспортного забезпечення.

Третій аспект – це здатність туристів потрапити до об’єкта, тобто задовільний стан дороги, можливість паркування тощо.

Четвертим аспектом мають виступати розважальні заходи, тобто фестивальний туризм. Серед основних видів фестивального туризму виділяють етнічні, релігійні, музичні, гастрономічні, спортивні та фестивалі сучасних субкультур. В Україні є велика різноманітність туристських ресурсів, які здатні стати основою для зародження фестивального руху, а отже, й розвитку подієвого туризму в ОТГ.

Це можуть бути також такі різновиди фестивалів [12, с. 56–60]:

– регіональні (охоплюють людей з однієї області або ж одного ОТГ);

– місцеві (охоплюють людей з одного селища або міста);

– національні (фестивалі, які відвідують туристи з усіх регіонів країни);

– міжнародні чи міжнаціональні (фестивалі, які відвідують туристи з різних країн).

На території України особливу роль відіграють музикальні та гастрономічні фестивалі. За допомогою саме таких фестивалів ОТГ має можливість зацікавити туристів познайомитися з традиціями, культурою та культурною спадщиною окремої території.

П'ятим аспектом визначимо розвиток екотуризму, або «зеленого» туризму. «Зелений» туризм в Україні – достатньо новий напрям відпочинку, популярність якого зростає з року в рік. Не секрет, що погана екологічна обстановка у великих містах, необхідність вирішення повсякденних проблем у бізнесі та побуті призводять до стресів і нервового напруження. Із цієї причини все більше людей вибирають відпочивати ближче до природи, щоб насолоджуватися свіжим повітрям, гуляти лісом, збирати свіжі ягоди і гриби, пити воду з джерела і харчуватися натуральними продуктами.

Екотуризм розвивається за трьома напрямами:

– активний відпочинок (похід);

– тимчасове проживання в наметі у лісі або на березі річки, озера;

– комфортний відпочинок у невеликому котеджі в селі;

– створення вело-маршрутів.

Із цього переліку, з огляду на європейський досвід, варто виділити саме створення мережі веломаршрутів в ОТГ.

Саме цей напрям сприяє не тільки розвитку екотуризму, а й здоров'ю населення та поліпшенню екологічної ситуації території [13, с. 67].

Розвиток цього напряму туризму потребує:

– створення централізованої мережі маршрутів для туристів на території громади;

– створення та благоустрій місць паркування на території населених пунктів та поза межами;

– благоустрій зупинок громадського транспорту;

– створення пунктів прокату;

– створення інформаційних матеріалів про маршрути тощо.

Оскільки саме в селищах або біля них знаходяться всі зони, де можна займатися екотуризмом, ОТГ можуть активно розвивати саме цей вид туризму.

Етапи розроблення стратегії розвитку туризму в ОТГ наведено в табл. 1.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У ході проведеного дослідження встановлено, що Україна потребує розроблення та реалізації програм територіального розвитку туризму, зокрема в ОТГ, оскільки приплив туристів сприятиме активізації розвитку економіки окремих територій і країни загалом. Вирішення завдання зацікавлення туристів потребує від ОТГ модернізації матеріально-технічної бази, вдосконалення культурної спадщини, розроблення сучасних підходів для створення цілісного уявлення про об'єкт, яке буде говорити про його унікальність та зможе заохотити туриста повернутися ще раз. Також для активізації територіального розвитку туризму

Таблиця 1

Змістовна характеристика стратегії розвитку туризму в ОТГ

Назва етапу	Зміст і характеристика етапу
1. Організація роботи з розроблення стратегії	Створення комітету для роботи над розробленням стратегії. До цього комітету можуть входити такі категорії учасників: представники місцевої влади, громадських організацій, запрошені експерти, представники туроператорів, активісти тощо
2. Аналіз туристського продукту та ринку туристських послуг	Аналіз туристсько-рекреаційних ресурсів місцевості, її конкурентних переваг та ризиків і викликів, ураховуючи специфіку регіону
3. Визначення стратегічного бачення	На основі аналізу стратегічних орієнтирів визначення стратегічного бачення розвитку туризму в місцевості, а саме бачення бажаного економічного стану в майбутньому
4. Формування стратегічних цілей	Розроблення та затвердження стратегічних цілей з урахуванням можливих ризиків та перешкод на шляху розвитку
5. Розроблення плану реалізації стратегії	Узгодження конкретних заходів, які мають бути вжити для досягнення цілей стратегії, призначення відповідальних за їх виконання, встановлення термінів виконання та визначення необхідних ресурсів
6. Громадське обговорювання та ухвалення стратегії	Проведення громадських слухань, метою яких є ухвалення стратегії, після чого стратегія подається на розгляд і ухвалення міською радою як політики розвитку туризму в громаді
7. Моніторинг та впровадження стратегії	Створення системи моніторингу впровадження стратегії. Система має включати документ (положення) про систему моніторингу виконання стратегії

необхідне вдосконалення законодавчої бази, а саме Закону «Про охорону спадщини», оскільки рекомендації у Законі мають здебільшого забороняючий і обмежувальний характер. Сьогодні ж важливо спрямувати зусилля державної влади не лише на це, а й на використання, відродження та розповсюдження культурної спадщини.

Розвиток туризму та залучення туристів в ОТГ потребує розроблення та реалізації розумної стратегії, яка дійсно призведе до стійкого розвитку туризму в регіонах України та в межах національного економічного простору.

Сьогодні програми розвитку туризму в ОТГ знаходяться на етапі розроблення стратегій, багато з них вже оприлюднили свої плани, але стан туристської галузі в Україні потребує додаткових ініціатив та програм, враховуючих особливості територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт UNWTO. URL : http://www2.unwto.org/ru (дата звернення: 10.10.2019).
2. Офіційний сайт Державної прикордонної служби. URL : https://dpsu.gov.ua (дата звернення: 15.10.2019).
3. Портер М. Конкуренція. Київ, 2000. С. 205–206.
4. Коль О.Д. Концептуальные основы формирования кластера туристских предпринимательских структур по въездному туризму в крупном городе. *Проблемы современной экономики*. 2010. № 1(33). С. 45.
5. Создание туристского кластера как фактор устойчивого комплексного развития туризма в регионе. *Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела.* 2008. № 3–4(5–6). С. 52–65.
6. Економіка туризму. Концепція створення міжнародних туристичних центрів в Україні. *Наукові записки КІТЕП. Щорічник*. 2002. Вип. 2. С. 107–113.
7. Офіційний сайт УЦКД. URL : http://uccs.org.ua/konventsiia-pro-okhoronu-ta-zaokhochennia-rozmaittia-form-kulturnoho-samovyrazhennia-2/ (дата звернення: 10.10.2019).
8. Децентралізація. URL : https://decentralization.gov.ua/ (дата звернення: 10.10.2019).
9. Офіційний сайт «Укрінформ». URL : https://www.ukrinform.ua/ (дата звернення: 25.09.2019).
10. Офіційний сайт «Децентралізація». URL : https://decentralization.gov.ua/ (дата звернення: 28.09.2019).
11. Офіційний сайт Міністерства культури України. URL : http://mincult.kmu.gov.ua/control/uk (дата звернення: 10.10.2019).
12. Грицку-Андрієш Ю.П. Фестивальний туризм у системі рекреаційно- туристської діяльності. *Науковий вісник Чернівецького університету.* 2010. Вип. 519–520. С. 56–60.
13. Писаревський І.М. Туризм як національний пріоритет : монографія. Харків : ХНАМГ, 2010. 67 с.

REFERENCES:

1. Official sayt UNWTO. URL: http://www2.unwto.org/ru (accessed: 10.10.2019).
2. Official sayt State Border Service. URL: https://dpsu.gov.ua (accessed: 15.10.2019).
3. Porter, M. (2000), Competition, Williams House, Moscow, 205-206 p.
4. Kol, O.D. (2010), Konceptualnye osnovy formirovaniya klastera turistskih predprinimatelskih struktur po vezdnomu turizmu v krupnom gorode [Conceptual bases for the formation of the cluster of the tourist entrepreneurial structures for inbound tourism in a large city]. *Problems of the modern economy*. № 1 (33), 45 p.
5. Potapova, I.I., Vidishcheva, E.V. (2008), Sozdanie turistskogo klastera kak faktor ustojchivogo kompleksnogo razvitiya turizma v regione [Creation of a tourist cluster as a factor of sustainable integrated tourism development in the region], *Vestnik of the Sochi State Unit of Tourism and Resort Business* № 3–4 (5–6), 52–65 p.
6. Danilchuk, V.F. (2002) Ekonomika turyzmu. Kontseptsiia stvorennia mizhnarodnykh turystychnykh tsentriv v Ukraini [Economy of tourism. The concept of creation of international tourist centers in Ukraine], *KITEP Scientific Notes. Yearbook.* – Issue 2. – K. Knowledge of Ukraine, 107 – 113 p.
7. Official sayt UCCR. URL: http://uccs.org.ua/konventsiia-pro-okhoronu-ta-zaokhochennia-rozmaittia-form-kulturnoho-samovyrazhennia-2/ (accessed: 10.10.2019).
8. Official sayt Decentralization URL: https://decentralization.gov.ua/ (accessed: 10.10.2019).
9. Official sayt Ukrainform. URL: https://www.ukrinform.ua/ (accessed: 28.09.2019).
10. Official sayt Decentralization. URL: https://decentralization.gov.ua/ (accessed: 25.09.2019).
11. Official sayt Ministry of Culture of Ukraine. URL: http://mincult.kmu.gov.ua/control/uk (accessed: 10.10.2019).
12. Hrytsku-Andriiesh, Y. P. (2010) Festyvalnyi turyzm u systemi rekreatsiinoi – turystskoi diialnosti [Festival tourism in recreation and tourism systems], Hrytsku – Andriiesh, Y. P., Buchko, J. I. *Scientific Bulletin of Chernivtsi University Iss*. 519-520, 56-60 p.
13. Pysarevskyi, I. M. (2010) Turyzm yak natsionalnyi priorytet [Tourism as a national priority], Pysarevskyi, I. M. Monohrafiia. – Kh. : KhNAMH, 67 p.

УДК 338.24:338.124.4-025.44:332.1(477)
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-73

ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

REGARDING THE ISSUE OF FORMATION OF CRISIS MANAGEMENT MECHANISM AT THE REGIONAL LEVEL

Самодай В.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки та адміністрування,
Сумський державний педагогічний університет імені А.С. Макаренка

Ковтун Г.І.
старший викладач кафедри бізнес-економіки та адміністрування,
Сумський державний педагогічний університет імені А.С. Макаренка

Подопригора В.К.
магістрант кафедри бізнес-економіки та адміністрування,
Сумський державний педагогічний університет імені А.С. Макаренка

Samoday Valentyna
PhD (Economics),
Associate Professor of Business Economics and Administration Department,
Sumy State Pedagogical University named after A. S. Makarenko

Kovtun Galyna
Senior Lecturer of Business Economics and Administration Department,
Sumy State Pedagogical University named after A. S. Makarenko

Podopryhora Vadim
Master of Business Economics and Administration Department,
Sumy State Pedagogical University named after A. S. Makarenko

Регіональне антикризове управління є інструментом для розбудови регіональної економіки та формування максимально сприятливого регіонального інвестиційного клімату, а також створення нових робочих місць, упровадження нових прогресивних методів у регіональне управління, підвищення ефективності роботи підприємств, розташованих на території конкретного регіону. Функціональний простір антикризового регіонального управління як реакція на відповідні кризові чинники, сформовані різними причинами, необхідно розглядати в різних аспектах із погляду походження. З вищезазначеного слідує, що форми регіонального антикризового управління будуть прямо залежати від сформованих факторів кризових явищ у конкретному регіоні. В умовах сучасного функціонування економіки підприємствам доводиться виживати, крок за кроком долаючи різні наслідки економічної кризи. Вплив економічної кризи на функціонування підприємств необхідно розглядати з різних поглядів. По-перше, у період економічної кризи обов'язково проявляються проблеми функціонування внутрішніх чинників розвитку підприємства у сфері інноваційної та інвестиційної діяльності, організації виробництва, маркетингу та менеджменту, що, очевидно, негативно позначається на результатах діяльності підприємства. По-друге, у період кризи негативні тенденції розвитку економіки призводять до того, що держава змушена координувати економічну політику, концентруючи свою увагу на активізації процесів приватизації, що, з найбільшою ймовірністю, значною мірою сприятиме стабілізації економічної системи. По-третє, в умовах кризи нестабільність функціонування змушує шукати нові підходи та методи роботи керівництву підприємств, а також змінювати існуючі затверджені технології менеджменту для підвищення ефективності функціонування і, в першу чергу, недопущення посилення кризових ситуацій.

Ключові слова: *регіональне антикризове управління, політика управління регіоном, криза, антикризове управління, політика, механізм, комплексна система заходів.*

Региональное антикризисное управление направлено на перестройку региональной экономики для формирования максимально благоприятного инвестиционного климата в регионе, а также увеличения количества рабочих мест, применения инновационных технологий в региональном управлении, оптими-

зации работы предприятий, которые расположены на территории определенного региона. Функционирование антикризисного регионального управления направлено на кризисные проявления, сформированные различными причинами, которые необходимо рассматривать в разных ракурсах с точки зрения происхождения. Исходя из этого, формы регионального антикризисного управления будут напрямую зависеть от сформированных факторов кризисных явлений в конкретном регионе. В условиях современного функционирования экономики предприятиям приходится преодолевать всевозможные последствия экономического кризиса. Влияние экономического кризиса на функционирование предприятий необходимо рассматривать с разных точек зрения. Во-первых, в период экономического кризиса обязательно проявляются проблемы функционирования внутренних факторов развития предприятия в сфере инновационной и инвестиционной деятельности, организации производства, маркетинга и менеджмента, что, очевидно, негативно сказывается на результатах деятельности предприятия. Во-вторых, в период кризиса негативные тенденции развития экономики приводят к тому, что государство вынуждено экономическую политику координировать, концентрируя свое внимание на активизации процессов приватизации, что, с наибольшей вероятностью, в значительной мере способствует стабилизации экономической системы. В-третьих, в условиях кризиса нестабильность функционирования вынуждает руководство предприятий искать новые подходы и методы работы, а также менять существующие утвержденные технологии менеджмента для повышения эффективности функционирования и в первую очередь недопущения усиления кризисных ситуаций.

Ключевые слова: *региональное антикризисное управление, политика управления регионом, кризис, антикризисное управление, политика, механизм, комплексная система мер.*

Regional anti-crisis management is a tool whose purpose is to restructure the regional economy to create the most favourable regional investment climate. Also regional anti-crisis management is the creation of new jobs, the introduction of new progressive methods in regional management and improving the efficiency of enterprises that are located in a particular region. Functional space of anti-crisis regional management, as a reaction to the corresponding crisis factors formed by different causes that need to be considered in different aspects from the point of view of origin. Therefore, the forms of regional anti-crisis management will directly depend on the factors of crisis phenomena in a particular region. In the conditions of modern functioning of economy the enterprises should survive, step by step overcoming various consequences of economic crisis. The impact of the economic crisis on the functioning of enterprises should be considered from the point of view of different positions. Firstly, during the economic crisis, the problems of functioning of the internal level of the enterprise in the field of innovation and investment activities, production organization, marketing and management are necessarily manifested. It obviously has a negative impact on the results of the enterprise. Secondly, during the crisis, negative trends in economic development lead to the fact that the state is forced to coordinate economic policy, focusing on the activation of privatization processes, which is most likely to contribute significantly to the stabilization of the economic system. Third, in a crisis, the instability of operation, leads to new approaches and working methods for the management of the enterprises, and also to change the existing approved management technologies to improve the efficiency of the first and foremost avoid aggravating crisis situations. It is necessary to create anti-crisis management mechanism that includes a set of interrelated components. This mechanism should carry out the development of actions aimed at timely prevention and avoidance of crisis phenomena. An important element in the development of anti-crisis regional policy should be the diagnosis of the influence of the external environment and internal factors of development of the region.

Key words: *regional anti-crisis management, regional management policy, crisis, anti-crisis management, policy, mechanism, complex system of measures.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Характерною ознакою ринкової економіки є її нестабільний розвиток, що супроводжується підйомами та спадами ділової активності циклічного та нециклічного характеру. Негативними наслідками таких коливань є падіння обсягів національного виробництва, гальмування ділової активності суб'єктів господарювання, масове безробіття, скорочення імпорту та експорту, зменшення доходів державного та регіональних бюджетів, падіння валютних надходжень, нагромадження зовнішньої та внутрішньої заборгованості, суттєве зниження реальних доходів населення тощо.

Україна за часи незалежності пережила декілька криз: економічну кризу (1993–1994 рр.), фінансову кризу (1998–1999 рр.), глобальну фінансову кризу (2008–2009 рр.), економіко-політичну кризу (2014–2015 рр.). Глибокі кризові явища майже в усіх сферах і галузях економіки України, а також останні події, що відбулися в політичній і економічній сферах, спричинені анексією Криму та російською агресією на сході країни, вплинули на розвиток регіону, що супроводжується певними суперечностями та конфліктами, і, відповідно, виникає загроза виникнення нового кризового стану.

У цих умовах важливим завданням є прийняття доцільних, своєчасних і виважених управлінських рішень із регулювання та подолання негативних кризових явищ із найменшими втратами, ефективного використання засобів та методів державного й регіонального антикризо-

вого управління, створення відповідних управлінських структур з антикризового управління. Тому актуальним є дослідження та обґрунтування основних теоретичних засад державного (зокрема, і регіонального) антикризового управління в контексті ефективності функціонування соціально-економічної системи регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання

даної проблеми і на які спираються автори. Питання теорії й практики антикризового управління є об'єктом дослідження багатьох закордонних та вітчизняних дослідників. Концепції циклічності розвитку економічних систем були сформульовані видатними вченими-економістами М.Д. Кондратьєвим, Дж.М. Кейнсом, К. Марксом, М.І. Туган-Барановським, М. Фрідменом, Й. Шумпетером. Проблеми антикризового управління підприємствами та соціально-економічними системами висвітлюються у наукових працях Л. Лігоненка [5], З. Шершньової [2]; питання антикризового управління в регіоні аналізує С. Газарян [4]; стратегії державного антикризового управління та пріоритетні напрями антикризової політики держави розглядаються у працях В. Корженка, Н. Мельтюхової, Н. Миронової [3], О. Мельниченка [6; 7], Н. Сапи [8]; концепція антикризового управління на основі взаємодії системи латентних процесів і системи діагностики явних загроз запропонована О. Шапуровим [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значну кількість публікацій вітчизняних учених із проблем державної економічної політики та антикризового управління, пошуку шляхів виходу з кризових ситуацій, дотепер не існує комплексних досліджень з антикризового управління регіоном, що й зумовлює доцільність даного дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження науково-теоретичних засад антикризового управління регіоном і визначення ефективних методів прийняття управлінських рішень для досягнення цілей регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасній теорії менеджменту виділяють понад 30 типів управління (планово-директивне, економічне, соціально-регульоване, нормативне, автократичне, колегіальне, корпоративне, ліберальне, адміністративне, стратегічне, антикризове тощо). Отже, можна розглядати регіональне антикризове управління, включаючи суб'єкт (що управляє) й об'єкт (керований складник), внутрішні зв'язки, антикризові цілі та антикризові функції, які під час їх взаємодії з іншими компонентами середовища набувають певних властивостей і які можна розглядати як синергетичну систему, спрямовану на вихід регіону з кризового стану [1, с. 94].

Отже, як предмет регіонального антикризового управління (як одного з різновидів управління) можна визначити сукупність відносин і зв'язків систем регіонального управління різних рівнів без єдиного функціонального центру. Для кожного суб'єкта необхідно враховувати його регіональну специфіку та особливості, пов'язані, передусім, із його економічним потенціалом.

Для досягнення позитивного ефекту необхідно в рамках регіонального антикризового управління об'єднати зусилля регіональної влади в рамках реалізації як державних, так і регіональних антикризових програм із регіональними органами влади, суб'єктами господарювання (фірмами, корпораціями, об'єднаннями, компаніями, що здійснюють свою діяльність на території відповідних регіонів), регіональними суб'єктами інфраструктури (фінансовими, страховими, консалтинговими, аудиторськими, інвестиційними компаніями) та населенням регіону.

При цьому, незважаючи на все різноманіття форм управління, їх можна ідентифікувати та вибудувати ієрархічну послідовність. Як об'єкт регіонального антикризового управління слід розглядати його функціональний простір, тобто сукупність елементів, що утворюються на стику взаємодії систем регіонального управління різного рівня (людина, підприємство, місто, область, регіон, держава). При цьому в даному разі неможливо поєднати і синхронізувати завдання управління в даній структурі.

Регіональні антикризові управлінські впливи формуються з ініціативи безлічі суб'єктів, котрі функціонують на території регіону, при цьому вони розподілені серед його носіїв і потребують консолідації, моментом прийняття рішення про необхідність реалізації регіонального антикризового управління є факт виявлення певної кризової ситуації в соціально-економічному розвитку відповідного суб'єкта регіону.

При цьому регіональне антикризове управління можна розглядати з двох позицій. Із позиції оперативного регіонального антикризового управління – як процес планування та впровадження обмеженого переліку антикризових заходів локального характеру з метою відновлення колишнього, докризового соціально-економічного стану регіону. Із протилежної позиції – спрямоване на спільні цілі, сформульовані на нижчому щаблі, ніж завдання розроблення конкретних заходів. Ці відносини слід розуміти як довгострокові завдання регіонального антикризового управління, що охоплюють усі сфери життєдіяльності регіону і пов'язані з його стратегією розвитку.

Сьогодні термін «регіональне антикризове управління» не має точного визначення, оскільки, по-перше, він виник порівняно нещодавно (зумовлений світовою фінансовою кризою); по-друге, вивчає переважно кризові явища в системі соціально-економічного розвитку регі-

онів, а не їх причини й можливості їх усунення [2, с. 14]. Аналізуючи регіональне антикризове управління, необхідно чітко визначити чинники, що призводять до регіональних криз, і залежно від них реалізовувати відповідні регіональні антикризові програми.

Для запобігання кризі на регіональному рівні необхідно визначити стабільний соціально-економічний стан регіону, що включає його динамічний розвиток, розв'язання проблем як соціального характеру, наприклад таких, як допомога інвалідам, поліпшення демографічної ситуації (зниження смертності, збільшення народжуваності тощо), так і економічного, що пов'язані зі зростанням валового регіонального продукту, зниженням безробіття, збільшенням власних податкових надходжень, тобто можливостей розвитку регіону за рахунок власних доходів.

Таке розуміння стабільності соціально-економічний стан регіону включає сукупність індикаторів, котрі відображають підвищення рівня та якості життя населення регіону. При цьому дані індикатори визначають як регіональний економічний потенціал, так і ефективність його використання. Зниження стабільності у цілому або за будь-яким критерієм нижче стандартного значення призводить до виникнення кризової ситуації та може призвести до регіональної кризи.

Якщо виходити з того, що основними цілями регіону є його соціально-економічний розвиток, підвищення якості життя, поліпшення екологічного стану, розвиток інноваційної економіки, то поняття «стабільність регіону» можна визначити як здатність соціально-економічного та екологічного розвитку в межах запланованих показників. Стабільний стан регіону визначається соціально-економічним розвитком регіону відповідно до планованих індикаторів. Отже, дія кризових чинників координується за допомогою індикаторів і не впливає на соціально-економічний розвиток, або розвиток уже прогнозований з урахуванням їхнього впливу.

Умовно стабільний стан регіону − перша фаза кризи. Під посиленим впливом кризового фактору (факторів) фактичні результати соціально-економічного становища не збігаються з прогнозними. Органи влади регіону повинні дати аналіз ситуації та здійснити регулювання (локальні або превентивні антикризові заходи). Основним завданням на даному етапі буде визначення впливу кризового чинника та ступеня його впливу на відхилення від намічених соціально-економічних індикаторів. Основні характеристики даного етапу: збільшення безробіття, скорочення кількості підприємств, зниження валового регіонального продукту та податкових надходжень.

Нестабільний стан регіону − друга фаза кризи. Незважаючи на вжиті антикризові заходи, доходи регіонального бюджету продовжують падати й регіон починає відчувати нестачу власних коштів, при цьому поступово знижуються рівень і якість життя населення. Дана стадія характеризується тим, що в регіоні ще залишаються власні податкові надходження, однак при цьому виникає потреба у збільшенні фінансової допомоги з державного бюджету.

Кризовий стан регіону − третя фаза кризи. У регіоні продовжують зменшуватися власні податкові надходження, бюджет стає дефіцитним, відбувається банкрутство підприємств, зростає безробіття, суттєво знижуються рівень і якість життя населення. На цій фазі досягається той критичний поріг, коли існує нестача коштів для фінансування суспільно необхідних соціально-економічних програм. У цих умовах виникає необхідність в екстрених заходах щодо відновлення власної дохідної бази регіону та підтримання реального сектору регіональної економіки [6, с. 21].

На кожній фазі кризи існує певна специфіка регіонального антикризового управління, спрямована на стабілізацію соціально-економічного розвитку, і методи, адекватні реальному розв'язанню проблем. Перебуваючи на певній стадії кризи регіональні органи влади повинні використовувати весь арсенал методів регіонального антикризового управління, спрямований не тільки на вихід регіону з кризового стану, а й на визначення перспектив соціально-економічного розвитку. Але використання ефективного механізму регіонального антикризового управління в даному разі неможливе без урахування двох складників: економічного потенціалу регіону та стратегії його інноваційного розвитку.

Реалізація регіонального антикризового управління пов'язана з особливими інтегрованими формами співробітництва на регіональному рівні, що забезпечують взаємодію регіональних органів влади, бізнес-структур і населення. У спрощеному вигляді дана співпраця можлива під час формування регіональних інноваційних антикризових програм, що виносяться на обговорення різних комісій, комітетів, рад, конференцій, які представляють координаційні центри цільового (матричного) регіонального антикризового управління. Отже, регіональне антикризове управління має такі особливості:

− основною метою є забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку за будь-яких економічних, політичних і соціальних умов;

− передбачає застосування антикризових інструментів, які найбільш ефективно сприяють усуненню кризових явищ та розв'язанню поточних проблем регіону;

− головне в регіональному антикризовому управлінні − адекватність реагування на істотні зміни зовнішнього середовища;

− в основі регіонального антикризового управління лежить процес упровадження інновацій у всі галузі регіональної економіки;

− регіональне антикризове управління націлене на те, щоб навіть за мінімальних доходів

бюджету впроваджувати такі управлінські та економічні механізми, котрі дали б змогу ліквідувати кризові явища з мінімальними бюджетними витратами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Під механізмом антикризового управління слід розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів, націлених на розроблення й реалізацію певних дій щодо своєчасної профілактики та запобігання кризовим явищам. Первинним елементом розроблення антикризової регіональної політики має бути діагностика впливу зовнішнього середовища і внутрішніх чинників розвитку.

До чинників зовнішнього середовища відносяться рівень економічного розвитку держави у цілому, правового регулювання, соціального та культурного складників суспільства. Аналіз внутрішніх чинників дає змогу визначити особливі переваги підприємства в конкурентній боротьбі та виявити слабкі сторони діяльності підприємства, що можуть бути причинами зниження ефективності діяльності та виникнення кризового становища. Керівництву підприємств слід розуміти, що завжди простіше передбачити потенційні загрози, ніж намагатися вивести з кризи підприємство, котре зазнає банкрутства.

Проведений аналіз свідчить про необхідність подальших наукових досліджень за проблематикою антикризового управління на регіональному рівні, визначення причин виникнення й форм прояву кризових явищ на рівні регіону та вдосконалення механізмів антикризового управління регіоном, адже воно має стратегічну спрямованість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айвазян З., Кириченко В. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти. *Проблемы теории и практики управления*. 1999. № 4. С. 94–100.

2. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник / З.Є. Шершньова та ін. ; за ред. З.Є. Шершньової. Київ : КНЕУ, 2007. 676 с.

3. Антикризові стратегії в державному управлінні: методичні рекомендації / В.В. Корженко та ін. Київ : НАДУ, 2008. 52 с.

4. Газарян С.В. Теоретичні основи антикризового управління в регіоні. *Публічне управління: теорія та практика.* 2013. Вип. 2. С. 56–61. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2013_2_11 (дата звернення: 04.11.2019).

5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством в умовах економіки знань та інтелектуалізації менеджменту. *Економічний форум.* 2016. № 1. С. 161–170. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_1_25 (дата звернення: 04.11.2019).

6. Мельниченко О.А. Антикризова політика держави: сутність та пріоритетні напрями. *Теорія та практика державного управління.* 2015. Вип. 2. С. 17–24. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2015_2_5 (дата звернення: 04.11.2019).

7. Мельниченко О.А. Антикризова політика держави: сутність та складові. *Становлення сучасного українського суспільства: політичні, управлінські, економічні та правові аспекти* : тези доп. Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 27 березня 2015 р. : у 2 ч. Ч. 1. Київ : КНУКіМ, 2015. С. 317–320.

8. Сапа Н.В. Теоретико-методологічні засади механізму антикризового державного управління. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2009. Вип. 38. С. 106–116. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpgvzdia_2009_38_13 (дата звернення: 08.11.2019).

9. Шапуров О.О. Формування концепції антикризового управління на основі взаємодії системи латентних процесів та системи діагностики явних загроз. *Інвестицій: практика та досвід.* 2013. № 23. С. 35–40. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_23_9 (дата звернення: 08.11.2019).

REFERENCES:

1. Aivazyan Z., Kirichenko V. (1999) Antikrizisnoe upravlenie: prinyatie resheniy na krayu propasti [Anti-crisis management: decision making at the edge of the precipice]. *Problems of management theory and practice*, no. 4. pp. 94–100.

2. Shershneva Z. E. and others (2007) *Antykryzove upravlinnia pidpryiemstvom* [Anti-crisis management of the enterprise]: a textbook. Kyiv: KNEU. (In Ukrainian).

3. Korzhenko V.V., Meltyukhova N.M., Mironova N.S. and others. (2008) *Antykryzovi stratehii v derzhavnomu upravlinni : metodychni rekomendatsii.* [Anti-crisis strategies in public administration: guidelines]: Kyiv: NADU. (In Ukrainian).

4. Gazaryan S. V. (2013) Teoretychni osnovy antykryzovoho upravlinnia v rehioni [Theoretical foundations of crisis management in the region]. *Public administration: theory and practice,* vol. 2. pp. 56–61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2013_2_11 (accessed 04 November 2019).

5. Ligonenko L. O. (2016) Antykryzove upravlinnia pidpryiemstvom v umovakh ekonomiky znan ta intelektualizatsii menedzhmentu [Anti-crisis management of the enterprise in the conditions of knowledge economy and management intellectualization]. *Economic Forum*, no. 1. pp. 161–170. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_1_25 (accessed 04 November 2019).

6. Melnichenko O. A. (2015) Antykryzova polityka derzhavy: sutnist ta priorytetni napriamy [Anti-crisis policy of the state: essence and priority directions]. *Public administration theory and practice,* vol. 2. pp. 17–24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2015_2_5 (accessed 04 November 2019).

7. Melnichenko O. A. (2015) Antykryzova polityka derzhavy: sutnist ta skladoviiu [Anti-crisis policy of the state: essence and components]. Proceedings of the *Formation of Modern Ukrainian Society: Political, Managerial, Economic and Legal Aspects* (Ukraine, Kyiv, March 27, 2015), Kyiv: Issue of KNUKiM, pp. 317–320.

8. Sapa N. V. (2009) Teoretyko-metodolohichni zasady mekhanizmu antykryzovoho derzhavnoho upravlinnia. [Theoretical and methodological foundations of the mechanism of anti-crisis public administration]. *Humanities Bulletin of Zaporizhzhya State Engineering Academy.* vol. 38. pp. 106–116. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpgvzdia_2009_38_13 (accessed 08 November 2019).

9. Shapurov O. O. (2013) Formuvannia kontseptsii antykryzovoho upravlinnia na osnovi vzaiemodii systemy latentnykh protsesiv ta systemy diahnostyky yavnykh zahroz. [Formation of the concept of crisis management based on the interaction of the system of latent processes and the system of diagnosis of obvious threats]. *Investment: practice and experience.* no. 23. pp. 35–40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_23_9 (accessed 08 November 2019).

УДК 338.32:658.5
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-74

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ЯКІСНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ БЕНЗИНІВ В УКРАЇНІ

CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF QUALITY MOTOR GASOLINE MANUFACTURING IN UKRAINE

Семененко І.М.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки і підприємництва,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Кудрявцев С.О.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри хімічної інженерії та екології,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Заіка Н.С.
магістрант,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Semenenko Inna
Doctor of Economic Science, Associate Professor
Head of Department of Economics and Entrepreneurship,
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

Kudryavtsev Serhii
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Chemical Engineering and Ecology,
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

Zaika Nikita
Master Degree Student of Department of Economics and Entrepreneurship,
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

У статті розглянуто стан, що склався на ринку якісних бензинових палив в Україні в останні п'ять років, та перспективи розвитку вітчизняного виробництва високоякісних бензинів. Україна запровадила достатньо жорсткі екологічні та технологічні стандарти щодо якості бензинів, але власне виробництво за цей час значно скоротилося. Ринок бензинів насичений імпортним паливом, а також фальсифікатами. Відсутність конкретних дій із боку держави щодо підтримки вітчизняних виробників, низька швидкість упровадження інноваційних технологій призведуть до остаточної втрати внутрішнього ринку якісних бензинів та до перенасичення його фальсифікатами, що завдає значної екологічної, технологічної та економічної шкоди. Запропоновано низку технологічних рішень: розвиток технологій вторинної переробки нафти; розбудова процесів виробництва метанолу з вугілля; пошук ефективних технологій зневоднення спирт-бензинових сумішей тощо. Ці заходи дадуть змогу виробляти якісні автомобільні бензини та підвисять частку вітчизняної продукції на внутрішньому ринку.

Ключові слова: *бензин, фальсифікат, нафтопереробна промисловість, стандарти якості, інновації.*

В статье рассмотрено состояние, что сложилось на рынке качественных бензиновых топлив в Украине за последние пять лет. Приведены перспективы развития отечественного производства высококачественных бензинов. Украина ввела достаточно жесткие экологические и технологические стандарты качества бензинов, но собственное производство за это время значительно сократилось. Рынок бензинов насыщен импортными марками топлив, а также фальсификатами. Отсутствие конкретных действий со стороны государства по поддержке отечественных производителей, низкая скорость внедрения инновационных технологий приведут к окончательной потере внутреннего рынка качественных бензинов и к перенасыщению его фальсификатами. Это создает значительный экологический, технологический и

экономический ущерб. Предложен ряд технологических решений: развитие технологий вторичной переработки нефти; развитие процессов производства метанола из угля; поиск эффективных технологий обезвоживания спирт-бензиновых смесей и тому подобное. Эти меры позволят производить качественные автомобильные бензины, что повысит долю отечественной продукции на внутреннем рынке.

Ключевые слова: *бензин, фальсификат, нефтеперерабатывающая промышленность, стандарты качества, инновации.*

The refining industry of Ukraine produces gasoline less than 10% of the project targets. This situation takes place due to the lack of petroleum raw materials for the full capacity utilization of refineries. Industrial refining technologies at Ukrainian refineries are outdated, and the depth of refining is far behind the European refining industry. Lack of quality fuel leads to saturation of the market with counterfeit products. A typical situation is the production of gas surfactants from gas condensate, to which octane corrective additives are added. Methanol and its solvents are most commonly used to increase the detonation resistance of such gasoline. The Ukrainian legislation is fairly loyal to manufacturers of such products, so the market for counterfeit gasoline products is very large and continues to grow. In order to avoid the excise taxes, methanol is imported into Ukraine in the form of hydrocarbon solutions. Very often, the composition of such solvents is unknown. Such additives violate the fractional composition of gasoline, although they add detonation resistance. Such gasoline is not completely burned in the engines, which leads to an increase in specific fuel consumption indicators. The engine power decreases, and the forcers wear out. Along with traditional combustion products, a significant number of incomplete oxidation products that are toxic are emitted. Additional environmental damage is caused by the addition of coke industry products to gasoline. Such products contain a significant amount of aromatic compounds which are carcinogens. Another way for creation of counterfeit gasoline products is to add bioethanol without its prior processing to gasoline. Such gasoline will contain water in it, which will lead to disturbances in the operation of fuel systems. Absence of specific actions from the government bodies to support domestic producers and low speed of innovative technologies introduction will lead to the final loss of the internal market of quality gasoline and to its supersaturation with counterfeits. This will lead to significant environmental, technological and economic damage.

Key words: *gasoline, counterfeit products, oil refining industry, quality standards, innovations.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За наявності великих потужностей для кваліфікованої переробки нафти в автомобільні бензини кількість вітчизняної продукції на українському ринку є меншою за імпортні товари. До того ж обсяг споживання автомобільних бензинів в Україні зменшується в останні два роки за рахунок зростання менш якісних, але більш дешевих видів палива для двигунів внутрішнього згоряння: зріджених та зжатих газів, газових конденсатів, метану. За такої кон'юнктури актуальним стає завдання з прогнозування необхідних заходів для розвитку ринку та технологій виробництва якісних автобензинів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Нафтопереробна промисловість України має загальну потужність усіх виробництв із первинної переробки нафти близько 51–54 млн т/рік [1]. При цьому лише два українських НПЗ, Лисичанський та Кременчуцький, мають технологічні схеми, достатні для виробництва автомобільних бензинів, що відповідають новим вимогам якості [2]. Після того як Лисичанський НПЗ зупинив свою роботу в 2014 р., Кременчуцький НПЗ залишився єдиним нафтопереробним заводом в Україні, що виробляв автомобільні бензини з нафти. Наприклад, у 2017 р. на Кременчуцькому НПЗ було вироблено 564,3 тис т бензинів марок А-92 та А-95 [3]. При цьому загальна кількість спожитого бензину в Україні становила: у 2017 р. – 1,98 млн т; у 2018 р. – 1,767 млн т [4]. Тобто, частка якісного вітчизняного автомобільного бензину на українському ринку в 2017 р. становила лише 28,5%. Аналізуючи доступну інформацію [5], можна відзначити, що другим в Україні за потужністю виробництва автомобільних бензинів є Шебелинський ГПЗ, який у 2018 р. виробив 130,6 тис т подібної продукції. Таким чином, у 2017–2019 рр. частка вітчизняного автомобільного бензину становила в середньому 43%, інколи збільшуючись до 50%.

Відсутність конкуренції на внутрішньому ринку призводить до збільшення імпорту автомобільних бензинів із Білорусі, Польщі, Литви, а також до насичення ринку автомобільних бензинів фальсифікатами. Розуміння загальних тенденцій у даному сегменті ринку дасть змогу започаткувати конкретні дії щодо збільшення частки якісних вітчизняних автомобільних бензинів на внутрішньому ринку та зменшити кількість фальсифікатів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Наведена в доступній літературі аналітична та статистична інформація щодо стану та перспектив розвитку ринку автомобільних бензинів не повністю розкриває проблематику. Відсутній детальний порівняльний аналіз технічних та технологічних можливостей українських нафто- та газопереробних заводів у контексті можливості виробництва ними автомобільних бензинів, які відповідатимуть ДСТУ 7687:2015 та експлуатаційним характеристикам,

а також будуть мати екологічні характеристики стандарту Євро-4 та вище. Також недостатньо порівняні найбільш розповсюджені присадки для збільшення октанового числа бензинів, їх доступність на ринку, перспективність застосування та можливість залучення у виробництво бензинів-фальсифікатів. Не представлені в явному вигляді рекомендації для виробників автомобільних бензинів, які дадуть змогу збільшити частку власної продукції на українському ринку.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз сучасного стану на ринку якісних автомобільних бензинів в Україні та виявлення перспектив розвитку виробництва вітчизняного продукту. Завдання: 1) виявлення причин, чому за проєктної потужності всіх НПЗ України більше за 50 млн т нафти на рік кількість бензину, що виробляється з нафти за останні роки, є меншою за 0,6 млн т на рік; 2) обґрунтування доцільності застосування кисневмісних сполук для виробництва високооктанових автомобільних бензинів; 3) виявлення можливостей фальсифікування продукції – високоякісного високооктанового автомобільного бензину – за допомогою кисневмісних сполук; 2) виявлення технологічних заходів, що дадуть змогу виробляти якісні автомобільні бензини з додаванням кисневмісних сполук як присадок та конкурувати з імпортною продукцією.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Шість українських НПЗ теоретично спроможні переробляти 54 млн т сирої нафти на рік, але глибина переробки нафти в 50–60%, застарілі технології переробки та значний брак вітчизняної сировини (в Україні в 2017 р. було видобуто лише 2,1 млн т нафти) призвели до того, що реальні перспективи розвитку виробництва саме високоякісних високооктанових автомобільних бензинів мають лише два з них: Кременчуцький НПЗ та Лисичанський НПЗ. Із газопереробних заводів найбільш перспективним уявляється Шебелинський ГПЗ. Порівняльний аналіз технологічних можливостей цих трьох підприємств щодо виробництва бензинів з октановим числом 95 та вище наведено в табл. 1.

Порівняння технологічних потужностей показує, що найбільш технологічно оснащеним є Лисичанський НПЗ, але він не виробляє продукцію з 2014 р. через близькість до зони бойових дій, проблеми з безперервним постачанням електроенергії в Луганській області, проблеми з імпортом нафти.

Тому станом на вересень 2019 р. єдиними вітчизняними виробниками автомобільних бензинів марок А-95 та вище, які відповідають ДСТУ 7687:2015, залишилися Кременчуцький НПЗ та Шебелинський ГПЗ.

Найпоширенішим технологічним рішенням, що дає змогу отримати автомобільні бензини марок А-95 та вище, є компаундування низькооктанових вуглеводневих компонентів із високооктановими кисеньмісткими сполуками: спиртами, етерами. Найбільш розповсюдженими добавками до бензинів є метанол, етанол, інші спирти, метил-трет-бутиловий етер (МТБЕ). Але надмірне їх уживання значно змінить інші характеристики бензинів, такі як фракційний склад, тому об’ємна частка таких сполук обмежена нормами ДСТУ 7687:2015. Бензини-фальсифікати з високими значеннями октанового числа та порушеннями інших характеристик достатньо розповсюджені на вітчизняному ринку, становлять недоброчесну конкуренцію офіційним виробникам та загрозу користувачам продукції. У табл. 2 проведено порівняльний аналіз доступності найпопулярніших кисневмісних сполук на вітчизняному ринку та потенційної можливості виготовлення фальсифікованої продукції за їх допомогою.

Порівняльний аналіз показав, що найбільш популярною сировиною для виготовлення якісних автомобільних бензинів марок А-95 та вище, що відповідають ДСТУ 7687:2015, є метил-трет-

Таблиця 1

Порівняльні характеристики найпотужніших НПЗ та ГПЗ України в контексті можливості виробництва ними автомобільних бензинів згідно з ДСТУ 7687:2015

№	Технологічний процес, або що дає змогу виробляти високооктанові компоненти автомобільних бензинів	Кременчуцький НПЗ	Лисичанський НПЗ	Шебелинський ГПЗ
1	Каталітичний риформінг (продуктом є ароматичні високооктанові компоненти)	так	так	так
2	Каталітичний крекінг (збільшення частки бензинових фракцій, що виробляються з нафти, за рахунок переробки мазуту)	так	так	ні
3	Ізомеризація бензину (збільшення октану за рахунок перетворення низькооктанових компонентів прямогонного бензину)	ні	так	ні
4	Виробництво метил-трет-бутилового етеру МТБЕ (високооктанова присадка до бензину)	так	так	ні
5	Виробництво метанолу (високооктанова присадка та сировина для виробництва МТБЕ)	ні	ні	ні

Таблиця 2

Порівняння найпопулярніших кисневмісних сполук на ринку України в контексті використання них для виробництва автомобільних бензинів

№	Параметр порівняння	Метанол	Біоетанол	МТБЕ
1	Наявність діючих технологічних потужностей для виробництва	Ні (єдине в Україні виробництво метанолу на ПрАТ «Сєверодонецький «Азот» зупинилося без можливості пуску в найближчі роки)	Так (в Україні, за даними ДП «Укрспирт», діє 41 офіційний виробничий майданчик. Також діє велика кількість нелегальних спиртзаводів)	Так (виробничі майданчики на Кременчуцькому та Лисичанському НПЗ)
2	Наявність вітчизняної сировинної бази	Так (перспективною сировиною є вугілля)	Так (значні обсяги виробництва сільгосппродукції, яка є основою для виробництва спирту)	Ні
3.	Об'ємна частка, офіційно дозволена в товарному бензині згідно з ДСТУ 7687:2015, % об.	3,0	5,0-10,0 (для різних бензинів)	15,0
4	Вартість відносно інших кисневмісних сполук, що можна використати для збільшення октанового числа	середня	низька	висока
5	Привабливість використання для виготовлення автомобільних бензинів	середня	середня	висока
6	Привабливість використання для виготовлення бензинів-фальсифікатів	висока	висока	низька

бутиловий етер. Він має вищу вартість відносно спиртів, і його використання доцільне під час виготовлення бензинів на основі компаундування декількох високооктанових бензинових фракцій від різних технологічних процесів, що можна реалізувати тільки в масштабах потужного НПЗ. Сьогодні МТБЕ може вироблятися в Україні в обмеженій кількості з імпортного метанолу тільки на Кременчуцькому НПЗ. Виготовлення фальсифікованих бензинів на основі МТБЕ не дуже доцільне з огляду на його вартість, дефіцитність та високі вимоги до початкового сирого бензину.

Спирти, особливо біоетанол, найбільш привабливі для виготовлення бензинів-фальсифікатів, тому що є доступними на ринку, мають меншу вартість. Метанол більш ефективний для фальсифікації, бо додавання його в кількості декількох відсотків здатне підвисити октанове число на 15 пунктів Це дає змогу виготовити бензин з октановим числом, що відповідає бензинам А-95, А-98, із прямогонного бензину або з газового конденсату без їх додаткової технологічної обробки. Біоетанол, своєю чергою, більш доступний, тому що в Україні існує значний обіг як акцизного, так і нелегального спирту. Біоетанол використовується й у виробництві офіційних товарних бензинів Е5, Е7, Е10 і є привабливим для фальсифікації бензинів марок А-95, А-98.

Якщо проаналізувати сучасний стан виробництва автомобільних бензинів в Україні, структуру вітчизняного ринку, технологічні потужності та можливості українських НПЗ та ГПЗ, то можна передбачити такі перспективні заходи для збільшення частки вітчизняної продукції на цьому ринку:

– збільшення частки процесів вторинної переробки нафти та газового конденсату (каталітичний крекінг, ізомеризація, виробництво МТБЕ тощо) відносно потужностей первинної переробки на українських НПЗ та ГПЗ;

– розроблення та розбудова технологій виробництва метанолу з вітчизняної сировини – вугілля, а також розвиток технологій виробництва МТБЕ на основі вітчизняного метанолу;

– залучення до складу бензинів антидетонаційних присадок, наприклад, фероцену, для зниження вимог до якості сирого бензину та виробництва більш якісної продукції без порушення вимог ДСТУ 7687:2015;

– пошук ефективних технологій зневоднення біоетанолу або пошук надійних емульгаторів біоетанол-бензинових сумішей для підвищення якості та надійності бензинів Е5, Е7, Е10.

Подальші дослідження у цьому напрямі будуть спрямовані на порівняння собівартості виготовлення автомобільних бензинів різними технологічними способами, пошук ефективних технологічних та логістичних рішень для збільшення чистки якісних вітчизняних автомобільних бензинів на внутрішньому ринку й оцінку перспектив імпорту вітчизняних бензинів в Європу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На основі аналізу доступної літератури, проведення досліджень та узагальнення отриманої інформації можна зробити такі висновки:

1. завантаження вітчизняних НПЗ у 2018 р. становило менше 5% від їхніх проєктних потужностей, що зумовлено низкою причин: низьким технологічним оснащенням, браком сировини, збройним конфліктом на Сході України;

2. найбільш ефективним способом вироблення автомобільних бензинів А-95, А-95, що відповідають вимогам якості ДСТУ 7687:2015 і не потребують застосування значною мірою сучасних технологій вторинної переробки нафти, є додавання кисневмісних сполук (спиртів, етерів) до сировини – прямогонного бензину або газового конденсату;

3. спирти (особливо метанол та біоетанол) є перспективними як для виготовлення якісних бензинів, так і для фальсифікації продукції;

4. запропоновано низку технологічних заходів (розвиток технологій вторинної переробки нафти, розбудова процесів виробництва метанолу з вугілля, пошук ефективних технологій зневоднення спирт-бензинових сумішей тощо), які дадуть змогу виробляти якісні автомобільні бензини та підвисять частку такої продукції на внутрішньому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мохова Ю. Особливості державного управління нафтопереробною галуззю в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2016. № 12. URL : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1016 (дата звернення: 13.11.2019).

2. ДСТУ 7687:2015 Бензини автомобільні Євро. Технічні умови.

3. Овчаренко М. Кременчуцький НПЗ у 2017 році збільшив переробку нафти майже на 7%. *Національний промисловий портал*. URL : https://uprom.info/news/energy/kremenchutskiy-npz-u-2017-rotsi-zbilshiv-pererobku-nafti-mayzhe-na-7/ (дата звернення: 10.11.2019).

4. Використання та запаси палива у 2018 році / Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 12.11.2019).

5. Переробка / Нафтогаз. Укргазвидобування. URL : http://ugv.com.ua/page/pererobka (дата звернення: 13.11.2019).

6. Голян В. Чому в Україні дорогий та неякісний бензин. URL : https://mind.ua/openmind/20178202-chomu-v-ukrayini-dorogij-ta-neyakisnij-benzin (дата звернення: 09.11.2019).

7. Товстиженко А. Українське виробництво бензину перевищило імпорт. *Дзеркало тижня*. *Україна*. URL : https://dt.ua/ECONOMICS/ukrayinske-virobnictvo-benzinu-perevischilo-import-306007_.html (дата звернення: 13.11.2019).

8. Скоротився імпорт бензину в Україну. URL : https://prm.ua/skorotivsya-import-benzinu-v-ukrayinu/ (дата звернення: 13.11.2019).

REFERENCES:

1. Mokhova Y. (2016) Osoblyvosti derzhavnoho upravlinnya naftopererobnoyu haluzzyu v Ukrayini [Peculiarities of the state management of the oil refining industry in Ukraine] / *Elektronnyy zhurnal «Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok», 12.* [Electronic journal "Public Administration: Improvement and Development"]. Available at: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1016. (accessed: 13.11.2019).

2. DSTU 7687:2015. (2015) *Benzyny avtomobil'ni Yevro. Tekhnichni umovy* [DSTU 7687:2015 Car gasoline Euro. Specifications].

3. Ovcharenko M. (2017) *Kremenchuts'kyy NPZ u 2017 rotsi zbil'shyv pererobku nafty mayzhe na 7%* [Kremenchug refinery in 2017 increased oil refining by almost 7%]. National Industrial Portal. Available at: https://uprom.info/news/energy/kremenchutskiy-npz-u-2017-rotsi-zbilshiv-pererobku-nafti-mayzhe-na-7/. (accessed: 10.11.2019).

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. (2018). *Vykorystannya ta zapasy palyva u 2018 rotsi* [Fuel utilization and stocks in 2018]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua. (accessed: 12.11.2019).

5. Naftogaz. Ukrgasvydobuvannia. (2019) *Pererobka* [Recycling]. Available at: http://ugv.com.ua/page/pererobka. (accessed: 13.11.2019).

6. Golyan V. (2017) *Chomu v Ukrayini dorohyy ta neyakisnyy benzyn* [Why expensive and substandard gasoline in Ukraine]. mind.ua. Available at: https://mind.ua/openmind/20178202-chomu-v-ukrayini-dorogij-ta-neyakisnij-benzin. (accessed: 09.11.2019).

7. Tovstyzhenko A. (2019) *Ukrayins'ke vyrobnytstvo benzynu perevyshchylo import* [Ukrainian gasoline production exceeded imports]. dt.ua. Available at: https://dt.ua/ECONOMICS/ukrayinske-virobnictvo-benzinu-perevischilo-import-306007_.html. (accessed: 13.11.2019).

8. Priamyi kanal. (2019) *Skorotyvsya import benzynu v Ukrayinu* [Import of gasoline to Ukraine reduced]. prm.ua. Available at: https://prm.ua/skorotivsya-import-benzinu-v-ukrayinu/. (accessed: 13.11.2019).

УДК 330.322
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-75

ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ РЕГІОНУ

FORMING OF A FAVORABLE INVESTMENT CLIMATE OF THE REGION

Товт Т.Й.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

Tovt Tetyana
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Management and
Management of Economic Processes,
Mukachevo State University

У статті розглянуто особливості формування інвестиційного клімату регіону. Узагальнено підходи до визначення поняття «інвестиційний клімат». Проведено аналіз тенденцій розвитку сучасного стану та проблем іноземного інвестування в Закарпатській області, зокрема динаміки та розподілу прямих іноземних інвестицій за країнами-інвесторами, галузями економіки. Визначено, що обсяги та ефективність використання інвестицій виступають ключовим чинником соціально-економічного розвитку регіону, зростання його потенціалу та підвищення конкурентоспроможності в сучасних умовах. За результатами досліджень представлено авторський підхід до визначення ключових елементів формування сприятливого інвестиційного клімату та запропоновано основні напрями підвищення його привабливості в межах транскордонного регіону.

Ключові слова: *регіон, інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, іноземні інвестиції, інвестиційний імідж, регіональна інвестиційна політика.*

В статье рассмотрены особенности формирования инвестиционного климата региона. Обобщены подходы к определению понятия «инвестиционный климат». Проведен анализ тенденций развития современного состояния и проблем иностранного инвестирования в Закарпатской области, в частности динамики и распределения прямых иностранных инвестиций по странам-инвесторам, отраслями экономики. Определено, что объемы и эффективность использования инвестиций выступают ключевым фактором социально-экономического развития региона, роста его потенциала и повышения конкурентоспособности в современных условиях. По результатам исследований представлен авторский подход к определению ключевых элементов формирования благоприятного инвестиционного климата и предложены основные направления повышения его привлекательности в пределах трансграничного региона.

Ключевые слова: *регион, инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, иностранные инвестиции, инвестиционный имидж, региональная инвестиционная политика.*

The article the current trends in the formation of the investment climate of the region is considered. The concept of «investment climate» have been summarized and specialized, own definition for this category have been proposed. In particular, investment climate is a general description of the totality of social, economic, institutional, legal, political and cultural conditions, which ensure the attractiveness and the feasibility of investing in the particular economic system (country, region). The major requirements for the formation of the processes of evaluation and analysis of investment climate of region have been identified. The main factors that should be taken into account in the process of reviewing the investment climate of region as an object of analysis have been specialized. It is proved that creating a favorable investment climate in the region is one of the most important conditions for attracting investment. Favorable investment climate should provide protection to investors from investment risks meaning unexpected loss of income and capital. The problems and prospects of foreign direct investment in Transcarpathia are analyzed. Transcarpathian region is studied as a subject of creating a favorable environment for investment activity taking into account specifics and peculiarities of the territory. The dynamics, investor countries, industries,

distribution territories of foreign direct investment in Transcarpathian region are analyzed. It is determined that the magnitude and efficiency of investment are key to socio-economic development of Transcarpathian region, growing the potential and increasing competitiveness in modern market conditions. Given of the importance of investing in socio-economic development of the region, is investigated the flow of foreign direct investment in the Transcarpathian region and the main trends in this area. According to the results of studies, is presents the author's approach to forming of the key elements of favorable investment climate and provides the main directions of improving its attractiveness within a cross-border region – Transcarpathia.

Key words: *region, investment, investment climate, investment attractiveness, foreign investment, investment image, regional investment policy.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних реаліях розвитку національної економіки інвестиційний клімат є вкрай несприятливим для іноземних та вітчизняних інвесторів, що зумовлено: військовими діями на сході нашої країни, політичною нестабільністю, відсутністю цілеспрямованої стратегії залучення іноземного капіталу у вітчизняну економіку, низьким рівнем захисту прав та законних інтересів інвесторів, негативним міжнародним інвестиційним іміджем держави. Усе це призвело до того, що в Україні тривалий час спостерігається значний дефіцит внутрішніх фінансових ресурсів і недостатні обсяги залучення іноземних інвестицій. У цих умовах проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату набувають актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. До проблем інвестицій, інвестиційної діяльності, інвестиційного процесу, інвестиційного клімату звертається багато вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: Т.Є. Воронкова, М.П. Денисенко [3; 9], А.А. Пересада [6], І.Б. Скворцов [7], В.Г. Федоренко [3; 9] та ін. Регіональні аспекти формування інвестиційного клімату та їхній вплив на інвестиційно-інноваційну активність суб'єктів господарювання розглянуто в працях Б.А. Карпінського [4], І.Б. Скворцова [7], О.Є. Федорчака [10] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим вивчення зазначених джерел свідчить про те, що низка питань, пов'язаних із визначенням сутності поняття «інвестиційний клімат регіону», його структурних складників і напрямів формування сприятливого інвестиційного клімату, залишається невирішеною. Отже, існує потреба в подальших теоретико-практичних дослідженнях у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є аналіз тенденцій розвитку інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання за матеріалами Закарпатської області та визначення шляхів формування сприятливого інвестиційного клімату регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Важливим стратегічним завданням розвитку регіону є створення сприятливого інвестиційного клімату, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в міжнародний поділ праці, можливості модернізації регіональної економіки на інноваційній основі та ін.

Інвестиційний клімат – це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що зумовлюють привабливість і доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему (економіку країни, регіону, підприємства) [5, с. 367].

Варрік Сміс та Мері Халвард-Дреймер розглядають інвестиційний клімат як набір притаманних даній місцевості чинників, що забезпечують можливості та стимули до ефективного інвестування [1].

Поняття «інвестиційний клімат» включає систему орієнтирів, у межах якої відбувається інвестиційний процес і яка визначає напрями ефективного використання інвестицій. До основних орієнтирів належать: стан економіки країни, рівень стабільності законодавчої бази, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури, валютна й фіскальна політики, стан фінансово-кредитної системи та інвестиційного ринку, рівень розвитку продуктивних сил, інвестиційна активність населення, статус іноземного інвестора та інші чинники.

Основні підходи до визначення інвестиційного клімату різними науковцями систематизовано в роботі О.Є. Федорчака [10]. Зокрема, згідно з комплексним підходом до трактування сутності інвестиційного клімату, останній орієнтований на створення сприятливих умов як для внутрішніх, так і для іноземних інвесторів.

Під інвестиційним кліматом розуміють сукупність політичних, правових, економічних, соціальних умов, що забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів.

На думку Б.А. Карпінського, «інвестиційний клімат – комплекс політичних, соціальних, інфраструктурних елементів, які дають у своєму сумарному прояві синергетичний ефект» [4]. У цьому визначенні нам імпонує теза про те, що чинники інвестиційного клімату у своєму сумар-

ному прояві утворюють синергетичний ефект, який виявляється у максимальному залученні інвестиційних ресурсів на певну територію.

Тому до основних складників формування сприятливого інвестиційного клімату регіону можна віднести:

– розвиток прикордонної інфраструктури: кількість та оснащеність пунктів переходу через державний кордон, розвиненість транспортних мереж і телекомунікацій, якість доріг та доступність придорожнього сервісу, розгалуженість мережі залізничних колій і модернізованість рухомого складу залізниць, наявність авіаційного сполучення між основними центрами регіону та ін.;

– стан наявного природно-ресурсного потенціалу: можливості його ефективного використання в процесі реалізації регіональних інвестиційних проєктів, сприяння органів місцевого самоврядування по обидва боки кордону виділенню земельних ділянок та інших природних ресурсів для здійснення інвестиційних проєктів та ін.;

– рівень інституційного забезпечення співробітництва суб'єктів господарювання: наявність і різноманітність підписаних міжрегіональних угод, використання можливостей програм транскордонної співпраці, успішність діяльності єврорегіонів, узгодженість стратегічних орієнтирів розвитку прикордонних територій по обидва боки кордону, наявність розроблених інвестиційних пропозицій для іноземних інвесторів та ін.;

– якість людського капіталу: вікова структура населення регіону, рівень та соціальні стандарти його життя, стан здоров'я, наявність професійних навичок, трудова дисципліна, ділова культура, вміння спілкуватися іноземними мовами, здатність працювати із сучасними технологіями, володіння правовими та управлінськими знаннями, бажання навчатися й розвиватися та ін.;

– розвиток транскордонного бізнесу, поширеність ділової ініціативи й підприємницької активності в регіоні, наявність середовища потенційних контрагентів, посередників і споживачів та ін.;

– розвиненість фінансово-банківської мережі та системи небанківських фінансово-кредитних установ у регіоні, можливість проведення інвесторами швидких фінансових трансакцій, доступність кредитних ресурсів і страхових послуг та ін.;

– якість наявної науково-освітньої бази регіону, яка спроможна здійснювати підготовку висококваліфікованих кадрів, підвищення їхнього професійного рівня та перепідготовку фахівців, формувати регіональне інноваційне середовище та ін.

Вищенаведені складники інвестиційного клімату регіону перебувають у тісному взаємозв'язку між собою, здійснюючи при цьому синергетичний вплив на поведінку вітчизняних та іноземних інвесторів, і впливають на прийняття ними рішень щодо вибору пріоритетних напрямів реалізації інвестиційних проєктів у регіоні, обсягів вкладання інвестиційних ресурсів, сфери їх застосування та ін.

Рис. 1. Складники формування сприятливого інвестиційного клімату регіону

Сприятливий інвестиційний клімат є важливим чинником залучення прямих іноземних інвестицій в економіку регіону. Розглянемо особливості цього процесу за матеріалами Закарпатської області.

За статистичними даними, у 1994 – першому півріччі 2019 р. в Закарпатську область залучено 350,3 млн дол. США прямих іноземних інвестицій (13-е місце серед областей України). У розрахунку на одну особу населення внески становили 279,2 дол. США (12-е місце серед регіонів України) [2].

Як бачимо, станом на 01.07.2019 в економіку області вкладено 7,8 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, що на 11,0 млн дол. США, або в 2,4 рази, менше аналогічного періоду 2018 р. (рис. 2).

Обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку Закарпаття з країн Європейського Союзу, на 01.07.2019 становив 270,7 млн дол. США (77,3% загального обсягу) та з інших країн світу – 79,6 млн дол. США (22,7%).

У Закарпатській області працюють інвестори із 45 країн світу, на 10 з яких припадає понад 86,0% загального обсягу прямих іноземних інвестицій (рис. 3).

Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій надійшли з: Нідерландів – 77,5 млн дол. США (22,1% загального обсягу), Німеччини – 43,3 млн дол. США (12,4%), Японії – (10,5 %), Польщі – 36,4 млн дол. США (10,4 %), Австрії – 28,6 млн дол. США (8,2 %), США – 27,5 млн дол. США (7,9 %), Угорщини – 20,0 млн дол. США (5,7 %), Італії – 10,9 млн дол. США (3,1 %), Мальти – (3,5 %), Кіпру – 8,4 млн дол. США (2,4 %).

Як бачимо, до основних країн-інвесторів, на які припадає 71,5% загального обсягу прямих іноземних інвестицій належать Нідерланди, Німеччина, Японія, Польща, Австрія та США.

Рис. 2. Динаміка залучення прямих іноземних інвестицій у Закарпатську область у першому півріччі 2012–2019 рр., млн дол. США

Рис. 3. Географічна структура залучених іноземних інвестицій у Закарпатську область станом на 01.07.2019

Прямі іноземні інвестиції за видами економічної діяльності в Закарпатській області розміщені так:

– промисловість – 79,6% (загального обсягу);

– оптова та роздрібна торгівля, ремонт транспортних засобів і мотоциклів – 2,4%;

– транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,1%;

– сільське господарство, лісове та рибне господарство – 0,8%;

– будівництво – 0,5%;

– операції з нерухомим майном – 5,9%;

– тимчасове розміщування й організація харчування – 1,9%;

– діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 2,0%;

– інші види – 0,8% (інформація та телекомунікації, фінансова та страхова діяльність, професійна, наукова та технічна діяльність, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги) (рис. 4).

Як бачимо, найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій були спрямовані в підприємства: промисловості – 79,6% загальнообласного обсягу, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – 6,1% та операцій із нерухомим майном – 5,9%.

Промислові підприємства, які залучили найбільше іноземних інвестицій, здійснюють свою діяльність щодо виробництва електроустаткування до двигунів (ТОВ «Ядзакі Україна», ТОВ «ДжейбілСьоркітЮкрейнЛімітед», ТОВ «Джентерм Україна», ТОВ «Платі ЮкрейнЛімітед»); пошиття верху автомобільних сидінь (ТОВ «Гроклін Карпати»); виробництва лиж (ТОВ «Фішер-Мукачево», ТОВ «Бліцартпродукціон») та ін.

У 2019 р. в Закарпатській області функціонує майже 600 підприємств з іноземними інвестиціями Це свідчить про те, що Закарпаття має імідж інвестиційно привабливого регіону.

У жовтні 2019 року в м. Ужгород відбувся п'ятий щорічний інвестиційний форум «Закарпаття – бізнес у центрі Європи», в якому взяли участь місцеві та закордонні інвестори [8]. Цей традиційний захід здійснюється у форматі презентацій проєктів і панельних дискусій, на яких обговорюють актуальні проблеми розвитку області, питання стимулювання інвестиційної

Рис. 4. Структура залучення іноземних інвестицій у Закарпатську область за видами економічної діяльності на 01.07.2019

діяльності, інвестиційні паспорти об'єднаних територіальних громад та стратегії їхнього розвитку.

В умовах погіршення економічної ситуації в світі та зниження показників інвестиційної привабливості України за останні роки провідні іноземні компанії виявляють зацікавленість до Закарпаття, насамперед як транскордонного регіону.

При цьому основними проблемами формування сприятливого інвестиційного клімату Закарпаття є слабкий розвиток прикордонної інфраструктури, невідповідне інституційне забезпечення інвестиційної діяльності, низька якість людського капіталу, слабка науково-освітня база та проблеми в розвитку підприємницького середовища прикордонного регіону.

Саме тому необхідно створити умови для підвищення інвестиційної привабливості нашого регіону з метою залучення іноземних інвестицій у майбутньому. Для цього діяльність місцевих органів влади та управління повинна бути спрямована на:

– здійснення постійного моніторингу та аналізу інвестиційної діяльності в регіоні;

– розширення поінформованості іноземних інвесторів щодо можливостей вкладення коштів у привабливі галузі економіки регіону (туризм, приладобудування, транспорт і транспортні мережі, логістика, мала гідроенергетика, аграрний та фінансовий сектори, харчова промисловість, будівництво, торговельні мережі);

– підвищення обізнаності міжнародних ділових кіл про соціально-економічний потенціал та інвестиційні можливості підприємств регіону з визначенням пріоритетних заходів, спрямованих на досягнення цієї мети;

– координацію діяльності органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій області щодо підвищення рівня економічного розвитку і поширення інформації про інвестиційний імідж Закарпаття у світі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження дало змогу зробити такі висновки:

по-перше, визначено, що в загалом інвестиційний клімат регіону є сукупністю обставин та умов здійснення інвестиційної діяльності на певній території;

по-друге, виділено складники формування інвестиційного клімату регіону: стан наявного природно-ресурсного потенціалу, рівень інституційного забезпечення співробітництва суб'єктів господарювання, розвиток прикордонної інфраструктури і транскордонного бізнесу, розвиненість фінансово-банківської мережі та системи небанківських фінансово-кредитних установ, якість людського капіталу та наявної науково-освітньої бази регіону;

по-третє, обґрунтовано, що вищенаведені елементи інвестиційного клімату регіону взаємопов'язані між собою, а це визначає їхній синергетичний вплив на поведінку вітчизняних та іноземних інвесторів і впливає на прийняття ними рішень щодо вибору пріоритетних напрямів реалізації інвестиційних проєктів у регіоні, обсягів вкладання інвестиційних ресурсів, сфери їх застосування та ін.

Аналіз тенденцій розвитку іноземного інвестування Закарпатської області може бути основою для уточнення концепції регіональної політики щодо залучення іноземних інвестицій, виділення її сильних і слабких сторін, узагальнення інформації про рейтинги інвестиційної привабливості регіону, що може бути предметом подальших наукових досліджень у даному напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Smith W., Hallward-Driemeier M. Understanding the investment climate. *Finance & Development*. 2005. № 3. P. 40–43.

2. Головне управління статистики у Закарпатській області. URL : http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/zez/index.html (дата звернення: 15.11.2019).

3. Інвестування національної економіки : монографія / В.Г. Федоренко та ін. ; за ред. В.Г. Федоренка, М.П. Денисенка. Київ : ІПК ДСЗУ, 2011. 296 с.

4. Карпінський Б.А. Інвестиційний клімат України. *Фінанси України*. 2001. № 7. С. 139–148.

5. Коваленко С.О. Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2012. № 38. С. 366–368.

6. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом : монографія. Київ : Лібра, 2002. 472 с.

7. Скворцов І.Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика. Львів : Львівська політехніка, 2003. 311 с.

8. Управління зовнішньоекономічних зв'язків, інвестицій та транскордонного співробітництва Закарпатської облдержадміністрації. URL : http://zakzez.com/ (дата звернення: 15.11.2019).

9. Федоренко В.Г., Денисенко М.П., Воронкова Т.Є. Державна підтримка інвестиційної діяльності в Україні. *Економіка та держава.* 2011. № 2. С. 48–49.

10. Федорчак О.Є. Основні підходи до наукового визначення інвестиційного клімату. *Ефективність державного управління.* 2016. Вип. 1/2(46/47). Ч. 1. С. 162–169.

REFERENCES:

1. Smith W., Hallward-Driemeier M. (2005) Understanding the investment climate. *Finance & Development*, no. 3, pp. 40-43.

2. Holovne upravlinnia statystyky u Zakarpatskii oblasti (2019) Main Department of Statistics in the Transcarpathian region. Available at: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/zez/index.html (accessed: 15.11.2019).

3. Fedorenko V.Gh., Denysenko M.P. (ed.) (2011) *Investuvannia natsionalnoi ekonomiky* [Investing in the national economy]. Kyiv: IPK DSZU. (in Ukrainian)

4. Karpinskyi B. A. (2001) Investytsiinyi klimat Ukrainy [Investment climate of Ukraine]. *Finance of Ukraine*, no. 7, pp. 139-148.

5. Kovalenko S. O. (2012) Investytsiinyi klimat v Ukraini ta napriamy yoho pokrashchennia [Investment climate in Ukraine and directions for its improvement]. *Bulletin of Economics of Transport and Industry*, no. 38, pp. 366-368.

6. Peresada A. A. (2002) *Upravlinnia investytsiinym protsesom* [Investment process management]. Kyiv: Libra. (in Ukrainian)

7. Skvortsov I. B. (2003) *Efektyvnist investytsiinoho protsesu: metodolohiia, metody i praktyka* [Investment process efficiency: methodology, methods and practice]. Lviv: Publishing House of Lviv Polytechnic National University. (in Ukrainian)

8. Upravlinnia zovnishnoekonomichnykh zviazkiv, investytsii ta transkordonnoho spivrobitnytstva Zakarpatskoi oblderzhadministratsii (2019) Department of Foreign Economic Relations, Investments and Cross-Border Cooperation of Transcarpathian Regional State Administration. Available at: http://zakzez.com/ (accessed: 15.11.2019).

9. Fedorenko V. Gh., Denysenko M. P., Voronkova T. Ye. (2011) Derzhavna pidtrymka investytsiinoi diialnosti v Ukraini [State support for investment activity in Ukraine]. *Economy and the state*, no. 2, pp. 48-49.

10. Fedorchak O. Ye. (2016) Osnovni pidkhody do naukovoho vyznachennia investytsiinoho klimatu [Basic approaches to the scientific definition of the investment climate]. *Public administration efficiency*, vol. 1/2 (46/47), no. 1, pp. 162-169.

УДК 330.111.66:711.3(477.44)
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-76

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

MODELING OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES OF THE VINNITSA REGION

Томашук І.В.
асистент кафедри аналізу та статистики,
Вінницький національний аграрний університет

Tomashuk Inna
Assistant of the Department of Analysis and Statistics
Vinnitsa National Agrarian University

У статті розглянуто моделювання оптимізації управління соціально-економічним розвитком сільських територій Вінницької області. Підкреслено, що модель базується на математичному апараті, який є невід'ємною частиною підсистеми підтримки прийняття рішень у муніципальних органах самоврядування на рівні адміністративних районів регіону. Моделювання ґрунтується на існуванні аналогії (подібності) між предметами чи явищами, які часто мають різну природу. Зазначається, що моделювання в реальному житті використовується для імітування різних соціально-економічних явищ та процесів. Підкреслено, що підготовка моделей-аналогів полегшує економічний аналіз та планування, а також економічні розрахунки. Застосування моделей соціально-економічного розвитку сільських територій пропонується в територіальних адміністративних одиницях, що важливо для зміцнення незалежності органів місцевого самоврядування. Такий підхід дає змогу використовувати передові інструменти аналітики та прогнозування для обґрунтування рішень у процесі короткострокового та стратегічного планування розвитку сільських територій.

Ключові слова: *моделювання, оптимізація, концепція регіонального розвитку, управлінські рішення, стратегічний напрям, сільський розвиток, механізми реалізації, інтеграційна взаємодія, сільські території.*

Статья посвящена формированию модели оптимизации управления социально-экономическим развитием сельских территорий Винницкой области. Отмечено, что в основу модели социально-экономического развития территорий положен математический аппарат, который является составным элементом субсистемы поддержки принятия управленческих решений в органах местного самоуправления на уровне административных районов области. Акцентировано, что термин «модель» происходит от латинского слова modulus, что означает «мера». Выявлено, что моделирование базируется на существовании аналогии (подобия) между объектами или явлениями, которые часто имеют разную природу. Указано, что моделирование открыло широкие возможности для имитации различных социально-экономических явлений и процессов. Отмечено, что создание их аналогов облегчает проведение экономического анализа и планово-экономических расчетов. Предложено использование в органах территориального управления моделей социально-экономического развития территорий, что является актуальным именно на этапе повышения самостоятельности органов местного самоуправления, поскольку дает им возможность использовать современные аналитические и прогнозные инструменты для обоснования решений в процессе краткосрочного и стратегического планирования их развития.

Ключевые слова: *моделирование, оптимизация, концепция регионального развития, управленческие решения, стратегическое направление, сельское развитие, механизмы реализации, интеграционное взаимодействие, сельские территории.*

The article is devoted to the formation of a model of optimization of management of socio-economic development of rural territories of Vinnitsa region. It is emphasized that the model of socio-economic development of territories is based on mathematical apparatus, which is an integral part of the subsystem of support of decision-making in local self-government bodies at the level of administrative districts of the region. It is emphasized that the term "model" is derived from the Latin word "modulus", which means measure. It is found that modeling is based on the existence of an analogy (similarity) between objects or phenomena, which are often of different nature. It is stated that modeling has opened up great opportunities for simulating various socio-economic phenomena and processes. It is empha-

sized that the creation of their analogues facilitates economic analysis and planning and economic calculations. Modeling of socio-economic development of rural areas should be understood as a complex systematic sequence of actions in the direction of designing strategic parameters and probable scenarios for rural development, with the aim of improving the effectiveness of measures within the national and regional economic policy of rural development, the formation of preventive mechanisms for protection of rural interests population, providing organizational and economic support for forecasting socio-economic processes and phenomena, ie the level of uncertainty in the process of making and implementing managerial decisions on regional development. Formally, the statistical model is an abstract diagram of relations between quantities that characterize the properties of a real process. The main requirement of the model is the similarity and feasibility of its actual process. It should be emphasized that the only correct model does not exist, especially when dealing with such complex objects as socio-economic systems. It is proposed to use models of territorial socio-economic development of territories in the bodies of territorial management, which is relevant at the stage of increasing the autonomy of local self-government bodies, since it enables them to use modern analytical and forecasting tools to substantiate decisions in the process of short-term and strategic planning of their development.

Key words: *modeling, optimization, concept of regional development, managerial decisions, strategic direction, rural development, mechanisms of implementation, integration interaction, rural territories.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Негативні результати трансформації соціально-економічної системи в останні десятиліття призвели до тривалих кризових явищ у процесах розвитку сільських територій України. Їхній стан під впливом трансформаційних процесів досяг критичного рівня. Руйнівний вплив на сільський спосіб життя може вплинути не тільки на продовольчу безпеку країни, а й на культурні традиції, які погіршують міграцію, сприяють безробіттю та збільшують геополітичні ризики [2; 10].

Сучасний кризовий стан розвитку сільських територій потребує негайної державної підтримки, тому сільські території потребують нової моделі соціально-економічного розвитку, яка забезпечить зростання якості життя сільського населення [2]. Така модель базується на математичному апараті, який є невід'ємною частиною підсистеми підтримки прийняття рішень у місцевих органах влади на рівні адміністративних районів Вінницької області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вагомий внесок у моделювання, прогнозування та створення систем для аналізу соціально-економічного стану сільських територій зробили багато науковців, серед них: А.В. Антонов, О.А. Боднар, В.В. Бойко, І.В. Гончарук, Т.А. Заяць, З.С. Кадюк, В.Т. Черняк, Я.І. Сибаль, І.Є. Іваницький, Т.А. Марусенкова, Ch.G. Pencea, С.М. Ромашко, І.З. Саврас, Р.Г. Селівестов, Р.В. Юринець та ін.

Незважаючи на масштабні дослідження, проблеми, пов'язані з моделюванням розвитку сільських територій, що розглядає регіон як цілісну економічну систему, яка функціонує та динамічно змінюється в глобальному соціально-економічному середовищі, не були належним чином вирішені. Отже, виникла потреба вдосконалити існуючі концептуальні підходи до формування моделі соціально-економічного розвитку сільських територій Вінницької області.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сучасна глобалізація та реформаційні зміни в Україні потребують власного бачення концепції регіонального розвитку сільських територій, адже стратегічні напрями розвитку сільських територій повинні бути переглянуті та обґрунтовані з урахуванням цілей сучасного світу. Актуальність цих проблем призвела до вибору теми дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. З огляду на актуальність проблеми, основною метою роботи є формування моделі оптимізації управління соціально-економічним розвитком сільських територій Вінницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Моделювання соціально-економічного розвитку сільських територій тісно взаємопов`язано з масштабом і характером трасформаційних процесів, дієвість і активність яких значною мірою залежать від рівня ефективності й ступеня використання наявного сукупного ресурсного потенціалу. У цьому контексті дослідження щодо розроблення політики сталого розвитку сільських територій стали надзвичайно актуальними.

Термін «модель» походить від латинського слова modulus, що означає «міра». Своєю чергою, моделювання базується на аналогії (подібності) між предметами чи явищами, які зазвичай мають різний характер. Модель має найхарактерніші особливості або параметри об'єкта, який підлягає дослідженню. Вона абстрагується від незначного, другорядного. Моделювання відкрило колосальні можливості для імітування атипових соціально-економічних явищ та процесів [7]. Створення їхніх аналогів спрощує виконання економічного аналізу та планування, а також економічних розрахунків.

Можливість застосування моделей територіального управління для соціально-економічного розвитку сільських територій є важливою у

фазі посилення самостійності місцевих органів влади, оскільки вони можуть використовувати сучасні інструменти аналізу та прогнозування з метою обґрунтування рішень у короткостроковому та стратегічному плануванні розвитку [1; 10]. Виходячи з результатів математичного моделювання, управлінські рішення під час планування розвитку сільських територій можуть бути обґрунтовані в контексті їх оцінки та прогнозу стану соціально-економічного розвитку (рис. 1).

Математична формалізація критерія оптимальності моделювання соціально-економічного розвитку сільських територій в задачі лінійного програмування може бути представлена як сума продуктів її компонентів:

$$Zextr = \sum_{j=1}^{n} CjXj ,$$

де:

Zextr – цільове значення функції (мінімальне або максимальне);

Cj – показник позитивного впливу j-го чинника активізації соціально-економічного розвитку сільських територій на одиницю;

Xj – значення фактору соціально-економічного розвитку сільських територій;

J– порядковий номер фактора;

n – кількість факторів [3].

Ефект моделювання може бути успішним лише за умови, що модель адекватно описує досліджувані фізичні процеси та явища. Моделювання соціально-економічного розвитку сільських територій слід розуміти як складну систематизовану послідовність заходів [2; 7], які застосовуються для розроблення стратегічних параметрів та ймовірних сценаріїв розвитку сільських територій.

Такі заходи повинні вживатися для підвищення ефективності державної та регіональної економічної політики щодо розвитку сільських територій і створення профілактичних механізмів захисту інтересів сільського населення з метою надання організаційно-економічної підтримки для прогнозування соціально-економічних процесів та явищ [1; 7]. Цей підхід допомагає зменшити невизначеність у прийнятті та реалізації рішень щодо регіонального розвитку.

Сьогодні зростає потреба в організації моделювання соціально-економічного розвитку сільських територій Вінницької області в умовах дії окремих чинників (табл. 1).

Моделювання соціально-економічного розвитку сільських територій є інформаційним базисом для стратегічного планування. Ключовою відмінністю сучасної організації процесу планування є орієнтація на формування стратегічних партнерств, пошук прогресивних орієнтирів та забезпечення узгоджених дій між суб'єктами територіального розвитку. Сучасне регіональне планування передусім налаштоване на розвиток місцевої громади та створення перспектив для бізнесу, органів державної влади, місцевих жителів та потенційних інвесторів [1].

Як наслідок, моделювання має передбачати формування механізмів активізації соціально-економічного розвитку сільських територій, заснованих на стимулюванні ініціатив місцевих підприємств та громад. Такий підхід сприятиме формуванню інституту лідерства, розвитку місцевих територіальних громад, децентралізації управління регіонального розвитку [3; 9], надаючи більшої самостійності місцевим бюджетам.

Здійснення чітких стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку сільських територій можливо шляхом систематизації наукових підходів до їх моделювання та формулювання їх типології (табл. 2).

Практичне розроблення моделей соціально-економічних систем є об'єктивно ітераційним процесом послідовного вдосконалення та адап-

Рис. 1. Шляхи обґрунтування управлінських рішень щодо планування розвитку сільських територій Вінницької області

Джерело: сформовано на основі [1; 10]

Таблиця 1

Основні чинники необхідності організації моделювання соціально-економічного розвитку сільських територій Вінницької області

	Характеристика
I	Здебільшого периферійний характер розвитку сільських територій, що загострює проблеми соціально-економічного обміну
II	Низькі доходи, бідність та безробіття сільського населення, що посилює міграційні процеси на сільських територіях та призводить до «вимирання» та «старіння» сіл
III	Недостатньо розвинена та занедбана інфраструктура на сільських територіях
IV	Дисбаланси в регіональному розвитку, що призводять до більшої диференціації між різними соціально-економічними групами в країні
V	Погіршення людського капіталу, низька освіта сільського населення, інертність мислення та поведінки жителів села
VI	Відсутність координації дій між представниками органів державної влади, державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування для посилення соціально-економічного розвитку сільських територій
VII	Дисбаланс у ключових сферах розвитку сільських територій, що посилює прояв економічних, соціальних та екологічних проблем
VIII	Недосконалість та підвищений рівень невизначеності в інституційному середовищі розвитку сільських територій
IX	Надання недостатнього рівня пріоритетності в межах регіональної політики процесам активізації соціально-економічного розвитку сільських територій
X	Обмежене інформаційно-аналітичне забезпечення процесу активізації соціально-економічного розвитку сільських територій

Джерело: сформовано на основі [2; 10]

Таблиця 2

Стратегічні пріоритети моделювання соціально-економічного розвитку сільських територій Вінницької області

	Характеристика
I	– Виявлення основних проблем соціально-економічного розвитку сільських територій, джерел та способу їх формування, ступеня дестабілізуючого впливу на процеси розширеного відтворення
II	– Прогнозування стратегічних показників, індикаторів та параметрів соціально-економічного розвитку сільських територій для формалізації організаційно-економічних інструментів захисту інтересів сільського населення
III	– Виявлення невикористаних резервів впливу на детермінанти стимулювання соціально-економічного розвитку сільських територій для створення ефектів синергії
IV	– Пошук пріоритетних видів економічної діяльності на сільських територіях для диверсифікації ризиків та загроз монофункціональному розвитку сільського господарства
V	– Створення та розвиток організаційно-економічних механізмів активізації збалансованого розвитку сільських територій: економічного, соціального та екологічного з подальшим переходом до організації сталого розвитку сільських територій
VI	– Формалізація інструментів і механізмів активізації процесів соціально-економічного розвитку сільських територій на засадах налагодження ефективних взаємозв'язків між органами державної влади, місцевими адміністраціями, органами місцевого самоврядування, представниками бізнесу, територіальних громад, громадських адміністрацій, неурядових установ, фінансових і ринкових інституцій тощо
VII	– Ідентифікація пріоритетних напрямів стимулювання розвитку, фінансової, ринкової, соціальної, дорожньо-транспортної, комунікаційної, інвестиційно-інноваційної, інформаційної та інших видів інфраструктури для налагодження інтеграційних взаємозв'язків у регіонах, полегшення процесу формування виробничо-збутових кластерів, кооперації суб'єктів підприємницької діяльності на сільських територіях України
VIII	– Планування шляхів подолання бідності на сільських територіях, зменшення рівня безробіття, вдосконалення системи охорони здоров'я та створення можливостей для кращого задоволення фізіологічних, соціальних та духовних потреб сільського населення
IX	– Зосередження уваги на децентралізації управління в підходах до стимулювання соціально-економічного розвитку сільських територій, забезпечення самостійності місцевих бюджетів та подолання інерції у прийнятті рішень щодо регіонального розвитку
X	– Подолання територіальних та структурних дисбалансів у регіональному розвитку з метою його збалансування та зменшення диференціації між доходами та якістю життя різних соціальних груп

Джерело: сформовано на основі [3; 5]

Таблиця 3

Перелік показників для оцінювання стану соціально-економічного розвитку сільських територій Вінницької області

Показник	Група
Рівень смертності, %	демографічний розвиток
Природний приріст населення, осіб	демографічний розвиток
Міграційний приріст населення, осіб	демографічний розвиток
Викиди в атмосферу від стаціонарних джерел забруднення, тис т	екологічні
Викиди в атмосферу від пересувних джерел забруднення, тис т	екологічні
Валова продукція сільського господарства, тис грн	економічні
Обсяг реалізованої продукції промисловості, тис грн	економічні
Обсяг виконаних будівельних робіт, тис грн	економічні
Роздрібний товарообіг ресторанного господарства, тис грн	економічні
Обсяг реалізованих послуг, тис грн	економічні
Дохід від надання готельних послуг, тис грн	економічні
Використання теплоенергії підприємствами та організаціями, тис Гкал	енергоспоживання
Використання електроенергії підприємствами та організаціями, млн кВт/год.	енергоспоживання
Використання підприємствами та організаціями природного газу, млн м^3	енергоспоживання
Використання підприємствами та організаціями кам'яного вугілля, тис т	енергоспоживання
Використання підприємствами та організаціями автомобільного бензину, тис т	енергоспоживання
Використання підприємствами та організаціями дизельного пального, тис т	енергоспоживання
Рівень зареєстрованого безробіття, %	соціальне середовище
Кількість працюючого населення працездатного віку, осіб	соціальне середовище
Інші, зайняті економічною діяльністю, осіб	соціальне середовище
Кількість зареєстрованих злочинів разом, одиниць	соціальне середовище
Кількість зареєстрованих тяжких та особливо тяжких злочинів, одиниць	соціальне середовище
Зареєстровані шлюби, одиниць	соціальне середовище
Зареєстровані розлучення, одиниць	соціальне середовище
Кількість лікарів усіх спеціальностей, осіб	соціальне середовище
Кількість середнього медичного персоналу, осіб	соціальне середовище
Кількість лікарняних ліжок, одиниць	соціальне середовище
Потужність поліклінік, відвідувань за зміну	соціальне середовище
Охоплення дітей дошкільними закладами освіти	соціальне середовище
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	соціальне середовище
Кількість студентів вищих навчальних закладів, осіб	соціальне середовище
Кількість учнів загальноосвітніх шкіл, осіб	соціальне середовище
Заборгованість по зарплаті, тис грн	соціальне середовище
Кількість легкових автомобілів у приватній власності, одиниць	умови проживання
Наявний дохід населення, тис грн	умови проживання
Забезпеченість населення житлом, кв.м/особу	умови проживання
Доходи місцевих бюджетів	
− прибутковий податок з громадян, тис грн	фінансові
− місцеві податки та збори, тис грн	фінансові
− збори за спеціальне використання природних ресурсів, тис грн	фінансові
дотації з державного бюджету, тис грн	фінансові
− субвеції з державного бюджету, тис грн	фінансові
− неподаткові надходження, тис грн	фінансові
Видатки місцевих бюджетів	
− на духовний і культурний розвиток, тис грн	фінансові
− на соціальний захист населення, тис грн	фінансові
− на освіту, тис грн	фінансові
− на охорону здоров'я, тис грн	фінансові
− інші видатки, тис грн	фінансові
Інвестиції в основний капітал, тис грн	фінансові
Прямі іноземні інвестиції, тис дол. США	фінансові

Джерело: сформовано на основі [10, с. 9]

тації до змін у самій системі та навколишньому середовищі (хоча ці чинники тісно пов'язані) [10]. Одним із найважливіших чинників розвитку сучасних сіл Вінницької області мають стати інновації, розвиток та використання яких залежить від стану, в якому перебувають сільські території регіону на даний момент. Окрім того, сучасні технології повинні сприяти підвищенню ефективності державного управління та самоврядування. Оцінка соціально-економічного розвитку сільських територій Вінницької області повинна базуватися на переліку чітко визначених показників (табл. 3).

У цьому контексті, згідно з даними Головного управління статистики, рівень безробіття у Вінницькій області в 2018 р. становив 9,9%, що на 1,1% більше порівняно із середнім показником рівня безробіття по Україні (рис. 2).

Аналіз даних Головного управління статистики у Вінницькій області вказує на те, що рівень зайнятості населення у 2018 р. становив 56,8%, що на 0,3% менше порівняно із середнім показником рівня зайнятості по Україні.

Перспектива розвитку зайнятості на сільських територіях Вінницької області лежить у площині їх інституціоналізації та диверсифікації економічних основ створення нових робочих місць. Мають місце також удосконалення нормативно-правового регулювання зайнятості в приватному господарстві, розвиток соціально-трудових відносин на основі активізації місцевого самоврядування та рівень публічно-приватного партнерства [5; 6].

Вінницькій області притаманна висока концентрація сільськогосподарського виробництва, що є характерним для оцінки її соціально-економічного рівня (рис. 4). Згідно з даними Головного управління статистики, індекс сільськогосподарського виробництва у Вінницькій області в 2018 р. становив 110,6%,

Рис. 2. Рівень безробіття населення Вінницької області за методологією МОП (у віці 15–70 років, %)

Джерело: сформовано на основі [4]

Рис. 3. Рівень зайнятості населення Вінницької області за методологією МОП (у віці 15–70 років, %)

Джерело: сформовано на основі [4]

Рис. 4. Індекси сільськогосподарського виробництва у Вінницькій області (до відповідного періоду попереднього року, %)

Джерело: сформовано на основі [4]

Рис. 5. Кількість безробітного населення працездатного віку у Вінницькій області за методом МОП (у сер. тис осіб)

Джерело: сформовано на основі [4]

що на 2,8% більше порівняно з даним показником по Україні.

Формально статистична модель – це абстрактна схема відносин між величинами, що характеризують властивості реального процесу [10]. Основна вимога моделі – схожість та доцільність її фактичного процесу. Слід наголосити, що єдино правильної моделі не існує, особливо під час роботи з такими складними об'єктами, як соціально-економічні системи.

Суть економетричного моделювання полягає у побудові лінії тренду, визначенні параметрів наближеного многочлена та аналітичному обчисленні прогнозованого значення. Результат моделювання залежить від вибору методу апроксимації вхідних даних, який можна визначити лише під час роботи моделі та аналізу великої кількості спостережень та висновків, отриманих у процесі дослідження [1; 8].

На рис. 5 наведено аналіз показників кількості безробітного населення працездатного віку у Вінницькій області із застосуванням прогнозування з використанням лінійної апроксимації вхідних даних.

У цьому контексті можна використати й інший спосіб прогнозування показників кількості безробітного населення працездатного віку за методом МОП, при цьому провести розрахунок прогнозування з використанням апроксимації вхідних даних поліномом другого ступеня (рис. 6).

Наведені вище розрахунки часто використовуються для планування перспективних проєктів та розроблення державних програм соціально-економічного розвитку сільських територій. Державна програма економічного та соціального розвитку Вінницької області щороку опрацьовується та узгоджується з проєктом державного бюджету на відповідний рік. Національні програми економічного, наукового, технічного, соціального,

Рис. 6. Кількість безробітного населення працездатного віку за методом МОП (у сер. тис осіб)

Джерело: сформовано на основі [4]

Рис. 7. Основні проблеми сучасних механізмів державного регулювання регіонального розвитку

Джерело: сформовано на основі [5; 10]

культурного розвитку та охорони навколишнього середовища – це програми, що охоплюють усю територію країни або достатню кількість її регіонів [1; 5]. Проте вони мають тривалий період упровадження та реалізуються центральними та місцевими органами виконавчої влади.

Національні цільові програми, своєю чергою, поділяються на: економічні, що застосовують для вирішення складних галузевих та міжгалузевих проблем виробництва, підвищення їх ефективності та характеристик якості, економії ресурсів, створення нових галузей промисловості та розвитку виробничої кооперації; наукові – для забезпечення проведення фундаментальних досліджень у галузі природничих, соціальних та технічних наук; науково-технічні –

Рис. 8. Модель рівнів та засобів вирішення соціально-економічних проблем розвитку сільських територій

Джерело: сформовано за результатами дослідження

для вирішення основних науково-технічних проблем, створення принципово нових технологій, засобів виробництва, матеріалів, іншої високотехнологічної та конкурентоспроможної продукції, а також соціальних, національних, культурних, екологічних та оборонних [10].

Математичні моделі є найефективнішим інструментом для оцінки сучасного стану соціально-економічного рівня та визначення можливостей прогнозування, що лежать в основі короткострокового планування розвитку сільських територій.

Ефективність сучасних механізмів державного регулювання регіонального розвитку (програмування розвитку окремих регіонів, регулювання міждержавних відносин, запровадження спеціального інвестиційного режиму, централізовані інвестиційні та інвестиційні субвенції, регулювання транскордонного та прикордонного співробітництва тощо) обмежена низкою проблемних складників [5; 10] (рис. 7).

Паралельно з концепцією територіального та регіонального розвитку як основа була розроблена сучасна концепція розвитку сільських

територій та поліфункціональності села. Вони тісно пов'язані з вивченням результатів зарубіжного досвіду, особливо країн – членів ЄС [2; 6].

Створення нової моделі соціально-економічного розвитку сільських територій Вінницької області, яка відповідає матеріальним та духовним потребам сільського населення, може спровокувати трансформаційні процеси в усіх галузях економіки та соціального життя (рис. 8).

Характер та масштаби трансформаційних процесів в економічному житті сільських територій Вінницької області суттєво формують їх ефективність та глибину соціально-економічних модифікацій [6], що повинно дати новий поштовх сталому економічному зростанню та мінімізувати втрати в процесі інтеграції в європейську економіку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Необхідно визначити на державному та місцевому рівнях концептуальні рамки (модель), алгоритм заходів та інструментів підвищення продуктивності й ефективності виробництва, які можуть забезпечити вирішення соціальних проблем розвитку сільських територій, адже продуктивність сільської економіки є запорукою фінансової самодостатності сільських громад, високого рівня життя та вирішення соціально-демографічних проблем на сільських територіях Вінницької області.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонов А.В. Державна політика сталого соціально-економічного розвитку сільських територій як умова зростання якості життя сільського населення: теоретико-методологічні засади та практичні аспекти : монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2012. 379 с.

2. Боднар О.А. Формування стратегічних напрямів регіонального сільського розвитку : дис. … канд. екон. наук. Київ, 2019. 236 с.

3. Бойко В.В. Моделювання соціально-економічного розвитку сільських територій. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України.* 2014. Вип. 4(108). С. 298–305.

4. Головне управління статистики у Вінницькій області. URL : http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information/arhiv2018/5219-2010-11-26-08-01-19.html (дата звернення: 10.10.2019).

5. Гончарук І.В., Томашук І.В. Державне регулювання розвитку ресурсного потенціалу сільських територій: загальні аспекти. *ЕКОНОМІКА. ФІНАНСИ. МЕНЕДЖМЕНТ: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 4(32). С. 19–30.

6. Заяць Т.А. Трансформація сільського розселення в Україні : колективна монографія ; Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. Київ, 2017. 298 с.

7. Економіко-математичне моделювання в АПК / З.С. Кадюк та ін. Львів : Львівський національний аграрний університет, 2007. 144 с.

8. Марусенкова Т.А. Значення моделювання та випадкових величин для розвитку наукової методології. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Філософські науки»*. 2011. № 692. С. 116–117.

9. Pencea Ch.G. Innovation, a new solution of rural areas. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development.* 2017. № 39. P. 215–225.

10. Моделювання соціально-економічного розвитку територій: науково-методична розробка / С.М. Ромашко та ін. Київ : НАДУ, 2013. 44 с.

REFERENCES:

1. Antonov A. V. (2012) Derzhavna polityka staloho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku silskykh terytorii yak umova zrostannia yakosti zhyttia silskoho naselennia: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychni aspekty : monohrafiia [State Policy of Sustainable Socio-Economic Development of Rural Territories as a Condition for Increasing the Quality of Life of Rural Population: Theoretical and Methodological Foundations and Practical Aspects]. *Donetsk* : *Yuho-Vostok [Donetsk: Southeast]*, pp. 379. (in Ukrainian).

2. Bodnar O.A. (2019) Formuvannia stratehichnykh napriamiv rehionalnoho silskoho rozvytku [Formation of strategic directions of regional rural development]. Dysertatsiia na zdobuttia nauk. stup. kan. ekon. nauk. pp. 236. (in Ukrainian).

3. Boiko V. V. (2014) Modeliuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku silskykh terytorii [Modeling of socio-economic development of rural areas]. *Sots.-ek. problemy suchas.periodu Ukrainy [Social problems of the modern period of Ukraine]*, Vyp. 4(108) P. 298-305 (in Ukrainian).

4. Holovne upravlinnia statystyky u Vinnytskii oblasti. URL: http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information/arhiv2018/5219-2010-11-26-08-01-19.html (accessed 10 October 2019).

5. Honcharuk I.V., Tomashuk I.V. (2018) Derzhavne rehuliuvannia rozvytku resursnoho potentsialu silskykh terytorii: zahalni aspekty [State regulation of rural potential resource development: general aspects]. *EKONOMIKA. FINANSY. MENEDZhMENT: aktualni pytannia nauky i praktyky [ECONOMY. FINANCES. MANAGEMENT: topical issues of science and practice]*. № 4(32). P.19-30. (in Ukrainian).

6. Zaiats T.A. (2017) Transformatsiia silskoho rozselennia v Ukraini [Transformation of rural settlement in Ukraine]: kol. monohr. Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen im. M.V. Ptukhy NAN Ukrainy. Kyiv, pp. 298. (in Ukrainian).

7. Kadiuk Z. S., Cherniak V. T., Sybal Ya. I., Ivanytskyi I. Ye. (2007) Ekonomiko-matematychne modeliuvannia v APK [Economic and mathematical modeling in agroindustrial complex]. Lviv : *Vyd-vo Lvivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu [Lviv: View of Lviv National Agrarian University]*, pp. 144. (in Ukrainian).

8. Marusenkova T. A. (2011) Znachennia modeliuvannia ta vypadkovykh velychyn dlia rozvytku naukovoi metodolohii [The value of modeling and random variables for the development of scientific methodology]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". Seriia: Filosofski nauky [Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". Series: Philosophical Sciences].* № 692. P. 116-117 (in Ukrainian).

9. Pencea Ch.G. (2017) Innovation, a new solution of rural areas. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. № 39. P. 215–225. (in Latvia).

10. Romashko S. M., Savras I. Z., Selivestov R. H., Yurynets R. V. (2013) Modeliuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku terytorii: nauk.-metod. Rozrobka [Modeling of socio-economic development of territories: scientific and methodological development]. K. : *NADU*, pp. 44. (in Ukrainian).

УДК 332
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-77

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING THE SOCIALLY-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Ярмак О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Червонецький С.М.
студент факультету економіки та управління,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Yarmak Olga
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at Department
of International Economic Relations and Finance,
Kharkiv institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

Chervoneczkyj Sergij
Student of the Faculty of Economics and Management,
Kharkiv Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

Статтю присвячено аналізу провідних чинників, що впливають на соціально-економічний розвиток регіону. Оскільки останнім часом регіональному розвитку приділяється особлива увага, то без знань основних рушійних сил, що впливають на розвиток регіону, неможливо домогтися високих соціальних і економічних показників. Будь-якому регіону необхідно мати повну інформацію про те, які чинники сприяють підвищенню рівня соціально-економічного розвитку. Такі знання необхідні для того, щоб уміти керувати ними, а саме вчасно проаналізувати ці чинники і прийняти правильне рішення в різних сферах, що стосуються регіонального розвитку. Проблема аналізу чинників, що впливають на соціально-економічний розвиток регіонів, постійно знаходиться у центрі уваги теорії і практики регіонального управління. Однак у сучасних кризових умовах вона набула особливої значимості, оскільки кризові умови господарювання вимагають формування ефективних і дієвих механізмів управління складними територіальними системами, які б, базуючись на новітніх наукових досягненнях та інноваціях, давали змогу ефективно вирішувати актуальні проблеми подолання кризи з мінімальними негативними соціальними та економічними наслідками.

Ключові слова: *соціально-економічний розвиток, місцеві бюджети, регіональний розвиток, чинники, науково-технічний прогрес.*

Статья посвящена анализу ведущих факторов, влияющих на социально-экономическое развитие региона. Так как в последнее время региональному развитию уделяется особое внимание, то без знаний основных движущих сил, влияющих на развитие региона, невозможно добиться высоких социальных и экономических показателей. Любому региону необходимо иметь полную информацию о том, какие факторы способствуют повышению уровня социально-экономического развития. Такие знания необходимы для того, чтобы уметь управлять ими, а именно вовремя проанализировать эти факторы и принять правильное решение в различных областях, касающихся регионального развития. Проблема анализа факторов, влияющих на социально-экономическое развитие регионов, постоянно находится в центре внимания теории и практики регионального управления. Однако в современных кризисных условиях она приобрела особую значимость, поскольку кризисные условия хозяйствования требуют формирования эффективных

и действенных механизмов управления сложными территориальными системами, которые, основываясь на новейших научных достижениях и инновациях, позволяли бы эффективно решать актуальные проблемы преодоления кризиса с минимальными негативными социальными и экономическими последствиями.

Ключевые слова: *социально-экономическое развитие, местные бюджеты, региональное развитие, факторы, научно-технический прогресс.*

The article is devoted to the analysis of the leading factors influencing the socio-economic development of the region. Since regional development has been given special attention recently, without knowledge of the main driving forces that influence the development of the region, it is impossible to achieve high social and economic indicators. Any region needs to have full information about what factors contribute to improving the level of socio-economic development. Such knowledge is necessary in order to be able to manage it, namely, to analyze these factors in time and make the right decision in various areas related to regional development. The problem of analyzing factors affecting the socio-economic development of regions is constantly in the focus of the theory and practice of regional management. However, in the current crisis conditions, it has acquired special significance, since the crisis economic conditions require the formation of effective and efficient mechanisms for managing complex territorial systems, which, based on the latest scientific achievements and innovations, have made it possible to effectively solve urgent problems of overcoming the crisis with minimal negative social and economic consequences. Under the factor should be understood the cause, the driving force of a process, determining its nature or individual features. Factors show the presence of certain qualities inherent in the region that are in demand and are of particular value to it. Such qualities are taken into account when solving energy issues, issues related to the settlement, the location of production, the implementation of investment projects and the movement of goods and so on. When analyzing the level of development of the region, it is necessary to highlight these qualities, on the basis of which one can get an idea of the prospects and competitiveness of the region. Nowadays of particular interest are the factors that influence the level of socio-economic development of the region. As a rule, such a development is affected not by one specific factor, but by a certain group of factors. Moreover, such a set of factors varies over time. Some factors of regional development can be influenced in a certain way, but not others. The article identifies the problem, the task, analyzes the latest research and publications.

Key words: *social and economic development, local budgets, regional development, factors, scientific and technological progress.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. Будь-якому регіону необхідно мати повну інформацію про те, які чинники сприяють підвищенню рівня соціально-економічного розвитку. На практиці такі знання необхідні для того, щоб уміти керувати ними, а саме вчасно проаналізувати ці чинники і прийняти правильне управлінське рішення в різних сферах, що стосуються регіонального розвитку. Під чинником слід розуміти причину, рушійну силу будь-якого процесу, що визначає його характер або окремі риси. Чинники показують наявність властивих для регіону певних якостей, що затребувані і представляють для нього особливу цінність. Такі якості враховуються під час вирішення енергетичних питань, питань, пов'язаних із поселенням, розміщенням виробництва, реалізацією та фінансуванням інвестиційних проєктів, переміщенням вантажів тощо. Під час аналізу рівня розвитку регіону необхідно виділити такі якості, на основі яких можна отримати уявлення про перспективу і конкурентоспроможність певного регіону. Серед усіх чинників деякі відносяться тільки до галузевих умов (наприклад, енергоємність виробництва) або тільки до регіональних (наприклад, населеність території).

В умовах сьогодення особливий інтерес становлять чинники, що впливають на рівень соціально-економічного розвитку регіону. Як правило, на такий розвиток діє не один певний чинник, а деяка група чинників у комплексі. Причому такий набір чинників змінюється в часі. На одні чинники регіонального розвитку можна певним чином впливати (наприклад, інвестиції в основний капітал), а на інші – ні (наприклад, природні багатства регіону). Тому проблема залучення інвестицій у регіони України займає центральне місце в науковій та періодичній літературі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. З огляду на вищезазначене, питанням та проблематиці чинників, що впливають на регіональний розвиток, присвячено роботи вітчизняних науковців Т.В. Мірзадаєвої, С.О. Маюренко, В.П. Удовиченка, М.П. Бутка, О.В. Геєця.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котримприсвячується означена стаття. Незважаючи на вагомий внесок учених стосовно деяких аспектів, присвячених чинникам, що впливають на соціально-економічний розвиток, у сучасній науковій літературі недостатньо комплексних досліджень у напрямі превентивних заходів соціально-економічного розвитку регіону та аналізу чинників, що впливають на регіональний розвиток.

Таким чином, недостатність комплексних наукових досліджень зумовлює актуальність теми наукової статті, визначає її мету, завдання, предмет та об'єкт.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у розгляді чинників, що впливають на соціально-економічний розвиток регіонів України, на предмет кризовості як елемента попередження виникнення кризи, а також виявленні основних причин виникнення кризових явищ економічного та соціального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під чинниками, що впливають на соціально-економічний розвиток регіону, розуміють сукупність аргументів, що зумовлюють особливості розвитку певних економічних процесів у конкретному регіоні. Чинники визначають кількісні та якісні характеристики видів господарської діяльності та впливають на обсяги й напрями економічної діяльності, на визначення соціальних пріоритетів і виступають практичним інструментом вирішення економічних завдань.

У сучасних умовах великий вплив має комплексний чинник інвестиційної привабливості. Підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіону відбувається в результаті залучення в регіон інвестицій, особливо іноземних. Завдяки інвестиціям відбувається збільшення валового регіонального продукту, бюджетних доходів регіону, зайнятості населення тощо.

На соціально-економічний розвиток регіону впливають такі основні чинники [2, с. 364]:

1) конкурентний (необхідно посилити особливо нецінову конкуренцію у сфері якості життя та інновацій);

2) ринковий (взаємопроникнення регіональних, національних і світових ринків) – для регіонів України велике значення має лібералізація зовнішньої торгівлі та усунення найближчим часом різних обмежень завдяки інтеграції до ЄС;

3) виробничий (тут передбачається заміна масового виробництва малосерійним; співучасть індивіда у виробничому процесі);

4) транспортний (збільшення росту вартості перевезень відбувається швидше витрат виробництва товарів, у результаті чого ускладнюється вихід регіональних представників на світовий ринок, що, своєю чергою, сприяє створенню ринків товарів вітчизняного виробництва);

5) чинник економіко-географічного положення регіону щодо джерел сировини, транспортних магістралей, ринків збуту, палива тощо. Тут необхідно зазначити, що дія такого чинника не постійна, це відбувається через відкриття нових джерел сировини, прокладання нових транспортних магістралей і т. ін.;

6) в умовах ринкової економіки велику роль у регіональному розвитку стали грати фактори інформаційних ресурсів і комунікаційних систем, що дають уявлення про можливості найбільш ефективної соціально-економічної діяльності регіону;

7) демографічний чинники має великий вплив на ємність регіонального ринку. Переважно регіони з великою чисельністю населення мають чималий регіональний дохід. Важливим складником цього чинника, що впливає на функціонування регіональних соціально-економічних процесів, є трудові ресурси, що являють собою працездатну частину населення, як зайнятого в суспільному виробництві, так і тих, що знаходяться в резерві (учні, безробітні, студенти, військовослужбовці);

8) для успішного вирішення регіоном соціально-економічних завдань потрібний активний вплив організаційного чинника. Територіальне та й загальне управління виконує основні функції менеджменту: планування, оперативне регулювання, координацію, облік і контроль.

Для підвищення ефективності прийнятих рішень у галузі управління економікою обов'язково залучається НТП. Отже, істотний вплив на регіональний розвиток має науково-технічний чинник.

Головна мета, до якої прагне НТП, – це створення такої новітньої технології, що дасть змогу економити енергію, працю, сировину, а отже, фінансові ресурси. Активне застосування інноваційних технологій дає змогу регіону істотно вирватися вперед у соціально-економічному розвитку.

Під час аналізу соціально-економічного розвитку регіону, крім перерахованих вище чинників, слід звернути увагу на ті, що негативно впливають на показники розвитку регіону. До таких чинників відносять фактори загроз і фактори непередбачуваного характер. Прояв чинників негативного впливу полягає у такому:

1) негативні чинники носять, як правило, широкий характер й уражають значну частину підсистем, елементів і зв'язків соціально-економічної системи регіону [6];

2) порушення вже існуючого стану впливає на структуру економічного потенціалу, спрямовуючи його ресурси на подолання негативних чинників;

3) вплив негативних чинників знижує темпи соціально-економічного розвитку, приводячи до ще більшої диспропорції в механізмі стійкості.

Одним із найбільш значущих чинників, що чинять негативний вплив, є наявність у регіоні тіньової економіки, подвійної бухгалтерії. Дії корумпованих чиновників, наявність криміналу зменшують доходи регіону, що надходять у вигляді податків і зборів, що, своєю чергою, негативно позначається на місцевому бюджеті. Також зношеність виробничих засобів, що відбувається в результаті перехідних процесів в економіці, вимагає додаткових витрат на відновлення (моральне та/або фізичне) і модернізацію виробництва.

Якщо у вітчизняній економічній теорії традиційно виділяють основні групи чинників (природні, демографічні, економіко-географічні, економічні), то в зарубіжній літературі виділяють дві великі групи чинників – «жорсткі» та «м'які» (рис. 1) [2, с. 367].

Рис. 1. Групи чинників, що виділяють у зарубіжній літературі

На основі проведеного аналізу чинників, що впливають на соціально-економічний розвиток регіону, авторами було згруповано їх у п'ять основних груп: природні ресурси, населення, підприємства, інновації та інвестиції, що представлено на рис. 2.

На характер дії і стійкість соціально-економічного розвитку регіону також впливають об'єктивні і суб'єктивні чинники. Об'єктивні чинники формуються під впливом історичних (традиційних) і ринкових (сучасних, новітніх) передумов. До них відносяться: природні, виробничі, фінансові, трудові ресурси; економіко-географічне положення регіону; природні умови; ринкова кон'юнктура. Суб'єктивні чинники формуються під впливом економічних суб'єктів, громадських організацій, державних і місцевих органів влади. До цієї групи чинників відносяться: нормативна та законодавча база, екологічна ситуація в регіоні, політика держави, спрямована на соціально-економічний розвиток і внутрішня політика самого регіону.

Крім цього, всі чинники регіонального розвитку класифікуються на постійні і тимчасові. До постійних чинників належать розвиток НТП, територіальна концентрація капіталу і державне регулювання. До тимчасових – соціальні або інші конфлікти регіонального розвитку, стихійні лиха, надзвичайні ситуації, тобто ті, що відбуваються епізодично.

Також за напрямом дії чинники впливу діляться на зовнішні і внутрішні. Під зовнішніми чинниками розвитку регіону розуміють причинно-наслідкові зв'язки, зумовлені зовнішнім впливом навколишнього середовища. До числа найважливіших зовнішніх чинників можна віднести політичні, правові, господарські, соціальні, технологічні та інші сили впливу зовнішніх систем.

Вплив зовнішніх чинників на розвиток регіону буває прямий (наприклад, вплив на індивідуальний розвиток людини – здоров'я, його фізичну витривалість, працездатність, народжуваність і смертність, деструктивний вплив на природні системи) і непряме (вплив на загальний та індивідуальний розвиток людини, залежність людини від засобів існування, від засобів і результатів праці). Своєю чергою, непрямий вплив зовнішніх чинників може бути виражений у зносі основних засобів промисловості в результаті забруднення навколишнього середовища, а також може стимулювати або не стимулювати вплив природного середовища на соціально-економічний розвиток регіону.

Внутрішні чинники розвитку регіону включають:

1. Умови середовища (клімат, рельєф) і забезпеченість території природними ресурсами.
2. Якість компонентів природного середовища певної території.
3. Форми соціально-економічного устрою.
4. Законодавчу базу.
5. Історично сформовані системи розміщення продуктивних сил тощо.

На основі внутрішніх чинників впливу регіон формує стратегію соціально-економічного розвитку. Тобто існують причинно-наслідкові зв'язки, зумовлені внутрішнім станом суспільства і розвитком території.

До новітніх внутрішніх чинників регіональної системи, що визначає розвиток території в сучасних умовах України, можна віднести:

1. Здатність накопичувати, закріплювати і використовувати інформацію.
2. Ступінь розвитку різних рівнів суспільства.
3. Рівень технологічного розвитку.
4. Соціальні умови існування суспільства (включаючи моральне виховання, стосунки між поколіннями).

Чинники, що впливають на соціально-економічний розвиток регіону

Природні ресурси	*Населення*	*Підприємства*	*Інновації*	*Інвестиції*
- екологічна безпека - стабільне фінансування екологічних та природоохоронних програм - екологічна ємність території - природно-кліматичні умови - рівень розвитку переробної промисловості - відновлення унікальних природних комплексів - експортний потенціал регіону - ліміти на природні ресурси і викиди - мінерально-сировинні ресурси - якість навколишнього середовища	- рівень заробітної плати населення - наявність робочих місць, відповідних освіті й кваліфікації населення регіону - рівень споживчих цін - соціальна підтримка населення в регіоні - екологічне благополуччя - система охорони здоров'я - система вищої освіти - заклади дитячого та юнацького виховання - культурне середовище, духовне життя - рівень корупції в регіоні	- податковий і підприємницький клімат - розвиненість фінансово-кредитної системи регіону - платоспроможний попит населення регіону - наявність вільних кредитних ресурсів - розвиток науки, сфери освіти і системи перепідготовки кадрів - політична і соціальна стабільність регіону - ємність регіонального ринку - якість транспортної інфраструктури - віддаленість від ринків збуту	- розвиненість науково-технічного центру, освіти - законодавче забезпечення інноваційного процесу - здатність прогнозування НТП - захист інтелектуальної власності - міжнародне співробітництво - комерціалізація науково-виробничої діяльності - наявність інвестицій - досвід застосування великих інноваційних проєктів	- сприятливість підприємницького клімату - фінансово-економічна ситуація в регіоні - стійкість бюджетної системи - рівень фінансово-економічного розвитку регіону - прогресивність менеджменту в регіональному управлінні - досвід реалізації великих інвестиційних проєктів

Рис. 2. Чинники, що впливають на соціально-економічний розвиток

5. Інноваційний, інвестиційний, ресурсний, виробничий, кадровий потенціал регіону.

Соціально-економічний розвиток регіону неможливий без виділення, вимірювання та обліку чинників державної регулятивної політики регіонального розвитку. У рамках завдань, пов'язаних із максимізацією обліку зовнішніх і внутрішніх чинників соціально-економічного середовища, може бути розширено класифікацію факторів, що визначають державну регулятивну політику за такими ознаками: ступінь державного впливу, економічних інтересів регіонів, потенціалу конкурентоспроможності регіонів.

Функціональний зв'язок сукупності основних чинників, що визначають стійкий стан розвитку регіональних систем (P_{PC}), узагальнено можна відобразити за формулою (1) [5, с. 138]:

$$P_{PC} = f(\Phi_{вн.с.}.\Phi_{зовн.с.}.\Phi_{екон.пот.}.\Phi_{соц.пол.}\cdot, .\Phi_{р-ку}.\Phi_{ефект.}.\Phi_{загроз}.\Phi_{непередбач.х-ру}) \quad (1)$$

де $\Phi_{зовн.с.}$ – фактори зовнішнього середовища; $\Phi_{вн.с.}$ – фактори внутрішнього середовища; $\Phi_{екон.пот.}$ – фактори економічного потенціалу регіону; $\Phi_{соц.пол.}$ – фактори соціального положення; $\Phi_{р-ку}$ – фактори можливостей розвитку; $\Phi_{ефект.}$ – фактори ефективності; $\Phi_{загроз}$ – фактори загроз; $\Phi_{непередбач.х-ру}$ – фактори непередбачуваного характеру.

Аналіз і класифікація чинників, що впливають на соціально-економічний розвиток регіонів, є одним з етапів розроблення стратегії, що безпосередньо впливає на характер і особливості формування регіональних програм. Стратегічний аналіз, як правило, складається з аналізу

сильних і слабких сторін внутрішніх чинників в їх взаємодії з можливостями і негативним впливом зовнішнього середовища.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, будь-який регіон не може мати перевагу за всіма чинниками. У кожного регіону є свій певний набір переваг, що робить його як економічно, так і соціально розвинутим. Для того щоб зберегти і підвищити рівень соціально-економічного розвитку регіону, необхідно постійно вдосконалювати групу чинників, що впливають на цей розвиток.

Таким чином, на регіональний розвиток впливає той чи інший набір чинників. Як правило, саме чинники регіонального розвитку застосовуються для пояснення, прогнозування й оцінки соціально-економічної ситуації в регіоні, тому пошук шляхів попередження виникнення кризи на регіональному рівні є одним із важливих загальнодержавних завдань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутко М.П. Глобалізаційні виклики та національний зміст продовольчої кризи: регіональний вимір. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2012. 352 с.

2. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. Київ, 2009. 864 с.

3. Ковальська Л.Л. Теоретичні аспекти формування інфраструктури регіону. *Формування та розвиток економіки в сучасних умовах господарювання* : зб. тез доп. Всеукр. наук.-практ. конф., 23–24 грудня, 2011 р. Луцьк, 2010. С. 20–22.

4. Кондіус І.С. Теоретичні та прикладні засади прогнозування стійкого розвитку регіону. Севастополь : Севастопольський центр перепідготовки та підвищення, 2010. С. 33–35.

5. Мірзодаєва Т.В. Засади вирівнювання територіальних диспропорцій в контексті економічної безпеки регіонів. *Економічний простір*. 2009. № 21. С. 138–146.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 25.10.2019).

7. Удовиченко В.П. Вплив фінансово-економічної кризи на місцевий соціально-економічний розвиток у контексті міжнародного досвіду. *Економічний часопис – XXI*. 2011. № 3–4. С. 62–65.

REFERENCES:

1. Butko, M. P. (2012) Hlobalizatsiini vyklyky ta natsionalnyi zmist prodovolchoi kryzy: rehionalnyi vymir [Globalization challenges and the national content of the food crisis: a regional dimension]. Nizhyn: TOV «Vydavnytstvo «Aspekt-Polihraf». 352 p.

2. Heiets, V. M. (2009) Suspilstvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiia vzaiemodii ta rozvytku [Society, state, economy: phenomenology of interaction and development]. In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy. K. 864 p.

3. Kovalska, L. L. (2010) Teoretychni aspekty formuvannia infrastruktury rehionu [Theoretical aspects of formation of infrastructure of the region]. *Formuvannia ta rozvytok ekonomiky v suchasnykh umovakh hospodariuvannia* : zb. tez dop. Vseukr. nauk.-prakt. konf., 23-24 hrudnia, 2011 r. Lutsk. pp. 20-22.

4. Kondius, I. S. (2010) Teoretychni ta prykladni zasady prohnozuvannia stiikoho rozvytku rehionu [Theoretical and applied principles of forecasting sustainable development of the region]. Sevastopol: Sevastopolskyi tsentr perepidhotovky ta pidvyshchennia, 2010. pp. 33-35.

5. Mirzodaieva, T. V. (2009) Zasady vyrivniuvannia terytorialnykh dysproportsii v konteksti ekonomichnoi bezpeky rehioniv [Principles of equalization of territorial disproportions in the context of economic security of regions]. *Ekonomichnyi prostir*. no. 21. pp. 138-146.

6. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 25 October 2019)

7. Udovychenko, V. P. (2011) Vplyv finansovo-ekonomichnoi kryzy na mistsevyi sotsialno-ekonomichnyi rozvytok u konteksti mizhnarodnoho dosvidu [The impact of the financial and economic crisis on local socio-economic development in the context of international experience]. *Ekonomichnyi chasopys – XXI*. no. 3-4. pp. 62-65.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 911.375:502.35
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-78

ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ СТАНУ ДОВКІЛЛЯ В ЕКОЛОГІЧНО НЕБЕЗПЕЧНИХ МІСТАХ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

THE WAYS OF THE ENVIRONMENTAL STATE STABILIZATION IN ECOLOGICAL AND DANGEROUS CITIES: ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECT

Богачов С.В.
доктор економічних наук, професор,
заслужений економіст України,
Голова правління
ГО «Інститут місцевого та регіонального розвитку»

Bohachov Serhii
Doctor of Economic Science, Professor,
Honored Economist of Ukraine,
Chairman of the Board of the
PO «Institute for Local and Regional Development»

У статті розглянуто проблеми екологічно небезпечних міст та запропоновано шляхи їх вирішення в економічному та організаційному аспектах. Визначено основні причини погіршення стану довкілля та втрати екологічної рівноваги, які потребують прийняття стратегічних і тактичних рішень, спрямованих на стабілізацію стану довкілля в екологічно небезпечних містах. Обґрунтування рішень здійснюється за результатами оцінки ступеня негативного впливу природних та антропогенних чинників на стан довкілля у місті, а також урахування умов реалізації рішень. Особливої уваги потребує взаємодія інститутів управління екологічною безпекою. Взаємодія інститутів включає розподіл повноважень між органами державного управління та місцевого самоврядування в екологічній сфері міста, а також передбачає поєднання зусиль зацікавлених сторін в управлінні екологічною безпекою міста. Запропоновано організаційно-економічний підхід для поєднання зусиль зацікавлених сторін в управлінні екологічною безпекою міста шляхом використання відповідних методів та інструментів. Оцінено вплив на реалізацію екологічних програм та проєктів умов, що склалися в екологічно небезпечних містах, включаючи географічні, техніко-технологічні, урбанізаційні та інституційні.

Ключові слова: *екологічно небезпечні міста, стан довкілля, управління екологічною безпекою, розподіл повноважень, організаційні методи, економічні інструменти.*

В статье рассмотрены проблемы экологически небезопасных городов и предложены пути их решения в экономическом и организационном аспектах. Определены основные причины ухудшения состояния окружающей среды и потери экологического равновесия, которые требуют принятия стратегических и тактических решений, направленных на стабилизацию состояния окружающей среды в экологически небезопасных городах. Обоснование решений осуществляется по результатам оценки степени негативного влияния природных и антропогенных факторов на состояние окружающей среды в городе, а также с учетом условий реализации решений. Особого внимания требует взаимодействие институтов управления экологической безопасностью. Взаимодействие институтов включает распределение полномочий между органами государственного управления и местного самоуправления в экологической сфере города, а также предусматривает объединение усилий заинтересованных сторон в управлении экологической безопасностью города. Предложен организационно-экономический подход для объединения

усилий заинтересованных сторон в управлении экологической безопасностью города путем использования соответствующих методов и инструментов. Оценено влияние на реализацию экологических программ и проектов условий, сложившихся в экологически небезопасных городах, включая, географические, технико-технологические, урбанизационные и институциональные.

Ключевые слова: *экологически небезопасные города, состояние окружающей среды, управление экологической безопасностью, распределение полномочий, организационные методы, экономические инструменты.*

The problems of ecologically dangerous cities and suggests ways to solve them in economic and organizational aspects in the article was considered It was determined that at the moment the main reasons for the deterioration of the environment and the reduction of environmental safety of the city are harmful emissions into the atmosphere, greenhouse effect, accumulation of industrial and household waste. Therefore, it is necessary to accept the strategic and tactical decisions which address these causes and to stabilize the environment in environmentally hazardous cities. Authorized state and local government bodies were involved in the development of these decisions. Strategic decision making should be consistent with global, national and regional environmental strategies. The decision is substantiated by the results of the assessment of the degree of negative influence of natural and anthropogenic factors on the state of the environment in the city. At the same time, it is necessary to take into account the conditions of implementation of the decisions. The particular attention needs to be paid to the interaction of environmental management institutions. It involves the distribution of powers between public authorities and local governments in the environmental sphere of the city. In connection with the implementation of the decentralization reform in Ukraine, it is advisable to expand the powers of local self-government bodies in the environmental sphere of the city, taking into account the experience of EU and US countries. The interaction of the institutes also envisages the combination of efforts of stakeholders in managing the environmental safety of the city. It was proposed to use an organizational and economic approach that incorporates appropriate methods and tools. Organizational methods and economic tools were used in the implementation of environmental programs and projects. When designing environmental programs and projects, account should be taken of the impact of geographical, technological, urbanization and institutional conditions prevailing in environmentally hazardous cities.

Key words: *ecologically dangerous cities, environment, environmental safety management, distribution of powers, organizational methods, economic instruments.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. Розгляд проблем екологічно небезпечних міст та визначення шляхів їх подолання зумовлено необхідністю вирішення завдань, задекларованих ООН в одинадцятій цілі сталого розвитку «Забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості та екологічної стійкості міст і населених пунктів» та підтверджених національними стратегіями екологічної безпеки більшості країн світу, включаючи Україну. Також управління екологічною безпекою поряд із забезпеченням економічного зростання та соціальним консенсусом виступає важливою умовою сталого розвитку сучасного міста. При цьому слід ураховувати, що на стан довкілля, його забруднення та виникнення екологічно небезпечної ситуації у місті впливають як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники, включаючи житлово-комунальний комплекс та населення міста. Найбільш забрудненими містами зазвичай виступають мегаполіси та промислові центри, що підтверджують рейтинги найбільш забруднених міст в Україні та світі [1]. Так, у рейтингу найнебезпечніших з погляду екології міст світу, представленому у вересні 2018 р. в рамках проєкту Global Gridded Model of Carbon Footprints [1], до першої двадцяткии екологічно небезпечних міст увійшли мегаполіси, розташовані в Азії, Африці та США, а також європейські столиці Лондон і Москва. За даними спостережень Центральної геофізичної обсерваторії (ЦГО) ім. Б. Срезневського, у першому півріччі 2019 р. до першої десятки екологічно небезпечних міст України за комплексним індексом забруднення повітря входять три мегаполіси: Дніпро (перше місце), Одеса (третє місце), Київ (восьме місце) та великі промислові міста: Маріуполь (друге місце), Кривий Ріг (шосте місце), Запоріжжя (десяте місце) [2]. Зважаючи на вищевикладене, дослідження проблем екологічно небезпечних міст, визначення шляхів їх подолання та переходу до сталого розвитку є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Ученими та практиками зроблено значний внесок у дослідження екологічного складника сталого розвитку міста, а також виявлення та аналіз причин виникнення екологічно небезпечної ситуації, яка перешкоджає сталому розвитку. Так, зокрема, авторами монографії «Державне управління у сфері безпеки соціально-еколого-економічних систем» визначено два напрями екологічної політики: з одного боку, примушення забруднювачів довкілля обмежувати свою еколого-деструктивну діяльність, а з іншого – активізація природоохоронної діяльності суб'єктів господарювання та населення через спонукання до поліпшення стану довкілля [3]. О. Кононенко розглядає принципи та умови екоорієнтованого

розвитку міст та розбудови різних видів екоміст [4], І.В. Патокою представлено напрями екологічної політики, що формуються та реалізуються за допомогою економічних механізмів [5]. Л.Л. Ємець визначає, як органи місцевого самоврядування підтримують екологічну безпеку на підставі використання адміністративно-правових методів [6]. Г.М. Герецун та А.Ю. Масікевич пропонують напрями аналізу об'єкта екологічної небезпеки за чинниками, наслідками та прогнозуванням виникнення [7]. Автори статті «Комплексна оцінка екологічної безпеки міста на основі використання ГІС-технологій» пропонують побудову за допомогою ГІС-технологій екологічних карт та виявлення територій підвищеного екологічного ризику [8]. Я.І. Мовчан, О.В. Рибаловою та Д.В Гулевець побудовано алгоритм комплексної оцінки небезпечних урбанізованих територій, який дає змогу за її результатами здійснювати визначення природоохоронних заходів [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котримприсвячується означена стаття. Спираючись на результати представлених досліджень, доцільно розглянути питання стабілізації стану довкілля в екологічно небезпечних містах та організаційні методи й інструменти вирішення зазначених питань.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає в обґрунтуванні пропозицій щодо використання організаційних методів та економічних інструментів стабілізації стану довкілля в екологічно небезпечних містах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стабілізація стану довкілля в екологічно небезпечних містах є умовою переходу до сталого розвитку. Процес стабілізації включає оцінку стану довкілля, виявлення чинників, які негативно на нього впивають, розроблення заходів щодо нейтралізації (подолання) впливу зазначених чинників. Оцінку стану довкілля доцільно проводити за алгоритмом, представленим Я.І. Мовчан, О.В. Рибаловою та Д.В Гулевець [9]. Запропонований ними алгоритм передбачає визначення пріоритетних чинників екологічної небезпеки: атмосферне повітря, поверхневі води та шум. Водночас автори монографії «Державне управління у сфері безпеки соціально-еколого-економічних систем» доповнюють зазначені чинники небезпеки твердими побутовими відходами [3]. І якщо забруднення повітря та поверхневі води створюють парниковий ефект, відвали та захоронення твердих побутових відходів здійснюють вплив як на повітря, так і на ґрунти та поверхневі води. Таким чином, саме шкідливі викиди в атмосферу з боку промислових підприємств та автотранспорту провокують парниковий ефект, а накопичення промислових та побутових відходів є причинами забруднення повітря, води та ґрунтів, що в сукупності впливає на екологічну безпеку у місті. Що стосується шуму, то він переважно впливає на комфортність життєдіяльності, а не на забруднення стану довкілля. Розроблення заходів щодо нейтралізації (подолання) чинників негативного впливу на довкілля здійснюється за допомогою прийняття та реалізації як стратегічних, так і тактичних (ситуаційних) рішень. Стратегічні рішення (або стратегії) розробляються на перспективу та передбачають радикальні зміни, які дадуть змогу зміцнити екологічну безпеку та перейти до стадії сталого розвитку. Зміст та порядок розроблення екологічної стратегії міста достатньо докладно представлено у роботі [10]. Однак для екологічно небезпечних міст доцільно дотримання принципу розроблення екологічної стратегії з урахуванням положень глобальних, національних та регіональних стратегій. Так, зокрема, міська екологічна стратегія або розділ, присвячений екологічній безпеці у рамках стратегії сталого розвитку міста, повинні розроблятися у відповідності та з урахуванням положень Глобальної стратегії – Підсумкового документу Конференції ООН у Ріо-де-Жанейро «Майбутнє, якого ми прагнемо», прийнятого в 2012 р., і резолюції Генеральної Асамблеї ООН «Порядок денний у галузі сталого розвитку» (2015 р.); національною стратегією слід визнати Закон України «Основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2020 року» № 2818-VI від 21.12.2010 та Закон України «Основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2030 року» № 2697-VIII від 28.02.2019, який набере чинності з 1 січня 2020 р. Регіональними стратегіями є загальні стратегії розвитку області, або спеціальні екологічні стратегії. Узгодження міської екологічної стратегії з глобальними стратегіями дає змогу збільшити можливості отримання коштів зарубіжних екологічних фондів, а узгодження з національною та регіональною стратегіями регламентується відповідними положеннями українського законодавства про стратегічне планування. Ситуаційні (тактичні) рішення зазвичай приймаються на короткий термін за результатами оцінки на відповідність критеріям безпеки екологічної ситуації або аналізу динаміки екологічної ситуації в часі, визначення чинників, що вплинули на зміну ситуації, та розроблення заходів щодо її стабілізації. Як стратегічні, так і тактичні рішення щодо стабілізації стану довкілля в екологічно небезпечних містах розробляються та приймаються органами державного управління та місцевого самоврядування. При цьому враховується дія природних та антропогенних чинників, детальну класифікацію яких надано Г.М. Герецун та А.Ю. Масікевич [7, с. 96]. До природних чинників ними віднесено фізико-хімічні та фізико-географічні, до антропогенних – просторово-планувальні, а також види й обсяги викидів. Поряд із чинниками доцільне врахування умов реалізації рішень, що склалися в екологічно небез-

печних містах. Саме особливості географічного положення міста, рівень індустріального навантаження та урбанізації території, а також взаємодія інститутів управління екологічною безпекою можуть серйозно вплинути на досягнення цілей та завдань стабілізації довкілля у місті. При цьому взаємодія інститутів управління екологічною безпекою відіграє важливу роль, особливо в умовах реформи децентралізації влади в Україні [5]. Зокрема, це стосується перерозподілу повноважень між органами державного управління та органами місцевого самоврядування в екологічній сфері міста. Як визначає Я.О. Бомчак, органи місцевого самоврядування в українських містах забезпечують реалізацію державної та регіональної екологічної політики [11]. Водночас вона відзначає, що органи місцевого самоврядування в країнах ЄС мають більш широкі повноваження, тому доцільна адаптація для українських міст досвіду Данії, Латвії, Франції та Швеції щодо участі органів місцевого самоврядування в управлінні екологічною безпекою. Цікавими також є зарубіжна практика у сфері екологічного оподаткування та досвід екологізації податкових систем, розподілу та використання податкових платежів у країнах ЄС та США [12; 13]. Саме надання можливості встановлення ставок екологічних податків органам місцевого самоврядування дасть змогу забезпечити економічне регулювання діяльності суб'єктів господарювання, які здійснюють забруднення довкілля через викиди шкідливих речовин у повітря, на поверхню води та ґрунту, і забезпечити реальну участь в управлінні екологічною безпекою міста

Взаємодія інститутів також передбачає поєднання зусиль зацікавлених сторін (державних установ, органів місцевого самоврядування, громадських організацій, бізнесу) в управлінні екологічною безпекою міста. Для цього доцільне використання організаційно-економічного підходу, представленого на рис. 1.

Підвищенню екологічного контролю та обмеженню еколого-деструктивної діяльності сприятимуть реалізація Закону України «Про стратегічну екологічну оцінку» та нормативно-правових актів на місцевому рівні, а також подальше впровадження цифрових технологій для моніторингу стану довкілля.

Створення умов для екологічної кооперації та підтримка екологічного підприємництва, проведення екологічних форумів і конкурсів екологічних проєктів регламентується рішеннями місцевих рад у рамках наданих ним повноважень з урахуванням прийнятих державних та регіональних програм. Особливо це стосується використання альтернативних джерел енергії та переробки промислових і побутових відходів. Серед складників організаційно-економічного підходу особливої уваги потребують партиципаторне бюджетування (формування бюджетів за участю громадськості) та використання механізмів державно-приватного партнерства під час реалізації екологічних проєктів. Партиципаторне бюджетування потребує законодавчого закріплення, оскільки регулюється рішеннями місцевих органів влади. Чинний Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. № 2404-VI потребує вдосконалення, що враховує особливості партнерських відносин та забезпечує узгодження інтересів партнерів.

За твердженням фахівців [3; 5; 9], основними напрямами вирішення екологічних проблем та підвищення екологічної безпеки міст є такі:

розвиток відновлюваної (альтернативної) енергетики, включаючи вітрову, сонячну, геотермальну, шахтних вод та утилізації метану;

будівництво енергоефективних будівель та споруд;

скорочення потреби в автомобільному транспорті за рахунок оптимального планування території, розвитку велосипедного транспорту, чіткої роботи міського електротранспорту;

розбудова зелених зон, спрямованих на підвищення стійкості екосистем та сприяння біорізноманіттю;

збір та утилізація промислових й побутових відходів.

Під час прийняття рішень щодо вибору напрямів реалізації екологічних програм та проєктів доцільно враховувати вплив умов, що склалися в екологічно небезпечних містах (табл. 1).

Урахування впливу представлених чинників дасть змогу приймати обґрунтовані рішення, спрямовані на поліпшення екологічної ситуації в місті. При цьому найбільш важливими є природні умови, ступінь урбанізації та можливості екологічного регулювання з боку органів державного і місцевого управління.

Поряд із представленим організаційно-економічним підходом до стабілізації довкілля в екологічно-небезпечних містах особливої уваги потребує формування екологічної свідомості, яка, за твердженням П.В. Володіна [14], сприятиме безконфліктному розвитку природи та людини на підставі вивчення й систематизації біосфери та її складників, що й повинно стати предметом подальших досліджень.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Основний вплив на виникнення кризових ситуацій, пов'язаних із забрудненням довкілля в екологічно небезпечних містах, як свідчать відповідні спостереження, статистичні дані та рейтинги, справляють викиди шкідливих речовин в атмосферу, прояв парникового ефекту, значні обсяги промислових і побутових відходів, що зумовлено техногенним навантаженням промислового сектору, рівнем використання автотранспорту, географічним положенням, поводженням із побутовими відходами. Це потребує розроблення та реалізації стратегічних і тактичних рішень уповноваженими органами державного управління та місцевого самоврядування, спрямова-

Рис. 1. Організаційно-економічний підхід до стабілізації стану довкілля в екологічно небезпечних містах

Джерело: складено автором

них на стабілізацію стану довкілля в екологічно небезпечних містах. Стратегічні рішення, що приймаються на міському рівні, повинні узгоджуватися з глобальними, національними та регіональними екологічними стратегіями, що зумовлено можливістю залучення фінансової допомоги міжнародних організацій і коштів державного бюджету та позабюджетних фондів. Під час обґрунтування екологічних рішень враховується оцінка ступеню негативного впливу чинників на стан довкілля у місті та умови реалізації рішень.

Особливої уваги потребують умови, які пов'язані із взаємодією інститутів (розподіл повноважень між органами державного управління та місцевого самоврядування, поєднання зусиль зацікавлених сторін) в екологічній сфері міста. Для розширення повноважень органів місцевого самоврядування в управлінні екологічною безпекою українських міст обґрунтовано доцільність використання зарубіжного досвіду, екологізації податкових систем та екологічного оподаткування. Для ефективного поєднання зусиль зацікавлених сторін (державних установ, органів місцевого самоврядування, громадських організацій, бізнесу) в управлінні екологічною безпекою міста запропоновано організаційно-економічний підхід, відповідні методи та інструменти якого використовуються під час реалізації екологічних програм і проєктів. Визначено, що під час обґрунтування екологічних програм і проєктів повинна враховуватися оцінка впливу на їх реалізацію географічних, техніко-технологічних, урбанізаційних та інституційних умов, що склалися в екологічно небезпечних містах.

Подальших досліджень потребують питання підвищення екологічної свідомості населення міста, включаючи проведення інформаційних кампаній серед дітей, молоді та дорослих щодо переваг та інструментів сталого споживання й виробництва як невід'ємного складника зміцнення стану безпеки довкілля.

Таблиця 1

Ступінь впливу умов, що склалися в екологічно небезпечних містах, на реалізацію екологічних програм і проектів

Напрями екологічних програм і проектів	Умови, що склалися в екологічно небезпечних містах			
	Природні	Урбанізаційні	Техніко-технологічні	Інституційні
Відновлювана енергетика	Висока	Низька	Висока	Середня
Енергоефективні будівлі та споруди	Низька	Середня	Висока	Висока
Скорочення потреби в автотранспорті	Низька	Висока	Середня	Висока
Формування зелених зон	Висока	Середня	Низька	Середня
Утилізація побутових та промислових відходів	Середня	Висока	Висока	Середня

Джерело: складено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Gridded Model of Carbon Footprints. *Carbon Footprints of World Cities*. URL : http://citycarbonfootprints.info/ (дата звернення: 12.11.2019).

2. Огляд стану забруднення навколишнього природного середовища на території України за І півріччя 2019 року. *Офіційний сайт Центральної геофізичної обсерваторії (ЦГО) ім. Б. Срезневського*. URL : http://cgo-sreznevskyi.kiev.ua/index.php?fn=u_zabrud&f=ukraine (дата звернення: 12.11.2019).

3. Державне управління у сфері безпеки соціально-еколого-економічних систем : монографія / С.М. Домбровська та ін. Харків : НУЦЗУ, 2017. 244 с.

4. Кононенко О. Екологоорієнтований розвиток міст: теоретичні підходи та досвід формування. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Географія»*. 2014. Вип. 1. С. 22–25.

5. Патока І.В. Економічні механізми формування місцевої екологічної політики та напрями її реалізації в умовах реформування владних повноважень в Україні. *Економіка та суспільство*. 2017. № 13. С. 923–929. URL : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/156.pdf (дата звернення: 12.11.2019).

6. Ємець Л.О. Адміністративно-правові засади діяльності органів місцевого самоврядування щодо забезпечення екологічної безпеки держави. *Вісник ХНУВС.* 2017. № 2(77). С. 127–137.

7. Герецун Г.М., Масікевич А.Ю. Оцінювання рівня екологічної небезпеки міського середовища, спричиненої техногенною трансформацією атмосферних опадів. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2017. Т. 27. № 3. С. 95–98.

8. Комплексна оцінка екологічної безпеки міста на основі використання ГІС-технологій / І.П. Каменєва та ін. *Екологія довкілля та безпека життєдіяльності.* 2008. № 3. С. 41–46.

9. Мовчан Я.І., Рибалова О.В., Гулевець Д.В. Оцінка екологічного ризику погіршення сучасного стану урбанізованих територій. *Східноєвропейський журнал передових технологій*. 2013. Т. 3. № 19(63). С. 37–41.

10. Богачов С.В. Шляхи зміцнення екологічної безпеки міста. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. DOI : 10.32702/2307-2105-2019.6.13. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7101 (дата звернення: 13.11.2019).

11. Бомчак Я.О. Зарубіжний досвід реалізації органами місцевого самоврядування державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища. *Держава та регіони. Серія «Державне управління»*. 2017. № 1. С. 126–130.

12. Мацієвич Т.О. Особливості екологічного оподаткування: практика країн Європейського Союзу. *Економічний аналіз.* 2014. Т. 15. № 2. С. 71–78.

13. Уразгалиева М.А. Опыт зарубежных стран в экологизации налоговых систем и проблемы распределения и использования экологических платежей. *Вестник МИЭП*. 2014. № 3(16). С. 7–16.

14. Володін П.В. Проблеми формування екологічної свідомості особи. *Гуманітарний вісник ЗАДІА*. 2008. Вип. 37. С. 43–52.

REFERENCES:

1. Global Gridded Model of Carbon Footprints (2019) *Carbon Footprints of World Cities*. Available at: http://citycarbonfootprints.info/ (accessed 12 November 2019).

2. Tsentral'na heofizychna observatoriya im. B. Sreznevs'koho (2019) *Ohlyad stanu zabrudnennya navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyshcha na terytoriyi Ukrayiny za I pivrichchya 2019 roku* [Survey of the state of environmental pollution in the territory of Ukraine in the first half of 2019]. Available at: http://cgo-sreznevskyi.kiev.ua/index.php?fn=u_zabrud&f=ukraine (accessed 12 November 2019).

3. Dombrovs'ka S. M., Kovrehin V. V., Pomaza-Ponomarenko A. L., Kolyenov O. M. (2017) *Derzhavne upravlinnya u sferi bezpeky sotsial'no-ekoloho-ekonomichnykh system* [Public administration in the field of safety of socio-ecological-economic systems]. Kharkiv: NUCZU. (in Ukrainian).

4. Kononenko O. (2014) Ekolohooriyentovanyy rozvytok mist: teoretychni pidkhody ta dosvid formuvannya [Ecologically oriented urban development: theoretical approaches and experience of formation]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriia Heohrafiia*, issue 1, pp. 22–25.

5. Patoka I. V. (2017) Ekonomichni mekhanizmy formuvannya mistsevoyi ekolohichnoyi polityky ta napryamy yiyi realizatsiyi v umovakh reformuvannya vladnykh povnovazhen' v Ukrayini [Economic mechanisms of formation of the local self-government policy and its implementation tendencies under reforming of the power authorities in Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo,* no. 13, pp. 923–929. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/156.pdf (accessed 12 November 2019).

6. Yemets L. O (2017) Administratyvno-pravovi zasady diyal'nosti orhaniv mistsevoho samovryaduvannya shchodo zabezpechennya ekolohichnoyi bezpeky derzhavy [Administrative and legal principles of local self governments' activities in ensuring the environmental safety of the state]. *Visnyk KhNUVS,* no. 2(77), pp. 127–137.

7. Heretsun H. M., Masikevych A. Yu. (2017) Otsinyuvannya rivnya ekolohichnoyi nebezpeky mis'koho seredovyshcha, sprychynenoyi tekhnohennoyu transformatsiyeyu atmosfernykh opadiv [Assessment of the level of environmental hazard of the urban environment caused by technogenic transformation of precipitation]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny*, issue 27, no. 3, pp. 95–98.

8. Kameneva I. P, Yatsyshyn A. V., Polishko D. O, Popov O. O. (2008) Kompleksna otsinka ekolohichnoyi bezpeky mista na osnovi vykorystannya GIS-tekhnolohiy [Comprehensive assessment of the city's environmental safety based on the use of GIS technologies]. *Ekolohiya dovkillya ta bezpeka zhyttyediyal'nosti*, no. 3, pp. 41–46.

9. Movchan Ya. I., Rybalova O. V., Hulevets' D. V. (2013) Otsinka ekolohichnoho ryzyku pohirshennya suchasnoho stanu urbanizovanykh terytoriy [Assessment of ecological risk of deterioration of the current state of urban areas]. *Skhidno-Yevropeys'kyy zhurnal peredovykh tekhnolohiy*, issue 3, no. 19 (63), pp. 37–41.

10. Bogachov S. V. (2019) Shlyakhy zmitsnennya ekolohichnoyi bezpeky mista [Ways of strengthening the ecological safety of the city]. *Efektyvna ekonomika*, no. 6, DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.13. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7101 (accessed 13 November 2019).

11. Bomchak Ya. O. (2017) Zarubizhnyy dosvid realizatsiyi orhanamy mistsevoho samovryaduvannya derzhavnoyi polityky v sferi okhorony navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyshcha [Foreign experience of implementation of state policy in the sphere of environmental protection by local government bodies]. *Derzhava ta rehiony. Seriya Derzhavne upravlinnya*, no. 1, pp. 126–130.

12. Matsiyevych T. O. (2014) Osoblyvosti ekolohichnoho opodatkuvannya: praktyka krayin Yevropeys'koho Soyuzu [Features of environmental taxation: the practice of the countries of the European Union]. *Ekonomichnyy analiz*, issue 15, no. 2, pp. 71–78.

13. Urazgaliyeva M. A. (2014) Opyt zarubezhnykh stran v ekologizatsii nalogovykh sistem i problemy raspredeleniya i ispol'zovaniya ekologicheskikh platezhey [The experience of foreign countries in the greening of tax systems and the problems of the distribution and use of environmental payments]. *Vestnik MIEP*, no. 2, pp. 7–16.

14. Volodin P. V. (2008) Problemy formuvannya ekolohichnoyi svidomosti osoby [Problems of formation of ecological consciousness of the person]. *Humanitarnyy visnyk ZADIA*, issue 37, pp. 43–52.

УДК 338.2
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-79

«ЗЕЛЕНА» ЕКОНОМІКА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

GREEN ECONOMY: THEORETICAL ASPECTS

Марченко О.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Університет державної фіскальної служби України

Мамалига В.О.
студентка,
Університет державної фіскальної служби України

Marchenko Olga
PhD, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Enterprise Economics,
State Fiscal Service University of Ukraine

Mamaliga Viktoria
Student of the Department of Enterprise Economics,
State Fiscal Service University of Ukraine

У статті розглянуто сутність економічної категорії «зелена» економіка», її теоретичні аспекти, три її головні складники: економічний, соціальний, екологічний. Обґрунтовано необхідність її розвитку в Україні. Розглянуто теоретичні і практичні засади впровадження «зеленої» економіки. Стверджується, що екологічний складник виступає пріоритетним напрямом сталого розвитку. Зроблено висновок, що серед напрямів реалізації «зеленої» економіки в Україні є раціональне використання природно-ресурсного потенціалу, використання досвіду розвинених європейських країн, які вже досягли значних успіхів у застосуванні принципів екологічної економіки, поєднання екологічного та економічного складників на всіх рівнях: регіональному, місцевому, національному, перехід на енергозберігаючі технології тощо. Досліджено економічний потенціал «зеленої» економіки, вказано на доцільність збільшення «зелених» інвестицій, залучення яких дасть Україні змогу вийти на якісно новий рівень розвитку. Виявлено стратегічні пріоритети розвитку «зеленої» економіки в Україні.

Ключові слова: *сталий розвиток, «зелена» економіка, навколишнє середовище, ресурсозбереження, природні ресурси.*

В статье рассмотрена сущность экономической категории «зеленая» экономика», ее теоретические аспекты, рассмотрены три ее главные составляющие: экономическая, социальная, экологическая. Обоснована необходимость ее развития в Украине. Рассмотрены теоретические и практические основы внедрения «зеленой» экономики Утверждается, что экологическая составляющая выступает приоритетным направлением устойчивого развития. Сделан вывод, что среди направлений реализации «зеленой» экономики в Украине – рациональное использование природно-ресурсного потенциала, использование опыта развитых европейских стран, которые уже достигли значительных успехов в применении принципов экологической экономики, сочетание экологической и экономической составляющих на всех уровнях: местном, региональном, национальном, переход на энергосберегающие технологии и др. Исследован экономический потенциал «зеленой» экономики, указано на целесообразность увеличения «зеленых» инвестиций, привлечение которых позволит Украине выйти на качественно новый уровень развития. Выявлены стратегические приоритеты развития «зеленой» экономики в Украине.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, «зеленая» экономика, окружающая среда, ресурсосбережение, природные ресурсы.*

Modern processes of modernization of the national economy of Ukraine face problems of scarcity of resources and pollution, which in the future will negatively affect the factors of production. One of the areas of sustainable development of the national economy is the introduction of the so-called "green" economy, which contributes to the reduction of environmental and resource risks, as well as the attraction of private, public and international investments. It is the green economy that stimulates green growth, which, according to the OECD, is to identify green sources of

growth, develop new green industries, and create jobs and technology. This growth needs to stimulate investment and innovation that will underpin sustainable development and lead to new economic opportunities. The development of a "green" economy is the basis of sustainable economic growth and social stability, environmental protection and the conservation of resources for future generations. The terms "green energy" and "green economy" are now part of global trends. It is not surprising as air pollution kills millions of people every year and causes enormous damage. In addition, oil, gas and coal reserves are depleting rather quickly. The transition to an eco-friendly economy is extremely necessary. The spread of green ideas has caused a boom in scientific and applied publications, but scientists have not yet formulated a single, well-defined perspective for the concept of a green economy, its essential features, criteria and principles for construction. The principal trend of modern social development is the spread of globalization processes. Globalization has a mixed effect on various aspects of human life. Recently, it seems the cause of the exacerbation of global environmental problems. Humanity's global problems – climate change, resource depletion, poverty, overpopulation, food shortages – are exacerbated by the crisis of a socio-economic system based on free-market relations. Market self-regulation processes have a negative impact on social security and the environment. Therefore, UN experts advise paying attention to the formation of a new "green" economy. A green economy is a new direction in economic science that has emerged in the last two decades. The basic idea of the direction is everything on the Earth's surface is interconnected. And it means increasing the role of the state and intergovernmental bodies in economic regulation, creating conditions for business development based on new "green" technologies and greening of industrial branches of economy. It leads to the need to develop the scientific basis of the study.

Key words: *sustainable development, green economy, environment, resource conservation, natural resources.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Світ стоїть на порозі важливих рішень щодо нових способів отримання енергії й освоєння наших природних багатств. Наслідки цього вибору позначаться на багатьох майбутніх поколіннях. На тлі зростання кількості населення у світі й безперервного тиску на природне середовище постає питання про необхідність технологічного переходу до більш «зеленої», екологічно чистої світової економіки. Оскільки населення планети, як очікується, до 2050 р. досягне 9 млрд людей, країни повинні прискорити темпи ефективного економічного зростання. Водночас це зростання має бути збалансованим з урахуванням людського і природного капіталу, що становлять його основу, оскільки в іншому разі ми ризикуємо зіткнутися з глибокими й потенційно незворотними змінами в можливостях нашої планети витримувати динаміку розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Концепція «зеленої» економіки сьогодні активно обговорюється і на рівні міжнародних організацій, національних урядів, і в колі науковців. Так, підходи до тлумачення «зеленої» економіки й визначення її базових характеристик стали предметом дослідження у багатьох документах ООН, зокрема в екологічній програмі (ЮНЕП) та департаменту ООН з економічних і соціальних питань (ЮНДЕСА).

Сутність, історія розвитку, особливості формування моделі «зеленої» економіки у різних країнах світу вивчали: Аніл Марканді, Едвард Барбьє, Моллі Скотт Като, Мішель Коммон, Сігрід Стагл, Робін Ахнел, Девід Пірс Мірам Кеннет, Індже Ропке, Баір Гомбоєв, Ержені Зомонова, Кнут Ріхтер, Борис Буркинський, Григорій Малишков, Валерій Геєць. Проте існує необхідність уточнення базової термінології, формування чіткого переліку цілей та принципів побудови «зеленої» економіки, адже саме це слугуватиме фундаментом практичних дій у названому напрямі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Більша частка досліджень у сфері «зеленої» економіки здійснювалася іноземними науковцями. Незважаючи на наявність наукових досліджень у сфері «зеленої» економіки, на науковому рівні в Україні таких досліджень небагато. Отже, постає необхідність систематизації наукових та практичних знань щодо розвитку нового «зеленого» курсу в Україні та визначення основних понять «зеленої» економіки.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження сутності «зеленої» економіки, її теоретичних аспектів, аналіз чинників, що впливають на її розвиток, та визначення перспективних напрямів переходу до «зеленої» економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. «Зелена» економіка – напрям в економічній науці, економіка з низькими викидами парникових газів, ефективним використанням ресурсів і врахуванням інтересів суспільства, а також у рамках якого вважається, що економіка є залежним компонентом природного середовища. Іншими словами, «зелена» економіка – це концепція економічного розвитку за рахунок якомога ширшого впровадження енергоефективних технологій, методів «чистого виробництва», використання відновлювальних джерел енергії тощо. Головним елементом «зеленої» економіки є Земля як даність та її існування. Пріоритетом «зеле-

ної» економіки визначається добробут усіх людей, збереження біорізноманіття на землі і планети Земля загалом. Головною метою «зеленої» економіки є формування дієвого середовища для економічного й соціального прогресу. Ця мета реалізується через такі цілі:

– збереження та відтворення зелених насаджень;

– підвищення ресурсоефективності з переорієнтацією на переважне використання відновлювальних ресурсів;

– створення «зелених» робочих місць та зростання доходів населення, які були отримані за рахунок зайнятості у «зеленому» секторі економіки, тощо [1, с. 146].

«Зелена» економіка являє собою господарську систему, що забезпечує досягнення цілей сестейнового розвитку.

Теорія «зеленої» економіки базується на таких аксіомах:

– усі поверхні Землі є взаємопов'язаним;

– неможливо вимагати задоволення нескінченно зростаючих потреб в умовах обмеженості ресурсів;

– неможливо нескінченно розширювати сферу впливу в обмеженому просторі.

«Зелена» економіка на відміну від традиційної економіки виникла не з абстрактних теорій, а з практичної діяльності захисників навколишнього середовища та «зелених» політичних партій (табл. 1) [9, с. 34].

Ключові особливості «зеленої» економіки покликані вивести її на новий, значно вищий рівень еколого-економічної ефективності. Це дасть змогу виконувати її функції з мінімальним впливом на природні системи.

Сьогодні існують концепції «сталого зростання» та «зеленого зростання». Ці концепції мають спільну мету, а саме співіснування трьох компонентів, таких як економіка, екологія, соціальна сфера.

Концепція «зеленого» зростання забезпечує сталий економічний прогрес з урахуванням стану навколишнього середовища, більш еластичне, стабільне, кероване якісне економічне зростання за рахунок нових двигунів, інновацій, нових робочих місць, а не шляхом нарощування ВВП.

Концепція сталого розвитку забезпечує стабільність біологічних і фізичних систем шляхом підтримки використання вторинної сировини, мінімізації кількості відходів, поширення відтворювальних джерел енергії, будівництва очисних споруд, заводів із переробки побутового й промислового сміття, зменшення площ під смітниками (рис. 1) [10, с. 6].

Сталий розвиток ґрунтується на результатах досягнення цілей «зеленого» зростання, яке залежить від упровадження та ефективної реалізації «зеленої» економіки та є її результатом.

Одним з істотних компонентів реалізації «зеленої» економіки є формування сестейнового попиту, тобто попиту на товари, що сприяють досягненню цілей сестейнового розвитку. Тут йдеться передусім про інформаційні товари, що створюють умови для розвитку особистісного начала людини. Їхня частка в структурі споживчого попиту повинна неухильно зростати. Це значною мірою сприятиме і зниженню екологічного навантаження на природне середовище, адже у зазначених секторах під час виробництва продукції частка інформації, яка виступає у ролі вихідного ресурсу, як правило, значно перевищує частку матеріалів та енергії.

«Зелена» економіка передбачає об’єднання трьох складників: економічного, соціального й екологічного.

Україна має значні світові запаси чорнозему та сприятливі кліматичні умови. Вона належить до енергодефіцитних країн, яка покриває свої потреби на 60%. Більшість технологій є енерговитратними, але вони забруднюють повітря, воду та ґрунт, продукція є енерго- та сировинноємною у світі. Ресурсозбереження в Україні не є пріоритетним напрямом економічного зростання.

Швидке вичерпання запасів органічного палива, кризовий стан довкілля потребують ширшого використання альтернативних джерел енергії. До поновлюваних джерел енергії належать вітрова енергія, енергія сонця, енергія вітру, гідроенергетика, біопаливо тощо [3, с. 47]. Поновлювані джерела енергії функціонують на основі процесів, що існують постійно або виникають періодично у природному середовищі.

Україна має потенціал для використання альтернативних джерел енергії. Перспективним є розвиток вітрової енергетики в Україні за рахунок освоєння вітрового потенціалу степових та гірських районів, зокрема Причорноморського та Приазовського районів. Для промислового використання енергії вітру економічно обґрунтованими відкритими степовими просторами є Одеська, Миколаївська, Херсонська, Луганська області, а також гірські райони Криму і Карпат. Україна має достатній досвід проєктування, будівництва, експлуатації та обслуговування вітроенергетичних установок та вітрових електростанцій. Ефективність використання вітрових електростанцій становить 7–10%. Але значна частина енергетичного потенціалу залишається недоступною саме через непостійність вироблення електроенергії у різний час доби й у різні пори року.

Одним із найбільш поширених і доступних джерел енергії є біомаса. Сьогодні біомаса як паливо використовується в обсязі лише близько 1 млн т умовного палива, тому значна кількість біомаси, придатної для виробництва енергії, знищується або вивозиться на звалища. Сировиною для біогазу можуть бути практично всі відходи, що містять органічні компоненти, за оцінками експертів, їх обсяг може становити в Україні 2,3 млрд м3/

Таблиця 1

Порівняльна характеристика особливостей традиційної та «зеленої» економіки

Характеристика	Вид економіки		Приклад
	традиційна	«зелена»	
Основний вид ресурсів і джерела енергії	Невідновлюваний	Відновлюваний	В Україні значні можливості енергетики пов'язані з розвитком сонячної, вітрової і біогазової енергетики. В ЄС планується до 2020 р. довести частку відновлюваних джерел енергії (сонячні, вітрові, біогазові) до 40%, а в Україні – до 11%
Основна база розвитку	Посилення матеріально-енергетичних чинників	Удосконалення інформаційних та синергетичних (комунікаційних) чинників	В ЄС розвивається проєкт формування ЕнерНету загальноєвропейської інформаційно-енергетичної мережі
Основне завдання виробництва	Тиражування виробів та послуг	Генерування конструкторських і технологічних ідей та інновацій	Із появою 3D-принтерів проблеми забезпечення матеріального виробництва відходять на другий план
Цільова еколого-економічна політика	Економічні цілі з екологічними обмеженнями	Екологічні цілі з економічними обмеженнями	У національних і місцевих планах розвитку країн на провідні позиції виходять цілі не виробництва матеріальних благ, а формування здорової людини, особистості в здоровому середовищі
Тип природокористування	Споживання компонентів природного середовища	Використання функцій інтегрального природно-ресурсного потенціалу	Із 50 функцій лісу лише одна функція – виробництво деревини – за повного вирубування лісу робить неможливим використання решти 49 функцій. Актуальним є перехід на вибіркове вирубування
Тип формування селітебної території	Індустріально-центричний: у центрі – промисловий об'єкт, помешкання на периферії	Природоцентричний: у центрі по- мешкання – природний об'єкт (ліс, озеро, парк), промислове середовище на периферії	Проєкти розвитку виробництва програмного продукту за принципом: жити на природі – працювати в місті
Пріоритетний тип споживання	Матеріальні блага для забезпечення біологічної природи людини	Інформаційні блага для розвиту особистісного начала людини	Збільшення частки інформаційних благ у сімейних бюджетах у країнах ЄС
Ступінь уніфікації потреб	Конвергенція (уніфікація) потреб	Дивергенція (збільшення ступеня різноманіття) потреб	Різноманіття потреб сприяє збереженню культурного різноманіття екосистем
Пріоритетний тип транспортування	Транспортування матеріальних мас та енергії	Передача інформації з її матеріалізацією на місцях	Уже сьогодні в поліграфії на великі відстані передаються не матеріальні продукти, а інформація з подальшими тиражуванням на місцях. Із розвитком 3D-принтерів такий самий принцип буде використовуватися в матеріаль- ному виробництві

рік. Сумарні ресурси основних видів біомаси, придатної для енергетичного використання, за сучасних обсягів господарської діяльності в Україні становлять близько 20 млн т умовного палива на рік [6, с. 54].

Пріоритетами розвитку біоенергетики є створення котелень для спалювання відходів деревини, електростанцій із використанням біогазу звалищ та дооснащення існуючих теплових електричних станцій для спалювання побутових та промислових органічних відходів.

Основним джерелом інвестицій у біоенергетиці є власні кошти підприємств та екологічних фондів у разі забезпечення стимулюючих тарифів на енергію та реалізації жорсткої екологічної політики.

Рис. 1. Взаємозалежність понять «зелена» економіка», «зелене» зростання» та «сталий розвиток»

Одним із перспективних секторів розвитку «зеленої» економіки в Україні є сільське господарство, зокрема органічне землеробство. Основні засади, на яких ґрунтується органічне виробництво, – це відмова від використання мінеральних добив синтетичного походження, стимуляторів росту і генетично модифікованих організмів та продуктів їхньої життєдіяльності; використання натуральних засобів та методів боротьби зі шкідниками і хворобами рослин; недопустимо використання антибіотиків для профілактики захворювань і гормональних препаратів для стимулювання росту тощо. Для цього Україна має всі передумови: великі площі чорноземів, низький рівень використання пестицидів та хімічних добрив, суттєву частку малих сільськогосподарських виробників та доступність робочої сили [4, с. 220].

«Озеленення» сільського господарства передбачає вирощування енергетичних культур та їх використання в енергетичних цілях, яке дасть змогу перейти на екологічно чисте біопаливо та досягти незалежності від традиційних джерел енергії, у тому числі скоротити витрати на їх постачання [7, с. 56].

Важливим напрямом «зеленої» економіки є модернізація житлово-комунального господарства України, яка передбачає гнучке проєктування та будівництво нових енергоощадних житлових споруд із мінімізацією викидів шкідливих речовин, реконструкцію житлових будівель, безпечне, чисте відвантаження та переробку твердих побутових відходів, інвестування в забезпечення чистою водою [2, с. 129].

Виділяють два напрями реалізації ресурсозберігаючої політики у сфері житло-комунального господарства: заходи, які пов'язані з економією ресурсів, та заходи, які засновані на технологічному зниженні ресурсоємності.

Перехід на «зелену» економіку передбачає комплексні зміни в усіх секторах економіки.

«Зелена» економіка створює нові робочі місця, забезпечує більш високі темпи зростання ВВП, знижує такі ризики, як наслідки зміни клімату, зростання дефіциту водних ресурсів, та стимулює економічний прогрес [5, с. 17].

Соціальним складником «зеленої» економіки є забезпечення зайнятості населення. Перехід до «зеленої» економіки може забезпечити створення додаткових робочих місць. Сьогодні спостерігається тенденція до зростання зайнятості в галузях, які пов’язані із захистом біологічного різноманіття ресурсів, охороною навколишнього середовища, відновленням природних ресурсів, а також наданням екопослуг.

Утілення моделі «зеленої» економіки передбачає створення умов для розвитку бізнесу на основі нових екологічних стандартів і технологій, державну підтримку соціально й екологічно відповідальних підприємств, зростання ролі держави та міждержавних органів в економічному та екологічному регулюванні, створення умов для розвитку екологічної культури населення та популяризацію просвітницьких екологічних ініціатив і програм ресурсозбереження [8, с. 72].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. «Зелена» економіка є складовою частиною сталого розвитку і передбачає збалансоване співіснування навколишнього середовища, соціальної та економічної систем.

На шляху впровадження «зеленої» економіки, Україні слід:

1) використати досвід розвинених європейських країн, які вже досягли значних успіхів у застосуванні принципів екологічної економіки;

2) поєднати екологічний та економічний складники на всіх рівнях: місцевому, регіональному, національному;

3) перейти на енергозберігаючі технології;

4) стимулювати втілення інноваційних розробок;

5) запровадити нові технології утилізації та переробки відходів;

6) розширити використання альтернативних джерел енергії;

7) впровадити екомаркування, розвивати органічне сільське господарство;

8) започаткувати «зелене» будівництво, розвиток «зеленого» транспорту: тролейбусів, трамваїв, велосипедів, електромобілів, «зелені» тарифи на електроенергію.

Перспективою подальших досліджень є вивчення міжнародного досвіду «озеленення» економіки та можливостей його практичного застосування в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рожко А.О. Сталий розвиток України в контексті використання відновлювальних та нетрадиційних джерел енергії. *Міжнародна науково-практична конференція «Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти»*, 2007. 236 с.

2. Єлисєєва Г.Ю. Статистичне оцінювання розвитку «зеленої» економіки в Україні *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка».* 2013. С. 128–133.

3. Орлова Н.С. «Зелена» економіка в умовах сталого розвитку України. *Менеджер*. 2015. С. 45–50.

4. Федина К.М. Теоретичні аспекти впровадження «зеленої» економіки в Україні *Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції.* Рівне, 2013. С. 216–224.

5. Гарлицька Д.А. Побудова «зеленої» економіки – основна складова європейської інтеграції України. *Економічний аналіз*. 2017. С. 15–19.

6. Квач Я.П., Фірсова К.В. «Зелена» економіка: можливості для України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 6. С. 52–56.

7. Бистряков І.К. Становлення «зеленої» економіки в Україні: методологічні аспекти. *Механізм регулювання економіки*. 2011. С. 50–57.

8. Галушкіна Т.П. Джерела економічного зростання в умовах моделі «зеленої» економіки. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2013. С. 71–74.

9. Мельник Л.Г. Порівняльна характеристика особливостей традиційної та «зеленої» економік. *«Зелена» економіка (досвід ЄС і практика України у світлі ІІІ і IV промислових революцій).* Суми, 2018. С. 34–35.

10. Кумачова А.С. Механізми формування та реалізації державної політики розвитку «зеленої» економіки в Україні : дис. … канд. екон. наук. Маріуполь, 2019, С. 6.

REFERENCES:

1. Rozhko A.O. (2007) *Stalyj rozvytok Ukrajiny v konteksti vykorystannja vidnovljuvaljnykh ta netradycijnykh dzherel energhiji* [Sustainable development of Ukraine in the context of the use of renewable and alternative sources of energy]. / Mizhnarodna naukovo-praktychna konferencija “Jakistj ekonomichnogho rozvytku: ghlobaljni ta lokaljni aspekty”.

2. Jelisjejeva Gh.Ju.(2013) *Statystychne ocinjuvannja rozvytku zelenoji ekonomiky v Ukrajini* [Statistical evaluation of green economy development in Ukraine] // Visnyk Dnipropetrovsjkogho universytetu. Ser. : Ekonomika, pp. 128-133.

3. Orlova N.S. (2015) *Zelena ekonomika v umovakh stalogho rozvytku Ukrajiny* [Green economy in conditions of sustainable development of Ukraine]. // Menedzher, pp.45-50.

4. Fedyna K. M. (2013) Problemy racion. vykorystannja soc. – ekon. ta pryrodno-resurs. potencialu reghionu: finans. polityka ta investyciji [Problems of rational use of the socio-economic and natural-resource potential of the region: financial policy and investments]. Proceedings of the *Theoretical aspects of green economy in Ukraine* (Rivne, May 10-13, pp. 216–224).

5. Gharlycjka D.A. (2017) *Pobudova zelenoji ekonomiky – osnovna skladova jevropejsjkoji integhraciji Ukrajiny.* [Building a green economy is a key component of Ukraine's European integration] Ekonomichny janaliz, pp.15-19.

6. Kvach Ja. P., K.V. Firsova (2015) Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky [Global and national problems of economy] Proceedings of the *Zelena ekonomika”: mozhlyvosti dlja Ukrajiny (Kiev, May 8-14, 2015),* Kiev: Zelena ekonomika”: mozhlyvosti dlja Ukrajiny, pp.52-56.

7. Bystrjakov I.K. (2011) Mekhanizm reghuljuvannja ekonomiky [The mechanism of regulation of the economy]. Proceedings of *Stanovlennja zelenoji ekonomiky v Ukrajini: metodologhichni aspekty (Chernihiv, March 22-26, 2011)* Chernihiv: Stanovlennja zelenoji ekonomiky v Ukrajini: metodologhichni aspekty, pp. 50– 57.

8. Ghalushkina T. P. (2013) Dzherela ekonomichnogho zrostannja v umovakh modeli “zelenoji” ekonomiky [Sources of economic growth under the green economy model]. Proceedings of the *Formuvannja rynk. vidnosyn v Ukrajini* (Kyiv, May 5-10), Kyiv: Formuvannja rynk. vidnosyn v Ukrajini, pp.71–74.

9. Meljnyk L.Gh (2018) Porivnjaljna kharakterystyka osoblyvostej tradycijnoji ta “zelenoji” ekonomik [Comparative characteristics of features of traditional and green economies]. *“Zelena” ekonomika (dosvid JeS i praktyka Ukrajiny u svitli III i IV promyslovykh revoljucij)* [“Green” economy (EU experience and practice of Ukraine in the light of III and IV industrial revolutions]. Sumy, pp. 34-35.

10. Kumachova A.S. (2019) *Mekhanizmy formuvannja ta realizaciji derzhavnoji polityky rozvytku “zelenoji” ekonomiky v Ukrajini* [Mechanisms of formation and implementation of the state policy of development of “green” economy in Ukraine] (PhD Kumachova) Mariupol: Donetsk State University of Management.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 364.442.6:369.06(477)
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-80

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ЙОГО МОДЕРНІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF SOCIAL INSURANCE AND DIRECTIONS OF ITS MODERNIZATION IN UKRAINE

Доценко І.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

Возовик І.А.
студент факультету економіки і управління,
Хмельницький національний університет

Dotsenko Inna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance,
Khmelnytsky National University

Vozovyk Ivanna
Student,
Khmelnytsky National University

У статті вивчено сучасний стану розвитку системи загальнообов'язкового соціального страхування населення. Виокремлено основні перешкоди для розвитку соціального страхування в Україні: наявність високого рівня диференціації доходів населення у різних секторах економіки; наявність великих масштабів тіньового ринку праці; застаріла нормативно-правова база соціального страхування. Визначено перспективи розвитку системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в країні. Зроблено висновки щодо необхідності становлення в Україні ефективної моделі соціального розвитку, яка би ґрунтувалася на підвищенні платоспроможності населення, а отже, зниженні навантаження на бюджет. Виокремлено напрями модернізації моделі соціального страхування населення в Україні з урахуванням ринкових умов і світових тенденцій розвитку.

Ключові слова: *проблеми соціального страхування, захист населення, соціальне страхування, етапи модернізації, соціальний захист.*

В статье изучено современное состояние развития системы общеобязательного социального страхования населения. Выделены основные препятствия для развития социального страхования в Украине: наличие высокого уровня дифференциации доходов населения в различных секторах экономики; существование больших масштабов теневого рынка труда; устаревшая нормативно-правовая база социального страхования. Определены перспективы развития системы общеобязательного государственного социального страхования в стране. Сделаны выводы о необходимости становления в Украине эффективной модели социального развития, которая основывалась бы на повышении платежеспособности населения и снижении нагрузки на бюджет. Выделены направления модернизации модели социального страхования населения в Украине с учетом рыночных условий и мировых тенденций развития.

Ключевые слова: *проблемы социального страхования, защита населения, социальное страхование, этапы модернизации, социальная защита.*

The low level of the social protection system in Ukraine is an urgent and very important problem of today, which creates the prerequisites for finding new effective directions for reforming and modernizing social insurance in our country. Approaching European standards of living is a priority in Ukraine in the context of the European integration course of its state policy. This article examines the current state of development of the compulsory social security system.The main obstacles to the development of social insurance in Ukraine are highlighted, namely: the presence of a high level of differentiation of population incomes in different sectors of the economy; the existence of large-scale shadow labor markets; outdated social security regulatory framework. The prospects for the development of the compulsory state social insurance system in the country are determined. Conclusions have been made about the need to establish an effective model of social development in Ukraine, which would be based on increasing the solvency of the population and, consequently, reducing the burden on the budget. The directions of modernization of the model of social insurance of the population in Ukraine, taking into account market conditions and world tendencies of development are singled out. The principles of modernization of the social insurance system and its directions are highlighted. It is substantiated that the modernization of the social insurance system in Ukraine should be carried out by finding the optimal balance between the economic efficiency and social orientation of this system. The system of state insurance funds should maximally compensate the insured persons for losses related to the occurrence of insured events with a minimum load on payment of insurance fees for all market economy entities. Realization of reasonable directions of modernization, will help to turn social insurance into one powerful macroeconomic mechanism of development and regulation of processes occurring in the social environment, and will make a significant contribution – will provide social protection of citizens of Ukraine and reduce the burden on permanently unprofitable social sphere.

Key words: *problems of social insurance, protection of the population, social insurance, stages of modernization, social protection.*

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в Україні, пов'язані з багатогранними економічними перетвореннями, суттєво впливають на соціальні відносини у суспільстві. Реформування цих відносин в Україні не завжди відбувалося у тому самому напрямі і з тією самою швидкістю, що й економічні реформи, що призвело до значної соціальної диференціації населення, падіння рівня його життя, зниження соціальної захищеності громадян та їхньої невпевненості в майбутньому.

Низький рівень системи соціального захисту населення в Україні є вкрай актуальною та важливою проблемою сьогодення, що створює передумови для пошуків нових дієвих напрямів реформування та модернізації соціального страхування в нашій країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку системи соціального страхування відображені у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів: В. Роїка, Є. Гонтмахера, К. Ерроу, М. Коновалова, К. Турбіна, С. Березіна, В. Годлевська, О. Коваль, М. Кравченко, Е. Лібанова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У період формування сучасної соціальної політики значна увага має приділятися питанням реформування системи соціального забезпечення.

Нова модель соціального страхування має бути побудована на принципах суспільної солідарності, соціальної справедливості за забезпечення послідовності в реалізації соціальної політики.

Запропоновані фахівцями методи модернізації системи соціального страхування представляють шлях вирішення проблем у комплексному вигляді, а не відокремлено.

Відокремлена ж діагностика прогнозованих змін у межах започаткованої реформи в соціальній сфері є першочерговою необхідністю під час розроблення комплексу рекомендацій та управлінських рішень у галузі соціального страхування.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є вивчення сучасних проблем розвитку системи загальнообов'язкового соціального страхування населення заради виокремленням перспектив модернізації моделі соціального захисту в Україні з урахуванням ринкових умов і світових тенденцій розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних складних економічних умовах соціальне страхування набуває особливого значення, будучи важливим елементом процесу економічного розвитку та зростання. Воно ґрунтується на економічній діяльності суспільства, підвищує його добробут, створює умови для соціального прогресу.

Сьогодні в Україні не сформувались ефективні механізми, які забезпечують надходження в державний бюджет і позабюджетні фонди обов'язкового страхування, що негативно відображається на рівні життя населення. Державне децентралізоване регулювання соціальної підтримки населення досі має фрагментарний, безсистемний характер; фінансові ресурси соціальної сфери, які мають єдину кінцеву мету, не скоординовані: кожний компонент має свій відомчий статус, порядок формування і використання, що негативно позначається на процесах фінансового планування і використання коштів, виключаючи прозорість у проходженні потоків. Такий підхід призвів до надмірного навантаження на бюджет і практичного невиконання держав-

них зобов'язань із соціальної підтримки населення, а також нецільового, неефективного та нераціонального використання фінансових ресурсів, підвищення незадоволеності громадян, соціальної напруженості у суспільстві [1].

Формування економічної системи нового зразка пов'язане з реформуванням чинної соціальної політики. В умовах ринкових перетворень в Україні вже здійснено чимало заходів, таких як: ліквідація адміністративно-командної та розподільчої системи управління; лібералізація економічної і зовнішньоекономічної діяльності; демократизація трудових відносин. Сформувалися такі структури, як недержавний сектор економіки, фінансові і банківські структури, валютний і фондовий ринки.

Водночас через розрив економічних зв'язків та інші обставини політично-економічного характеру значно скоротились обсяги виробництва продукції основними галузями національної економіки, зросло безробіття, відбулося руйнування соціальної інфраструктури, виникли нестачі енергоносіїв. Як наслідок – зросла заборгованість із виплати заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат; знизився рівень трудових і соціальних прав та забезпечення гарантій громадян.

Вагомою перешкодою для розвитку соціального страхування в Україні є наявність високого рівня диференціації доходів населення у різних регіонах та секторах економіки; наявність великих масштабів тіньового ринку праці, що зменшує можливості формування відповідного рівня дохідної частини фондів соціального страхування; застаріла нормативно-правова база соціального страхування, яка нівелює страхові принципи та чітку адресність соціальної допомоги, що зменшує стимули офіційного оформлення трудових відносин та сплати в повному обсязі соціальних внесків.

Практика переконливо свідчить, що якість, адресність надання та доступність до соціальних послуг в Україні є вкрай низькими, а бюджетні соціальні видатки на фінансування надання таких послуг покривають тільки третину від потреби.

Забезпечення реалізації прав, свобод людини і громадянина та наближення до європейських стандартів життя є пріоритетними завданнями в Україні в контексті євроінтеграційного курсу її державної політики. Необхідно сформувати такі правові, організаційні та фінансові механізми, які б забезпечували реалізацію основних принципів соціального страхування. Вдосконалення нормативної бази створюватиме сприятливі умови для взаємодії соціального страхування із трудовим, фінансовим та адміністративним правом, а також ліквідує законодавчі протиріччя між ними.

У контексті викладеного вище актуальним є розроблення напрямів модернізації системи соціального страхування, які визначатимуть мету, пріоритетні цілі та завдання їх досягнення. Модернізація системи соціального страхування в Україні повинна здійснюватися шляхом знаходження оптимального балансу між економічною ефективністю та соціальною спрямованістю цієї системи.

Простіше кажучи, система державних страхових фондів повинна максимально забезпечувати компенсацію застрахованим особам втрат, пов'язаних із настанням страхових випадків, за мінімального навантаження зі сплати страхових зборів на всіх суб'єктів ринкової економіки.

Модернізація системи соціального страхування повинна проводитися системно, цілеспрямовано та базуватися на принципах, які наведено в таблиці 1.

Вищесказані принципи є підґрунтям, за допомогою якого можна побудувати модель страхового соціального захисту, яка б органічно поєднувалася з ринковою економікою.

На наш погляд, модернізація системи соціального страхування має проводитися за такими основними напрямами (рис. 1).

Аби розібратися, в чому ж суть цих напрямів, ми навели більш детальне їх пояснення.

По-перше, поширення страхового принципу. Сюди ми віднесли таке:

– залишення у розпорядженні фондів соціального страхування частини напрямів використання коштів, які не відповідають вимогам адресності та мають нестраховий характер;

– передачу частини напрямів іншим суб'єктам системи соціального страхування, для яких такий вид діяльності є більш притаманним (бюджети всіх рівнів, Міністерство соціальної політики, благодійні фонди та низка громадських організацій);

– ліквідацію частини напрямів через їхню архаїчність, непотрібність та популістський характер;

– оптимальне згрупування тих напрямів, які залишаються за фондами, для усунення їх подвійного тлумачення та уникнення зловживань у цій сфері.

По-друге, вдосконалення управління чинної системи державного соціального страхування. Насамперед потрібно:

– забезпечити оптимальний розподіл компетенцій між виконавчими дирекціями (виконання поточних планів) і правліннями фондів (вирішення стратегічних завдань);

– змінити статуси наявних фондів соціального страхування шляхом уніфікації їхньої структури та ліквідації Рад фондів як зайвої та неефективної управлінської одиниці;

– розробити та прийняти низку нормативно-правових актів, які б зобов'язували фонди соціального страхування оприлюднювати інформацію про стан їхніх доходів та витрат у більш розширеному вигляді (постатейний розпис), а також інформацію стосовно результатів перевірок їхньої діяльності.

Таблиця 1

Базові принципи модернізації системи загальнообов'язкового соціального страхування

Принципи	Характеристика
Децентралізація системи та субсидіарність надання соціальних допомог	Передбачає базування надання соціальних допомог на рівні територіальної громади, розукрупнення великих соціальних фондів і центрів, територіальне наближення надання територіальних послуг до місця проживання або перебування її отримувачів для забезпечення збереження або відновлення трудових відносин. Посилення ролі та відповідальності органів місцевого самоврядування за якість, фінансове забезпечення, обсяг, вибір суб'єкта, що надає соціальне забезпечення.
Адресність надання соціальних допомог	Передбачає диференціацію надання соціальних допомог з урахуванням умов життя їх отримувача, адресне фінансування з місцевих бюджетів, цільову соціальну допомогу отримувачу.
Зорієнтованість на задоволення потреб отримувачів соціальних допомог	Види, форми та обсяг соціальних допомог мають бути спрямовані на розв'язання проблем і задоволення ринкового попиту на соціальні послуги, індивідуальних потреб осіб, що з певних причин втратили працездатність.
Рівноправність суб'єктів, що надають соціальні допомоги, незалежно від форми власності	Реалізація цього принципу передбачає передусім створення для державних, комунальних і недержавних суб'єктів, що надають соціальні допомоги, рівних умов доступу до отримання фінансування з державного та місцевого бюджетів, забезпечення для них рівних умов конкуренції на ринку таких послуг, можливості укладати контракти на надання соціальних допомог, стимулювання та регулювання діяльності недержавних фондів.
Прозорість і підзвітність системи надання соціальних допомог	Процеси планування, надання соціальних допомог, моніторингу їхньої якості мають відбуватися за безпосередньою участю всіх зацікавлених сторін і відповідальних структур, включаючи самих отримувачів та їхніх представників, із реальним та широким залученням громадського контролю та незалежних інспекцій, оприлюдненням результатів перевірок, інформуванням громадян про діяльність у системі надання соціального страхування.

Рис. 1. Напрями модернізації системи соціального страхування в Україні

Джерело: складено авторами на основі [3; 4]

По-третє, створення нових інституцій у галузі соціального страхування. Насамперед, на нашу думку, необхідно створити:

– систему обов'язкового корпоративного пенсійного страхування, яка повинна доповнювати другий рівень системи пенсійного забезпечення й активи якої повинні обслуговуватися Накопичувальним фондом;

– систему обов'язкового медичного страхування із визначенням методики розрахунку обсягів державних гарантій та тарифів на медичне обслуговування;

– Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя, засновниками якого повинні бути ліцензовані страхові компанії, які займають топові місця у рейтингу Insurance Top.

З огляду на викладене вище, пріоритетним напрямом модернізації механізмів державного управління системою соціального страхування є радикальна модернізація державної політики доходів населення. Доходи населення є своєрідною соціально-економічною базою вказаної системи, яка забезпечує певний рівень споживання необхідних для існування людини товарів і послуг. Показники та динаміка реальних доходів визначають рівень матеріального добробуту населення, можливості його споживання та заощадження, детермінують якість і ефективність соціальних допомог.

Умовою підвищення платоспроможності населення, а отже, зниження навантаження

на бюджет, розвитку ринку соціальних послуг, тобто реалізації як субсидіарного, так і страхового принципу соціального захисту, є реформування заробітної плати в бік її підвищення, одним із напрямів якого є перенесення до фонду заробітної плати частини коштів, акумульованих дотепер у державному бюджеті та позабюджетних фондах, для фінансування соціальних завдань із тим, щоб дати можливість населенню безпосередньо оплачувати деякі соціально значущі послуги.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, на основі проведеного нами дослідження ми зробили висновок про те, що у системі соціального страхування України є низка проблем, які потребують якомога швидкого вирішення. Якщо буде проведена реалізація вище обґрунтованих напрямів модернізації, то це, як ми вважаємо, допоможе перетворити соціальне страхування в один могутній макроекономічний механізм розвитку і регулювання процесів, які відбуваються в соціальному середовищі, а також зробить вагомий внесок – забезпечить соціальний захист громадян нашої держави та зменшить навантаження на постійно збиткову соціальну сферу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балтачеєва Н.А. Стратегія розвитку системи соціального захисту населення в Україні. URL : http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/41450/st_57_36.pdf?sequence=1 (дата звернення: 10.11.2019)

2. Губар О.Є. Соціальне страхування у забезпеченні суспільного добробуту.*Фінанси України*. 2012. № 8. С. 130–136.

3. Березін С. Сучасні тенденції в реформуванні системи соціального страхування України. *Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка.* Серія Економіка. № 3(168). 2015. С. 25–27.

4. Мерзляк А.В., Бубнов А.О. Загальнообов'язкове державне соціальнестрахування в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. *Публічне адміністрування: теорія та практика.* 2018. Вип. 1 (19). С. 1–14.

REFERENCES:

1. Baltachejeva N.A. (2014). Strateghija rozvytku systemy socialjnogho zakhystu naselennja v Ukrajini. Available at:http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/41450/st_57_36.pdf?sequence=1 (accessed (10.11.2019)).

2. Hubar, O.Ye. (2012). «Sotsialne strakhuvannia u zabezpechenni suspilnoho dobrobutu», Finansy Ukrainy, Vol. 8, Pp. 130–136.

3. Berezin S. (2015).Modern tendencies in reforming the social security system of Ukraine [Bulletin of the National University of Kiev. T.G. Shevchenko. Economy series]. no. № 3 (168). pp. 25–27.

4. Merzljak A.V., Bubnov A. O. (2018). Zaghaljnoobov'jazkove derzhavne socialjne strakhuvannja v Ukrajini: suchasnyj stan, problemy ta perspektyvy rozvytku. Publichne administruvannja: teorija ta praktyka. 2018. vol. 1 (19). pp. 1–14.

УДК 331.5
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-81

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ПРАЦЕЗДАТНИХ ОТРИМУВАЧІВ СОЦІАЛЬНОЇ ДОПОМОГИ

AREAS OF ACTIVIZATION OF ACTIVE WORKING AGE RECIPIENTS OF SOCIAL ASSISTANCE

Когатько Ю.Л.
кандидат географічних наук, старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу моделювання
соціально-економічних процесів і структур,
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

Клименко Ю.А.
головний економіст відділу моделювання
соціально-економічних процесів і структур,
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

Kogatko Yuriy
PhD (Geography), Senior Researcher,
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies
of the National Academy of Sciences of Ukraine

Klymenko Yuliia
Head Economist,
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies
of the National Academy of Sciences of Ukraine

Визначено рівні, на яких має відбуватися активізація працездатних отримувачів соціальних допомог на ринку праці, враховуючи специфіку контингенту: переконання контингенту, економічне заохочення до працевлаштування, застосування примусових санкцій. Розкрито роль інформаційно-сугестивних методів переконання контингенту тривало непрацюючих працездатних отримувачів допомоги. Показано специфіку забезпечення зайнятості малозабезпеченого сільського населення. Визначено і проаналізовано механізми економічного заохочення. Розкрито важливість застосування примусових санкцій, які мають об'єктивний характер, коли м'які методи впливу (переконання, заохочення) на непрацюючих працездатних осіб не дають результатів. Доведено, що підвищення економічної активності працездатних осіб серед отримувачів соціальних допомог є одним із найбільш дієвих механізмів скорочення кола отримувачів допомог.

Ключові слова: *ринок праці, соціальна допомога, отримувачі соціальних допомог, активізація на ринку праці, механізми активізації на ринку праці.*

Определены уровни, на которых должна происходить активизация трудоспособных получателей социальных пособий на рынке труда, учитывая специфику контингента: убеждение контингента, экономическое поощрение к трудоустройству, применение принудительных санкций. Раскрыта роль информационно-суггестивных методов убеждения контингента длительно неработающих трудоспособных получателей помощи. Показана специфика обеспечения занятости малообеспеченного сельского населения. Определены и проанализированы механизмы экономического поощрения. Раскрыта важность применения принудительных санкций, которые носят объективный характер, когда мягкие методы воздействия (убеждение, поощрение) на неработающих трудоспособных лиц не дают результатов. Доказано, что повышение экономической активности трудоспособных лиц среди получателей социальных пособий является одним из наиболее действенных механизмов сокращения круга получателей пособий.

Ключевые слова: *рынок труда, социальная помощь, получатели социальных пособий, активизация на рынке труда, механизмы активизации на рынке труда.*

A serious reserve to increase the targeting of social assistance programs is to facilitate the removal of unemployed active working age recipients into the labour market. It is the spread of unemployment among active working age beneficiaries that is a major obstacle to improving the effectiveness of targeted social payments. Therefore, the main guideline for the development of employment services in developed countries is the principle of activation of the unemployed, which is based on the introduction of incentives for employment, providing better opportunities for finding a job and increasing the motivation to enter the labour market. The set of active measures for attracting the unemployed is a precautionary measure for the conservation of the contingent of passive recipients of benefits. In order to reduce the number of abusers among employed unofficially active working age beneficiaries, it is necessary to review the principles of the purpose of assistance. It is the spread of unemployment among active working age beneficiaries that is a major obstacle to improving the effectiveness of targeted social payments. The purpose of this article is to analyse methods for activating unemployed active working age persons among social assistance recipients. We have determined the levels at which the activation of unemployed active working age recipients of social assistance in the labour market should take place, taking into account the specific nature of the contingent: the belief of the contingent, economic incentives for employment, the application of compulsory sanctions. We have revealed the role of information-suggestive methods for persuading the contingent. The specifics of employment support for the rural poor are shown. The mechanisms of economic promotion have been identified and analyzed. The importance of imposing coercive sanctions, which are objective in nature, when the soft methods of influence (persuasion, encouragement) on unemployed unemployed active working age persons fail to produce results, is disclosed. It has been proved that increasing the economic activity of unemployed active working age persons among social assistance recipients is one of the most effective mechanisms for reducing the number of beneficiaries.

Key words: *labour market, social assistance, recipients of social benefits, activation in the labour market, mechanisms of activation in the labour market.*

Постановка проблеми. Серйозним резервом підвищення адресності програм соціальної допомоги є сприяння виведенню непрацюючих працездатних учасників програми на ринок праці. Саме поширення незайнятості серед працездатних отримувачів допомоги стає основною перешкодою для підвищення ефективності адресних соціальних виплат. Тому основним орієнтиром розвитку служб зайнятості розвинених країн є принцип активації непрацюючих, в основі якого лежить запровадження механізмів стимулювання до зайнятості, забезпечення кращих можливостей в пошуку роботи та підвищення мотивації вийти на ринок праці. Сукупність активних заходів залучення непрацюючих виступає запобіжним заходом консервації контингенту пасивних отримувачів допомог.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом як українськими вченими, так і дослідниками з інших країн було зроблено чимало для дослідження отримувачів соціальних допомог. Дослідження А. Колота, О. Новікової, Е. Лібанової, О. Макарової, А. Реут, Ю. Саєнко, Н. Толстих, Л. Черенько присвячені різним аспектам дослідження отримувачів соціальних допомог, пошуку нових шляхів та механізмів їх активізації на ринку праці, їх соціальної підтримки і захисту. Однак значна частина праць присвячена здебільшого дослідженню кількісних характеристик контингенту, водночас як методи виведення отримувачів соціальних допомог на ринок праці потребують більш детального дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз методів активізації непрацюючих працездатних отримувачів допомоги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виклики сучасного українського суспільства також вимагають впливу на отримання категорією непрацюючих працездатних осіб соціальної допомоги. Зниження показника адресності допомог відбувається з сукупності причин, одна з них – наявність непрацюючих працездатних осіб серед отримувачів соціальних допомог. Тут можливі два сценарії розвитку подій. Перший – отримання соціальної допомоги шляхом зловживань, коли допомогу отримують зайняті неофіційно працездатні особи. Адже в реаліях сучасного економічного стану масштаби поширення незареєстрованої зайнятості і трудова міграція лише набирають обертів. Нині через обмеженість можливостей органів соціального захисту довести такі порушення, вплинути на непризначення працюючим неофіційно працездатним особам соціальної допомоги майже неможливо. Другий варіант – працездатні отримувачі соціальної допомоги вибирають стратегію не працювати (через об'єктивні чи суб'єктивні причини). Працевлаштування для цієї категорії осіб означає відмову у допомозі, тому багато хто свідомо вибирає пасивну стратегію не працювати.

Для зменшення кількості зловживань серед зайнятих неофіційно працездатних осіб отримувачів допомоги необхідно переглянути принципи призначення допомоги. Найефективніше – запровадити непряму оцінку доходів отримувачів, зокрема детальніше аналізувати витрати домогосподарства (наприклад, заповнювати щомісяця щоденник споживання). Зменшити випадки зловживань, пов'язаних з отриманням соціальної допомоги, також можна шляхом посилення перевірок соціальним інспектором. Для більш об'єктивних перевірок соціальними інспекторами і було б доцільно запровадити часткове фінансування соціальних допомог із місцевого бюджету. Так громада була

б зацікавлена у наданні допомоги справді нужденним групам людей.

Для категорії непрацюючих працездатних осіб отримувачів допомоги варто запровадити дієві стимули для працевлаштування. Але варто врахувати, що стимулювання працевлаштування для категорії тривало непрацюючих осіб потребує насамперед *зміни їхніх соціальних атитюдів з приводу працевлаштування*. Відразу вплинути на поведінковий аспект установок (на готовність до дії вийти на ринок праці) неможливо, варто спочатку вплинути на афективний і когнітивний аспект установки (тобто забезпечити зміну ставлення до пасивної стратегії «не працювати й отримувати соціальну допомогу»).

Враховуючи специфіку контингенту тривало непрацюючих працездатних отримувачів допомоги, активізація цієї групи має відбуватися на 3 рівнях:

1. Переконання контингенту.
2. Економічне заохочення до працевлаштування.
3. Примусові санкції.

Для ефективного залучення до ринку праці варто особливу увагу приділити *інформаційно-сугестивним методам переконання специфічного контингенту.* Насамперед варто запровадити активну інформаційну політику про переваги працевлаштування серед цільового контингенту. Грамотна інформаційна політика має бути відображена в ЗМІ (як національного значення, так і районного), а також проводитися на місцевому рівні через індивідуальні консультації з непрацюючими отримувачами допомог. Індивідуальні консультації є більш дієвим методом переконання, ніж групові, оскільки в групі учасники підсвідомо прагнуть перекласти відповідальність на іншого. Індивідуальні консультації допомагають вплинути на ціннісні орієнтації непрацюючих осіб, здійснити саморефлексію свого становища і допомагають переосмислити пасивну стратегію відмови від працевлаштування. Важливим моментом є той факт, що особи працездатного віку, які тривалий час свідомо віддавали перевагу отриманню допомоги, ніж працевлаштуванню, неспроможні самостійно активно залучитися до ринку праці. Тому такі консультації забезпечують ефективний комплаєнс пасивних отримувачів із спеціалістом, в результаті чого стають дієвим інструментом залучення непрацюючих до ринку праці. Основною перевагою індивідуальних консультацій є допомога спеціаліста у виробленні покрокової стратегії виходу на ринок праці. Спеціаліст наводить обґрунтовану аргументацію переваг працевлаштування, пропонує шляхи зміни пасивної життєвої стратегії, допомагає розробити бізнес-план, надає допомогу в розвитку ідей підприємницької діяльності, інформує про можливі конкурсні проекти з організації власної справи тощо. Індивідуальні консультації не мають припинятися після виведення особи на ринок праці, спеціаліст має контролювати виконання індивідуального плану, давати рекомендації та роз'яснення.

Ще однією стратегією першого рівня активізації (переконання) є проведення обов'язкових цільових зустрічей непрацюючих працездатних осіб із роботодавцями. Зустрічі мають проходити у формі конструктивного діалогу, де роботодавці презентують специфіку своєї діяльності, мають змогу на місці поспілкувалися з потенційними працівниками.

Оскільки непрацюючі працездатні особи, які тривалий час свідомо вибирали пасивну стратегію не працювати, неспроможні самостійно активно залучитися до ринку праці через невідповідність їхнього освітньо-кваліфікаційного рівня вимогам ринку праці, тому, враховуючи специфіку контингенту непрацюючих працездатних отримувачів соціальної допомоги, варто підвищувати освітній потенціал для працевлаштування. Зокрема, проводити курси перекваліфікації відповідно до запитів регіонального ринку праці. Також можна проводити курси підвищення комп'ютерної грамотності населення, хоча б на рівні базового освоєння програм. Це дасть змогу непрацюючим отримувачам допомоги знайти віддалену роботу або виконувати роботу вдома як фрілансер. Такі освітньо-професійні курси, індивідуальні консультації та зустрічі з роботодавцями підвищують спроможності тривало непрацюючого контингенту отримувачів допомог до виходу на ринок праці, стимулюють до активнішого пошуку роботи, а також сприяють формуванню соціальних установок на ефективну зайнятість замість пасивного отримання соціальної допомоги. Більше того, запровадження жорсткого графіку обов'язкового відвідування індивідуальних консультацій, зустрічей з роботодавцями та освітньо-професійних модулів (наприклад, два-три рази на тиждень) сприяє підвищенню ефективності в боротьбі з зловживаннями в отриманні допомог серед неофіційно працюючих і трудових мігрантів.

Крім механізмів переконання контингенту непрацюючих працездатних отримувачів допомоги, варто застосовувати *механізми заохочення.* Наприклад, якщо особа з цільового контингенту виходить на ринок праці, то має бути буферний період без автоматичного зменшення соціальної допомоги (на розмір заробітної плати). Тобто перші 6 місяців не враховувати дохід від працевлаштування у отриманні соціальної допомоги. Такий механізм заохочення матиме вплив і на зайнятих неофіційно працездатних осіб, і на непрацюючих працездатних отримувачів допомоги. Для першої групи такий механізм може стати дієвим стимулюючим заходом до офіційного працевлаштування, сприятиме добровільному висвітленню статусу зайнятості у разі посилення перевірок соціальним інспектором. Для другої групи – це суттєво

активізує тих учасників програми, які ще не втратили бажання і здатність до працевлаштування, створить додаткові стимули вийти на ринок праці і підвищити рівень життя. За шість місяців буферного періоду домогосподарства зможуть накопичити певні заощадження.

Одним із варіантів заохочення для непрацюючих може бути поступове виведення на ринок праці. Спочатку запропонувати працевлаштування на неповний робочий день. Активізація працездатних отримувачів допомоги в першу має включати в себе запропоновані актуальні та перспективні вакансії в населеному пункті проживання особи, або в сусідньому населеному пункті. Якщо робота знаходиться поза межами населеного пункту, де проживає особа, варто запровадити певний перехідний період (півроку), коли особі компенсуватимуться транспортні витрати на проїзд до місця роботи і додому. Якщо немає роботи, яку можна запропонувати непрацюючій особі, активізація має відбуватися шляхом участі у громадських роботах або шляхом надання допомоги для започаткування власної справи.

Стимулювання малого підприємництва є одним із найефективніших методів активізації непрацюючого населення. Для підвищення мотивації в залученні до малого підприємництва слід надавати поворотну фінансової допомоги для відкриття власної справи. Дієвою також є стратегія запровадження пільгової системи сплати податків для ФОП із категорії непрацюючих працездатних отримувачів допомоги. Для комплексного механізму активізації зайнятості серед пасивних отримувачів допомог доцільно запровадити заохочувальні заходи і для роботодавців, які приймають на роботу осіб із цільового контингенту. Зокрема, при працевлаштування непрацюючих працездатних отримувачів допомог впроваджувати для роботодавців компенсація ЄСВ.

У разі, коли м’які методи впливу (переконання, заохочення) на непрацюючих працездатних осіб не дають результатів, варто звертатися до механізмів санкціонування, які носять об'єктивно-примусовий характер. Зокрема, якщо працездатна особа не працевлаштовується протягом 3 місяців, необхідно знижувати виплату соціальної допомоги на 50%. Якщо через рік особа продовжує вести пасивний спосіб життя (особа відмовилася від підходящої роботи / не забезпечила себе роботою самостійно) – відміняти призначення соціальної допомоги в наступному періоді. Саме за рахунок зменшення розміру допомоги (або повної її відміни) відбуватиметься поступове зниження демотивації не працювати серед контингенту тривало непрацюючих отримувачів допомоги. В результаті об’єктивно-примусові санкції виступають дієвим трігером для залучення на ринок праці.

Підвищення економічної активності працездатних осіб серед отримувачів соціальних допомог є одним із найбільш дієвих механізмів скорочення кола отримувачів допомог. Проте варто врахувати, що в деяких регіонах ринок праці слабо розвинений, спостерігається дефіцит робочих місць, тому заходи активізації можуть бути неефективними. В такому випадку слід активно розвивати інститут громадських робіт, практикувати грошові доплати за непрестижну роботу. Для покращення ситуації на ринку праці варто залучати органи влади для вирішення специфічних проблем регіонального ринку праці. Наприклад, долучатися до різних грантів, стимулювати непрацюючих до територіальної та професійної мобільності.

Активізація працездатних отримувачів соціальної допомоги являється одним із важливих напрямів соціальної політики держави щодо найбільш вразливих верств населення. Особливе місце займають *отримувачі соціальних допомог, які проживають в сільській місцевості*, так як тут й досі не сформовано повноцінного ринку найманої праці. Ще в 90-і роки руйнація колективної власності призвела до скорочення попиту на робочу силу (поява нової техніки, яка дозволяє обробити ті ж площі при меншій кількості працівників, і монокультурність сільського господарства переважної більшості підприємств тільки поглиблюють проблему), що спричинило з одного боку значну міграцію сільських жителів у пошуках роботи, а з іншого – величезні обсяги прихованого безробіття на селі, що в свою чергу призвело до падіння доходів населення і, відповідно, зростання кількості малозабезпечених сімей. В той же час, на відміну від міст, в сільській місцевості складно знайти роботу поза сільським господарством.

Недержавні сільськогосподарські підприємства отримали економічну свободу і практично не несуть відповідальності за соціальні проблеми села. Аналіз їхньої роботи показує, що для отримання гарантованих прибутків вони суттєво скоротили (і навіть зовсім ліквідували) трудомісткі галузі, що і спричинило масове скорочення робочих місць і штатного персоналу. Якщо у 2000 р. середньооблікова чисельність найманих працівників тут становила 2 млн. 551 тис. осіб, то у 2012 р. – лише 700,9 тис. осіб, тобто за 12 років кількість працюючих зменшилась у 3,6 рази, або на 1,85 млн. осіб. Саме у період аграрних перетворень відбулася легалізація прихованого безробіття [1].

Іншим моментом є те, що не тільки малозабезпечені родини потребують врегулювання питання із зайнятістю. Певна кількість насправді малозабезпечених родин не звертаються за допомогою. В той же час частина населення, що потребує працевлаштування, просто не вважає за потрібне звертатися до органів служби зайнятості, мотивуючи це тим, що достойної роботи все одно не нададуть, допомога по безробіттю досить низька, небажання часто приходити на постійний облік в умовах віддаленості

служб зайнятості. Таким чином, розрив у рівнях реального та зареєстрованого безробіття ще більше зростає. Однією з важливих причин розбіжності загальної та зареєстрованого безробіття – масовий відхід з ринку працездатних жителів села внаслідок безперспективності пошуку роботи і переходу в категорію економічно неактивного населення. Твердження, що основна маса сільських безробітних, як і раніше, перебуває за межами регульованого державою ринку праці і соціально не захищена, залишається актуальним [2].

Як виявляється, навіть наявність у власності землі не робить автоматично забезпеченим домогосподарство. Скромні розміри підсобного господарства в малозабезпечених сім'ях були не тому, що в них є низькі доходи. Причини криються в самому складі і дієздатності сімей. Малозабезпечені домогосподарства включають сім'ї, які недієздатні через свій фізичний стан. Це в більшості своїй старі люди, пенсіонери, хворі, одинокі та багатодітні сім'ї. Їм, як ніяким іншим сім'ям у сільській місцевості, потрібно підсобне господарство, яке дає дефіцитний для них набір продуктів і доходи. Але вони фізично не в силах для ведення підсобного господарства. Через свій віковий, фізично недієздатний склад такі домогосподарства мають незначні доходи і не можуть поповнити їх за рахунок продукції і доходів від власного господарства.

Одним із стратегічних напрямків забезпечення зайнятості малозабезпеченого сільського населення є диверсифікація економічної діяльності сільських територій, яка передбачає ефективний розвиток на інноваційно-інвестиційній основі сільськогосподарського виробництва з раціональним поєднанням рослинницьких і тваринницьких галузей. Цей процес можливий і доцільний тільки за умови забезпечення високої ефективності і конкурентоспроможності даних галузей, передбачає використання інтенсивних технологій з високим рівнем механізації виробничих процесів і високою продуктивністю праці. Слід створити повноцінний ринок праці у сільській місцевості. Вирішення цього питання тісно пов'язане з проблемами комплексного розвитку українського села, формування належних умов для функціонування підприємств і високоефективних робочих місць. Для цього необхідно запровадити більш прогресивні форми високотоварного виробництва, стимулювати його економічне зростання, а головне – відновити і розширити трудомісткі галузі сільського господарства. Мова йде про стимулювання розвитку у селах тваринництва, птахівництва, овочівництва, садівництва, хмелярства та ін., які забезпечать створення мережі нових робочих місць для селян. Слід відзначити, що створення сільськогосподарського виробництва не слід розглядати як панацею, оскільки потреба в робочій силі якщо і виросте, то не в тих масштабах, які гарантують повну зайнятість на селі. Тому слід звернути увагу на потенційні можливості щодо розширення сфери послуг, які сільськогосподарські підприємства можуть надавати населенню або іншим підприємствам. Серед них технологічні операції з обробки землі і догляду за посівами, збирання врожаю, транспортні перевезення і т.д.

Важливим напрямком підвищення зайнятості є зміна сировинного характеру аграрного сектору економіки та орієнтація його на збільшення виробництва продукції промислової переробки сільськогосподарської сировини. Це дозволить не тільки отримати більшу додану вартість, але забезпечить створення додаткових робочих місць, сприятиме зростанню доходів населення, збільшення доходів бюджетів всіх рівнів. У зв'язку з цим, важливим напрямом є організація і розвиток в сільській місцевості діяльності із заготівлі, зберігання, реалізації і переробки сільськогосподарської продукції (виробництво борошна, круп, хлібобулочних виробів, масла, консервованих овочів, фруктів, соків, м'ясомолочних виробів та ін.).

Неформальну зайнятість слід розглядати не тільки як певний соціальний амортизатор, але і свого роду бізнес-інкубатор. При створенні певних умов для легалізації і підтримки особистих селянських господарств, забезпечення їх доступу до інвестиційних і кредитних ресурсів, розвитку інфраструктури із заготівлі та збуту продукції ці суб'єкти можуть стати основою розвитку.

Крім того, стратегічним напрямком диверсифікації і забезпечення продуктивної зайнятості має стати розвиток в сільській місцевості несільськогосподарських видів діяльності, серед яких пріоритетними слід вважати розміщення в сільській місцевості промислових підприємств з виробництва будівельних матеріалів, меблів, тари і упаковки, біопалива, розвиток відповідної виробничої і комерційної інфраструктури, які обслуговують і агросервісних підприємства. Великі перспективи має розвиток на селі малого і середнього бізнесу в сфері зеленого туризму, створення системи послуг, зокрема спортивно-оздоровчого, готельного, ресторанного бізнесу, місцевих народних промислів [3].

Водночас на селі слід сформувати умови для розширення різних видів самостійної зайнятості населення. Для цього необхідним є запровадження пільг та преференцій, які застосовуються у багатьох країнах світу. Йдеться про такі економічні умови, за яких господарствам буде невигідно виплачувати заробітну плату «в конвертах». Це дозволить забезпечити працівникам гідні пенсії та соціальний захист. Такими заходами можуть бути, зокрема, встановлення менших, ніж передбачено чинним законодавством України, ставок страхових внесків дрібних селянських господарств та їх поступове збільшення, компенсація таких знижок державою

тощо. Даний досвід успішно застосовується у країнах ЄС і дає позитивні результати [1]. Прикладом зростання зайнятості населення в сільській місцевості є Польща. По-перше, польських селян було практично звільнено від податків. Загального прибуткового податку (19% від доходів фізосіб) вони не платять, а замість того є платниками спеціального сільськогосподарського податку, який є суто символічним – еквівалент 300-1000 грн на рік (звичайний житель міста з порівнянними доходами платить на місяць більшу суму). По-друге, польські селяни мають окрему, дуже вигідну систему пенсійного забезпечення під назвою KRUS. Місячний пенсійний збір із особи становить десь 20–50 злотих, тоді як у загальній пенсійній системі ZUS – це становить близько 20% місячного доходу, у середньому кількасот і більше злотих. Селяни мають безпроблемний доступ до державної системи охорони здоров'я, причому також із лише символічними внесками до Державного медичного фонду, яких вистачає на покриття тільки 5-10 % потреб. А тому за пенсійне, соціальне та медичне забезпечення польських селян мусить доплачувати, за рахунок інших категорій громадян, державний бюджет. Тож міське населення платить двічі: за своє пенсійне забезпечення та ще, через податки, за своїх сільських співгромадян. Найбільшою мірою ці обов'язки покладено на дрібних підприємців, і саме тому податкове навантаження на дрібний бізнес у Польщі – одне із найвищих у ЄС [4].

Виходячи з вищесказаного для активізації на ринку праці працездатних отримувачів соціальних допомог в сільській місцевості доцільними є такі напрями:

– розвиток великотоварного сільськогосподарського виробництва з розширеним переліком послуг, які можуть надаватися населенню та іншим підприємствам;

– надання податкових переваг підприємствам, які не тільки вирощують сільськогосподарську сировину, а й здійснюють його промислову переробку (що, серед іншого, сприятиме зменшенню сезонної залежності зайнятості в селі);

– створення умов для легалізації неформальної зайнятості, в т.ч. в особистих підсобних господарствах;

– розвиток на селі несільськогосподарських видів діяльності;

– розвиток зеленого туризму, народних промислів тощо.

В той же час не тільки створення робочих місць є важливим моментом в активізації отримувачів соціальних допомог на ринку праці. У віддалених від великих міст населених пунктах сума соціальних допомог відповідає розміру зарплати. Відповідно можна отримувати допомогу і не працювати, при цьому це навіть вигідніше, так як нема витрат на дорогу й обіди. Дуже часто люди живуть з присадибного господарства і за державну допомогу. В даному випадку доцільним було ввести обмеження на отримання соціальних допомог певною сумою. Ситуація, коли люди вважають за краще отримувати допомогу, ніж працювати, не унікальна. Інші країни з розвиненою системою соціальної підтримки теж змушені мотивувати громадян до праці. У США аналог допомоги малозабезпеченим отримують самотні батьки з малими дітьми не більше п'яти років за все життя. Для тих, хто перебуває у крайній бідності, існують продуктові картки food stamps, кількість яких залежить від того, хто отримувач соціальної допомоги і наскільки він бідний. У Великій Британії підтримку може отримати тільки громадянин, що працює і при цьому має низькі доходи. Винятки – інваліди та самотні батьки з дітьми до п'яти років. В Литві людей, які претендують на соціальну допомогу, можна залучати до корисних громадських робіт. Зазвичай на такі роботи направляються працездатні особи, які не працюють і у яких нема на утриманні дітей [5].

Перспективним напрямом залучення працездатних отримувачів соціальних допомог на ринок праці є впровадження соціального контракту – договору про взаємні зобов'язання між отримувачем соціальної допомоги і органами соціального захисту. У цьому договорі може йтися про різні речі. Хтось, наприклад, потрапив в складну життєву ситуацію, і йому важливо допомогти знайти роботу або перенавчитися на нову спеціальність. Комусь потрібна консультація юриста, але грошей на неї немає. А хтось не може повноцінно забезпечити дітей продуктами, але має присадибну ділянку. Такій сім'ї можуть виділити гроші на придбання корови, або на пасіку, або на мотоблок. Буває і так, що людина хоче налагодити індивідуальний бізнес (відкрити фотоательє або швейну майстерню), але можливості не дозволяють. Йому можуть виділити гроші на придбання швейної машинки або фототехніки. Гроші ці виділяють безоплатно [6]. Відповідно соціальна допомога буде виплачуватися до завершення дії контракту.

Потенційно можливим напрямом залучення працездатних отримувачів соціальних допомог на ринок праці є впровадження диференціації соціальних виплат залежно від складу родини, регіону, типу поселення, тощо (що є особливо актуальним для регіонів з високим рівнем життя). Так, наприклад, в США сума допомоги коливається в залежності від того, хто ця людина (одружена, вдівець, чи живе з іншою людиною на одній території, скільки має родичів).

Також потрібно запровадити більш жорсткі умови перебування у програмах отримання соціальних допомог для працездатних. Насамперед, зміна строку відвідування управління соціального захисту населення – не один раз на місяць, а раз на тиждень чи частіше. Це дозволить вплинути на неофіційно працюючих осіб, насамперед трудових мігрантів, для висвіт-

лення факту зайнятості та/або доходів від неї. Враховуючи, що найкраще визначити ситуацію з кожним окремим отримувачем соціальної допомоги можна тільки на рівні територіальної громади, слід розширити повноваження громади в частині права відмови у допомозі: якщо соціальна служба громади констатує, що клієнт здатний самостійно забезпечити задоволення своїх потреб в мінімальному обсязі, вона має право відмовити клієнту в допомозі.

Висновки. З огляду на вищезазначене, основними напрямами активізації непрацюючих працездатних отримувачів *на рівні переконання* є:

– грамотна інформаційна політика в ЗМІ;

– обов'язкові, систематичні індивідуальні консультації спеціально навчених психологів (допомога в зміні ціннісних орієнтацій непрацюючих осіб, здійсненні саморефлексії свого становища і переосмисленні пасивної стратегії відмови від працевлаштування) і бізнес-тренерів з непрацюючими працездатними отримувачами соціальних допомог (допомога в розробці бізнес плану, допомогу в розвитку ідей підприємницької діяльності, в розвитку власного бізнесу, інформування про можливі конкурсні проекти з організації власної справи);

– проведення обов'язкових цільових зустрічей непрацюючих працездатних отримувачів соціальних допомог із роботодавцями;

– організація курсів перекваліфікації відповідно до запитів регіонального ринку праці, проведення курсів підвищення комп'ютерної грамотності.

Основними напрямами *економічного заохочення до працевлаштування* непрацюючих працездатних отримувачів соціальних допомог являються:

– запровадження буферного періоду (перші 6 місяців) без автоматичного зменшення соціальної допомоги на розмір доходу від працевлаштування;

– поступове виведення на ринок праці (спочатку запропонувати працевлаштування на неповний робочий день);

– запровадження певного перехідного періоду (півроку), коли особі компенсуватимуться транспортні витрати на проїзд до місця роботи і додому;

– стимулювання малого підприємництва через надання поворотної фінансової допомоги для відкриття власної справи;

– запровадження пільгової системи сплати податків для ФОП із категорії непрацюючих працездатних отримувачів допомоги;

– заохочувальні заходи для роботодавців, які приймають на роботу осіб із цільового контингенту (компенсація ЄСВ);

– диференціація соціальних допомог залежно від регіону, складу родини.

Основними напрямами активізації непрацюючих працездатних отримувачів *на рівні застосування примусових санкцій*:

– встановлення системи бар'єрів для «очищення» контингенту непрацюючих працездатних учасників програми від осіб, які приховують справжній статус зайнятості на ринку праці;

– зниження виплати соціальної допомоги при відмові від працевлаштування (протягом 3 місяців – знижувати виплату соціальної допомоги на 50%), відміна призначення соціальної допомоги в наступному періоді при повторенні ситуації;

– обмеження в часі отримання соціальних допомог по малозабезпеченості;

– обмеження в розмірі соціальних допомог, щоб вони становили певну частину від визначеної законом мінімальної заробітної плати;

– примусова участь в громадських роботах

Окремим напрямом активізації непрацюючих працездатних отримувачів є *делегування повноважень місцевим органам самоврядування в частині призначення допомоги та перевірки непрацюючих працездатних осіб.*

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнибіденко І.Ф. Трансформація ринку праці на селі: перспективи оптимізації неформальної зайнятості сільського населення. *Економіка України*. 2014. № 4. С. 83–93.

2. Транченко Л.В. Сільське безробіття в Україні. *Агросвіт*. 2012. № 3. С. 46–50.

3. Непочатенко Е. Диверсификация экономики сельских территорий Украины в контексте формирования продуктивной занятости трудового потенциала. *Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku Nauki Ekonomiczne*. 2016. URL: http://czasopisma.pwszplock.pl/index.php/ne/article/download/118/110 (дата звернення: 12.05.2018).

4. Логінов Я. Польське село: історія відновлення. URL: http://gazeta.dt.ua/foreign_economics/polske-selo-istoriya-vidnovlennya-_.htm (дата звернення: 15.05.2018)

5. Стесенко М. Як система соціальної допомоги культивує бідність. *Економічна правда*. 2018. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2018/03/27/635376/ (дата звернення: 11.05.2018).

6. Скворцова Е. Пилюля от бедности. Кому и как поможет социальный контракт. *Собеседник.* 2015. URL: https://sobesednik.ru/dengi/20150926-pilyulya-ot-bednosti-komu-i-kak-pomozhet-socialnyy-kontrakt (дата звернення: 20.05.2018).

7. Когатько Ю.Л. Розвиток поселенської диференціації за рівнем життя населення України. *Демографія та соціальна економіка*. 2014. № 2(22). С. 208-218.

REFERENCES:

1. Hnybidenko I.F. (2014) Transformatsiia rynku pratsi na seli: perspektyvy optymizatsii neformalnoi zainiatosti silskoho naselennia [Transformation of the rural labor market: prospects for optimizing informal rural employment]. *Ekonomika Ukrainy,* 4, pp. 83–93.

2. Tranchenko L.V. (2012) Silske bezrobittia v Ukraini [Rural unemployment in Ukraine]. *Ahrosvit,* 3, pp. 46–50.

3. Nepochatenko E. (2016) Dyversyfykatsyia ekonomiky selskykh terrytoryi Ukrainy v kontekste formirovanyia produktyvnoi zaniatosty trudovoho potentsyala [Diversification of the economy of rural areas of Ukraine in the context of the formation of productive employment of labor potential]. *Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku Nauki Ekonomiczne*. Available at: http://czasopisma.pwszplock.pl/index.php/ne/article/download/118/110 (accessed 12 May 2018).

4. Lohinov Ya. Polske selo: istoriia vidnovlennia [Polish Village: Recovery History]. Available at: http://gazeta.dt.ua/foreign_economics/polske-selo-istoriya-vidnovlennya-_.htm (accessed 15 May 2018).

5. Stesenko M. (2018) Yak systema sotsialnoi dopomohy kultyvuie bidnist [How a social assistance system cultivates poverty]. *Ekonomichna pravda*. Available at: https://www.epravda.com.ua/publications/2018/03/27/635376/ (accessed 11 May 2018).

6. Skvortsova E. (2015) Pilyulya ot bednosti. Komu i kak pomozhet sotsialnyy kontrakt [Poverty pill. To whom and how the social contract will help]. *Sobesednik*. Available at: https://sobesednik.ru/dengi/20150926-pilyulya-ot-bednosti-komu-i-kak-pomozhet-socialnyy-kontrakt (accessed 20 May 2018).

7. Kohatko Yu.L. (2014) Rozvytok poselenskoi dyferentsiatsii za rivnem zhyttia naselennia Ukrainy [Development of settlement differentiation by the standard of living of the population of Ukraine]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*, 2(22), pp. 208-218.

УДК 330.1:331
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-82

ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ «ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ»: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

STAGES OF THE ESTABLISHMENT AND EVOLUTION OF THE TERM "HUMAN CAPITAL": HISTORICAL ASPECT

Крилова І.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств,
Миколаївський національний аграрний університет

Поточилова І.С.
аспірант кафедри економіки підприємств,
Миколаївський національний аграрний університет

Krylova Iryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Business Economics,
Mykolayiv Natsional Agrarian University

Potochylova Iryna
PhD Student of the Department of Business Economics,
Mykolayiv Natsional Agrarian University

У статті досліджено історичний аспект розвитку наукової думки про роль та місце людини в економічному житті підприємств та суспільства. Теорія людського капіталу виникла на основі попереднього розвитку економічної науки і пов'язана з розвитком концепції капіталу. Під час зародження капіталістичних відносин у працях класиків політичної економії у визначенні сутності поняття «капітал» є спроби віднести до нього саму людину або її здібності. Вчені по-різному трактують людський капітал, акцентуючи увагу на його окремих складових елементах: функціональному боці людського капіталу, його здатності приносити дохід, сутнісній характеристиці як формі особистого фактора виробництва та ін. Проведено аналіз та узагальнені етапи еволюції концепції людського капіталу, досліджено передумови її формування та розвитку. Сформульовано основні положення концепції людського капіталу та сучасне її розуміння. В умовах суперечливості підходів до поняття «людський капітал» створюються передумови для подальших наукових пошуків, що свідчить про актуальність теми. Проаналізовано внесок вітчизняних учених у розвиток концепції людського капіталу.

Ключові слова: *людський капітал, теорія, поняття, етап, інвестиції, освіта.*

В статье исследован исторический аспект развития научной мысли о роли и месте человека в экономической жизни предприятий и общества. Теория человеческого капитала возникла на основе предыдущего развития экономической науки и связана с развитием концепции капитала. Во время зарождения капиталистических отношений в трудах классиков политической экономии в определении сущности понятия «капитал» встречаются попытки отнести к нему самого человека или его способности. Ученые по-разному трактуют человеческий капитал, акцентируя внимание на его отдельных составляющих элементах: функциональной стороне человеческого капитала, его способности приносить доход, сущностной характеристике как форме личного фактора производства и др. Проведен анализ и обобщены этапы эволюции концепции человеческого капитала, исследованы предпосылки ее формирования и развития. Сформулированы основные положения концепции человеческого капитала и современное ее понимание. В условиях противоречивости подходов к понятию «человеческий капитал» создаются предпосылки для дальнейших научных поисков, что свидетельствует об актуальности темы. Проанализирован вклад отечественных ученых в развитие концепции человеческого капитала.

Ключевые слова: *человеческий капитал, теория, понятие, этап, инвестиции, образование.*

The article explores the formation of economic theory about the role and place of man in the economic life of enterprises and society. Currently, the transformation of human capital into a major factor in the development of production, in the study of which it is important not only to know the origins and formation of the concept of "human

capital", but also to properly use this valuable resource. In the context of contradictory approaches to the concept of "human capital", preconditions are created for further scientific study, which indicates the importance of the subject and led to the choice of research topic. In developed countries, the theory of human capital was the ideological basis of the concept of human development, whereas in Ukraine, until recently, human capital theory has received little attention. The theory of human capital is based on the previous development of economic science and is connected with the development of the concept of capital. During the emergence of capitalist relations in the writings of the classics of political economy in the definition of the essence of the concept of "capital" there are attempts to attribute to him the person or his ability. Scientists interpret human capital in different ways, focusing on its individual constituent elements: the functional side of human capital, its ability to generate income, its essential characteristics as a form of personal factor of production, and so on. In almost all definitions of "human capital" after the 1960s. the extended interpretation is given: it is not only about the implemented knowledge, skills and abilities, but also about potential ones (including the possibilities of their acquisition); not only about external incentives, but also about the employee's internal motivation. "Human capital" is defined as capital in the form of knowledge, skills and competences acquired by a person in the process of education and practical activity, which enable him to successfully perform his professional activity. In fact, this concept is much broader, especially when we talk about human capital in the context of the country's modernization and enhancement of its competitiveness. Within human capital theory, which has emerged as a response to changing macroeconomic trends, there is a link between educational attainment, physical health and quality of training, work experience, and wages.

Key words: *human capital, theory, concept, stage, investment, education.*

Постановка проблеми. У XXI столітті ефективність функціонування інноваційної економіки значною мірою визначається наявністю і використанням людського капіталу країни, що має значний вплив на соціально-економічний розвиток і майбутнє кожної держави. У центрі динамічних змін нового світового порядку перебуває інтелектуальна діяльність, нематеріальне накопичення процесу відтворення всього суспільного життя, зміна орієнтирів суспільства щодо необхідності і високої ефективності інвестицій в людину, визнання важливості освіти в соціально-економічній системі суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні аспекти теорії людського капіталу розкриті в наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених. У формуванні та розробленні концепції людського капіталу значну роль відіграли праці класиків економічної теорії: А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, В. Петті, А. Маршалла, І. Фішера, Дж. Мілля та ін., які обґрунтували необхідність вкладень у людський капітал з погляду економічного зростання. Сучасна концепція людського капіталу розвивалася в руслі вивчення змісту та форми продуктивних сил і наведена в роботах Т. Шульца, У. Боуена, М. Блауга, Г. Махлупа, Г. Беккера, Дж. Кендріка, Я. Тінберга та ін.

Безліч робіт українських вчених присвячено науково-практичної основам формування людського капіталу на особистісному рівні. Серед них: В. Базилевич, Д. Богиня, Н. Верхоглядова, О. Грішнова, С. Дятлов, В. Куценко, В. Лагутин, С. Мочерний, Н. Тюхтенко и др. Фактори формування та використання людського капіталу в Україні досліджували Л. Батченко, Н. Мякотила и др.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що за великої кількості публікацій окремі аспекти залишаються не досить дослідженими. Зокрема, передумови та економічні причини виникнення потреби у виокремленні поняття «людський капітал» у важливу економічну категорію.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Основною метою статті є дослідження етапів становлення й еволюції сучасної теорії людського капіталу, аналіз економічних передумов і наслідків виділення поняття людського капіталу в окрему категорію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Людський капітал є особливою економічною категорією, основною проблемою дослідження якої є специфічна природа людського капіталу, зумовлена сукупністю фізичних і розумових здібностей людини, що визначають її здатність до праці. Найбільшого поширення набуло таке визначення людського капіталу: людський капітал – це інтенсивний продуктивний фактор розвитку економіки, суспільства і сім'ї, що включає освічену частину трудових ресурсів, знання, середовище проживання і трудової діяльності, що забезпечують ефективне і раціональне функціонування людського капіталу як продуктивного чинника розвитку. Цей підхід відображає основні складові частини людського капіталу, якими є інтелект, здоров'я, знання і якість життя. Поняття людського капіталу можна трактувати як особливий капітал в формі інтелектуальних здібностей і практичних навичок, отриманих у процесі освіти і практичної діяльності людини [1].

У розвитку понятійного апарату можна виокремити кілька етапів. Перший етап: XIX – перша половина XX ст. коли з'являються перші передумови для переосмислення ролі людини у виробництві. З'являються поняття «людські ресурси», «трудові ресурси». Історичне підґрунтя можна знайти у роботах таких відомих учених, як В. Петті, А. Сміт, Дж. Мілль, Д. Кендрик, Л. К. Туроу, Д. Рікардо, К. Маркс, С. Струмилін.

Перші спроби визначити методологічні основи наукового аналізу виробничих здібностей людини зроблено класиками економічної теорії В. Петті та А. Смітом. В. Петті у своїх роботах намагався оцінити грошову вартість виробничих якостей людини. Вчений зазначав, що суспільне багатство залежить від характеру діяльності людей, яку розподіляв на корисні заняття і заняття, що підвищують кваліфікацію людей і залучають їх до того чи іншого виду діяльності, яка сама по собі має велике значення [2, с. 173].

Вчення А. Сміта про суспільний розподіл праці дозволило визначити роль праці як функції людини у виробництві багатства суспільства. А оскільки багатство суспільства створюється в процесі виробництва, то його обсяг «залежить, по-перше, від частки населення, зайнятого продуктивною працею, і, по-друге, від рівня продуктивності праці». Вченим вперше доведено, що цілісний підхід до вивчення суспільно-економічних процесів неможливий без розгляду людини як особливої економічної проблеми, без урахування її особистих інтересів, здатності формувати передові погляди й уявлення про економічні процеси тощо. Дослідивши причини зростання національного багатства, А. Сміт сформулював тезу: «основою цінностей і багатства є праця». [3, с. 23]. Тобто людина розглядалася не тільки як джерело, але і як частина суспільного багатства. Виробничі якості робітника він визначав основною рушійною силою прогресу в умовах вільної конкуренції, а витрати, пов'язані з виробничими вкладеннями в людину, розкривав як ті, що сприяють зростанню продуктивності і відшкодовуються разом із прибутком виробничих вкладень у людину [4, с. 207–208]. Його висновки щодо «виробничих вкладень в людину» в подальшому еволюціонували в центральну ідею теорії людського капіталу.

Розподіл праці розглядається як найважливіший фактор і умова підвищення продуктивності праці, збільшення суспільного багатства. Особливої уваги заслуговує вчення А. Сміта про продуктивну і непродуктивну працю, яке є методологічною основою характеристики участі того чи іншого виду праці: 1) у виробництві та споживанні суспільного багатства як у вартісній його формі, так і в матеріально-речовинній, 2) в розкритті значущості матеріального виробництва та сфери послуг у створенні умов для розвитку суспільства, а відповідно, і кожного його члена [5].

Дж. Мілль у науковій роботі «Основи політичної економії» серед іншого досліджував людський фактор. Він зазначав, що «всяка праця, зайнята створенням довговічних корисностей, втілених в людині або в будь-яких інших живих і неживих предметах, повинна розглядатися як продуктивна». За словами вченого, «саму людину я не розглядаю як багатство. Вона являє собою мету, в ім'я якої існує багатство. Але його набуті навички, які виступають як засіб і породжені працею, потрапляють у цю категорію» [1, с. 258]. Таким чином, отримання освіти, формування професійних умінь і навичок людиною він відносить до продуктивної праці і підкреслює їхню виняткову важливість в отриманні прибутку. Дж. Мілль серед факторів, що визначають продуктивність праці, виділяє майстерність і знання робітників, а також тих, хто ними керує. Він відзначає, що майстерність, енергія, наполегливість робітників країни такою ж мірі вважається її багатством, як і їхні інструменти, обладнання, машини [6].

С. Струмилін, досліджуючи процеси людської праці, вводить термін «трудові ресурси» як обліково-плановий показник робочої сили. Він писав, що «основний фонд, який живить собою все народне господарство, – це жива робоча сила цієї країни або народу» [7].

Величезний внесок С. Струмиліна в питаннях дослідження праці з економічної, фізіологічної, психологічної, соціальної та історичної позицій став основою науки про економічну ефективність освіти, які пізніше в США були розвинені в теорію «людського капіталу» [8, с. 23]. Так, у своїй роботі «Проблеми економіки праці» вчений теоретично обґрунтував значення для народного господарства розвитку освіти й одним із перших спробував дати кількісну оцінку впливу освіти на ефективність праці і виробництва.

Другий етап у становленні теорії людського капітулу починається з другої половини XX століття, і найважливішою передумовою цього стала науково-технічна революція. Цьому сприяли сформовані на той час особливі соціально-економічні умови, а саме перехід до інноваційного виробництва в результаті високих досягнень науково-технічного прогресу. Це привело до підвищення ролі складної праці й особливої кваліфікації працівників. Поглибилися процеси гуманізації соціально-економічних відносин, «ідеї людської цінності» займають основне місце на всіх рівнях управління економікою. Наслідки цієї революції спровокували і продовжують викликати глибокі перетворення в продуктивних силах суспільства, коли в економіці зростаючу роль і значення набувають особистість людини, рівень її освіти і наукових знань, досвіду і кваліфікації [9].

Накопичення різноманітних підходів до людського капіталу в світовій економічній думці, на теоретико-методологічному рівні, дало можливість критично оцінити стан наукової думки в області концепцій людського капіталу і створити на базі них з урахуванням нових соціально-економічних умов у суспільстві нову самостійну наукову дисципліну – теорію людського капіталу.

Наукові дослідження Т. Шульца, Г. Беккера, Б. Вейсброда, Дж. Мінцера, Р. Солоу, Л. Хансена, М. Блауга, С. Боулс, Р. Лейарда, Ф. Уэлча, Б. Чинзвика і інших дали змогу теорії сформу-

ватися і розробити концептуальні засади розвитку людського капіталу [10]. Засновниками сучасної теорії людського капіталу є лауреати Нобелівської премії 1979 р. та 1992 р. відповідно: Т. Шульц і Г. Беккер – американські вчені-економісти.

Так, Т. Шульц вперше вводить в науковий обіг поняття «людський капітал». Досліджуючи причини тяжкого становища бідних верств населення в нерозвинених країнах, він відзначав, що поліпшення їхнього добробуту залежить не від землі, техніки або їхніх зусиль, а насамперед від знань. Цей якісний аспект економіки він і назвав «людським капіталом». Розкриваючи зміст цього поняття, вчений писав: «людські здібності є або вродженими, або придбаними. Кожна людина народжується з індивідуальним комплексом генів, що зумовлюють її вроджений хист. Набуті людиною ціннісні особистісні якості, які можуть бути посилені відповідними вкладеннями, ми називаємо людським капіталом» [11, с. 56–67]. Т. Шульц розробив концепцію теорії людського капіталу, подальші дослідження в цьому напрямі продовжив Г. Беккер.

Г. Беккер створив мікроекономічний фундамент теорії людського капіталу в роботі «Людський капітал» (перше видання 1964 р.). Розроблена ним базова теоретична модель на основі розрахунків економічної ефективності освіти стала ідеологічною основою «інвестицій в людину». Для розвитку теорії важливий висновок про те, що загальний дохід від інвестицій у людський капітал залежить від обсягу вкладень і їхніх норм віддачі.

У 1992 р Г. Беккеру було присуджено Нобелівську премію в галузі економіки за значний внесок у розроблення та популяризацію ідеї людського капіталу, від цієї дати починається відлік третього етапу в еволюції і становленні цієї теорії (табл. 1). У неокласичних моделях економічного зростання акцент було переведено з інвестицій в основний капітал на інвестиції в людський капітал. Ця передумова мала великий вплив на розвиток «ендогенної теорії»

Таблиця 1

Етапи становлення теорії людського капіталу

Етап	Дослідники (основні наукові праці)	Внесок у розроблення теорії
I етап До індустріальний	А. Сміт «Дослідження природи та причин багатства народів», 1776 р.	Причиною багатства окремого народу автор вважає розповсюдження поділу праці.
	Дж. С. Мілль «Основи політичної економії і деякі аспекти їх застосування до соціальної філософії», 1848 р.	Продуктивна праця як діяльність, що забезпечує створення багатства, матеріальних благ. До продуктивної відносив і працю, спрямовану на охорону власності і на отримання кваліфікації, фізичних і духовних здібностей людей.
II етап Індустріальний	Дж. Минсер «Інвестиції в людський капітал та персональний розподіл доходу», 1958 р.	Запропонував термін людський капітал в своїй статті за 1958 рік. Перша спроба створення теорії людського капіталу.
	Т. Шульц Лауреат Нобелівської премії «за новаторські дослідження економічного устрою країн, що розвиваються», 1979 р.	Ввів поняття людського капіталу як продуктивного чинника, вважав, що людський капітал здатний накопичуватися і відтворюватися
	С. Струмилін «Проблеми економіки праці», 1964 р.	Досліджуючи проблеми економічної ефективності освіти, сформулював закон спадаючої продуктивності шкільного навчання, згідно з яким зі зростанням кількості ступенів навчання знижується його економічна рентабельність для держави, а кваліфікація робітників підвищується повільніше, ніж число років, витрачених на його навчання.
III етап Інноваційна економіка	Г. Беккер «Людський капітал: теоретичний і емпіричний аналіз», 1964 р. Лауреат Нобелівської премії «за розповсюдження сфери мікроекономічного аналізу на цілий ряд аспектів людської поведінки і взаємодії, включаючи неринкову поведінку», 1992 р.	Першим здійснив статистично коректний підрахунок економічної ефективності освіти Віддачу від інвестицій в освіту Беккер оцінив як відношення доходів до витрат, отримавши приблизно 12–14% річного прибутку.
	А. Сен Лауреат Нобелівської премії «за внесок у економічну теорію добробуту», 1998 р.	Значний внесок у формулювання концептуальної структури щорічних звітів ООН про розвиток людства і індексу людського розвитку.

Джерело: складено автором за джерелами [1; 13; 15]

економічного зростання, в межах якої людський капітал виступає як джерело економічного зростання, що стимулює технологічний розвиток і зростання продуктивності праці.

У межах теорії людського капіталу отримали пояснення структура розподілу особистих доходів, вікова динаміка заробітків, нерівність в оплаті чоловічої і жіночої праці та багато іншого. Наприклад, професор Кембриджського коледжу А. Сен пропонує розглядати як продовження теорії людського капіталу теорію людських можливостей, трактуючи її як концепцію розширення вибору. Вчений запропонував оцінювати добробут за можливостями людей практикувати той спосіб життя, який більшість вважає гідним, а не за рівнем ВВП на душу населення. Дохід, за А. Сеном, має розглядатися не як кінцева мета, а як засіб розширення вибору (більша свобода вибору і більше варіантів для вибору мети та способу життя) для кожної людини щодо охорони здоров'я, освіти, економічної та суспільної діяльності, а розвиток людини – як процес розширення можливостей, а не поліпшення економічного добробуту. При цьому, на думку А. Сена, освіту необхідно розглядати як суспільне благо, не зосереджуючи увагу на її впливі на розвиток ринку праці [12].

Освітні інвестиції стали розглядатися як джерело економічного зростання, не менш важливе, ніж інвестиції у фізичний капітал. Зокрема, Б. Райзберг у економічному словнику надав таке визначення людського капіталу: це капітал, втілений в людях у формі їхньої освіти, кваліфікації, знань, досвіду. Чим вищий такий капітал, тим зазвичай більші трудові можливості працівників, їхня трудова віддача, продуктивність і якість праці [13].

В економічному словнику-довіднику, (за редакцією С. Мочерного) під людським капіталом розуміються отримані знання, навички, енергія людей, а інвестиціями в людський капітал вважаються витрати на здобуття освіти, інформації, кваліфікації, на підтримку здоров'я, виховання дітей тощо [14, с. 155].

Теорія людського капіталу змінила погляди економістів на природу економічного зростання. Так, відповідно до економічної енциклопедії під редакцією Б. Гаврилишина «людський капітал» є результатом інвестування і гарантує протягом певного періоду часу потік доходу, тобто створюється тоді, коли людина інвестує в саму себе, отримуючи освіту і кваліфікацію. Інвестиції в людський капітал окупаються у вигляді висококваліфікованої і продуктивної праці, високої заробітної плати і морального задоволення від праці [15, с. 216].

Вітчизняні науковці також зробили відчутний внесок у розвиток теорії людського капіталу. На думку О. Грішнової, категорію «людський капітал» необхідно розуміти як продуктивні здібності людини, що є її невід'ємним особистим надбанням і які набувають форми капіталу в результаті тривалого історичного розвитку суспільних відносин у процесі використання цих здібностей лише в певних умовах розвинутої ринкової економіки на відповідному етапі розвитку цивілізації. До основних активів людського капіталу належать: рівень освіти (знання), професійна підготовка (навички, вміння, досвід роботи, професійна придатність та професійна адаптованість), стан здоров'я, володіння економічно значущою інформацією, вмотивованість, мобільність працівника тощо [16, с. 28].

З позицій функціонального аналізу економічних явищ російські вчені С. Дятлов і А. Добринін визначають людський капітал як сукупність усіх атрибутивних якостей і властивостей, продуктивних здібностей і сил, функціональних ролей і форм, що розглядаються з позицій системної цілісності, адекватних сучасному стану суспільства епохи науково-технічної та соціально-інформаційної революції, включених у систему ринкової економіки як провідний творчий фактор суспільного відтворення [17, с. 6–7].

Узагальнюючи перераховані вище визначення людського капіталу, можна виділити кілька основних підходів: більшість учених у це поняття вкладають набір навичок, умінь і здібностей людини, інші – тільки ті, які були отримані через формальне навчання, треті визначають його через інвестиції та вкладення в людину, які забезпечують накопичення визначених здібностей і якостей. Окремі дослідники включають в нього також соціальні, психологічні, світоглядні, культурні характеристики людей. Останнє особливо характерно для вітчизняних досліджень.

Загалом людський капітал виступає головним фактором формування і розвитку інноваційної економіки та економіки знань як наступного етапу соціально-економічного розвитку (рис. 1). Людський капітал являє собою результат різних видів діяльності людини: отримання освіти, виховання, трудових навичок. Витрати на придбання знань розцінюються при цьому як інвестиції, що формують капітал, який згодом буде приносити його власнику регулярний прибуток у вигляді більш високого заробітку, престижної і цікавої роботи, підвищення соціального статусу тощо.

Висновки. Таким чином, результати проведеного дослідження дають змогу констатувати, що виникнення й розвиток концептуальних ідей і положень теорії людського капіталу проходить шлях від джерел розвитку економічної думки до сучасних досліджень. Етапи становлення поняття людського капіталу є закономірним наслідком розвитку економічної науки і відповідають актуальним потребам світової економіки.

Дослідження етапів становлення людського капіталу свідчить про його суттєвий та значний вплив як на ефективне функціонування сучасної інноваційної економіки та економіки знань, так і на суспільство загалом.

Рис. 1. Вплив людського капіталу на економічний розвиток

Джерело: складено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Історія економічних учень: підручник: у 2 ч. – Ч. 1 / за ред. В.Д. Базилевича. 2-ге вид. випр. Київ : Знання, 2005. 567 с.
2. Петти В. Экономические и статистические работы. Москва : Соцэкгиз, 1940. 324 с.
3. Новацький Т. В. Людська праця. Аналіз поняття / пер. з польськ. Ю. Родик. Львів : Літопис, 2010. 182 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Соцэкгиз, 1962. 684с.
5. Каменских Е.А. Эволюция теории человеческого капитала и его место в производстве общественного богатства. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2010. № 2. ч. 2.
6. Nowacki T.W. Zawodoznawstvo. ITeE, Radom-Warszawa, 2001, wydanie II. 301 s.
7. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда. Москва : Госполитиздат. 1957. 773 с.
8. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці : навчальний посібник, 3-тє вид. Київ : Знання-Прес, 2002. 313 с.
9. Kiker B.F. The Historical Roots of the Concept of Human Capital. In: Human Capital Formation and Manpower Development / Edited by Ronald Wykstra. London : Collier-Macmillan Limited, 1991.
10. Schultz T.W. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. New York : The Free Press, 1994. 272 p.
11. Schultz T. W. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. In: Human Resources, Fiftieth Anniversary Colloquium VI. № 5. May 1975. p. 56–67.
12. Sen A. Development as Freedom. Oxford : Oxford University Press, 1999. 268 p.
13. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь 2-е изд., испр. Москва : ИНФРА-М, 1999. 479 с.
14. Мочерний С.В. Економічний словник-довідник. Київ : Феміна, 1995. 368 с.
15. Економічна енциклопедія: у 3 т. / гол. ред. Б. Д. Гаврилишин. Київ : Видавничий центр «Академія», 2001. Т. 2. 848 с.
16. Грішнова О.А. Формування людського капіталу в системі освіти і професійної підготовки : дис. … доктора економ. наук : 08.09.01 Київський нац. ун-т ім Т.Г. Шевченка. Київ, 2002. 450 с.
17. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.Н. Добрынин, та ін. Санкт-Петербург : Наука, 1999. 309 с.

REFERENCES:

1. Bazilevicha V.D. (ed.) (2005) Istoriya ekonomichnykh uchen: pidruchnyk [History of economic knowledge]. Kyiv: Znannja. (in Ukrainian)
2. Petti V. (1940) Ekonomicheskie i statisticheskie raboty [Economic and statistical work]. Moscow: Socekgiz (in Russian)
3. Novackij T.V. (2010) Lyudska pratsya. Analiz ponyattya [Human labor. Analysis of the concept]. Lviv: Litopis. (in Ukrainian)
4. Smit A. (1962) Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov. [Research on the nature and causes of the wealth of peoples]. Moscow: Socjekgiz. (in Russian)
5. Kamenskih E.A. (2010) Evolyutsiya teorii chelovecheskogo kapitala i ego mesto v proizvodstve obshchestvennogo bogatstva [The evolution of the theory of human capital and its place in the production of social

wealth]. *Visnik Shidnoukraïns'kogo nacional'nogo universitetu imeni Volodimira Dalja*. ch. 2. (in Russian)

6. Nowacki T.W. (2001) Zawodoznawstvo. ITeE, Radom-Warszawa, wydanie II.

7. Strumilin S. G. (1957) Problemy ekonomiki truda [Labor economics issues]. Moscow: Gospolitizdat. (in Russian)

8. Boginja D.P., Grishnova.O.A. (2002) Osnovy ekonomiky pratsi: navchalnyy posibnyk [Fundamentals of labor economics]. Kyiv: Znannja-Pres. (in Ukrainian)

9. Kiker B.F. (1991) The Historical Roots of the Concept of Human Capital. In: Human Capital Formation and Manpower Development / Ed. by Ronald Wykstra. London: Collier-Macmillan Limited.

10. Schultz T.W. (1994) Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. New York: The Free Press.

11. Schultz T.W. (1975) Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. In: Human Resources, Fiftieth Anniversary Colloquium VI. # 5. May p. 56–67.

12. Sen A. (1999) Development as Freedom. Oxford: Oxford University Press.

13. Rajzberg B.A., Lozovskij L.H., Starodubceva E.B. (1999) Sovremennyy ekonomicheskiy slovar [Modern economic dictionary]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)

14. Mochernij S.V. (1995) Ekonomichnyy slovnyk-dovidnyk [Economic dictionary]. Kyiv: Femina. (in Ukrainian)

15. Gavrilishin B.D. (ed.) (2001) Ekonomichna entsyklopediya [Economic encyclopedia]. Kyiv: “Akademija”. T. 2. (in Ukrainian)

16. Grishnova O.A. (2002) Formuvannya lyudskoho kapitalu v systemi osvity i profesiynoyi pidhotovky [Formation of human capital in the education and training system] (PhD Thesis). Kyiv: Kyiv National University im. T.G. Shevchenko. (in Ukrainian)

17. Dobrynin A.N., Djatlov S.A., Cyrenova E.D. (1999) Chelovecheskiy kapital v tranzitivnoy ekonomike: formirovanie, otsenka, effektivnost ispolzovaniya [Human capital in a transitive economy: formation, assessment, use efficiency]. St. Petersburg: “Nauka”. (in Russian)

UDC 005.591.6:005.591.3
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-83

ACTUAL HRM CHALLENGES AND INNOVATIVE TRENDS AS ESSENTIAL FACTORS IN BUSINESS ENTERPRISE SUCCESS

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ІННОВАЦІЙНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ HR МЕНЕДЖМЕНТУ, ЯК ОСНОВНІ ФАКТОРИ УСПІХУ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

Semeiko Anna
English Language Tutor,
Company "I-TutorGroup",
Kyiv, Ukraine

Семейко А.С.
викладач англійської мови,
Компанія "I-TutorGroup",
Київ, Україна

Human resource management has become very important as a tool for organizational success. To perform well, it has to achieve its objectives and goals. It has to satisfy the demands of stakeholders and staff and the regulatory authorities. Consequently, reasonable HR management is one of the main factors to define the stability and success of the business. The article deals with the contemporary issues what HR departments face nowadays, attempts to understand and analyze the challenges existing and affecting their functioning, presents the significance of prudent human resource management and also reveals the best practices and trends which are to support the prosperity of any organization in the modern and digitized age. It is shown the importance of alignment the company's strategy and vision with the labor thinking to progress within the time.

Key words: *Human Resource Management, innovative trends, business success, business strategy, challenges, performanceassessment, relevant resources.*

В сучасному середовищі, управління людськими ресурсами є дуже важливим інструментом успіху організації, а розумне управління персоналом є одним з головних факторів для визначення стабільності та успіху бізнесу. Управління людськими ресурсами є інструментом досягнення цілей і завдань будь-якої організації. У статті наголошено, що ролі та обов'язки відділу кадрів змінюються в сучасному бізнесі через швидко зростаючу конкуренцію та гнучке середовище. Автор наголошує, що вкрай важливо, щоб цілі співробітників будь якої компанії співпадали з стратегією цього бізнесу – це приведе до успіху організації на довгостроковий період. Ця стаття присвячена доведенню, що HR менеджмент має дуже великий вплив на успіх суб'єктів бізнесу, а також основним проблемам управління трудовими ресурсами сьогодні, в умовах швидкої зміни навколишнього середовища. Віддана важливість пошуку інноваційних трендів на прикладі іноземних компаній, які успішно існують багато років на міжнародному ринку. У статті розглядаються сучасні проблеми, з якими стикаються нині кадрові відділи, спроби зрозуміти та проаналізувати існуючі проблеми та вплинути на їх функціонування, представлено значення розсудливого управління людськими ресурсами, а також розкрито найкращі практики та тенденції, що сприяють процвітанню будь-якої організації в сучасний та цифровий вік. Показано важливість узгодження стратегії та бачення компанії з трудовим мисленням для прогресу протягом часу. Всі ці фактори та деталі необхідно враховувати при керівництві персоналу у будь якому бізнесі задля досягнення успіху. Стаття визначає важливість впливу трудових ресурсів компанії на її успіх через розумне управління з боку кадрового менеджменту. Так, основні фактори, які значно впливають на розвиток бізнесу цілком пов'язані зі швидкою зміною середовища і неспроможність HR менеджменту швидко реагувати на ці зміни. Розвиток цифрових інструментів для вступу до лідерських позицій на ринку має бути пріоритетом для організацій. Це забезпечить бізнес стратегічними планами цифрової трансформації та організаційною культурою, яка її підтримуватиме. Автор вважає, що менеджери HR департаментів повинні щільно слідкувати за тенденціями розвитку в таких напрямках як: наймання відповідних робітників, їх розвиток, впровадження певних метрік для визначення якості праці всіх трудових ресурсів компанії.

Ключові слова: *управління персоналом, інноваційні тенденції, успіх у бізнесі, бізнес-стратегія, проблеми, оцінка ефективності, відповідні ресурси.*

Управление человеческими ресурсами является очень важным инструментом успеха организации. Необходимо достигать поставленных целей и задач, чтобы добиться успеха. Также департамент управления человеческими ресурсами должен удовлетворять требования предпринимателей, персонала и регулирующих органов. Следовательно, разумное управление персоналом является одним из основных факторов, определяющих стабильность и успіх бизнеса. В статье рассматриваются современные проблемы, с которыми сталкиваются отделы кадров в настоящее время, предпринимаются попытки понять и проанализировать существующие проблемы, влияющие на их функционирование, представлена важность розумного управления человеческими ресурсами, а также раскрыты лучшие практики и мировые тенденции, способствующие процветанию любой организации в современную и цифровую эпоху. Показана важность согласования стратегии и видения компании с мышлением персонала для развития бизнеса в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: *управление персоналом, инновационные тенденции, успех в бизнесе, бизнес-стратегия, проблемы, оценка эффективности, соответствующие ресурсы.*

Statement of the problem. There are dramatic changes in the business environment in recent years. These changes have had a significant impact on organizational efforts to be successful. In practically every instance, organizations have tried to more clearly identify and then focus on factors that impact their success. One factor that seems to be receiving more attention than any other is the people who work for organizations. What organizations are realizing is that their likelihood of sustained success is most dependent on learning to get the maximum out of their employees. Such a realization has had a significant impact on the practice of human resources management (HRM). What's more, business forecasters predict that the role of employees, managers, and HRM personnel are likely to see more changes in the decades ahead. Thus, individuals entering the business environment today (and tomorrow) require both an understanding of the importance of human resources and effective HRM to organizational success.HR functions like recruitment and selection, legal and political aspects, skill management, global mindset are some of the jostling issues encountered by human resource function.

Analysis of recent research and publications. Theoretical and practical aspects of HR management challenges and trends were investigated by some international authors as: Nigel Guenole, Steve Browne, Erica Keswin, Dan Cannady, Josh-Bersin. Ukrainian authors as Tetyana Ryabokon, Olga Kucharuk, Lora Gasay, Larysa Onipko, Marianna Yarosh, Evgen Bondarenko have done a significant contribution to the research of HRM issues and modern trends. Therefore, the study of dramatic HRM challenges and implementation of effective trends to reach the organizational success requires further research and development.

The aim of the article. To search for the crucial challenges and innovative trends of effective human resource management in order to improve organizational success.

Presentation of the main research material. A major contributory area to organizational success is the management of workers in organizations. Business success in a market economy is dependent on the optimal utilization of relevant resources such as the financial resources, material resources, and human resources. It is through the combination of these resources that the attainment of the goal is achieved. However, the most significant and complex component for the attainment of organizational success is the human resource. Over a period of time, it has evolved as a strategic function to improve working environment, plan out human resources needs and strike a balance between the organization and employers in order to increase organizational productivity and meet organizational goals. As we move further into the twenty-first century, it's becoming absolutely clear that the effective management of an organization's human resources is a major source of competitive advantage and may even be the single most important determinant of an organization's performance over the long term.

The personnel/human resource department program of each organization is unique, and personnel activities will vary somewhat from firm to firm yet trends clearly indicate that the scope personal responsibilities in increasing in organizations of all sizes. Personnel/Human resource management functions can be described as follows:

1. Job analysis. Job analysis in human resource management (HRM) refers to the process of identifying and determining the duties, responsibilities, and specifications of a given job. It encompasses the collection of data required to put together a job description that will attract the right person to fill in the role. Job analysis in HRM helps establish the level of experience, qualifications, skills and knowledge needed to perform a job successfully. There are next methods of job analysis: interview, questionnaires, observation. By frequently using these three job analysis methods, HR managers, and job analysts can work to improve job specifications, increase professional output and incite company growth.

2. Recruitment and selection. To a great degree, organizational effectiveness depends on the effectiveness of its employees. Without a high quality labor force, an organization is destined to mediocre performance. For this reason, the recruitment of human resource is a critical personnel function. Recruiting and selecting a quality

labor force involves a variety of personnel activities, including analysis at the labor market, long term planning, interviewing, and testing. Recruiting individuals to fill particular posts within a business can be done either internally by recruitment within the firm, or externally by recruiting people from outside.

3. Appraisal Training and Development. Performance appraisal is a process of evaluating employees work performance over a given period of time. Coens & Jenkins (2000) suggest that performance appraisal is a mandated process in which, for a specified period of time, all or a group of an employee's work behaviors or traits are individually rated, judged, or described by a rater, and the results are kept by the organization [1]. The most important performance appraisal issue faced by organizations is the perceived fairness of the performance review and the performance appraisal system (Bretz, Milkovich& Read, 1992).Their findings suggested that most employees perceive their performance appraisal system as neither accurate nor fair [2].

4. Compensation and benefits. Compensation and benefits refers to the compensation/salary and other monetary and non-monetary benefits passed on by a firm to its employees. Compensation and benefits is an important aspect of HRM as it helps to keep the workforce motivated. It helps give benefits to employees based on their performance and actions and brings the best out the employees at the workplace. There can be several ways where benefits can be given to employees. According to the chart below, there are top 5 Ukrainian fields with the highest salaries and their dynamics from April 2018 to April 2019. The one of the most expensive workforce is IT nowadays. The salary of Ukrainian IT in 2019 has been increased in 25 % comparing to 2018 [3]. Thus, IT sphere has attracted 159 687 workers in 2019, which is 26 % more comparing to 2018. Therefore we can see the straight (Fig. 1) correlation between compensation as salary and number of labor which has been involved in the industry.

5. Employee relations. Employees are the major assets of an organization. It is essential that the employees perform together as a collective unit and contribute equally towards the realization of a common goal. Labor unions exert a powerful force upon employees and influence personnel policies and programs for union employees. Because union participation in personnel decision making may have great impact on the economic condition of the firm, managers must understand a union's philosophies and goal and explore ways in which a cooperative rather than an adversarial relationship may be achieved. Many personnel problems are costly and impede on the organization's productivity rate. Modern personnel administrators must create strategies to resolve these problems and to do so they must possess a complete understanding of the research process.

It is really a huge challenge to understand the psychology of workforce, retain the best talents of the industry, motivate them to perform better and handle diversity while maintaining unity simultaneously, especially in countries like Ukraine, where it is still evolving. Globalization has resulted in many positive developments but it has left many concerns for HR managers.

In today's tough world and tight job market, coordinating a multicultural or diverse workforce is a real challenge for HR department. HRM can really support the organization to reach a success. Some

Fig. 1. The salary dynamics among TOP 5 industries in Ukraine [3]

crucial mistakes can lead to a company recession or on the contrary, the wise management is able to rocket the revenue of the firm. Here are some numbers from the worldwide research to show the importance of human resource department in organizational success:

– three hundred billion dollars is wasted in American business when there is a lack of motivation and emotional contribution;

– there is 20 % difference in shareholders' cost in companies with high and low staff commitment;

– it's 27 % more of revenue in the organizations with the high level of members contribution to the business;

– the companies with positive thinking mentality of the workers are 27 % ahead in sales;

– the company Zappos.com is evaluated in 1.2 billion dollars, using happiness as a business model and bought by Amazon.com. The productivity of the company has been rocketed in 37 % due to the happiness among the staff. [4]

From the experts' opinions, below are HR challenges what companies could face in 2020:

1) Finding, retaining and growing the right talent for the future success of the organization. As the business environment only grows more complex, with entire industries disrupted by technology and regulation, coupled with looming and wide-scale demographic shift, the competition will only increase. Only organizations that develop a strong employer brand, leverage technology and foster a culture of innovation will be able to attract top talent in their industries. According to the surveys, 53% are not engaged at work, 46% of 18-25-year-olds are likely to bail on a job, and 59% of employees will leave if they get a better offer. It means that fewer people these days are working just for a paycheck. They want to enjoy their days, and not just on their days off. Employees want to interact with interesting co-workers and customers, they want to learn and enjoy new experiences – and yes, they want to have fun at work. A job that doesn't provide a positive, stimulating atmosphere will likely only hold the attention of your new hires for the short term. Finding out what your crew (your employee demographic) wants and offering what you can, is crucial

2) Aligning business strategy with HR. The purpose of HR strategies is to articulate what an organization intends to do about its human resource management policies and practices now and in the longer term. HR strategies may set out intentions and provide a sense of purpose and direction, but they are not just long-term plans. Because all organizations are different, all HR strategies are different. Some strategies are simply very general declarations of intent. When considering how to integrate business and HR strategies it should be remembered that business and HR issues influence each other and in turn influence corporate and business unit strategies. An illustration of how HR strategies could fit with one or other of the competitive strategies is mentioned below, listed by Porter.

3) Generations conflict. Keeping high talented Gen-X,Y,Z at the contemporary workplace. It requires a shift of mindset. Today, attracting dedicated, skilled and enthusiastic employees is more of a challenge than ever before. Millennials, for example, and increasing numbers of all other working-age generations, are not interested in just getting a job. They won't even settle for just a career. And it isn't all about money, either. The HR game has become much more complex, requiring more strategy, creativity and applied psychology than ever before. Every few decades, a new generation emerges and is thoroughly researched so the world can better understand who they'll be dealing with as younger employees exit university and enter the workforce. And each generation has incredible value to offer organizations at any stage. The modern-day workplace has completed a period of evolution – more so with the inclusion of mobile-centric work trends and other ideologies. This evolution has jarred transitions when it comes to the older workers who are used to getting evaluated based on the hours they put in. The idea of work-life balance is pretty important for Generation Y, with older generations of employees concentrating more on traditional values such as staying behind to work outside of working hours. Leaders need to acknowledge every section of their workforce in order to keep everybody inspired.

4) Need for a digital expertise. Few organizations have yet to realize enterprise-wide digital transformation fully. They simply lack the talent to leverage new technologies and drive organization-wide change fully. Organizations and even entire industries must digitally transform over the next decade to ensure their continuity. Developing digital natives to enter the leadership ranks must be a priority to ensure organizations have strategic plans for digital transformation and an organizational culture that will support it.

5) Remote HR. With increasing globalization, another major challenge that will require our attention is how to manage a remote workforce. Organizations and leaders will have to learn how to leverage employees where and when they are most productive and impactful. Managing people from a distance is a new skill today's managers and leaders will have to develop. Future HR department will have to become an enabler to support executives both by training and providing automation/tools. Having the option of working remotely is also a selling point for a business and could promote employee retention as well as attracting new, bright minds who like the concept of more freedom around how and where they work. The number of remote workers has nearly tripled over an 8 year period to 2019 [6].

What would be the best ideas to improve HR practice nowadays? There is a research into the HRM practices which has revealed a set of

Table 1

Strategies of the business [5]

HR strategy	Competitive strategy		
	Achieve competitive advantage through innovation	**Achieve competitive advantage through quality**	**Achieve competitive advantage through cost-leadership**
Resourcing	Recruit and retain high quality people with innovative skills and a good track record in innovation	Use sophisticated selection procedures to recruit people who are likely to deliver quality and high levels of customer service	Develop core/ periphery employment structures; recruit people who are likely to add value; if unavoidable, plan and manage downsizing humanely
Learning and development	Develop strategic capability and provide encouragement and facilities for enhancing innovative skills and enhancing the intellectual capital of the organization	Encourage the development of a learning organization, develop and implement knowledge management processes, support total quality and customer care initiatives with focused training	Provide training designed to improve productivity; inaugurate just-in-time training which is closely linked to immediatebusiness needs and can generate measurable improvements in cost-effectiveness
Reward	Provide financial incentives and rewards and recognition for successful innovations	Link rewards to quality performance and the achievement of high standards of customer service	Review all reward practices to ensure that they provide value for money and do not lead to unnecessary expenditure

rehearsals that are followed in the international companies.

Some best practices are mentioned below:

Reducing time to hire. All the recruiters desire to hire high quality employees quickly in order to reduce the cost of a process and waste of productivity. According to the huge companies as Hilton and Google, there are few approaches to shorten a process:

– video interviews to speed up screening and interviewing. Using on-demand digital interview platform Hirevue, Hilton found it can interview multiple candidates at once–without a recruiter being present. Candidates can be interviewed at home and at a time that works for them by signing into the platform on their phone or computer and going through the built-in list of questions. Not only does the platform allow for convenient video interviews, it also includes artificial intelligence (AI) features that evaluate candidate communication skills and non-verbal gestures. For customer service roles, Hilton's recruiters can even use simulations to test how a candidate will react to an angry customer. The results of this new approach were staggering: after implementing video interviews, Hilton's time to hire dropped from 42 days to just five. The strategy also streamlined executive hiring, allowing leaders from various offices around the world to join remote panel interviews easily.

– a "Rule of Four" to avoid needless interviews. Google implemented a "Rule of Four" standard for most of its interviews. Using a maximum of four interviews, the company cut its time to hire by about two weeks – making the process less stressful for candidates and saving many hours of employee time. Four interviewers were enough to predict a new hire's performance with 86% percent confidence at Google. After the fourth interview, the accuracy of the employee recruitment success increases by less than 1 percent.

High motivation of employees. Growing numbers of job satisfactions and organization efficiency is the result of human resource motivation. Maintaining the level of motivation of employees in the organization is varied from other activities carried out in the organization and depends on the type of project. It is mentioned that work satisfaction and also motivation are considered various in human resources. Motivation is the strength of the people to make them able to choose specific work, to stay and work hard in the given position. The value of motivating employees is significant at all level of any organization. This is further explain how an organization motivation is a necessary part for the human resources, beginning from the organization manager must have knowledge and factor influence on the motivation of his sub employees to expect from them to perform well in the organization, goes through the employees to know expectations from their manager in work place end on the professional of human resources who has priority to motivate employee with well design learning and training system. Kovach, (1980) found that companies/ organization more like to have motivated and energetic employees rather than the person with high education but lack of energy [7]. However, due to the different and difficult faces of human behavior, it is not an easy job to motivate all of them according to the job expectations. Past studies showed that the major tool adopted to motivate employees was to offer them extra salary or incentives, nevertheless, there are other tools to keep labor motivated. Following are the important motivation factors found in the previous study of human resources management and these tools

frequently use in human resources management to motivate employees in organizations [8]:

1. Sufficiency wage;
2. Job Security;
3. Interesting Work;
4. Promotion and growth in the organization;
5. Full appreciation of work done;
6. Open communication;
7. Participation in goal setting;
8. Feeling of being well informed and involved;
9. Freedom to plan and execute work independently;
10. A Good match between your job requirements and your Abilities and Experience;
11. A good working condition (such as light, temperature, cleanliness, low noise level)

HR should think like a marketer. "According to Josh Bersin, the employer's brand is a reflection the company's leadership style and organizational culture. All these things are interconnected, and the way they resonate will be directly affect the organization's ability to hire people" [5]. HR will develop "internal marketing", the role of which includes the coordination of social marketing and brand" [9]. Melissa Bailey, President of Americas for Universum, says that by 2020 HR will make a powerful transition from the recruitment process.

Social networking. Recently, wider development gets the term social recruitment which implies interaction with potential candidates through the social networks. Such interaction can be implemented differently by many ways: creating a specialized group, placement and repost of organization vacancies, business correspondence in social networks, promotion of the brand, attracting existing employees in actively promoting the values of the organization in social networks. Very often, this tool is not considered at all, either meets a sharply negative attitude from organization leadership. The fact is that many managers are afraid of a negative assessment of organizations in the online community. However, management should think that in any case of whether the organization uses social nets or not, company personnel would share their opinions online. That's why focused work with social network is necessary. It will form a positive image personnel management services, will provide an opportunity culturally, constructively and in a timely manner, will take into account the emerging negative feedbacks [10]. There is an opportunity to expand the range of potential social candidates – to take a new level search and selection of personnel.

Developing Trust. Companies are always looking for ways to improve employee productivity, and they can learn from high-performing organizations. Companies like Apple, Google, and Netflix are 40% more productive than the average company by using a mix of employee performance management strategies that focus on organizational structure and trust-building. According to the research of Bain & Company, the way companies construct their teams has a major impact on productivity. Apple and Google, for example, dedicate 95 percent of their top talent to key business functions, as opposed to spreading top talent across many areas. Mankins also pointed out that extending trust to employees improved productivity and supported employee growth and development at top companies. He said organizational rules and processes often prevent people from getting things done or improving in their role. Netflix avoids a common process issue, expense management, by trusting its employees. The company has no expense policy. Instead, it trusts employees to act responsibly.

Analytics of people satisfaction at the work place. People analytics will no longer be a nice-to-have, and it will be an indispensable aspect of running a business. As companies try to improve their ability to lead people, they are relying on data to provide insights that can help with issues like productivity and employee engagement. Regardless of how well-meaning a company's performance intentions, analytics can show what a company's results really are. This can be a very useful mirror, particularly when companies want to tackle issues like diversity and pay equity. As companies can collect more and better data on turnover, team interaction, wellbeing, and employee feedback, managers can make more informed decisions and improve the overall employee experience.

Job crafting. When you allow employees to do what they do best, it makes your team more innovative and productive. Research shows that 60% of employees want the ability to do what they do best, regardless of their role. They are driven by purpose and managers who actively promote their development. Companies will move to what's called "job crafting" which is job roles built around an employee's strengths and interests. Learning and development. Look for companies to respond to this need by providing an employee with more training and development opportunities, but not the traditional kind. Organizations are moving toward micro-learning, which is short, informal, self-directed and mobile-optimized content on single topics. These can be brief videos, webinars, podcasts, or even games that provide learning materials in an easy-to-absorb format. Employee training software also puts staff in control of their development so that they can add to their skillset with on-demand content. Training software makes learning more continuous and engaging.

Implementing HR scorecards. HR scorecards are the tools to measure how well the HR function is aligned to the overall strategic goals of the organization. In other words, HR now was expected to align its recruitment, compensation, and employee retention strategies to the organizational strategies. What this means is that in contemporary organizations, the HR managers have to be aligned with the larger organizational strategies. Towards this end, the HR Scorecard works by providing decision-makers with data and inputs about how much the employee recruitment and retention processes

cost and what are the benefits of the same. For much of the 20th century, it was commonly understood that these costs are part of the overall organizational costs and there was no way to measure the benefits of such expenses in "tangible" ways. In other words, what this means is that an HR Scorecard provides the organizational leaders with metrics and data in tangible terms about the payoffs and the benefits from HR processes and activities.

Benchmarking. HR benchmarking can provide some useful and quite powerful information. When looking at similar organizations, a lot can be determined through benchmarking comparisons. HR pros can see where gaps exist within certain practices. Which policies are working well and which problems may be causing can be also identified as well as issues within such areas as hiring, training, and promotion. Specific issues such as sick time, retention and discipline can be examined separately. This is helpful when attempting to identify patterns for future use [11].

Conclusions. In conclusion, the practice of HRM needs to be integrated with the overall strategy to ensure effective use of people and provide better returns to the organizations in terms of ROI (Return on Investment) for every hryvnia or dollar spent on them. Unless the HRM practice is designed in this way, the firms stand to lose from not utilizing people fully. And this does not bode well for the success of the organization.

As more organizations integrate employee performance management trends and adopt best HR practices of ongoing conversations, employee recognition, and reforming their annual performance review process, managers will build authentic work relationships and nurture employee development and growth.

Ultimately, organizations won't just produce positive business outcomes; by helping their employees realize their best selves, they will create a more positive impact for customers, managers, investors, and the world at large.

REFERENCES:

1. Coens A. T., &Jenkins, M. (2000), Abolishing performancea ppraisals. SanFrancisco, CA: Berret- KoehlerPublishers, Inc.

2. Bretz R., Milkovich, G.T. andRead, W.H. (1992), "The current state of performance appraisal research and practice: concerns, directions and implications", Journal of Management, Vol. 18, pp.111-137.", *Journal of Management*, Vol. 18, pp.111-137.

3. Макроекономічний огляд та прогноз. Міністерство фінансів України. 2019. № 8. С 9. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/Macroeconomic_outlook_ MFU_August_2019_ua.pdf (дата звернення 10 жовтня 2019 року).

4. Осадчук Е. Помогает ли HR зарабатывать бизнесуилитолькотратитденьгикомпании? Форум DOU. 2017 URL: https://dou.ua/lenta/columns/hr-expenses-or-earnings-2/ (дата звернення: 10 жовтня 2019).

5. Porter M E (1985) *Competitive Advantage: Creating and sustaining superior performance*, New York, The Free Press.

6. Osterhaus E. The HR Department of 2020: 6 bold predictions URL:http://new_talent_times.softwareadvice.com/the_hr_department_of_2020_413/(дата звернення: 10 жовтня 2019).

7. Kovach (1987). What motivate employees? workers and supervisor perception and difference. Business Horizons.

8. Kirstein M. (2010). The role of motivation in human resources: importance of motivation factors among future business persons. Aarhus : Denmark

9. Muhammad F. HR 2020 – The future of HR practices. URL: http://www.hr_portal.ru/article/15_hr_trendov_2014_goda?page=0 (дата звернення: 10 жовтня 2019).

10. Ryan C. Williams. Social recruiting for Dummies, Hoboken, New Jersey, 2013, 44 p.

11. Бенчмаркинг.URL:https://ru.wikipedia.org/wiki/Бенчмаркинг/ (дата звернення: 10 жовтня 2019).

REFERENCES:

1. Coens A. T., &Jenkins, M. (2000), Abolishing performancea ppraisals. SanFrancisco, CA: Berret- KoehlerPublishers, Inc.

2. Bretz R., Milkovich, G.T. andRead, W.H. (1992), "The current state of performance appraisal research and practice: concerns, directions and implications", Journal of Management", *Journal of Management*, vol. 18, pp. 111-137.

3. Makroekonomi`chnij oglyad ta prognoz. Mi`ni`sterstvo fi`nansi`v Ukrayini [Macroeconomic review and forecast. Ministry of Finance of Ukraine]. 2019. no. 8. pp. 9. Available at: https://mof.gov.ua/storage/files/Macroeconomic_outlook_ MFU_August_2019_ua.pdf (accessed 10 October 2019).

4. Осадчук Е. (2017) Pomogaet li HR zarabaty`vat` biznesu ili tol`ko tratit den`gi kompanii? [Does HR help make a business, or does it just spend company money?]. Available at: https://dou.ua/lenta/columns/hr-expenses-or-earnings-2/ (accessed 10 October 2019).

5. Porter M. E. (1985) *Competitive Advantage: Creating and sustaining superior performance*, New York, The Free Press.

6. Osterhaus E. (2017) The HR Department of 2020: 6 bold predictions. Available at: http://new_talent_times.softwareadvice.com/the_hr_department_of_2020_413/ (accessed 10 October 2019).

7. Kovach (1987). What motivate employees? workers and supervisor perception and difference. Business Horizons.

8. Kirstein M. (2010). The role of motivation in human resources: importance of motivation factors among future business persons. Aarhus : Denmark

9. Muhammad F. (2018) HR 2020 – The future of HR practices. Available at: http://www.hr_portal.ru/article/15_hr_trendov_2014_goda?page=0 (accessed 15 October 2019).

10. Ryan C. (2013) Williams. Social recruiting for Dummies, Hoboken, New Jersey, 2013, p. 44.

11. Benchmarking. [Benchmarking]. Available at: https://ru.wikipedia.org/wiki/Бенчмаркинг/ (accessed 15 October 2019).

УДК 347.156:331
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-84

ПЕРЕДКАР'ЄРНІ ЗАРПЛАТНІ ОЧІКУВАННЯ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ: ГЕНДЕРНИЙ АСПЕКТ

PRE-CAREER SALARY EXPECTATIONS OF STUDENTS. GENDER ASPECT

Стребкова Ю.В.
кандидат філософських наук,
доцент кафедри філософії,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Солосіч О.С.
студент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Strebkova Julia
Candidate of Philosophi Sciences,
Associate Professor the Department of Philosophy,
The National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Solosich Oleksandr
Student,
The National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

У статті здійснено дослідження економічних очікувань студентської молоді щодо перспективного розміру заробітної плати представниками різних статей. Досліджено передкар'єрні очікування сучасних українських студентів у гендерному розрізі, зокрема проведено аналіз мінімальних рівнів заробітної платні, на яку погоджуються представники різних статей, досліджено співвідношення між рівнями очікуваної та бажаної зарплатні для чоловіків та жінок. Перевірено гіпотезу щодо існування гендерного розриву у зарплатних очікуваннях студентів та можливого зв'язку даного явища із загальною тенденцією до заниженої оплати праці жінок на аналогічних до чоловіків посадах. Досліджена обізнаність студентської молоді у питаннях проявів гендерної дискримінації, визначено частку студентської молоді, яка стикалася з проявами гендерної дискримінації на ринку праці.

Ключові слова: *гендерна рівність, зарплатні очікування, гендерний розрив в оплаті праці, гендерна дискримінація.*

В статье проведено исследование экономических ожиданий студенческой молодежи относительно размера перспективной заработной платы представителями разных полов. Исследованы предкарьерные зарплатные ожидания студентов в гендерном разрезе и проверена гипотеза о гендерном разрыве зарплатного порога: готовности женщин соглашаться на более низкие зарплаты по сравнению с мужчинами и возможной связи данного явления с общей тенденцией – ниже оплачиваемой работой женщин, занимающих аналогичные с мужчинами должности. Проведен анализ минимальных уровней заработной платы, на которую соглашаются представители разных полов, исследованы соотношения между уровнями ожидаемой и желаемой зарплаты для мужчин и женщин. Проанализирована доля студенческой молодежи, которая сталкивалась с проявлениями гендерной дискриминации на рынке труда, исследована информированность студенческой молодежи в вопросах проявлений гендерной дискриминации.

Ключевые слова: *гендерное равенство, зарплатные ожидания, гендерный разрыв в оплате труда, гендерная дискриминация.*

This issue covers the Millennials (Generation Y) who are most prone to influence the status of gender inequality on future opportunities and expectations about adequate financial support for their own sake. The article examines the economic expectations of the youth amongst students, regarding the perspective of the salary of the different gender representatives. There has been analysed the scientific researches of foreign scientists on the problems of influence of socio-cultural environment on the economic behavior of an individual in the future, issues particularly related to the formation of prerequisites for the existence of a high level of gender pay gap in accordance with the economic, social and cultural level inherent in a particular country development, as well as the degree of democratization and liberalization of public life. Pre-career salary expectations of students by gender were examined and the hypothesis regarding women's inclination to lower salary expectations than men was tested and the possible correlation of this phenomenon with the general tendency for women to agree to a lower pay level in similar positions to men. This survey had been carried out in May 2019 by anonymous questioning using the Google Forms online service. Apart from that, the analysis of the minimum wage levels was agreed by representatives of different genders and established the average level of this indicator for both genders, examined the relationship between the levels of expected and desired wages for men and women. The share of students that have experienced gender discrimination in labor market has been analyzed, pointed out the existence of the influence of the applicant's gender on the opportunity to get a job and the corresponding salary level. Furthermore, the level of conversance of student youth in understanding the manifestations of gender discrimination and their key definitions has been studied. The results of research testify to the initial hypothesis about the existence of a gender pay gap: most of young woman will agree to a lower salary, furthermore, significantly higher expectations of men in future pay had been found.

Key words: *gender equality, salary expectations, salary threshold, gender pay gap, gender discrimination.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні умови визначають глобалізацію та ринкові цінності як домінуючу парадигму економічних відносин, що, органічно поєднуючись із динамічним розвитком технологій та інформатизацією, сприяє процесам розвитку економічної та соціальної лібералізації, найбільш повного задоволення прав та свобод людини на засадах демократичності, гуманізму та толерантності. Однак у різних країнах ці процеси відбуваються нерівномірно і мають свою специфіку. Більше та швидше залучення людського потенціалу до технологій та суспільного прогресу відбувається у країнах, де запроваджено стратегії гендерного мейнстримінгу. Країни, що не повною мірою використовують потенціал жінок працездатного віку, як правило, мають гірші показники людського розвитку і вимушені покривати гендерно детерміновані інтелектуальні втрати, наприклад за рахунок сировинної економіки. Така ситуація, перш за все, спричинена історично сформованою системою культурних цінностей та суспільно-економічним ладом у цілому, який здебільшого базувався на домінуванні патріархального укладу, що в результаті й породило одну з актуальних проблем сучасності – гендерну дискримінацію. Нині гендерна дискримінація виявляється як в економічному секторі (наявності гендерних асиметрій у структурі ринку праці та розподілі доходів), так і в соціально-культурному (рольовому статусі жінок, підпорядкованому становищі жінок у сім'ї, упередженому ставленні до жінок у політиці та ін.).

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження гендерної проблематики соціальних та економічних процесів є одним із найбільш актуальних та широко висвітлюваних напрямів сучасних соціогуманітарних досліджень. Закордонні дослідники використовують здебільшого інтерсекційний підхід і роблять акцент на тому, що зменшення гендерного розриву у зарплатах поліпшує економічну безпеку (Economic Security) жінок та сімей [1]. Міжнародні індекси свідчать, що гендерний розрив у зарплатах посилюється з віком [2]. У Росії тривалий час дослідниці фіксують найбільші гендерні розбіжності існуючих зарплат у селах у нижньому порозі та в найвищих зарплатах у містах (Л. Ниворожкіна, 2005 р.), що може бути актуальним і для нашого ринку праці. Заслуговують на увагу також російські дисертаційні дослідження Л. Зеленської «Організація заробітної плати персоналу проектно-дослідницької організації», Г. Заломської (регулювання заробітної плати та її взаємозв'язок із зайнятістю населення) та П. Туаєва (мінімальний поріг у договірному регулюванні заробітної плати).

Вітчизняний науковий дискурс проявляється в активному продукуванні українськими вченими численних досліджень у сфері політики рівних можливостей. Зокрема, глибокому аналізу була піддана гендерна сегрегація ринку праці; теоретичного висвітлення набули питання формування комплексної гендерної політики на державному рівні, її нормативно-правового забезпечення на основі відповідних світових моделей; розроблено прикладні аспекти реалізації політики рівних можливостей на макрорівні (І. Кочума, К. Левченко, О. Лободинськка, Т. Мельник, Л. Малес, М. Скорик, О. Стрельник та ін.).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У Національному технічному університеті України «Київський політехнічний інститут» проводилося дослідження гендерних

аспектів зарплатних очікувань майбутніх фахівців у сфері адміністративного менеджменту (2012 р.) і були виявлені гендерні розбіжності у зарплатних очікуваннях. Результати підтвердилися у 2015 р.: аналіз зарплатних очікувань претендентів на керівні посади на основі їхніх резюме, проведений черкаськими науковцями, засвідчив, що бажані рівні заробітної плати у чоловіків були значно вищі [3]. Із цього можна зробити висновок, що дослідження зарплатних очікувань студентської молоді є перспективними для розв'язання завдань гендерної політики, зокрема для подолання гендерної дискримінації у сфері працевлаштування. Однак вплив гендерних ознак на особливості працевлаштування сучасної студентської молоді України є недостатньо дослідженим. Зокрема, актуальними та недослідженими залишаються питання економічних очікувань сучасного покоління (покоління Z), а саме співвідношення таких очікувань залежно від статі активних у соціальних мережах міленіалів.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. У статті розглядаються економічні аспекти гендерної (не)рівності на прикладі очікувань студентської молоді щодо майбутнього рівня оплати праці. Метою роботи є дослідження передкар'єрних зарплатних очікувань молоді, зокрема зарплатного порогу; аналіз отриманих даних у гендерному розрізі; дослідження поінформованості (обізнаності) молоді щодо питань гендерної дискримінації в контексті розуміння відповідного понятійного апарату.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Г. Заломська у дослідженні регулювання та визначення верхніх і нижніх порогів заробітної плати під нижнім порогом розуміє рівень середньомісячної заробітної плати, нижче якого більшість працівників звільняється [4]. Л. Зеленська визначає нижній поріг як величину найменшої заробітної плати, за яку працівники погоджуються працювати на ринку праці [5]. Як зазначає у дисертаційному дослідженні О. Лободинська, «високоосвічена молодь як особливий суб'єкт ринку праці знаходиться сьогодні серед найуразливіших у соціальному відношенні груп вітчизняного ринку праці, вона повною мірою відчуває на собі практично всі прояви гендерної дискримінації у поєднанні з віковою. Реалізувати свій освітньо-професійний потенціал у процесі працевлаштування найважче молодим жінкам, при цьому наявність вищої освіти не завжди є гарантією одержання ними бажаного місця праці» [6, с. 11]. Одне з важливих місць у низці чинників, що визначають можливості та спрямованість реалізації соціального потенціалу жінок, займають також моделі гендерної соціалізації, гендерні стереотипи, гендерні ідеали, які сформувалися в результаті тривалого процесу соціокультурного розвитку [7, с. 17]. Дослідження Г. Луїзо та його колег щодо успішності дітей обох статей у математичних науках зафіксували, що показники дівчат у середньому на 10,5 пункти нижче за хлопчиків. Утім, дана різниця варіюється залежно від країни. У Туреччині хлопчики отримують кращий бал за дівчат на 22,6 пункти, тоді як в Ісландії саме дівчата перевершують хлопчиків на 14,5 пункти. Дослідники виявили, що гендерний розрив в ефективності вивчення математики зник у більшості європейських країн, що орієнтовані на гендерну рівність [8]. Таким чином, вкотре підтверджується безпосередній вплив соціокультурного середовища на можливості розвитку та реалізації інтелектуального потенціалу жінок.

Розглядаючи питання рівності економічних можливостей обох статей, варто відзначити, що найбільш прогресивними країнами у даному напрямі вважаються країни з мінімальним розривом заробітної плати жінок та чоловіків (gender pay gap). До таких країна належать Австралія (скоригована перевага чоловічої зарплати над жіночою становить 3,1%), Франція (3,7%), Канада (4%) [9]. При цьому незалежний британський аналітичний центр The Resolution Foundation констатує позитивну динаміку у зменшенні гендерного розриву, що спостерігався у різних поколінь. Так, поколінню X на початку їхньої трудової діяльності був притаманний гендерний розрив у зарплатах на рівні 9%, який до 40 років зростав до 25%, водночас для покоління міленіалів, що є сьогодні домінуючим, ці показники встановлено на рівні 5% та 9% відповідно [10].

Саме тому актуальним є дослідження проблем гендерного детермінізму в очікуваннях молоді, чому в умовах української дійсності не приділяється належна увага або існування таких проблем узагалі заперечується; за таких умов соціально-економічний потенціал молодих жінок залишається нереалізованим або піддається значному тиску з боку гендерно детермінованих соціальних конструктів.

Завдання дослідження: перевірка гіпотези про збереження гендерного розриву в зарплатних очікуваннях українських міленіалів.

Предмет дослідження: зарплатні очікування студентської молоді.

Опис дослідження: опитування здійснювалося у травні 2019 р. шляхом анонімного анкетування з використанням електронного Інтернет-сервісу GoogleForms. Посилання на електронну анкету поширювалося через Telegram – чати серед студентів різних закладів вищої освіти м. Києва. Анкета містила низку питань, що стосувалися очікуваних розмірів зарплат та існування проблеми гендерної дискримінації на ринку праці України.

Характеристика вибірки: оцінюючи специфіку проведеного дослідження, а саме зацікавленість активних дописувачів студентських чатів, зауважимо, що всі одержані дані були

отримані виключно з відповідей респондентів. У процесі дослідження було опитано 120 осіб, з яких 70% жінок та 30% чоловіків у віці від 16 до 25 років. Найбільшу частку вибірки становить студентська молодь у віці 18–20 років, що становить 79,2% у загальній структурі вибірки. Високий рівень зацікавленості у дослідженні виявили студенти таких спеціальностей: економіка, менеджмент, маркетинг, лікувальна справа, стоматологія, облік і оподаткування. Найбільше відповідей надійшло з таких університетів: Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського», Національного медичного університету імені О.О. Богомольця та Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Результати дослідження. Результати проведеного опитування свідчать, що мінімальним порогом зарплати, за якого особа відмовиться працювати, більшість жінок визначила 8 000 грн (19%) та 5 000 грн (18%). Водночас чоловіки схильні не погоджуватися на зарплату нижче 10 000 грн (28,6%) та 8 000 грн (20%). При цьому середньозважений показник мінімального порогу зарплати для жінок становить 7 700 грн, а для чоловіків – 9 000 грн, що свідчить про те, що жінки схильні погоджуватися на нижчу зарплату, ніж чоловіки. Таким чином, установлено, що розмір гендерного розриву зарплатного порогу становить 16,9%, що в абсолютних показниках відповідає 1 300 грн. На діаграмах (рис. 1–2) представлено розподіл відповідей респондентів чоловічої та жіночої статей щодо очікуваної та бажаної заробітної плати.

На питання, чи вважають респонденти, що стать претендента на посаду впливає на його працевлаштування, серед тих опитаних, хто має досвід роботи, 42,2% жінок відповіли позитивно, а 40,6% не погодилися. Серед чоловіків на дане питання відповіли «так» лише 21,1%, «ні» – 52,6%. Утім, відповідаючи на запитання про існування взаємовпливу заробітної плати та статі претендента, більшість жінок (45,3%) заперечила цей факт, як і більшість чоловіків (52,6%). Інші респонденти не мали досвіду роботи або не змогли відповісти однозначно на поставлене запитання. Аналізуючи обізнаність студентів із гендерними термінами у сфері зайнятості, можна стверджувати, що більшості відоме поняття сексуальних домагань (74,2%), значно менше осіб обох статей знайомі з понят-

Рис. 1. Розподіл очікуваної та бажаної зарплати серед жінок

Рис. 2. Розподіл очікуваної та бажаної зарплати серед чоловіків

тями «скляної стелі» (27,5%), «липкої підлоги» (25%) та «протікаючої труби» (20%).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результати проведеного дослідження свідчать про підтвердження початкової гіпотези про існування гендерного розриву у зарплатних очікуваннях: більшість молодих жінок буде погоджуватися на меншу зарплату, більше того, виявлено помітно завищені очікування чоловіків у майбутній зарплаті. Недостатньою є обізнаність студентів обох статей із поняттями гендерного змісту у сфері зайнятості. Отримані дані свідчать про важливість та необхідність освітніх заходів щодо питань гендерної дискримінації на ринку праці серед молоді.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Gender Wage Gap: 2018 Earnings Differences by Race and Ethnicity. Fact sheet. *Institute for woman's policy.* 2019. URL : https://iwpr.org/publications/gender-wage-gap-2018/ (дата звернення: 12.10.2019).

2. Women's Earnings – The Pay Gap: Quick Take. *Catalyst*. 2019. URL : https://www.catalyst.org/research/womens-earnings-the-pay-gap/ (дата звернення: 04.09.2019).

3. Кочума І.Ю., Мандоліна Т.М. Гендерні аспекти вітчизняного топ-менеджменту. *Наукове товариство Smart and Young*. 2016. С. 33–40.

4. Заломская Г.А. Регулирование заработной платы и ее взаимосвязь с занятостью населения на примере Амурской области : дис. … канд. экон. наук : 08.00.07. Москва, 2000. 154 с.

5. Зеленская Л.М. Организация заработной платы персонала проектно-изыскательской организации : дис. … канд. экон. наук : 08.00.05. Екатеринбург, 2010. 174 с.

6. Лободинська О.М. Гендерні аспекти працевлаштування випускників ВНЗ (на прикладі Західного регіону України) : автореф. дис. … канд. філос. наук : 22.00.04 «Спеціальні та галузеві соціології». Київ, 2009. 16 с.

7. Стрельник О.О. Гендерна нерівність та соціальний статус жінки в сучасному українському суспільстві : автореф. дис. … канд. філос. наук : 22.00.01 «Теорія та історія соціології». Харків, 2003. 22 с.

8. Diversity. Culture, gender, and math / G. Luigi et al. *Science*. 2008. URL : https://www.researchgate.net/publication/5338649_Diversity_Culture_gender_and_math (дата звернення: 04.09.2019).

9. Andrew C., Daniel Z., Amanda S. Progress on the Gender Pay Gap: 2019. *Glassdoor*. 2019. URL : https://www.glassdoor.com/research/app/uploads/sites/2/2019/02/Gender-Pay-Gap-2019-Research-Report.pdf. (дата звернення: 04.09.2019).

10. Gender pay gap falls to 5 per cent for Millennials in their 20s – but they are still set to face a huge lifetime earnings penalty. *The Resolution Foundation*. 2017. URL : https://www.resolutionfoundation.org/media/press-releases/gender-pay-gap-falls-to-5-per-cent-for-millennials-in-their-20s-but-they-are-still-set-to-face-a-huge-lifetime-earnings-penalty / (дата звернення: 04.09.2019).

REFERENCES:

1. The Gender Wage Gap: 2018 Earnings Differences by Race and Ethnicity. Fact sheet. *Institute for woman's policy.* (2019) Available at: https://iwpr.org/publications/gender-wage-gap-2018/ (accessed: 12.10.2019)

2. Women's Earnings – The Pay Gap: Quick Take. *Catalyst*. (2019) Available at: https://www.catalyst.org/research/womens-earnings-the-pay-gap/ (accessed: 04.09.2019)

3. Kochuma I.Ju. and Mandolina T.M. (2016) *Ghenderni aspekty vitchyznjanogho top-menedzhmentu* [Gender equality in ukraine in the aspect of women presence in the top-management]. *Naukove tovarystvo Smart and Young*, pp. 33–40.

4. Zalomskaya G. A. (2000) *Regulirovanie zarabotnoy platy i ee vzaimosvyaz' s zanyatost'yu naseleniya: Na primere Amurskoy oblasti* [Wage regulation and its relationship with employment: the example of the Amur region] (PhD Thesis), Moskva.

5. Zelenskaya L. M. (2010) *Organizatsiya zarabotnoy platy personala proektno-izyskatel'skoy organizatsii* [Organization of the salary of the staff of the design and survey organization] (PhD Thesis), Ekaterinburg

6. Lobodynsjka O. M. (2009) *Genderni aspekty pracevlashtuvannja vypusknykiv VNZ (na prykladi zakhidnogho reghionu Ukrajiny)* [Gender aspects of employment of university graduates (based on the example of the western region of Ukraine)] (PhD Thesis), Kyjiv.

7. Streljnyk O. O. (2003) *Ghenderna nerivnistj ta socialjnyj status zhinky v suchasnomu ukrajinsjkomu suspiljstvi* [Gender inequality and the social status of women in contemporary Ukrainian society] (PhD Thesis), Kharkiv.

8. G. Luigi, S. Paola, M. Ferdinando, Z. Luigi. Diversity. Culture, gender, and math. *Science*. (2008). Available at: https://www.researchgate.net/publication/5338649_Diversity_Culture_gender_and_math (accessed: 04.09.2019)

9. Andrew C., Z. Daniel, S. Amanda. Progress on the Gender Pay Gap: 2019. *Glassdoor*. (2019). Available at: https://www.glassdoor.com/research/app/uploads/sites/2/2019/02/Gender-Pay-Gap-2019-Research-Report.pdf (accessed: 04.09.2019)

10. Gender pay gap falls to 5 per cent for Millennials in their 20s – but they are still set to face a huge lifetime earnings penalty. *The Resolution Foundation*. (2017). Available at: https://www.resolutionfoundation.org/media/press-releases/gender-pay-gap-falls-to-5-per-cent-for-millennials-in-their-20s-but-they-are-still-set-to-face-a-huge-lifetime-earnings-penalty/ (accessed: 04.09.2019)

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.763
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-85

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

THEORETICAL ASPECTS OF GOVERNMENT BORROWING IN THE CONTEXT OF FINANCIAL STABILITY OF UKRAINE

Білявська А.Ю.
аспірант кафедри фінансів,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Biliavska Alina
Post-graduate student at the Department of Finance,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Статтю присвячено розгляду поняття «державні запозичення» як однієї з форм акумуляції фінансових ресурсів до бюджету країни. На основі теоретичних досліджень сформульовано загальне визначення терміна. Розглянуто основні методи державних запозичень, до яких належать процес залучення та умови їх повернення. Визначено форми та інструменти державних запозичень як джерела залучення позикового капіталу на внутрішньому і зовнішньому ринках. Розглянуто поняття «державний кредит». Проведено оцінку сучасного стану розвитку внутрішнього ринку державних запозичень в Україні. Проаналізовано закономірності функціонування сучасного ринку державних цінних паперів. Розглянуто вплив заборгованості на економічне зростання держави в умовах кризи. Надано порівняльну характеристику поглядів учених на державні внутрішні запозичення. Виявлено, що еволюція наукової думки супроводжувалася формуванням позитивного ставлення до інструменту державних внутрішніх запозичень як невід'ємного елементу державної фінансової політики в умовах посткризової економіки.

Ключові слова: *державні запозичення, дефіцит бюджету, державні цінні папери, облігація внутрішньої державної позики, державний борг, посткризова економіка.*

Статья посвящена рассмотрению понятия «государственные заимствования» как одной из форм аккумуляции финансовых ресурсов в бюджет страны. На основе теоретических исследований сформулировано общее определение термина. Рассмотрены основные методы государственных заимствований, к которым относятся процесс привлечения и условия их возврата. Определены формы и инструменты государственных заимствований как источника привлечения заемного капитала на внутреннем и внешнем рынках. Рассмотрено понятие «государственный кредит». Проведена оценка современного состояния развития внутреннего рынка государственных заимствований в Украине. Проанализированы закономерности функционирования современного рынка государственных ценных бумаг. Рассмотрено влияние задолженности на экономический рост государства в условиях кризиса. Дана характеристика взглядов ученых на государственные внутренние заимствования. Выявлено, что эволюция научной мысли сопровождалась формированием позитивного отношения к инструменту государственных внутренних заимствований как неотъемлемого элемента государственной финансовой политики в условиях посткризисной экономики.

Ключевые слова: *государственные заимствования, дефицит бюджета, государственные ценные бумаги, облигации внутреннего государственного займа, государственный долг, посткризисная экономика.*

The article deals with the concept of "government borrowing" as a form of accumulation of financial resources in the country's budget. Based on theoretical studies, a general definition of the term is formulated. The basic methods of government borrowing to which the process of attraction and the terms of their repayment belong are considered. Forms and instruments of government borrowing as sources of borrowing capital in the domestic and foreign markets are identified. The concept of "state credit" is considered in the article. The current state of development of the domestic market of government borrowing in Ukraine has been evaluated. The regularities of functioning of the mod-

ern government securities market are analyzed. The effect of debt on the economic growth of the state in a crisis is considered. This is a comparative characteristic of scientists' views on government domestic borrowing. It was found that the evolution of scientific thought was accompanied by the formation of a positive attitude to the instrument of public domestic borrowing, as an integral element of public financial policy in a post-crisis economy. The current state of development of the domestic market of government borrowing in Ukraine has been evaluated. The regularities of functioning of the modern government securities market are analyzed. The effect of debt on the economic growth of the state in a crisis is considered. An analysis of the views of scholars of the past and present has shown that the problem of the existence of government bonds is not whether or not to use government loans. Today, research is aimed at solving more complex problems, namely: determining the purpose of attracting credit resources, establishing the size of the state loan and, most importantly, what consequences it will turn for the borrowing state. Therefore, the problem of government credit cannot be clearly understood. However, it is important to maximize the benefits of issuing government bonds and to ensure the efficiency of borrowing. The need for government borrowing is driven by the continued need of the state to attract additional financial resources. Although government securities have become a source of coverage for the budget deficit, such additional borrowing subsequently leads to their use for repayment and maintenance of existing debt. Therefore, any state that has a debt and is forced to service it should adhere to the basic principles and rules, as well as improve the practice of functioning of the government borrowing market for its development in order to minimize costs and risks.

Key words: *government borrowing, budget deficit, government securities, domestic government debt bond, public debt, post-crisis economy.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Необхідною умовою ефективного функціонування економіки України в сучасних умовах є проведення виваженої боргової політики через залучення державних запозичень, тобто залучення додаткових фінансових ресурсів на зовнішньому та внутрішньому ринках позикового капіталу. Отже, дослідження особливостей здійснення державних запозичень, їхніх форм та методів є актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання державного боргу і зокрема внутрішньої заборгованості держави досліджували провідні економісти та вчені світу, зокрема: Дж. Кейнс, Д. Рікардо, К. Дитцель, К. Маркс, А. Лернер, Ф. Фрідман, Р. Масгрейв, Ф. Модільяні, К. Макконелл, С. Брю, А. Вавилов, М. Боголепов, В. Федоров. Однак теоретичні дослідження цих учених не завжди можуть бути застосовані для аналізу економічного стану України, тому що не враховують умови діяльності держави за перехідної економіки. Серед українських учених питання державної заборгованості та розвитку внутрішнього державного ринку боргових цінних паперів досліджують: Р. Єремейчук, В. Опарін, І. Лютий, О. Василик, К. Павлюк, В. Кудряшов, І. Лазебна та ін. Незважаючи на досягнення зазначених учених, особливості функціонування вітчизняного внутрішнього ринку державних цінних паперів в умовах світової економічної кризи потребують подальшого вивчення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на велику кількість наукових праць у сфері державної заборгованості держави, залишаються мало дослідженими структура внутрішнього боргу України та функціонування ринку державних цінних паперів як інструменту залучення додаткових фінансових ресурсів у бюджет.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У рамках функціонування економіки ринкового типу її суб'єктів поділяють на дві групи: ті, хто потребує додаткові кошти для власного економічного розвитку (позичальники), та ті, хто має тимчасово вільні кошти (інвестори). Зазвичай позичальниками виступають суб'єкти господарювання, а інвесторами – домашні господарства. На окрему увагу заслуговують іноземні позичальники та іноземні інвестори. Таким чином, позичальники шукають джерела запозичень та намагаються отримати тимчасово вільні кошти інвесторів.

Критична оцінка наукових напрацювань Кейнса з приводу дослідження проблематики запозичень дає змогу зробити висновок, що для національної економіки, суб'єктів господарювання та домашніх господарств ключове значення мають саме запозичення держави, особливо це стосується швидкого подолання наслідків кризи та прискорення посткризового розвитку. При цьому державні запозичення необхідно досліджувати як окремий ключовий вид державної діяльності [1].

Проводячи дослідження, необхідно враховувати, що державні запозичення є об'єктивно зумовленою практикою здійснення економічної діяльності країнами, незважаючи на рівень їхнього економічного розвитку та практики державного управління. Вони виконують дві ключові цілі в рамках функціонування національної економіки:

– підтримка соціально-економічного розвитку країни в умовах дефіциту ресурсів;

– активізація соціально-економічного розвитку економіки країни в умовах економічного зростання.

Дослідники також акцентують увагу на тому, що в кризовій ситуації залучення державою

позик стимулює попит, що, своєю чергою, призводить до зростання зайнятості та споживання. Але державний кредит має також і негативні наслідки, а саме борговий тягар для майбутніх поколінь: збільшення обсягів ВВП, що перерозподіляються на користь кредиторів; залежність економічного становища від можливості отримання нових позик тощо.

В. Опарін зазначає, що необхідно створювати сприятливі передумови для залучення коштів як для держави, так і для її кредиторів. Наявність різних видів державних цінних паперів дає змогу максимально враховувати різнобічні інтереси юридичних і фізичних осіб. Також варто звернути увагу на висновок дослідника про те, що «державне запозичення може здійснюватися тільки тоді, коли вичерпано інші джерела формування доходів держави або коли доцільно обмежити рівень оподаткування. При цьому обов'язково мають забезпечуватися ефективність та результативність використання позичених коштів» [2].

На думку І. Лютого, державні запозичення мають особливе значення для фінансової системи країни, що зумовлюється впливом боргової політики на перспективи розвитку і безпеку держави [3]. Крім того, за умови вдалого використання державного кредиту стає можливим стримування інфляції та найбільш ефективне витрачання запозичених ресурсів.

О. Василик і К. Павлюк зазначають, що використання державного кредиту є цілком виправданою формою мобілізації коштів у розпорядження держави, що має значно менші негативні наслідки для фінансового становища держави, ніж покриття дефіциту за допомогою грошової емісії. Найпоширенішою формою державного кредиту вчені називають позики, які випускаються центральним урядом, як правило, у вигляді державних цінних паперів, а саме облігацій[4].

Важливу роль державним запозиченням відводить і В. Кудряшов як одній із важливих форм державних фінансів. Це пов'язано з тим, що за допомогою державного кредиту залучаються фінансові ресурси для фінансування дефіциту державною бюджету та платіжного балансу країни, забезпечення програм розвитку окремих галузей та підприємств, стабілізації валютної системи та ін. [5]

Окрім того, як зазначає Н. Лубкей, в умовах економічного підйому та достатньої економічної стабільності внутрішні запозичення держави виступають чинником зростання, перерозподіляючи фінансові ресурси. Залучені державою у такий спосіб кошти повніші використовуватися для реструктуризації й модернізації економіки, окремих її галузей та виробництв. Також власники державних облігацій виявляють більшу зацікавленість в ефективному управлінні економікою та в нарощенні фінансової спроможності своєї держави, що посилює громадський контроль над використанням бюджетних коштів [6].

Однак існує й інший погляд на залучення державних запозичень у вигляді облігацій. Тут передусім хочемо звернути увагу на думку американських економістів Т. Сарджента та Н. Уоллеса. Вони довели, що боргове фінансування дефіциту державною бюджету в довгостроковому періоді може призвести до ще більшої інфляції, ніж емісійне. Це пов'язано з тим, що в ідеалі вартість обслуговування боргу не повинна перевищувати темпи економічного зростання. Крім того, випускаючи державні облігації, держава часто використовує залучені кошти для погашення раніше випущених позик і, таким чином, будує свого роду фінансову піраміду. У майбутньому може виникнути ситуація, за якої фінансування бюджетного дефіциту за рахунок урядових запозичень ускладниться. Тому рано чи пізно центральний банк буде змушений збільшити обсяг грошової маси в обігу, що може призвести до значного зростання інфляції в майбутньому.

Важливі висновки у цьому аспекті належать Т. Богдан. Науковець зазначає, що для відновлення економічного зростання залучення додаткових фінансових ресурсів у вигляді державних облігацій може бути доцільним. Проте емісію урядових цінних паперів необхідно поєднувати з іншими заходами щодо розвитку національного виробництва для уникнення в подальшому ситуації «боргового зашморгу». Т. Богдан акцентує увагу на тому, що під час розроблення стратегії економічного розвитку обов'язково потрібно враховувати негативні наслідки боргового фінансування для розроблення оптимального співвідношення параметрів державного запозичення з іншими макроекономічними показниками [7].

Розглядаючи характеристики урядових запозичень, варто враховувати, що з метою збільшення своїх фінансових можливостей практично всі країни світу вдаються до емісії державних цінних паперів, наслідком якої здебільшого є зростання державного боргу. Зрозуміло, що сьогодні необхідність випуску державних облігацій не викликає сумніву. Але, зважаючи на наявність негативного досвіду використання даних інструментів, велика кількість учених намагається обґрунтувати всі можливі наслідки державного кредиту з метою вдосконалення системи державних позик і більш ефективного їх використання.

Напрямами використання залучених державних запозичень є: фінансування бюджетного дефіциту у контексті виконання соціальних та економічних функцій держави; погашення раніше взятих позик та відсотків за ними; згладжування нерівномірності надходжень доходів бюджету; фінансування цільових програм та проєктів уряду; сприяння пожвавленню економічного зростання; забезпечення поповнення золотовалютних резервів центрального банку та проведення національної валютної політики.

У процесі формування та виконання бюджету країни державні запозичення виконують низку специфічних функцій: фіскальну – залучення державою грошових коштів для фінансування бюджетних видатків; регулятивну – регулювання грошової маси в економіці країни та вплив на інфляцію, курс національної валюти, економічний розвиток.

Ефективність державних запозичень можливо забезпечити в рамках формування та дотримання боргової стратегії країни [8]. При цьому боргова стратегія – це система взаємопов'язаних державних заходів щодо формування й управління ефективним портфелем державних запозичень у контексті виконання державою власних функцій та забезпечення довгострокового зростання національної економіки. Ключовими аспектами боргової стратегії країни стосовно державних запозичень є: принципи формування стратегії, напрями залучення запозичень (див. вище), правила залучення та джерела погашення запозичень, а також класифікація державних запозичень.

Принципами формування боргової стратегії країни повинні виступати: прозорість у державних запозиченнях, оптимальність структури державних запозичень, ефективність використання залучених кредитних коштів, мінімізація ризиків державних запозичень, збереження національної та економічної незалежності, забезпечення стабільного економічного зростання у довгостроковій перспективі, підвищення добробуту юридичних осіб та домашніх господарств країни.

Правила залучення державних запозичень такі: диверсифікація джерел, умов та обсягів запозичень; залучення коштів тільки на об'єктивні державні потреби; усунення приватних інтересів за державних запозичень; зважений підхід до зовнішніх запозичень із наданням переваги внутрішнім.

Важливим складником боргової стратегії країни є чітке визначення джерел погашення державних запозичень. Можемо виділити такі джерела погашення державних запозичень: нові державні запозичення; кошти, що надійшли від приватизації; золотовалютні резерви центрального банку; доходи від інвестування запозичених коштів у високоефективні проєкти; додаткові надходження доходів державного бюджету; економія видатків бюджету; емісія національної валюти; списання боргу; погашення боргу за рахунок матеріальних і нематеріальних цінностей країни.

Дослідження переваг та недоліків державних запозичень на внутрішньому і зовнішніх ринках (табл. 1) дає змогу відзначити пріоритет внутрішнього ринку запозичень для підвищення ефективності національної боргової стратегії країни, що потребує його детального дослідження. Саме внутрішні запозичення мають найбільше переваг для національної економічної системи.

Дослідження ринку державних запозичень вказують на зміщення пріоритетів як у економічно розвинутих країн, так і у країн із середнім та низьким доходами у бік все більшого використання внутрішніх ринків запозичень унаслідок послідовного проведення урядами і національними корпораціями політики мінімізації зовнішньоекономічних комерційних ризиків в умовах високої мінливості зовнішніх ринків капіталів. Зазначимо, що уряду та місцевим органам влади України необхідно звернути увагу на внутрішній ринок запозичень в умовах депресії в національній економіці, девальвації національної валюти та проблем із залученням кредитних ресурсів на зовнішніх ринках.

Дослідження низки наукових напрацювань дало змогу більш чітко окреслити мету внутрішніх державних запозичень – сприяння підвищенню ефективності формування та використання державного і місцевих бюджетів країни в рамках забезпечення бюджетного дефіциту відповідними внутрішніми державними запозиченнями на умовах мінімізації ризику та витрат за ними.

Дослідження внутрішніх державних запозичень дало змогу сформулювати такий поділ інструментів державних запозичень: безоблігаційна форма (кредитні угоди); облігації внутрішньої державної позики; ощадні облігації; депозитні сертифікати; казначейські зобов'язання; казначейські векселі; ноти; запозичення місцевих органів влади: безоблігаційна форма (кредитні угоди); муніципальні облігації.

Поточні внутрішні державні запозичення спрямовані на: покриття розривів між доходами та витратами річного бюджету країни; фінансування додаткових витрат бюджету, що виникли в рамках непередбачуваних обставин або внаслідок прорахунків у бюджетній політиці країни; покриття додаткових витрат бюджету в процесі розвитку економічної кризи. Короткострокові внутрішні державні запозичення спрямовані на покриття витрат бюджету в процесі розвитку економічної кризи, фінансування відповідних державних проектів та програм зі строком виконання до трьох років. Середньострокові внутрішні державні запозичення спрямовані на фінансування відповідних державних проєктів та програм зі строком виконання від трьох до п'яти років, трансформацію соціальної, економічної та політичної систем країни та відповідних їх інститутів. Довгострокові внутрішні державні запозичення спрямовані на: реалізацію стратегічних планів розвитку економіки, соціальної і політичної сфер країни; здійснення стратегічних інвестицій; докорінну трансформацію галузевої структури економіки держави; зміну вектору інноваційного розвитку; перехід на новий тип функціонування економічної системи країни (наприклад, від економіки ринкового типу до постіндустріальної економіки (економіки знань). Зазначаємо ключовий характер довгострокових державних запозичень для функціонування країни та її економічної системи.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика державних запозичень на внутрішньому і зовнішніх ринках

Наслідки державних запозичень	Державні запозичення на внутрішньому ринку	Державні запозичення на зовнішніх ринках
Позитивні наслідки	– для погашення використовується національна валюта, що виключає валютні ризики та зменшує тиск на валютний ринок країни; – низька залежність від зміни кон'юнктури на міжнародних ринках капіталу; – можливість абсорбувати значні розміри грошових коштів з національної економіки та зменшити інфляційний і девальваційний тиск на неї в умовах економічної кризи; – можливість отримання стабільних доходів в умовах нестабільності на національному ринку капіталів; – відносно проста процедура реструктуризації боргів	– відсутність інфляційних ризиків; – практично не обмежені розміри запозичень
Негативні наслідки	– інфляційні ризики у середньостроковому і довгостроковому періодах; – зменшення ринку недержавних кредитних інструментів; – обмежені розміри запозичень	– валютний ризик та значний тиск на національний валютний ринок країни; – висока залежність від зміни кон'юнктури на міжнародних ринках капіталу; – значні розміри нефінансового складника запозичень; – складна процедура реструктуризації боргів

Джерело: складено автором на основі [1]

Джерела погашення внутрішніх державних запозичень будуть ідентичні джерелам погашення державних запозичень, що були розкриті вище. Сюди відносимо: нові кредитні зобов'язання держави та місцевих органів влади; приватизаційні доходи; резерви Центрального банку країни; інвестиційні та додаткові доходи державних інституцій та муніципальних органів; економію бюджетних витрат на різних рівнях бюджетної системи країни; списання боргових зобов'язань; погашення боргу за рахунок інших джерел.

Таки чином, необхідно ще раз відзначити пріоритетний характер довгострокових залучень кредитних коштів у сукупності державних запозичень держави. Така пріоритетність виходить із того, що довгострокові внутрішні державні запозичення забезпечують: стабільне зростання національної економічної системи; ефективний розвиток соціальної сфери країни; підвищення ефективності управління державними фінансами, у тому числі бюджетним процесом; можливість прогнозувати соціально-економічний розвиток країни у довгостроковій перспективі; можливість реалізувати стратегічно важливі для економіки та соціальної сфери держави програми і проєкти; отримання більшого зиску для країни і муніципальних органів влади від використання таких кредитних коштів.

Водночас використання довгострокових запозичень державою на внутрішньому ринку капіталів несе в собі низку складнощів: значну залежність від інфляційних та девальваційних процесів у країні; велику ймовірність помилки у розрахунках строків та обсягів залучення кредитних ресурсів за наявності неефективної методології прогнозування розвитку держави; неефективне використання за частої зміни або відсутності національної стратегії розвитку країни; зростання боргового навантаження на економіку, юридичних осіб та домашні господарства; проблеми управління, особливо за низької підготовки державних менеджерів.

Наведене потребує зваженого підходу до залучення, використання та повернення довгострокових кредитних зобов'язань державними і муніципальними органами влади та підвищує вимоги до управління внутрішніми державними запозиченнями взагалі, що потребує критичного вивчення та використання на практиці концепцій державних внутрішніх запозичень, які були

[1] Хорошковський В. Державні запозичення в Україні: використані можливості чи втрачені шанси? *Вісник НАН України*. 2002. № 8. С. 23–31.

Павловська Є.О. Складові внутрішніх та зовнішніх запозичень України. *Економічний аналіз*. 2013. № 1. Т. 14. С. 308–313.

Плець І.І. Теоретико-концептуальні засади формування внутрішнього державного боргу. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2012. № 8(2). С. 76–80.

Палешко Я.С. Можливості і резерви здійснення внутрішніх запозичень в економіку України. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. № 2(12). Т. 2. С. 152–158.

розроблені та випробувані вченими-економістами з економічно розвинутих країн.

Хоча багато економістів минулого доводять, що державні запозичення та податки є аналогічними у використанні, а в багатьох ситуаціях податки можна визнати навіть доцільнішими, проте слід зважати на певні суперечності у використанні зазначених інструментів. Зокрема, це пов'язано з напрямами використання запозичених ресурсів. Так, якщо держава фінансуватиме проєкти довгострокового характеру за рахунок податків, то вигоди від них отримають майбутні покоління безкоштовно, тоді як кошти стягуватимуться з платників податків тепер.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналіз поглядів учених минулого та сучасності показав, що проблема існування державних облігацій полягає не в тому, потрібно чи ні використовувати урядові позики. Сьогодні дослідження спрямовуються на вирішення складніших проблем, а саме: визначення мети залучення кредитних ресурсів, встановлення розміру державної позики і, найважливіше, якими наслідками це обернеться для держави-позичальника. Тому не можна однозначно сприймати проблему державного кредиту. Проте важливим залишається максимізація вигоди від випуску державних облігацій і забезпечення ефективності використання позикових коштів.

Потреба в управлінні державними запозиченнями зумовлена постійною потребою держави залучати додаткові фінансові ресурси. Хоча державні цінні папери й стали джерелом покриття бюджетного дефіциту, але таке залучення додаткових коштів згодом призводить до їх використання на погашення й обслуговування наявної заборгованості. Будь-якій державі, що має заборгованість і вимушена її обслуговувати, варто дотримувати основних принципів та правил, а також удосконалювати практику функціонування ринку державних запозичень для його розвитку з метою мінімізації витрат і ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єремейчук Р.А. Формування і структура державного боргу України та особливості управління ним. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2014. № 3/4. Т. 19. С. 16.
2. Опарін В. Фінанси (Загальна теорія) : навчальний посібник ; 2-е вид., доп. і перероб. Київ : КНЕУ,2002. 240 с.
3. Лютий І., Курищук К. Механізм внутрішніх державних запозичень України. *Світ фінансів*. 2016. № 1. С. 27.
4. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України : підручник. Київ : Центр навч. літератури, 2004. 544 с.
5. Кудряшов В.П. Курс фінансів : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 431 с.
6. Лазебна І.В. Перспективи реалізації європейського досвіду вдосконалення ринку державних облігацій України. *Фінанси і світ*. 2018. № 1. С. 17.
7. Богдан Т.П. Боргова політика держави в умовах глобальної нестабільності. *Економіка України*. 2013. № 2. С. 4.
8. Рудик Р. Стан проблем боргової політики України на ринку зовнішніх запозичень та шляхи їх вирішення. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка*. 2014. № 7. С. 68.
9. Доліновська О.Я. Світова практика реструктуризації зовнішніх державних запозичень. *Ефективна економіка*. 2011. № 12.

REFERENCES:

1. Jeremejchuk R.A. Formuvannja i struktura derzhavnogho borghu Ukrajiny ta osoblyvosti upravlinnja nym [Formation and structure of the national debt of Ukraine and features of its management]. Odessa : Bulletin of ONU I.I. Mechnykova, 2014. # 3/4. tom 19. 16p.
2. Oparin V. Finansy (Zaghaljna teorija): Navch. Posibnyk – 2-ghe vyd., dop. i pererob. [Finance (General Theory): Educ. Manual – 2nd edition, supplemented and revised]. Kiev : KNEU,2002. 240 s.
3. Ljutyj I., K. Kuryshhuk. Mekhanizm vnutrishnikh derzhavnykh zapozychenj Ukrajiny [The mechanism of internal state borrowing of Ukraine]. Ternopilj : The world of finance, 2016. #1. 27s.
4. Vasylyk O.D., Pavljuk K.V. Bjudzhetna systema Ukrajiny: Pidruchnyk [Budget system of Ukraine: Text book]. Kiev : Center for Teaching Literature, 2004. 544s.
5. Kudrjashov V.P. Kurs finansiv : [navchaljnyj posibnyk] [Finance course: [textbook]]. Kiev : Knowledge, 2008. 431 s.
6. Lazebna I. V. Perspektyvy realizaciji jevropejsjkogho dosvidu vdoskonalennja rynku derzhavnykh oblighacij Ukrajiny [Prospects for realization of the European experience in improving the market of government bonds Ukraine]. Finance and the World, 2018. #1. 17s.
7. Boghdan T. P. Borghova polityka derzhavy v umovakh ghlobaljnoji nestabiljnosti [Debt policy of the state in the conditions of global instability]. Kiev : Economy of Ukraine, 2013. # 2. 4s.
8. Rudyk R. Stan problem borghovoji polityky Ukrajiny na rynku zovnishnikh zapozychenj ta shljakhy jikh vyrishennja [State of problems in Debt Policy of Ukraine in the Market of Foreign Borrowings and ways of it solving]. Kiev : Bulletin of the National University of Kyiv. T. Shevchenko. Economy., 2014. # 7. 68s.
9. Dolinovsjka O.Ja. Svitova praktyka restrukturyzaciji zovnishnikh derzhavnykh zapozychenj [World practice of restructuring of foreign government borrowings]. Electronic Scientific Professional Edition “Effective Economics”, 2011. # 12.

УДК 336.051
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-86

ОЦІНКА МУЛЬТИПЛЕКСИВНИХ ТРАНСМІСІЙНИХ ЕФЕКТІВ ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТА ПОДАТКОВИХ КАНАЛІВ ВИВЕДЕННЯ КАПІТАЛУ[1]

ASSESSMENT OF MULTIPLE TRANSMISSION EFFECTS OF USING INVESTMENT AND TAX CHANNELS FOR CAPITAL FLIGHT

Бойко А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики,
Сумський державний університет

Височина А.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
та оподаткування,
Сумський державний університет

Boyko Anton
PhD, Associate Professor,
Department of Economic Cybernetics,
Sumy State University

Vysochyna Alina
PhD, Senior Lecturer
Department of Accounting and Taxation,
Sumy State University

У статті розроблено науково-методичний підхід до обґрунтування релевантних детермінант інвестиційного та податкового каналів, які викликають мультиплексивні трансмісійні ефекти суміжних каналів, що приводить до активізації процесів виведення капіталу з України. Інформаційну основу дослідження становить набір із 15 індикаторів характеристики податкового та 19 чинників інвестиційного каналу виведення капіталу з країни, сформованого за даними групи Світового Банку (колекція World Development Indicators) за період 2004–2018 рр. Методологія дослідження передбачає здійснення регресійного моделювання впливу конкретних релевантних детермінант одного каналу (податкового чи інвестиційного), відібраних за допомогою методу головних компонент, на інтегральний показник іншого. Виявлені у процесі дослідження закономірності мають бути враховані під час розроблення системи запобігання виведення капіталу з України, а також прогнозування його масштабів з урахуванням як одиничних, так і мультиплексивних трансмісійних ефектів від дії факторів податкового та інвестиційного каналів.

Ключові слова: *виведення капіталу; легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом; інвестиційний канал; податковий канал; трансмісійний ефект; регресійне моделювання.*

В статье разработан научно-методический подход к обоснованию релевантных детерминант инвестиционного и налогового каналов, вызывающих мультиплексивные трансмиссионные эффекты смежных каналов, что приводит к активизации процессов вывода капитала из Украины. Информационную основу исследования составляет набор из 15 индикаторов характеристики налогового и 19 факторов инвестиционного канала вывода капитала из страны, сформированного по данным группы Всемирного Банка (коллекция World Development Indicators) за период 2004–2018 гг. Методология исследования предполагает реализацию регрессионного моделирования влияния конкретных релевантных детерминант

[1] Стаття виконана у рамках науково-дослідної роботи «Економетричне моделювання механізму запобігання тіньовим схемам виведення капіталу через податкові та інвестиційні канали в Україні» (номер державної реєстрації 10117U003930).

одного канала (налогового или инвестиционного), отобранных с помощью метода главных компонент, на интегральный показатель другого. Выявленные в ходе исследования закономерности должны быть учтены при разработке системы предотвращения вывода капитала из Украины, а также прогнозирования его масштабов с учетом как единичных, так и мультиплексивных трансмиссионных эффектов от действия факторов налогового и инвестиционного каналов.

Ключевые слова: *вывод капитала; легализация доходов, полученных преступным путем; инвестиционный канал; налоговый канал; трансмиссионный эффект; регрессионное моделирование.*

The scientific and methodological approach to the substantiation of the relevant determinants of investment and tax channels, causing multiple transmission effects in adjacent channels, which trigger the activation of capital flight from Ukraine, is developed in the article. The informational basis of the study is formed by the set of 15 indicators of the tax channel characteristic and 19 factors of the investment channel of capital flight from the country. It is collected based on the World Bank data (collection – World Development Indicators) for the period 2004–2018 for Ukraine. The research algorithm involves the implementation of several stages, namely: 1) formation of the input data set with 15 indicators of the characteristic of the tax channel and 19 factors of the characteristic of the investment channel; 2) creation of integrated indicators of the characteristic of investment and tax channels of capital flight based on normalized values (using natural normalization for stimulators and Savage normalization for destimulators) of initially selected partial indicators of the corresponding channel using the Minkowski metric and Harrington function; 3) selection of the relevant factors in the context of enhancing the transmission effects between tax and investment channels on the basis of the principal component analysis (the selection of factors was based on the ranking of the calculated parameters of their significance, determined using the arithmetic mean weighted method based on the eigenvalues of the correlation matrix and the contribution of the particular factor to the formation of certain principal component; it was chosen 3 principal components to realize selection process); 4) regression modelling of the influence of specific relevant determinants of one channel (tax or investment) on the integral index of the other. The revealed in the study tendencies can be taken into account when developing a system for preventing the capital flight from Ukraine, as well as predicting its scale, taking into account both single and multiple transmission effects from the action of factors of the tax and investment channels.

Key words: *capital flight; money laundering; investment channel; tax channel; transmission effect; regression modelling.*

Постановка проблеми. Лібералізація фінансових систем країн світу створює передумови для оптимізації процесів алокації капіталу, адже в умовах послаблення чи повного нівелювання національних обмежень власники капіталу можуть вибирати країну концентрації своїх інвестицій, враховуючи комерційні інтереси та фіскальні бонуси. Так, у процесі прийняття рішення про юрисдикцію акумуляції капіталу (чи його трансфер) інвестори враховують низку макроекономічних параметрів, проте основними з них є чинники інвестиційного та податкового каналів. Саме тому формалізація ключових інвестиційних та податкових факторів, котрі зумовлюють процес відтоку капіталу з країни, формують особливий теоретичний та практичний інтерес, адже їх ідентифікація дасть змогу сформувати більш виважену економічну політику у сфері протидії виведення капіталу, що і визначає актуальність цієї роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики виведення капіталу з України та факторів, що на нього впливають, приділяється увага як в академічному середовищі, так і в секторі державного управління. Зокрема, в аналітичній доповіді «Виведення капіталів з України: масштаби та напрямки запобігання» [1] розкрито основні кількісні характеристики виведення капіталу з України (оцінені за різними методиками), виявлено фактори, що сприяють загостренню означеної проблеми, а також можливі напрями її протидії. Водночас в академічному середовищі аналізу масштабів виведення капіталу, а також факторів, що на нього впливають, присвячено роботи Д. Серебрянського, А. Вдовиченка [2]; Т. Кваші [3]; А. Павлової [4]; С. Шумської [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Спільною проблемою наведених вище досліджень є їхня фрагментарність, особливо у контексті формалізації саме найбільш релевантних факторів інвестиційного та податкового каналів, що призводять до виведення капіталу. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність більш глибокого наукового пошуку у цьому напрямі, а також ідентифікації мультиплексивних трансмісійних ефектів між податковим та інвестиційним каналами виведення капіталу.

Постановка завдання. Метою дослідження є формалізація за допомогою інструментів економіко-математичного моделювання найбільш релевантних інвестиційних та податкових факторів, що спричиняють виведення капіталу з країни, а також ідентифікації мультиплексивних трансмісійних ефектів між ними.

Виклад основного матеріалу. Процес формалізації релевантних факторів інвестиційного та податкового каналів відтоку капіталу передбачає послідовну реалізацію кількох етапів.

Так, 1-й етап передбачає формування масиву вхідної статистичної інформації, необхідної для здійснення цього емпіричного дослідження, а

саме: набору факторів, що можуть характеризувати стан податкового та інвестиційного каналів у контексті виведення через них капіталу. Так, з урахуванням напрацювань [1–5] було вибрано такі детермінанти податкового каналу, як: ставка тарифів за усіма товарними групами, % (РК1); ефективність митних процедур, балів (1– абсолютно неефективні; 7 – максимально ефективні) (РК2); питома вага імпортного мита та інших митних платежів у загальній виручці підприємств, % (РК3); питома вага інших податків у загальній виручці підприємств, % (РК4); питома вага інших податків у прибутку підприємств, % (РК5); питома вага відрахувань до фондів соціального страхування у загальній виручці підприємств, % (РК6); тарифні обмеження за усіма товарними групами, % (РК7); кількість податкових платежів, шт. (РК8); загальний рівень податкового навантаження до ВВП, % (РК9); питома вага податків на експорт у загальній виручці підприємств, % (РК10); питома вага податків на товари та послуги у доданій вартості промисловості та сфери послуг, % (РК11); ефективна ставка податків на капітал, % (РК12); питома вага податків на міжнародну торгівлю у загальній виручці підприємств, % (РК13); час, необхідний на підготовку та подання податкової звітності, год. (РК14); загальний рівень податкового навантаження на бізнес, % від прибутку (РК15).

До факторів характеристики інвестиційного каналу з урахуванням огляду літератури було віднесено: індекс розкриття інформації, балів (0 – найменший рівень; 10 – найбільший рівень) (ІК1); зміни в запасах, дол. США (ІК2); платежі за використання прав інтелектуальної власності, дол. США (ІК3); вартість відкриття нового бізнесу, % від ВНД (ІК4); ставка відсотків за депозитами, % (ІК5); обсяг внутрішніх кредитів, наданих фінансовим сектором до ВВП, % (ІК6); чисті прямі іноземні інвестиції, дол. США (ІК7); ВВП, дол. США (ІК8); співвідношення експорту та імпорту (ІК9); валове нагромадження основного капіталу у ВВП, % (ІК10); валові заощадження населення у ВВП, % (ІК11); страхові та фінансові послуги в експорті комерційних послуг, % (ІК12); страхові та фінансові послуги в імпорті комерційних послуг, % (ІК13); позикова ставка, % (ІК14); питома вага обсягів валового нагромадження капіталу до ВВП, % (ІК15); відношення обсягу валових заощаджень населення до ВВП, % (ІК16); реальна процентна ставка, % (ІК17); кількість процедур, необхідних для започаткування бізнесу, од. (ІК18); час, необхідний для реєстрації права на власність, днів (ІК19).

Вибірка сформована для України за статистичними даними групи Світового Банку, наведеними у колекції World Development Indicators за 2004–2018 рр.

У розрізі 2-го етапу здійснено формування інтегральних показників податкового та інвестиційного каналів виведення капіталу за допомогою комбінації метрики Мінковського та функції Харрінгтона, попередньо нормалізувавши складники індексів з використання природної нормалізації та нормалізації Севіджа.

Третій етап передбачає відбір серед акумульованих у межах першого етапу податкових та інвестиційних факторів найбільш релевантних. Для вирішення поставленого завдання використано метод головних компонент. Зокрема, визначено доцільність врахування трьох головних компонент у процесі відбору релевантних показників, які пояснюють 78,9% загальної варіації ознак. Інтегрування рівнів значущості факторів у розрізі всіх трьох головних компонент здійснено методом середньої арифметичної зваженої на основі даних власних значень матриці кореляцій та внеску відповідних змінних у формування головної компоненти.

На основі аналізу інтегральних параметрів значущості факторів виявлено, що найбільш релевантними факторами інвестиційного каналу є 7 з 19, а саме: IK_4 – вартість відкриття нового бізнесу, % від ВНД; IK_6 – обсяг внутрішніх кредитів, наданих фінансовим сектором до ВВП, %; IK_{15} – питома вага обсягів валового нагромадження капіталу до ВВП, %; IK_{16} – відношення обсягу валових заощаджень населення до ВВП, %; IK_{17} – реальна процентна ставка, %; IK_{18} – кількість процедур, необхідних для започаткування бізнесу, од.; IK_{19} – час, необхідний для реєстрації права на власність, днів.

Натомість до найбільш релевантних факторів податкового каналу віднесено такі 8 із 15: PK_2 – ефективність митних процедур, балів (1– абсолютно неефективні; 7 – максимально ефективні); PK_3 – питома вага імпортного мита та інших митних платежів у загальній виручці підприємств, %; PK_6 – питома вага відрахувань до фондів соціального страхування у загальній виручці підприємств, %; PK_8 – кількість податкових платежів, шт.; PK_{11} – питома вага податків на товари та послуги у доданій вартості промисловості та сфери послуг, %; PK_{13} – питома вага податків на міжнародну торгівлю у загальній виручці підприємств, %; PK_{14} – час, необхідний на підготовку та подання податкової звітності, год; PK_{15} – загальний рівень податкового навантаження на бізнес, % від прибутку.

4-й етап. Формалізація мультиплексивних трансмісійних ефектів податкового та інвестиційного каналів виведення капіталу, що реалізовано на основі регресійного аналізу впливу відібраних на попередньому етапі релевантних факторів інвестиційного каналу виведення капіталу на інтегральний показник податкового каналу (рівняння 1) та релевантних факторів податкового каналу на інтегральний показник інвестиційного (рівняння 2).

$$PK = 0.4212 - 0.0063 \cdot IK_4 + 0.0020 \cdot IK_6 + \\ + 0.0004 \cdot IK_{15} + 0.0004 \cdot IK_{16} + 0.0013 \cdot IK_{17} - \\ - 0.0032 \cdot IK_{18} - 0.00003 \cdot IK_{19} \quad (1)$$

де IK_4 – вартість відкриття нового бізнесу, % від ВНД;

IK_6 – обсяг внутрішніх кредитів, наданих фінансовим сектором до ВВП, %;

IK_{15} – питома вага обсягів валового нагромадження капіталу до ВВП, %;

IK_{16} – відношення обсягу валових заощаджень населення до ВВП, %;

IK_{17} – реальна процентна ставка, %;

IK_{18} – кількість процедур, необхідних для започаткування бізнесу, од.;

IK_{19} – час, необхідний для реєстрації права на власність, днів.

Отже, беручи до уваги той факт, що композитні індикатори як податкового, так і інвестиційного каналу формувалися, виходячи з логіки, що вища бальна оцінка цього параметра відображає нижчу схильність до виведення капіталу з країни, результати, отримані у рівнянні 1, можна трактувати таким чином:

– інвестиційними факторами-інгібіторами схильності до виведення капіталу, що пригнічують дію деструктивних податкових чинників, є розширення масштабів кредитування економічних агентів, збільшення обсягів заощаджень населення та валового нагромадження капіталу;

– натомість інвестиційними детермінантами, котрі активізують відтік капіталу шляхом інтенсифікації негативних трансмісійних ефектів із податкового каналу є зростання вартості, а також кількості бюрократичних процедур, необхідних для відкриття бізнесу та реєстрації права на власність;

– водночас найбільш сильним інвестиційним фактором-стимулятором виведення капіталу, що породжує мультиплексивні зв'язки з аналогічними факторами податкового каналу, є висока вартість відкриття нового бізнесу, тоді як ключовим чинником інвестиційного середовища, здатного стримувати виведення капіталу, є розширення масштабів кредитування.

$$IK = -2.2674 - 0.1357 \cdot PK_2 - 0.0153 \cdot PK_3 - \\ - 0.0013 \cdot PK_6 - 0.00024 \cdot PK_8 - 0.0095 \cdot PK_{11} - \\ - 0.00004 \cdot PK_{14} - 0.0313 \cdot PK_{13} - 0.0031 \cdot PK_{15} \quad (2)$$

де PK_2 – ефективність митних процедур, балів (1 – абсолютно неефективні; 7 – максимально ефективні);

PK_3 – питома вага імпортного мита та інших митних платежів у загальній виручці підприємств, %;

PK_6 – питома вага відрахувань до фондів соціального страхування у загальній виручці підприємств, %;

PK_8 – кількість податкових платежів, шт.;

PK_{11} – питома вага податків на товари та послуги у доданій вартості промисловості та сфери послуг, %;

PK_{13} – питома вага податків на міжнародну торгівлю у загальній виручці підприємств, %;

PK_{14} – час, необхідний на підготовку та подання податкової звітності, год;

PK_{15} – загальний рівень податкового навантаження на бізнес, % від прибутку.

Аналогічно з попереднім блоком результати рівняння 2 можна навести таким чином:

– усі податкові фактори є чинниками прямого впливу на обсяги виведення капіталу, тобто збільшення рівня фіскальної детермінанти зумовлює нарощення темпів відтоку капіталу; крім того, усі відібрані релевантні фактори зумовлюють трансмісію дії чинників інвестиційного каналу, що призводять до негативних мультиплексивних ефектів, тобто посилюють тенденції виведення капіталу;

– найсильнішим податковим фактором-стимулятором відтоку капіталу, що підсилює деструктивний ефект чинників інвестиційного каналу, є зниження ефективності митних процедур, а саме: зростання рівня цього показника на 1 бал призводить до погіршення інтегрального показника інвестиційного середовища на 0,1357 балів, що активізує відтік капіталу з країни;

– найменший трансмісійний ефект на інвестиційний канал чинить такий фактор податкового каналу, як «час, необхідний на підготовку та подання податкової звітності».

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження емпірично підтверджено наявність як позитивних у контексті протидії відтоку капіталу з країни, так і негативних трансмісійних ефектів дії факторів податкового та інвестиційного каналу, що посилюють один одного. Крім того, встановлено, що найвищий мультиплікативний ефект мають фактори: 1) пов'язані з вартістю та кількістю процедур, необхідних для відкриття нового бізнесу та реєстрації права на власність; зростанням обсягів кредитування, заощаджень населення та валового нагромадження капіталу – у розрізі інвестиційного каналу; 2) пов'язані з ефективністю митних процедур, податковим навантаженням за податками на міжнародну торгівлю, товари та послуги та відрахуванням до фондів соціального страхування, а також загальною кількістю фіскальних платежів – у розрізі податкового каналу.

Таким чином, виявлені закономірності мають бути враховані під час розроблення системи запобігання виведення капіталу з України, а також прогнозування його масштабів з урахуванням як одиничних, так і мультиплексивних трансмісійних ефектів від дії факторів податкового та інвестиційного каналів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виведення капіталів з України: масштаби та напрямки запобігання : аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень. URL : http://www.niss.gov.ua/articles/1582/ (дата звернення: 01.11.2019).

2. Серебрянський Д., Вдовиченко А. «Втеча» капіталу і тіньова міжнародна торгівля в Україні: зв'язок, макроекономічні ефекти. *Вісник НБУ*. 2012. Листоп. С. 26–33.

3. Кваша Т.К. Існуючі канали і схеми непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі країни: світовий та вітчизняний. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 5 (132). С. 47–51.

4. Шумська С.С. Фінансове багатство України в офшорах світу та офшоризація капіталу банківської системи. *Економіка і прогнозування.* 2016. № 4. С. 25–47.

5. Павлова А.М. Пріоритети протидії прихованому виведенню капіталів з України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Випуск 5. Частина 1. С. 230–233.

REFERENCES:

1. Vyvedennya kapitaliv z Ukrayiny: masshtaby ta napryamky zapobihannya: analitychna dopovid' Natsional'noho instytutu stratehichnykh doslidzhen' [Capital withdrawal from Ukraine: scope and direction of prevention: an analytical report from the National Institute for Strategic Studies]. Available at: http://www.niss.gov.ua/articles/1582/ (accessed (01.11.2019)).

2. Serebryans'kyy D., Vdovychenko A. (2012) «Vtecha» kapitalu i tin'ova mizhnarodna torhivlya v Ukrayini: zv"yazok, makroekonomichni efekty [Capital flight and shadow international trade in Ukraine: cohesion, macroeconomic effects]. *Visnyk NBU*. Lystop. pp. 26–33.

3. Kvasha T.K. (2012) Isnuyuchi kanaly i skhemy neproduktyvnoho vidplyvu (vyvezennya) finansovykh resursiv za mezhi krayiny: svitovyy ta vitchyznyanyy [Existing channels and schemes of unproductive outflow (export) of financial resources outside the country: world and domestic]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini*. № 5 (132). pp. 47–51.

4. Shums'ka S.S. (2016) Finansove bahat·stvo Ukrayiny v ofshorakh svitu ta ofshoryzatsiya kapitalu bankivs'koyi systemy [Financial wealth of Ukraine in the offshore world and offshore capitalization of the banking system]. *Ekonomika i prohnozuvannya*. № 4. pp. 25–47.

5. Pavlova A.M. (2015) Priorytety protydiyi prykhovanomu vyvedennyu kapitaliv z Ukrayiny [Priorities for counteracting the hidden withdrawal of capital from Ukraine]. *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu.* vol. 5. no. 1. pp. 230–233.

УДК 336.761
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-87

СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

CURRENT SECURITY MARKET DEVELOPMENT TRENDS

Вергелюк Ю.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України

Вишневська Л.В.
студентка,
Навчально-науковий інститут
фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України

Табаченко Я.Ю.
студентка,Навчально-науковий інститут
фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України

Verheliuk Yuliia
Ph.D in Economics, Associate Professor,
Department of Financial Markets,
University of State Fiscal Service of Ukraine

Vyshnevska Lina
Student, ERI of Finance, Banking,
University of State Fiscal Service of Ukraine

Tabachenko Yana
Student, ERI of Finance, Banking,
University of State Fiscal Service of Ukraine

Статтю присвячено дослідженню ключових трендів розвитку ринку цінних паперів в Україні. Вивчено діяльність суб'єктів ринку цінних паперів та здійснено оцінку параметрів їхньої діяльності. Проаналізовано показники обсягів торгівлі на фондовому ринку України у розрізі секторів – біржового та позабіржового ринків. Оцінено обсяги торгівлі на тлі динаміки макроекономічного показника – ВВП. Здійснено аналіз структури торгівлі на фондовому ринку у розрізі фінансових інструментів. На основі проведеного аналізу ідентифіковано проблеми, властиві ринку цінних паперів України. Висвітлено причинно-наслідкові зв'язки цих проблем. Описано сучасні тренди розвитку фондового ринку, що визначаються виявленими тенденціями. Акцентовано увагу на необхідності підвищення адаптивності ринку цінних паперів до сучасних умов, з огляду на неможливість його ізольованого функціонування.

Ключові слова: *ринок цінних паперів, фінансові інструменти, макроекономічні показники, обсяг торгів, фондові біржі.*

Статья посвящена исследованию ключевых трендов развития рынка ценных бумаг в Украине. Изучена деятельность субъектов рынка ценных бумаг и осуществлена оценка параметров их деятельности. Проанализированы показатели объемов торговли на фондовом рынке Украины в разрезе секторов – биржевого и внебиржевого рынков. Оценены объемы торговли на фоне динамики макроэкономического показателя – ВВП. Осуществлен анализ структуры торговли на фондовом рынке в разрезе финансовых инструментов. На основе проведенного анализа идентифицированы проблемы, присущие рынку ценных бумаг в Украине. Освещены причинно-следственные связи этих проблем. Описаны современные тренды развития фондового рынка, которые определяются выявленными тенденциями. Акцентировано внимание на необходимости повышения адаптивности рынка ценных бумаг в современных условиях, учитывая невозможность его изолированного функционирования.

Ключевые слова: *рынок ценных бумаг, финансовые инструменты, макроэкономические показатели, объем торгов, фондовые биржи.*

Identifying trends in the securities market in Ukraine is an important scientific challenge. This is explained by a number of determining factors. First, the stock market in Ukraine is quite young and relatively underdeveloped compared to similar markets in foreign countries. The second factor is that the stock market of Ukraine is accompanied by a number of problems that exacerbate adverse external conditions. The practical solution of these problems becomes possible with their detailed scientific study and substantiation. And the last factor is that the stock market is a kind of system that ensures the successful development of the entire financial market. Yes, an efficient securities market is a channel for mobilization and redistribution of financial resources between industries and economic entities. The article is devoted to the study of key trends in the development of the securities market in Ukraine. The activity of the securities market subjects was studied and the parameters of their activity were evaluated. Indicators of trading volumes on the stock market of Ukraine in terms of sectors – stock and over-the-counter markets are analyzed. The volume of trade was estimated against the background of the dynamics of the macroeconomic indicator – GDP. The stock market trading structure by financial instruments is analyzed. On the basis of the analysis, the problems inherent in the securities market in Ukraine were identified. The causes and effects of these issues are covered. The modern trends of stock market development, which are determined by the identified trends, are described. Emphasis is placed on the need to increase the adaptability of the securities market to modern conditions, given the impossibility of its isolated functioning. The coverage of the issue was based on an estimate of the five-year time span. The solution of this scientific problem will allow to outline the further prospects of development of the securities market taking into account the current conditions of instability, as well as to develop directions of reforming the current system of market regulation. Due to this, it is possible that scientific developments are devoted to solving the problems of functioning of the securities market.

Key words: *securities market, financial instruments, macroeconomic indicators, trading volume, stock exchanges.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах глобального функціонування ринкових систем зростає значення ринку цінних паперів, який є своєрідним каналом руху та перерозподілу активів, що обертаються на фінансовому ринку. Від злагодженості та організованості цього руху залежать умови надання фінансових послуг. Ринок цінних паперів являє собою плацдарм формування фінансових джерел економічного зростання шляхом мобілізації та розподілу інвестиційних ресурсів між суб'єктами економіки, галузями та країнами. Усе частіше спостерігається тотожність між станом фондового ринку та економікою у цілому, що відображає необхідність з'ясування першопричин порушень ефективного функціонування останнього. Вітчизняний ринок цінних паперів характеризується низкою невирішених проблем, що динамічно змінюють свої параметри разом із посиленням впливу макроекономічних та глобалізаційних чинників. Саме тому наукове вивчення сучасних тенденцій розвитку ринку цінних паперів є актуальною та важливою проблематикою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язанняданої проблеми і на які спираються автори. Дослідження стану та перспектив розвитку ринку цінних паперів в Україні є не новою тематикою, яка почала цікавити науковців ще із зародження самого ринку. Праці вітчизняних та зарубіжних науковців присвячено даній тематиці, а саме: Г.М. Азаренкової, Н.О. Галенко, А.В. Іванова, Н.В. Касьянової, О.О. Курбанова, Ю.Б. Колупаєва, Ю.Я. Кравченко, Л.В. Лисяк, Л.В. Назаренко, О.В. Окуневої, А.І. Паскала, О.В. Собкевич, Т.В. Філатової, А.О. Харуна, І.В. Шкодіної, С.В. Щоки та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котримприсвячується означена стаття. Динамізм умов розвитку ринку цінних паперів, які зумовлені активними євроінтеграційними процесами та структурними макроекономічними змінами, створює об'єктивну необхідність постійного вивчення та оцінки тенденцій розвитку фондового ринку.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою даного дослідження є вивчення динаміки параметрів розвитку ринку цінних паперів України з метою ідентифікації проблем та з'ясування трендових векторів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ринок цінних паперів України за параметрами розвитку є типовим прикладом ринку цінних паперів країн, що розвиваються. З одного боку, є всі умови його розвитку, з іншого – низка супутніх комплексних проблем, що цьому перешкоджають. Для оцінки сучасних трендів розвитку ринку цінних паперів було вибрано п'ятирічний часовий діапазон.

Окреслюючи межі даного дослідження, слід відзначити, що існують протилежні думки щодо ототожнення чи розмежування фондового ринку та ринку цінних паперів. Нормативне трактування ринку цінних паперів підкреслює синонімічну природу даних понять. У Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» фондовий ринок (ринок цінних паперів) визначається як сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [1]. Зазначений нормативний акт визначає учасників фондового ринку (рис. 1).

Для визначення сучасних трендів розвитку ринку цінних паперів в Україні необхідно здійснити оцінку діяльності визначених суб'єктів.

Рис. 1. Суб'єкти ринку цінних паперів України

Джерело: побудовано авторами на основі [1]

Рис. 2. Обсяги торгівлі на ринку цінних паперів України в розрізі секторів у 2014–2018 рр., млрд грн

Джерело: побудовано авторами за даними [3]

У державах із розвиненою ринковою економікою перерозподільна функція фондового ринку реалізується досить повно. Так, у США в 2000–2016 рр. за середньорічного темпу зростання ВВП у 3,1% (у зіставних цінах) середньорічні темпи зростання залучених компаніями в результаті операцій IPO (первинного розміщення акцій на фондовому ринку) ресурсів становили 32,7%, або в 10,5 рази більше [2, с. 18].

Прискорене зростання операцій IPO порівняно з темпами розвитку економіки у цілому свідчить про зростання переваг компаній до генерування інвестиційних ресурсів на фондовому ринку. Велика привабливість залучення інвестиційних ресурсів на фондовому ринку для багатьох компаній реального сектору економіки зумовлюється й більш низькими витратами залучення капіталу. Так, за даними другої половини 2000-х років, середня поточна прибутковість акцій (яка вимірюється показником «прибуток на акцію, віднесена до ринкової ціни акції») у розвинених державах Заходу варіювалася від 2,3% (Швейцарія) до 4,7% (Великобританія).

Такі світові тенденції свідчать, що за умови ефективного функціонування ринку цінних паперів він переймає на себе низку важливих функцій, зокрема перерозподільну, акумулюючу, трансформаційну та інвестиційну. Для того щоб оцінити обсяги й ефективність вітчизняного фондового ринку, звернемося до оцінки окремих показників.

Дані діаграми (рис. 2) ілюструють обсяги торгівлі цінними паперами в Україні у 2014–2018 р.

у розрізі секторів – біржового та позабіржового ринків. В аналізованому періоді спостерігається низхідна динаміка. Незначно обсяги торгівлі зросли у 2018 р. порівняно з 2017 р. – 26%. Досить критичним був спад активності торгівлі на ринку цінних паперів в Україні в 2017 р. Падіння порівняно з попереднім періодом становило 78%. Посткризовий період в економіці України, чому передував спад економіки через політичну нестабільність, знаходить відображення у поведінці економічних суб'єктів – учасників фондового ринку. До того ж мало місце вилучення депозитних сертифікатів під час розрахунків обсягу торгів. Згідно з новою Постановою НБУ, депозитні сертифікати є монетарним інструментом Національного банку України [4]. Підкреслимо, що досить розбалансованою є структура торгівлі в розрізі біржового та позабіржового ринків. Так, більша частина торгівлі припадає на позабіржовий ринок: 2014 р. – 73%, 2015 р. – 87%, 2016 р. – 89%, 2017 р. – 56%, 2018 р. – 56%. Динаміка частки торгів на фондовому ринку України в аналізованому періоді свідчить про чутливість позабіржового ринку до макроекономічних коливань, адже скорочення продажів, що мало місце в 2017 р., є суттєвішим порівняно зі спадом на біржовому ринку. Нестабільність усередині країни зумовила зниження попиту та довіри до державних боргових інструментів, що й слугувало основною причиною виявлених тенденцій.

Підкреслимо, що фактично всі біржові торги в Україні відбуваються на двох найбільших фондових біржах, а саме «Перспектива» та ПФТС. Частка торгів на «Перспективі» коливається від 57% до 76%. Частка торгів на ПФТС перебуває у межах 18–39%. Частки інших фондових бірж є досить незначними. У 2018 р. обсяги торгів на найбільших фондових біржах ілюструють тенденцію до монополізації. Фактично торги і ринок формують три найбільші вітчизняні біржі.

На думку багатьох українських експертів, повноцінного ринку корпоративних цінних паперів в Україні на даний момент не існує. Також відсутня ефективна система захисту прав інвесторів, як приватних, так і корпоративних, які вкладають свої гроші в українські цінні папери. На думку члена комітету ВРУ з питань фінансової політики та банківської діяльності Павла Різаненка, це друга спроба формування фондового ринку в Україні. За результатами проведення приватизації ринок цінних паперів у нашій країні виявився невдалим і неефективним. Формально в Україні досить багато публічних компаній, при цьому немає прикладів удалих IPO із залучення капіталу від приватних інвесторів. Є приклади, коли українські компанії проводили успішне залучення капіталу на зовнішніх ринках, але жодного IPO на внутрішньому ринку проведено не було [5].

Збільшення обсягів торгівлі на фондовому ринку в 2018 р. та продовження згаданої тенденції в 2019 р. чимало практиків розцінюють як вагомий здобуток та початок відновлення фондового ринку. Проте кількісні показники недостатні для оцінки. Розгляд ситуації демонструє стабільну перевагу торгівлі державними борговими інструментами з необґрунтовано високою дохідністю, що дає підстави припускати присутність мотивів негайного покриття боргів та державних видатків, а не інвестиційні наміри.

Посилення вимог до суб'єктів реалізації професійної діяльності на ринку цінних паперів зумовило зменшення їх кількості (рис. 2),

Рис. 3. Динаміка кількості суб'єктів торгівлі на фондовому ринку України в 2014–2018 рр., од.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [3]

що в кінцевому підсумку теж слугувало чинником впливу на спадну динаміку обсягів торгівлі. Більш як наполовину зменшилася кількість торговців цінними паперами в 2018 р. порівняно з початком аналізованого періоду. Кількість фондових бірж в Україні теж скоротилася вдвічі.

Фактично всі торги на ринку цінних паперів зосереджені на торгівлі державними цінними паперами – облігаціями внутрішньої державної позики. Станом на початок 2019 р. 94,1% усіх проданих цінних паперів становили ОВДП (рис. 4). Це свідчить, що фактично нерозвиненим є ринок торгівлі корпоративними цінними паперами, а саме акціями та облігаціями підприємств. Торгівля акціями становить лише 0,45%, облігаціями підприємств – 4,0%. Досить мізерною є частка інших цінних паперів – 1,44%. До 2012 р. структура цінних паперів на ринку цінних паперів України мала інші тенденції. Зокрема, цікавим є те, що частка акцій становила понад 30%. Загальна структура торгівлі на ринку цінних паперів мала більш диверсифікований вигляд. Кризова чутливість ринку знижує рівень диверсифікації торгів.

Не співпадає динаміка торгів на ринку цінних паперів та ВВП. Якщо останній у номінальному виразі ілюструє деяке зростання, то це не можна сказати про ринок цінних паперів. Так, показник відношення ВВП до обсягів торгів свідчить, що в 2016 р. обсяги торгів були наближеними до показника ВВП, проте у 2017 та 2018 рр. показник мав обернене значення: торги були значно меншими за ВВП. Такі тенденції не є загальносвітовими, де відбувається нарощення обсягів торгів.

Ситуація на фондовому ринку України, яка характеризується зменшенням частки обсягів торгів на фондовому ринку до ВВП, або ж, іншими словами, капіталізація фондового ринку, ілюструє різку негативну тенденцію, що зумовлюється, передусім, несприятливими макроекономічними та політичними умовами.

О.В. Собкевич, досліджуючи індикатори безпеки фондового ринку, відзначає, що порогові значення індикаторів безпеки функціонування фондового ринку обчислені за допомогою різних підходів, а саме: аналогового, законодавчого, запозичення досвіду інших країн, експертного оцінювання, порівняльного, з використанням розрахунків фахівців міжнародних організацій [8]. У цьому руслі науковець відзначає, що пороговим значенням показника капіталізації фондового ринку є 60%, що значно більше, ніж показники в останні періоди в Україні.

Вітчизняний фондовий ринок як один із сегментів глобальних фінансів тісно пов'язаний та корельований із міжнародними фінансовими ринками і в силу своєї низької конкурентоспроможності, схильності до спекуляції є одним із найуразливіших сегментів економічної системи [9, с. 6]. Із позицій теорії функціонування фондового ринку чим краще розвивається економіка, чим вище і стійкіше темпи зміни валового внутрішнього продукту, тим більша кількість потенційно конкурентоздатних, ефективних підприємств має можливість виходу на відкритий фондовий ринок і тим краще за інших рівних умов фінансовий стан існуючих емітентів. За стійкого економічного зростання фондовий ринок стає більш диверсифікованим у галузевому й регіональному розрізі, знижуються можливості отримання швидкого спекулятивного надприбутку, зростає ефективність довгострокового інвестування в корпоративні цінні папери. З огляду на гіпердинамізм сучасного світу та посилення транскордонних взаємозалежностей

Рис. 4. Структура торгівлі на ринку цінних паперів України в розрізі фінансових інструментів станом на 14.02.2019

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6]

Рис. 5. Динаміка показника співвідношення обсягів торгів на фондовому ринку України до ВВП у 2014–2018 рр.

Джерело: побудовано та розраховано авторами за даними [3; 7]

економічних структур, нестабільність, з одного боку, є об'єктивним явищем, особливо якщо це стосується складної з позиції регулювання нематеріальної площини фінансових послуг [10, с. 42]. Фондовий ринок є яскравим прикладом чутливої економічної структури, яка, з одного боку, залежна від соціальних, економічних та політичних умов, з іншого ж – повинна забезпечувати роботу економіки незалежно від цих умов. Забезпечення балансу функцій фондового ринку перебуває у площині вдосконалення та реформування системи регулювання та нагляду за його роботою.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Ефективний ринок цінних паперів здатен забезпечити роботу одного з найважливіших каналів фінансування інвестиційної діяльності. Динамічний розвиток інноваційного типу економіки не вбачається можливим без активної участі фондового ринку та венчурного капіталу, здатних забезпечити швидкий перерозподіл фінансових коштів і гнучкість ринків праці.

Отже, оцінивши в динаміці параметри розвитку вітчизняного ринку цінних паперів, удалося виявити окремі закономірності, що представляють тренди його функціонування в сучасних умовах. Дослідження ключових тенденції розвитку ринку цінних паперів було здійснено шляхом аналізу низки показників у динаміці, зокрема: обсягів біржових та позабіржових торгів на фондовому ринку, показника частки торгівлі на фондовому ринку у ВВП, кількості професійних суб'єктів торгівлі цінними паперами, а також структури торгівлі в розрізі фінансових інструментів. Виявлено, що стан капіталізації фондового ринку України за показником відношення торгів до ВВП є низьким, адже в останні роки не досягає 60%. Доведено, що позабіржовий ринок є значно більшим за обсягом, аніж біржовий, що свідчить про диспропорційність розвитку секторів фондового ринку України. Малодиверсифікованими в останні роки є торги на фондовому ринку, який характеризується перевагою державних облігацій. Така ситуація свідчить про нерозвиненість корпоративного сегменту фондового ринку і фактичне невиконання фондовим ринком України своїх функцій – інвестиційної, перерозподільної. Пожвавлення торгівлі цінними паперами у 2018 та 2019 рр. не є приводом говорити про якісні зміни у функціонуванні ринку цінних паперів, адже зростає торгівля державними борговими інструментами для вирішення поточних фінансових проблем держави. Інвестиційний складник ринку цінних паперів досі залишається в інертному стані. Це створює передумови активного реформування системи державного регулювання фондового ринку та стимулювання його розвитку, що лежить в основі подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV, зі змінами та доповненнями. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15 (дата звернення: 02.11.2019).

2. Петров В., Петрова О., Супрунов П. Ждет ли Россию бум IPO? *Рынок ценных бумаг*. 2016. № 20. С. 18–23.

3. Річний звіт НКЦПФР за 2018 рік. URL : https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf (дата звернення: 02.11.2019).

4. Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи : Постанова Правління Національного банку України від 17.09.2015 № 615. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15.

5. Паскал А.І., Савчук О.І., Петрук О.Ф. Проблеми функціонування та перспективи вдосконалення фондових бірж в Україні. URL : ntkonf.org/paskal-ai-savchuk-oi-petruk-of-problemi-funktsionuvannya-ta-perspektivi-vdoskonalennya-fondovih-birzh-v-ukrayini/ (дата звернення: 03.03.2019).

6. Запуск ринку капіталу в Україні: друга спроба… URL : https://news.finance.ua/ua/news/-/412047/zapusk-rynku-kapitalu-v-ukrayini-druga-sproba (дата звернення: 03.11.2019).

7. НКЦПФР оголошує показники ринку станом на 14.02.2019. URL : https://www.nssmc.gov.ua/2019/02/14/nktspfr-ogoloshu-pokazniki-fondovogo-rinku-za-2018-rk/ (дата звернення: 23.03.2019).

8. ВВП у 2010–2018 рр. *Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України*. URL : https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/gdp2010-2018.pdf.

9. Собкевич О.В. Розвиток фондового ринку України як чинник підвищення рівня економічної безпеки держави : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави». Київ, 2008. 20 с.

10. Азаренкова Г., Шкодіна І. Основні тенденції розвитку фондового ринку в посткризовий період. *Вісник НБУ.* 2012. № 2. С. 3–7.

11. Вергелюк Ю.Ю. Соціально-економічні наслідки резистентності фінансового ринку. *Актуальні економічні, фінансові та правові питання в умовах євроінтеграції та глобальної конкуренції :* збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції 26–27.02.2019. Ірпінь : УДФСУ, 2019. С. 42–44.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2006), The Law of Ukraine “About securities and the stock market”, available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15 (Accessed 02.11.2019).

2. Petrov V., Petrova O., Suprunov P. (2016) Zhdet li Rossiju bum IPO? [Does Russia expect an IPO boom?] *Rynok cennyh bumag* [Securities market]. vol.20. pp. 18-23.

3. NKTsPFR (2018) *Richnyj zvit* [Annual report], available at: : https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf (Accessed 02.11.2019).

4. The National Bank of Ukraine (2015), « Approval of the Regulation on the Application of Standard Banking System Liquidity Regulation Instruments”, available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15 (Accessed 02.11.2019).

5. Savenko S. (2017) Zapusk rynku kapitalu v Ukraini: druha sproba… [The launch of the capital market in Ukraine: the second attempt …], available at: https://news.finance.ua/ua/news/-/412047/zapusk-rynku-kapitalu-v-ukrayini-druga-sproba (Accessed 03.11.2019).

6. NKTsPFR (2019) NKTsPFR oholoshuie pokaznyky rynku stanom na 14.02.2019 r. [NCSPFM cools its market performance as of 02/14/2019], available at: https://www.nssmc.gov.ua/2019/02/14/nktspfr-ogoloshu-pokazniki-fondovogo-rinku-za-2018-rk/ (Accessed 03.11.2019).

7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019) VVP u 2010-2018rr. [VVP in 2010-2018], available at: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/gdp2010-2018.pdf (Accessed 03.11.2019).

8. Sobkevych O. V. (2008) Rozvytok fondovoho rynku Ukrainy iak chynnyk pidvyschennia rivnia ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Development of the stock market of Ukraine as a factor of increasing the level of economic security of the state] (PhD Thesis), Kyiv.

9. Azarenkova H., Shkodina I. (2012) Osnovni tendentsii rozvytku fondovoho rynku v postkryzovyj period [The main tendencies of stock market development in the post-crisis period]. *Visnyk NBU,* vol. 2, pp. 3-7.

10. Verheliuk Yu.Yu. (2019) Sotsial'no-ekonomichni naslidky rezystentnosti finansovoho rynku [Socio-economic consequences of financial market resistance], Proceedings of the *Aktual'ni ekonomichni, finansovi ta pravovi pytannia v umovakh Yevrointehratsii ta hlobal'noi konkurentsii (Ukraina, Irpin', 26-27.02.2019),* Irpin': USFSU, pp. 42-44.

УДК 658.14:336.74
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-88

ГРОШОВІ ПОТОКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ

ENTERPRISE CASH FLOWS: MANAGEMENT PRINCIPLES AND METHODS

Водолазська О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Петренко К.О.
магістрантка,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Vodolazska Oksana
PhD in Economics,
Senior Lecturer at the Department of Finance, Banking and Insurance,
Oles Honchar Dnipro National University

Petrenko Karina
Graduate Student,
Oles Honchar Dnipro National University

У статті зазначено важливу роль управління грошовими потоками у загальній системі фінансового менеджменту підприємства. Уточнено визначення поняття «грошові потоки» порівняно з окремими підходами, які базуються на формулі грошового балансу та максимізації прибутку. Наведено основні завдання, що мають вирішуватися під час здійснення ефективного управління грошовими потоками. Окреслено принципи, за якими має формуватися система управління грошовими потоками підприємства, з додаванням до загальних принципів низки специфічних, властивих саме менеджменту грошових потоків. Представлено послідовність процесу управління грошовими потоками з урахуванням головних етапів, пов'язаних з обґрунтуванням, прийняттям та контролем фінансових рішень. Указано основні групи методів, що можуть бути використані під час побудови системи управління грошовими потоками підприємства.

Ключові слова: *грошові потоки, принципи управління, ліквідність, оптимізація, збалансованість, синхронізація грошових потоків.*

В статье указана важная роль управления денежными потоками в общей системе финансового менеджмента предприятия. Уточнено определение понятия «денежные потоки» по сравнению с отдельными подходами, основанными на формуле денежного баланса и максимизации прибыли. Приведены основные задачи, которые должны решаться при осуществлении эффективного управления денежными потоками. Определены принципы, согласно которым должна формироваться система управления денежными потоками предприятия, с добавлением к общим принципам ряда специфических, присущих именно менеджменту денежных потоков. Представлена последовательность процесса управления денежными потоками с учетом главных этапов, связанных с обоснованием, принятием и контролем финансовых решений. Указаны основные группы методов, которые могут быть использованы при построении системы управления денежными потоками предприятия.

Ключевые слова: *денежные потоки, принципы управления, ликвидность, оптимизация, сбалансированность, синхронизация денежных потоков.*

The article marks an important role of cash flows management in the general system of financial management of the enterprise. The need to build an effective system of cash flows management is particularly relevant in the period of economic crisis when the ability to obtain additional financial resources is significantly limited. Pride of place goes to the principles and methods of that kind of management. The authors specify the concept "cash flows" compared to individual approaches which are based on the formula of cash balance and profit maximization. It is formulated the main tasks which should be solved in the process of effective management of cash flows. Accurate accounting

and constant monitoring of cash flows should be among priority tasks. The paper outlines principles which should form a cash flow management system of the enterprise. For this very reason, some specific principles peculiar to cash flows management is added to the general principles. The emphasis is placed on the need to find a compromise between the risk of liquidity loss and operational efficiency of the enterprise when introducing a policy of cash flow management. It is presented the sequence of the process of cash flows management, taking into account the main stages related to the substantiation, adoption and control of financial decisions. It is marked the basic groups of methods which can be used when developing the system of cash flows management of the enterprise. Cash flow planning should be implemented in several stages and cover three levels of specification of payments and collections. Maximum specification of cash flows will make it possible to model cash balances to determine their optimal size. Ultimately, the effectiveness of the cash flow management system is determined by the synchronization of receipts and disbursements as well as by maintaining the ongoing financial solvency of the enterprise. From a practical perspective, the findings can be used in the enterprise activity to justify a set of methods of analysis, planning and control over cash flows.

Key words: *cash flows, management principles, liquidity, optimization, balance, cash flow synchronization.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки відбулися значні зміни в системі фінансового менеджменту підприємства, які полягають у розробленні фінансової політики, заснованої на управлінні грошовими потоками. Роль забезпечення підприємства достатнім обсягом фінансових ресурсів особливо зростає у період економічної кризи. У цих умовах необхідно переглянути підходи до управління грошовими потоками, які повинні врахувати технології управління, що використовуються зарубіжними компаніями, й актуальні завдання, що стоять перед фінансовими службами вітчизняних підприємств.

Вищесказане визначає необхідність обґрунтування принципів і методів управління грошовими потоками підприємства в реаліях сучасного етапу розвитку ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням, пов'язаним з управлінням грошовими потоками, присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких необхідно зазначити роботи І.О. Бланка, Г.Г. Кірейцева, А.М. Поддєрьогіна, Л.С. Селівестрової, О.Р. Сергєєвої, О.О. Терещенка, М.П. Федишин, І.Т. Балабанова, В.В. Бочарова, В.В. Ковальова, О.С. Стоянової, Дж. Ван Хорна, Ю. Брігхема, С. Майєрса та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз наукових робіт вищезазначених науковців із досліджуваної проблематики показав, що процес управління грошовими потоками, як правило, розглядається стосовно підприємницької діяльності у цілому, тому вимагають конкретизації принципи і методи управління грошовими потоками з урахуванням саме специфіки такого управління, оскільки існують відмінні риси в обліку, аналізі, плануванні та контролі грошових потоків, тому уточнення теоретичних положень, а також практичні рекомендації щодо управління грошовими потоками підприємств визначають актуальність теми дослідження. Від якості й ефективності управління грошовими потоками залежить як фінансова стабільність підприємства, так і здатність до подальшого розвитку в довгостроковій перспективі.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження теоретично-методичних підходів до обґрунтування принципів і методів управління грошовими потоками підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансово-господарська діяльність будь-якого підприємства пов'язана з грошовими потоками. Переважна більшість господарських операцій передбачає надходження або витрачання грошових коштів. Більшість науковців та економістів-практиків уважає однією з найважливіших ознак грамотного фінансового менеджменту не стільки отримання підприємством достатнього розміру прибутку, скільки вміння ефективно управляти грошовими потоками [1–3]. Це обґрунтовується тим, що грошові потоки не тільки обслуговують ведення фінансово-господарської діяльності підприємств, а й забезпечують їх фінансову рівновагу в процесі розвитку.

У публікаціях з економічної тематики категорія «грошові потоки» має різне трактування. О.П. Колісник та А.В. Замогильна розглядають грошовий потік як різницю між усіма отриманими та всіма виплаченими грошима за певний період часу [1, с. 62]. Спираючись на формулу грошового балансу, можна зробити висновок, що результатом такого підходу є зведення грошових потоків до залишку коштів. Але це не зовсім правильно, оскільки залишки коштів не повною мірою характеризують грошові потоки, а тільки показують їх наявність на звітну дату. Такий підхід призводить до помилкової інтерпретації концепції грошового потоку, що надалі викликає труднощі у визначенні правильних методів його оцінки [4, с. 290–291]. І.О. Бланк дотримується іншої точки зору. Він стверджує, що грошовий потік підприємства – це сукупність

надходжень та виплат грошових коштів, які розподілені у часі та генеруються його фінансово-господарською діяльністю [5, с. 29].

У фінансовій літературі можна зустріти порівнювання грошового потоку з прибутком [6, с. 78–79]. У такому разі прибуток виступає показником ефективності роботи підприємства. Зростання прибутковості створює фінансове підґрунтя для самофінансування діяльності підприємства, здійснення розширеного відтворення та задоволення соціальних потреб. Але відмінність між розміром генерованого прибутку і величиною грошових коштів полягає у такому:

– прибуток є відображенням облікованих грошових і негрошових доходів протягом звітного періоду та може не співпадати з реальними надходженнями грошових коштів;

– витрати на виробництво продукції під час визначення прибутку враховуються після її відвантаження, а не за моментом фактичної оплати;

– грошовий потік відображає саме рух грошових коштів, що не можуть бути враховані під час обчислення прибутку. До таких коштів належать амортизація, податки, капітальні витрати, боргові виплати, штрафи, а також позикові та авансовані кошти.

Отже, грошовий потік пропонується розглядати як стійку сукупність розподілених у часі процесів надходження та вибуття грошових коштів, що генеруються суб'єктом господарювання в результаті здійснення його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності [7, с. 76].

Мета управління грошовими потоками полягає у забезпеченні ефективного кругообігу коштів суб’єкта господарювання, що є необхідною умовою його нормального функціонування. Системою управління є комплекс методів, інструментів і специфічних прийомів, які через дії фінансової служби підприємства цілеспрямовано і безперервно здійснюють вплив на рух грошових коштів задля досягнення запланованого результату [8; 9].

Управління грошовими потоками сприяє вирішенню важливих завдань на шляху до запланованого результату:

1) облік грошових коштів і контроль над їх рухом на підприємстві в умовах реального часу;

2) забезпечення взаєморозрахунків із зовнішніми і внутрішніми контрагентами;

3) дотримання синхронності позитивного і негативного грошових потоків у часі;

4) управління дебіторською заборгованістю;

5) формування звітів про рух грошових коштів, що містять відомості щодо грошових потоків, та їх планування за основними видами діяльності підприємства.

Процес управління грошовими потоками підприємства повинен базуватися на певних принципах, серед яких як загальні принципи управління фінансами суб’єкта господарювання [5, с. 131–133], так і специфічні, орієнтовані саме на управління грошовими потоками [7, с. 83–84; 10, с. 62–63].

Розглянемо кожний із принципів докладніше.

1. Принцип повноти та достовірності інформації. Ефективність управління грошовими потоками підприємства значною мірою залежить від якості використовуваної інформаційної бази. Отже, процес формування інформаційної бази повинен ґрунтуватися на цілеспрямованому підборі відповідних інформативних показників, орієнтованих як на прийняття стратегічних рішень, так і на ефективне оперативне управління фінансовою діяльністю.

Створення інформаційної бази для управління грошовими потоками сьогодні має певні труднощі через швидкі зміни законодавчо-нормативної бази, часткову недоступність певної інформації внаслідок її закритості або повної відсутності. Також немає достовірної та своєчасної статистичної інформації, практично відсутня розвинена консалтингова інфраструктура, що розробляє та надає платну комерційну інформацію.

Для конкретного підприємства формування системи інформативних показників пов'язане з його організаційно-правовою формою, галузевими особливостями, рівнем диверсифікованості господарської діяльності та іншими умовами [5].

Залежно від напрямів надходження весь обсяг інформації, необхідний для прийняття рішень у сфері управління грошовими потоками, можна розділити на дві групи:

– інформація із зовнішніх джерел. Вона характеризує загальноекономічний розвиток країни, стан кон’юнктури фінансового ринку та є необхідною для прогнозування зовнішнього середовища підприємства;

– інформація із внутрішніх джерел, тобто сукупність оперативних і звітних даних бухгалтерського та управлінського обліку підприємства, що фактично є основою інформаційної бази фінансового менеджменту.

2. Принцип ліквідності, тобто забезпечення підприємства необхідними грошовими коштами протягом усього господарського циклу і на цій основі створення умов його фінансової стабільності. Надходження і витрачання грошових коштів не завжди збігається в часі, тому можливий тимчасовий дефіцит грошових коштів (розрив ліквідності), який тягне за собою неплатоспроможність підприємства в окремі проміжки часу.

Умовами забезпечення ліквідності підприємства є:

– наявність у підприємства достатньої кількості грошових коштів і резервів;

– можливість у разі неочікуваних спадів отримати додаткові грошові кошти за мінімальної сплати за них.

3. Принцип ефективності, тобто забезпечення рентабельності та отримання максимального прибутку. Грошові потоки нерівномірні в

часі. Виникають періоди, коли підприємство має тимчасово вільні грошові кошти, які можна ефективно використати у фінансові вкладення. Можливі періоди, коли спостерігається тимчасовий дефіцит грошових коштів, який повинен бути покритий із найменшими витратами.

В умовах орієнтування на максимальний прибуток і рентабельність підприємство мобілізує всі свої ресурси, у тому числі за рахунок зниження ліквідності, відмови від фінансових резервів, залучення в оборот кредитних ресурсів у великих обсягах та ін. Це викликає зростання ризику та передбачає точний розрахунок і налагодженість у роботі фінансової служби.

Підприємство балансує між ліквідністю і рентабельністю. Фінансові результати значною мірою залежать від того, чому саме підприємство віддає перевагу – ліквідності або рентабельності – на кожному конкретному етапі свого розвитку. Націленість на збільшення рентабельності, як правило, підвищує ризик неплатоспроможності і, отже, зниження ліквідності. І навпаки, підвищення ліквідності обернено пропорційне рентабельності.

Таким чином, політика управління грошовими потоками повинна забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи.

4. Принцип забезпечення збалансованості. Підпорядкованість єдиним цілям і завданням управління різноманітними грошовими потоками вимагає забезпечення їх збалансованості за видами, обсягами, часовими інтервалами та іншими істотними характеристиками. Реалізація цього принципу пов'язана з оптимізацією грошових потоків підприємства в процесі управління ними.

5. Принцип визначення мінімальної суми грошових коштів. Оптимальна сума готівки визначається під впливом протилежних тенденцій. Ділова репутація підприємства і можливі ситуації на ринку зобов'язують мати певний грошовий запас (для своєчасного погашення поточних зобов'язань, оплати праці, розвитку виробництва тощо). Неоднозначний вплив на суму грошових коштів здійснює інфляція. З одного боку, вона збільшує небезпеку знецінення вільних грошових коштів, з іншого боку, з урахуванням інфляції для відповідних виплат потрібно все більше і більше коштів.

6. Принцип вибору засобів платежу. Засоби платежу, які підприємство може застосовувати у своїх розрахунках, досить різноманітні: готівка, банківський переказ, чек, вексель, електронні гроші. Вибір засобів платежу, передусім, стосується щоденного управління грошовими потоками. Суть принципу полягає у тому, щоб, не порушуючи взятих на себе зобов'язань, прискорити або відстрочити надходження і виплати так, щоб надлишки грошових коштів приносили фінансовий дохід, а дефіцит був би профінансований із найменшими витратами.

7. Вибір між різними типами вкладень. Для промислових підприємств основними є вкладення в операційну діяльність, тобто реальні вкладення. На певних етапах розвитку виправдане здійснення фінансових вкладеня як активної форми розміщення тимчасово вільних коштів із метою отримання додаткового інвестиційного доходу та протиінфляційного захисту. Фінансове інвестування здійснюється в таких основних формах: вкладення в статутні фонди інших підприємств, вкладення в прибуткові види грошових інструментів (як правило, депозитні вклади в комерційні банки), вкладення в прибуткові види фондових інструментів (цінні папери фондового ринку).

8. Принцип контролю всіх виплат. Жорсткий контроль над усіма витратами дає змогу значно зменшити вихідні грошові потоки, раціонально розподілити їх у часі та за обсягами. Здійснення контролю повинно бути покладене на компетентного менеджера, що володіє сукупністю інформації різної спрямованості.

9. Принцип часової цінності грошових потоків. Грошові потоки в рамках довгострокового планування відносяться до різних періодів часу і непорівняні між собою, тому не можна просто порівнювати (підсумувати, віднімати) грошові платежі, які відбуваються в різні періоди часу. Спочатку їх треба привести до порівняного вигляду. Для приведення різночасових грошових платежів до порівняного вигляду використовують метод вартості грошей у часі, який надає можливість приведення вартості майбутніх грошових потоків до теперішнього часу шляхом дисконтування [5].

10. Принцип управління ризиками. Ризик у фінансово-господарській діяльності виникає у силу існування невизначеності зовнішніх умов і внутрішньої реалізації процесів діяльності підприємств. Однак невизначеність не є безпосередньою причиною ризику як протидії реалізації намічених цілей, вона може призводити і до вдалого збігу обставин. Безпосередні причини виникнення ризику, викликані невизначеністю, утворюють чинники ризику, які повинні виступати першочерговими об'єктами оцінки та управління ризиками фінансової діяльності. Основними моментами тут повинні виступати ресурсна забезпеченість, адекватність, своєчасність, гнучкість та ефективність [7; 10].

На основі вищезазначених завдань і принципів управління грошовими потоками наступним кроком повинно стати формування системи методів управління, що використовуються під час обліку, аналізу, планування та контролю над процесом руху грошових коштів (рис. 1). Основними серед таких груп прийомів і методів слід виокремити: балансовий, порівняння, економіко-статистичні, економіко-математичні та ін.

Для розкриття реальної інформації щодо руху грошових коштів, надання обґрунтованої оцінки синхронності надходжень і платежів,

Рис. 1. Послідовність процесу управління грошовими потоками підприємства

зіставлення величини отриманого прибутку зі станом грошових коштів необхідно проаналізувати всі напрями їх припливу та відтоку залежно від певного виду діяльності підприємства: операційної, інвестиційної та фінансової [4; 11]. Операційний грошовий потік, як правило, утворений надходженнями та виплатами в процесі щоденних операцій, здійснюваних підприємством. Потік грошових коштів, спрямованих в інвестиційну діяльність або отриманих від неї, називається інвестиційним. Результатом фінансових операцій є грошовий потік, що призводить до змін у складі або структурі капіталу підприємства: внески до статутного капіталу, отримання або погашення короткострокових і довгострокових позик, виплати дивідендів та ін. [10].

Фінансове управління грошовими потоками підприємства здійснюється шляхом оперативного і стратегічного планування в кілька етапів. Верхній рівень деталізації передбачає складання довгострокового плану на підставі цілей підприємства, при цьому діяльність підприємства планується на часовий період 3–5 років. За середнього рівня деталізації платежів і надходжень оцінюються поточна макроекономічна ситуація і потенційні можливості підприємства, що супроводжується побудовою річного бюджету зі щомісячним розподілом. Глибоким рівнем деталізації є оцінка поточного функціонування підприємства і річного бюджету. Підсумком цього етапу є складання касового плану. Така максимальна деталізація грошових потоків необхідна для побудови платіжного календаря [7].

На підставі зазначених вище планів моделюються залишки грошових коштів. Це допомагає підприємству оцінити, наскільки достатніми і необхідними коштами воно володіє, щоб здійснити всі свої плани і досягти поставлених цілей у майбутньому. Таким чином, аналіз і планування потоків грошових коштів має велике значення для комплексної оцінки результативності підприємства.

Отже, досягнення ефективного управління грошовими потоками підприємства забезпечується синхронізацією вхідних і вихідних грошових потоків і підтриманням його постійної платоспроможності. При цьому зусилля фінансового менеджменту повинні бути спрямовані на:

– обґрунтування мінімальних залишків грошових коштів, що дасть змогу забезпечувати фінансовими ресурсами оперативну господарську діяльність;

– щоденний контроль грошових надходжень від продажу;

– запобігання ситуаціям із тривалими касовими розривами в окремі періоди;

– визначення комплексу заходів щодо інвестування тимчасово вільних грошових коштів;

– зниження рівня іммобілізації оборотних активів та прискорення їх оборотності через упровадження заходів організаційно-економічного характеру;

– запровадження оптимальної системи надання комерційних кредитів і розрахунків із постачальниками.

Із практичного погляду підприємство має знайти компроміс між розміром грошових коштів для забезпечення прийнятного рівня ліквідності та бажанням отримувати дохід від фінансових вкладень.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Функціонування будь-якого підприємства супроводжується рухом грошових коштів, який характеризує ступінь самофінансування підприємства, його фінансовий стан і потенціал, а також інвестиційну привабливість.

Розглянуті принципи дадуть змогу сформулювати ефективну систему управління гро-

шовими потоками підприємства. Специфічний характер формованих грошових потоків підприємства визначають галузеві або регіональні особливості, фінансова політика самого підприємства, особливості конкретного інвестиційного проекту, відносини з контрагентами й усередині підприємства та ін. Ефективна система управління грошовими потоками, організована з урахуванням викладених принципів та методів, створює основу високих темпів розвитку підприємства, досягнення запланованих кінцевих результатів фінансово-господарської діяльності, конкурентоспроможності та сталого зростання його ринкової вартості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колісник О.П., Замогильна А.В. Грошові потоки: сутність, класифікація та їх оптимізація в процесі управління. *Modern Economics.* 2018. № 10. С. 60–65. URL : https://modecon.mnau.edu.ua/cash-flows-essence-classification-and-optimization/ (дата звернення: 07.11.2019).

2. Корнєва Н.О., Барабан Т.В. Системний підхід до управління грошовими потоками підприємства. *Молодий вчений.* 2018. № 5. С. 298–302.

3. Чудінович М.В. Оптимізація управління грошовими потоками підприємства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія».* 2016. Вип. 3. С. 70–73.

4. Морозова Д.А., Косарєва І.П. Систематизація підходів до аналізу грошових потоків підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 28. С. 289–294.

5. Бланк И.А. Управление денежными потоками. Київ : Ника-Центр, Эльга, 2002. 736 с.

6. Кошельок Г.В., Терещенко О.М. Сучасні підходи до управління грошовими потоками підприємства. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 4. С. 77–82.

7. Фінансовий менеджмент : підручник / Д.І. Дема та ін. Житомир : ЖНАЕУ, 2018. 320 с.

8. Селівестрова Л.С. Управління грошовими потоками підприємства. *Економіка та держава*. 2015. № 9. С. 20–22.

9. Сергєєва О.Р. Сутність та основі аспекти управління грошовими потоками підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2017. Вип. 12. Ч. 2. С. 107–110.

10. Фінансовий менеджмент : підручник / В.П. Мартиненко та ін. ; за ред. Т.А. Говорушко. Львів : Магнолія, 2014. 344 с.

11. Федишин М.П. Методичні аспекти аналізу грошових потоків підприємства для цілей планування. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 25. № 2. С. 132–138.

REFERENCES:

1. Kolisnyk O.P., Zamohylna A.V. (2018) Hroshovi potoky : sutnist, klasyfikatsiia ta yikh optymizatsiia v protsesi upravlinnia [Cash flows: essence, classification and optimization in the management process]. *Modern Economic* (electronic journal), no. 10, pp. 60-65. Available at : https://modecon.mnau.edu.ua/cash-flows-essence-classification-and-optimization/ (accessed 07 November 2019).

2. Kornieva N.O., Baraban T.V. (2018) Systemnyi pidkhid do upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryiemstva [System approach to management of cash flow of enterprises]. *Young Scientist*, no. 5, pp.298-302.

3. Chudinovych M.V. (2016) Optymizatsiia upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryiemstva [Optimization of cash flows of the company]. *Scientific Notes of Ostroh Academy National University, Economics series,* vol. 3, pp. 70-73.

4. Morozova D.A., Kosarieva I.P. (2019) Systematyzatsiia pidkhodiv do analizu hroshovykh potokiv pidpryiemstva [Systemization of approaches to analysis of employment flows of the enterprise]. *Market Infrastructure*, vol. 28, pp. 289-294.

5. Blank I. A. (2009) Upravlinnia hroshovymy potokamy [Cash Flow Management]. Kyiv : Nika-Center, Elga (in Ukrainian).

6. Koshelok H.V., Tereshchenko O.M. (2018) Suchasni pidkhody do upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryiemstva [Modern approaches of company's cash flows management]. *Naukovo-vyrobnychyi zhurnal «Biznes-navihator»*, vol. 4, pp. 77-82.

7. Dema D.I., Dorokhova L.M., Vilenchuk O.M., Kurovska N.O., Nedilska L.V. (2018) Finansovyi menedzhment [Financial management]. Zhytomyr : ZhNAEU (in Ukrainian).

8. Selivestrova L.S. (2015) Upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryiemstva [Cash management enterprises]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 9, pp. 20-22.

9. Serhieieva O.R. Sutnist ta osnovi aspekty upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryiemstva [The essence and main aspects of the management of the enterprise cash flows]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod University, Series Economics,* vol. 12, no. 2, pp. 107-110.

10. Hovorushko T.A. (ed.) (2014) Finansovyi menedzhment [Financial management]. Lviv: Magnolia (in Ukrainian).

11. Fedyshyn M.P. (2016) Metodychni aspekty analizu hroshovykh potokiv pidpryiemstva dlia tsilei planuvannia [Methodical approach to enterprises cash flows analysis for planning goals]. *Ekonomichnyy analiz,* vol. 25, no. 2, pp. 132-138.

УДК 336.3
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-89

МІСЦЕВІ ЗАПОЗИЧЕННЯ І ЗАБОРГОВАНІСТЬ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ

LOCAL LOANS AND DEBT OF LOCAL AUTHORITIES

Глухова В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Гомулко Н.В.
студентка,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Glukhova Valentyna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of Accounting and Finance,
Kremenchug Mykhailo Ostrogradsky National University

Homulko Natalia
Student,
Kremenchug Mykhailo Ostrogradsky National University

У статті досліджено сутність та роль місцевих запозичень як одного з важливих джерел фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Місцеві запозичення є потужним фінансовим інструментом, який сприяє ефективному вирішенню поточних і довготермінових проблем, пов'язаних із фінансуванням бюджетних видатків. Розглянуто різні підходи до визначення поняття «місцеві запозичення». Досліджено основні форми місцевих запозичень в Україні. Існування місцевих запозичень викликає наявність місцевого боргу, тому було досліджено динаміку місцевого боргу за типом боргового зобов'язання та за типом кредитора за період 2014–2018 рр. Зроблено аналіз випуску облігацій місцевої позики за 2014–2018 рр. Виявлено основні проблеми розвитку ринку місцевих запозичень в Україні та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *місцеві запозичення, облігаційні позики, місцевий зовнішній борг, місцевий внутрішній борг, органи місцевого самоврядування.*

В статье исследованы сущность и роль местных заимствований как одного из важных источников финансовых ресурсов органов местного самоуправления. Местные заимствования являются мощным финансовым инструментом, который способствует эффективному решению текущих и долгосрочных проблем, связанных с финансированием бюджетных расходов. Рассмотрены различные подходы к определению понятия «местные заимствования». Исследованы основные формы местных заимствований в Украине. Существование местных заимствований вызывает наличие местного долга, поэтому исследована динамика местного долга по типу долгового обязательства и по типу кредитора за период 2014–2018 гг. Сделан анализ выпуска облигаций местного займа за 2014–2018 гг. Выявлены основные проблемы развития рынка местных заимствований в Украине и предложены пути их решения.

Ключевые слова: *местные заимствования, облигационные займы, местный внешний долг, местный внутренний долг, органы местного самоуправления.*

Insufficient budget financing of Ukrainian cities and regions intensifies the problem of attracting the necessary resources from other sources. Under such conditions, local budgets should seize the opportunities of the securities market by issuing local bonds and regional loans. Local borrowing is an important source of financial support for local government development and a powerful financial instrument that helps effectively address current and long-term issues related to budgeting. The purpose of the study is to study the nature and role of local borrowing as one of the important sources of financial resources of local governments and to identify the main problems that hinder the development of this segment of the economy and make proposals for their solution. The article discusses different

approaches to defining the concept of local borrowing. The main forms of local borrowing in Ukraine are investigated. The main ones are loans from banks and other financial institutions, bond loans, which involve the issue of municipal bonds, loans from the Treasury Single Account. The existence of local borrowing causes the presence of local debt, so the dynamics of local debt by type of debt and by type of creditor for the period 2014-2018 were investigated. It was investigated that local debt tended to decrease over the analyzed period, which was positive for the country's economy. The most important role among the local borrowing of expensive investment projects is played by the bonds of the domestic local loan. Therefore, an analysis of the issue of local loan bonds for 2014-2018 was made. After the analysis, the main problems of development of the local borrowing market were identified. The main ones are: increasing the risk of late repayment and payment of debt obligations, lack of a mechanism to protect the rights of creditors to control the target use of borrowed funds, reducing the demand for municipal securities the deterioration of the liquidity of financial intermediaries and the distrust of the population in financial institutions. For the better functioning of the local borrowing market in Ukraine, a number of measures need to be taken, namely: introduction of a regulatory framework for issuance and placement of local loan securities, widening access of local governments to the internal and external borrowing market, simplifying the procedures for obtaining permits and registering issues. municipal bonds, to increase the reliability of investments in municipal securities, it is necessary to use state guarantees, as well as to carry out liability insurance ones.

Key words: *local borrowing, bonded loans, local external debt, local domestic debt, local governments.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У багатьох високорозвинених країнах ринок місцевих запозичень виступає одним з основних джерел фінансування розвитку і розбудови міст та набув самостійного значення. Він є важливим сегментом фінансового ринку. Ринок місцевих позик можна охарактеризувати як сукупність емітентів, інвесторів, саморегулівних організацій, професійних учасників ринку та відносин між ними з приводу емісії, обігу та обліку муніципальних цінних паперів. Недостатність бюджетного фінансування міст і областей України активізує проблему залучення необхідних ресурсів з інших джерел. За таких умов місцеві бюджети повинні використовувати можливості ринку цінних паперів за рахунок випуску місцевих облігацій та регіональних позик.

Місцеві запозичення є важливим джерелом фінансового забезпечення розвитку місцевого самоврядування та потужним фінансовим інструментом, який сприяє ефективному вирішенню поточних і довготермінових проблем, пов'язаних із фінансуванням бюджетних видатків [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемою місцевих запозичень займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед відомих вітчизняних учених слід виділити таких, як О. Кириленко, О. Василик, В. Опарін, О. Петрашко, Л. Олійник, А. Петриків, та зарубіжних: Е. Джорджа, Дж. Фрідмена та Е. Добсона. Незважаючи на значну кількість публікацій у даній сфері, питання місцевих запозичень є досить актуальним і потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є вивчення сутності та ролі місцевих запозичень як одного з важливих джерел фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, виявлення основних проблем, які стримують розвиток даного сегменту економіки та внесення пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У науковій літературі не існує єдиного поняття місцевих запозичень, кожен автор по-різному підходить до цього визначення.

Так, М.М. Пастернак уважає, що місцеві запозичення – це сукупність суспільних відносин, які виникають унаслідок виконання органами місцевого самоврядування своїх функцій та завдань із залучення грошових коштів у місцевий бюджет [2].

О.П. Кириленко розглядає місцеві запозичення як нетрадиційне джерело залучення фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування задля зміцнення їхньої фінансової самостійності та самодостатності, наповнення дохідної частини місцевого бюджету та підвищення позикоспроможності [3].

О.О. Сунцова відзначає, що місцеві запозичення – це операції, пов'язані з отриманням міським бюджетом коштів, унаслідок чого в органів місцевого самоврядування з'являються зобов'язання перед кредиторами [4].

На думку Л.А. Олійник, місцеві запозичення – це операції з отримання до міських бюджетів кредитів (позик) на умовах повернення, платності та строковості з метою фінансування цих бюджетів [5].

Згідно з Бюджетним кодексом України, місцеві запозичення – це операції з отримання до бюджету Автономної Республіки Крим, обласного чи міського бюджету кредитів (позик) на умовах повернення, платності та строковості з метою фінансування бюджету Автономної Республіки Крим, обласного чи міського бюджету [6].

Основні форми місцевих запозичень в Україні:

– кредити, що залучаються від банківських та інших фінансових установ;

– облігаційні позики, що передбачають емісію муніципальних облігацій. Облігації відносять до інструментів фондового ринку через те, що залучені засоби спрямовуються на розвиток основних фондів. Облігаційні позики, як правило, використовуються для фінансування довгострокових капіталовкладень;

– позики за рахунок ресурсів Єдиного казначейського рахунку, які використовуються для покриття тимчасових касових розривів [3].

Існування місцевих запозичень викликає наявність місцевого боргу. Проаналізуємо стан місцевого боргу за типом кредитора за останні роки (табл. 1).

За даними табл. 1 та рис. 1 спостерігаємо, що місцевий борг протягом 2014–2018 рр. мав тенденцію до зменшення на 37,3%. У структурі місцевого боргу переважають позики за рахунок Єдиного казначейського рахунку та заборгованість за позиками банків та фінансових установ. Незначну частку у структурі місцевого боргу займають зобов'язання за взаємними рахунками, зобов'язання за цінними паперами та інші позики.

Місцевий борг класифікують на місцевий внутрішній та місцевий зовнішні борги, тому розглянемо динаміку внутрішнього місцевого та зовнішнього місцевого боргів за 2014–2018 рр. (табл. 2).

За результатами аналізу табл. 2 видно, що у структурі місцевого боргу більшу частку займає внутрішній місцевий борг, серед якого перева-

Рис. 1. Структура місцевого боргу за типом кредитора за 2014–2018 рр. [7]

Таблиця 1

Динаміка місцевого боргу за типом кредитора за 2014–2018 рр., млрд грн

Тип кредитора	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2018/2014	
						+/-	%
Позики банків та фінансових установ	5382,5	9336,6	2753,5	3114,5	5363,5	-19	-0,03
Позики за рахунок ресурсів ЄКР	9712,1	9020,7	9009,3	9009,3	9005,08	-707,02	-7,8
Позики, що надавалися між рівнями бюджету	8,7	8,6	8,4	8,2	7,82	-0,88	-11,3
Зобов'язання за цінними паперами місцевих бюджетів	5882,7	5383,2	3056,9	133	873	-5009,7	-5,7
Зобов'язання за взаємними розрахунками	109,4	109,4	109,4	109,4	109,2	-0,2	-0,1
Усього	21098,2	23858,7	14937,7	12374,5	15358,7	-5739,5	-37,3

Джерело: побудовано авторами на основі [7]

Таблиця 2

Динаміка і структура місцевого боргу за типом боргового зобов'язання за 2014–2018 рр., млрд грн

Класифікація боргу	2014		2015		2016		2017		2018		Відхилення 2018/2014	
	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	+/-	%
Внутрішній борг:	16587,3	78,6	15089,2	63,3	12421,7	79,7	9497,5	74,4	11950,7	63,6	-4636,6	-38,8
Заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	5871,6	35,3	5204,1	34,5	2867	23	2,8	0,03	1009,5	5,3	-4862,1	-4.8
Заборгованість за середньостроковими зобов'язаннями	10599,7	63,9	9724,6	64,4	9405,5	75,7	9345,5	98,3	10800,7	93,3	241	2,3
Заборгованість за короткостроковими зобов'язаннями та векселями	1,7	0,01	46,7	0,3	34,9	0,3	34,9	0,3	30,6	0,3	28,9	94,4
Заборгованість за іншими внутрішніми зобов'язаннями	114,1	0,06	113,7	0,8	114,1	1	114,1	1,37	109,7	1,1	-4,4	-4,3
Зовнішній борг:	**4510,9**	**21,3**	**8769,5**	**36,7**	**2516**	**20,3**	**2877**	**25,6**	**3408**	**36,4**	**-1102,9**	**-32,4**
Заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	4497,2	99,6	8751,9	99,7	2443,5	97,1	2764,1	96,1	3236,2	95,7	-1261	-38,9
Заборгованість за середньостроковими зобов'язаннями	13,7	0,3	17,6	0,3	72,4	2,9	112,8	3,9	171,8	4,3	158,1	92,1
Усього	21098,2	100	238587,8	100	14937,7	100	12374,5	100	15358,7	100	-5739,5	-37,3

Джерело: побудовано авторами на основі [7]

жають заборгованості за довгостроковими та середньостроковими зобов'язаннями. Зовнішній місцевий борг формується переважно за рахунок заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями. Незважаючи на зміну в динаміці структури місцевого боргу, в абсолютному вимірі заборгованість на місцевому рівні скоротилася як у цілому, так і по видах боргів, що є позитивним явищем.

Найбільш вагому роль серед місцевих запозичень дорогих інвестиційних проєктів відіграють саме облігації внутрішньої місцевої позики. Тому розглянемо їх детальніше.

Облігаційні позики є одним із вагомих інструментів фінансування важливих суспільних потреб, таких як розвиток систем електро-, водопостачання та водовідведення, транспортних мереж, будівництво житла, закладів освіти, охорони здоров'я, культури, спорту тощо.

Динаміку випуску облігацій місцевих позик наведено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, обсяг зареєстрованих випусків облігацій має коливний характер, але у цілому в 2018 р. порівняно з 2014 р. випуск облігацій місцевої позики збільшився у 6,5 рази і становив 15 458,5 млн грн, засвідчивши збільшення зацікавленості місцевих органів влади і самоврядування у пошуку додаткових фінансових ресурсів на розвиток регіонів.

Виходячи з проведеного аналізу, можна сказати, що ринок місцевих запозичень в Україні знаходиться поки на початковій стадії розвитку і не є досконало розвинутим. Основними проблемами його розвитку є:

– скорочення попиту на муніципальні цінні папери у зв'язку з погіршенням ліквідності фінансових посередників та недовіра населення до фінансових установ;

– зростання ризику несвоєчасного повернення та сплати платежів за борговими зобов'язаннями;

– відсутність механізму захисту прав кредиторів із контролю над цільовим використанням позикових коштів;

– відсутність прозорості інформації щодо діяльності емітентів.

Для кращого функціонування ринку місцевих запозичень в Україні потрібно провести низку заходів, а саме:

– впровадити нормативно-правову базу щодо випуску і розміщення цінних паперів місцевої позики;

– розширити доступ органів місцевого самоврядування до ринку внутрішніх та зовнішніх запозичень;

– спростити процедури отримання дозволів та реєстрації випусків муніципальних облігацій;

– для підвищення надійності вкладень у муніципальні цінні папери потрібно використовувати державні гарантії, а також здійснювати страхування відповідальності;

Рис. 2. Обсяг зареєстрованих випусків облігацій місцевих позик у 2014–2018 рр. [8]

– спрямовувати залучені кошти на створення дохідних проєктів, які дадуть змогу окупити витрати;

– забезпечити періодичне опублікування інформації щодо стану місцевого та регіонального боргу та виплат відсотків [5; 9].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Провівши аналіз ринку місцевих запозичень в Україні, ми можемо сказати, що він недостатньо розвинутий, однак, незважаючи на це, він є досить важливим сегментом фінансового ринку, тому його потрібно вдосконалювати і створювати умови для подальшого розвитку. Місцеві запозичення повинні відігравати важливу роль в економіці регіонів. Збільшення ролі бюджетів дасть змогу більш ефективно використовувати запозичені кошти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брязкало А.Є. Місцеві запозичення як джерело формування фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування. *Економіка та держава*. 2016. № 3. С. 98–101.

2. Пастернак М.М. Місцеві позики як інструмент фінансування соціально-економічних програм органів місцевого самоврядування : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит». Ірпінь, 2001.

3. Муніципальні фінанси: навчальний посібник / за ред. д.е.н., проф. О.П. Кириленко. Тернопіль : Астон, 2015. 360 с.

4. Сунцова О.В. Місцеві фінанси : навчальний посібник. Київ. : Центр учбової літератури, 2010. 488 с.

5. Олійник Л.А. Стан і проблеми розвитку місцевих запозичень в Україні. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес»*. 2014. Вип. 200(3). С. 237–242.

6. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (дата звернення: 05.11.2019).

7. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : http: https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu (дата звернення: 05.11.2019).

8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : https://mof.gov.ua/uk (дата звернення: 05.11.2019).

9. Малець А.В., Петриків А.В. Муніципальні запозичення як джерело фінансової автономії органів місцевого самоврядування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 4. С. 106–107.

REFERENCES:

1. Bryazkalo A.Ye. (2016)Local borrowing as a source of formation of financial resources by local governments. [Local borrowing as a source of formation of financial resources by local governments] Economy and the state. № 3. P. 98–101.

2. Pasternak M.M.(2001) Local loans as a tool for financing the socio-economic programs of local governments[Local loans as a tool for financing the socio-economic programs of local governments]: abstract. diss. Cand. econom. Sciences: Special. 04/08/01 "Finance, Money and Credit". Irpin.

3. Kirilenko O.P.(2015) Municipal Finance[Municipal Finance]. Ternopil: Aston. 360 p.

4. Suntsova O.V.(2010) Local Finance[Local Finance]: [Teach. tool.]. Kiev. Center for Educational Literature. 488 p.

5. Oliynyk L.A.(2014) State and problems of local borrowing development in Ukraine[State and problems of local borrowing development in Ukraine]. Scientific Bulletin of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine. Series: Economics, Agrarian Management, Business. Vol. 200 (3). S. 237–242

6. Budget Code of Ukraine dated July 8, 2010 No. 2456-VI.URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17. (accessed : 05/11/2019)

7. Official site of the State Treasury Service of Ukraine. URL: http: https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu (accessed 05/11/2019)

8. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine.URL: https://mof.gov.ua/en (accessed 05/11/2019)

9. Malecz A.V. (A.V. Petrikov) (2013) Municipal borrowing as a source of financial autonomy of local self-government bodies[Municipal borrowing as a source of financial autonomy of local self-government bodies]. Investment: practice and experience. № 4. P.106-107.

УДК 336.71
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-90

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

DIAGNOSTICS OF FINANCIAL STABILITY OF INSURANCE COMPANY

Головко О.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Орєхова К.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Кривоніс М.А.
магістрантка, Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Golovko Olena
PhD in Economics, Associate professor,
Associate professor of the Finance. Banking
and Insurance Department,
The State Higher Educational Establishment “University of Banking”,
Kharkiv Education and Scientific institute

Oryekhova Kateryna
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate professor of the Finance. Banking
and Insurance Department,
The State Higher Educational Establishment “University of Banking”,
Kharkiv Education and Scientific institute

Kryvonis Maryna
Master's Student,
The State Higher Educational Establishment “University of Banking”,
Kharkiv Education and Scientific institute

У статті проведено аналіз фінансового стану страхової компанії ПАТ СК «АХА Страхування» за 2015–2017 рр. Виявлено, що, фінансовий стан страхової компанії є стабільним та має тенденцію до покращення. Однак він має певні проблеми. По-перше, страхова компанія має переглянути структуру капіталу. Хоча перевищення зобов’язань страховиків над власними ресурсами є специфічною особливістю страхової діяльності, проте їхнє співвідношення повинно бути обґрунтованим. По-друге, перестрахування є одним із методів забезпечення фінансової стійкості страховика, однак страхова компанія застосовує його досить обмежено. Для вирішення цих проблем запропоновано розроблення фінансової стратегії страхової компанії на основі життєвого циклу. Для оцінки ефективності фінансової стратегії компанії рекомендовано застосування матриці фінансової рівноваги Франшона-Романе. Її перевагами є не лише розгляд теперішнього фінансового стану страхової компанії, а й врахування зміни ефективності фінансової стратегії через основні показники діяльності.

Ключові слова: *ліквідність, фінансова криза, фінансова стратегія, актив, пасив, фінансова стабільність, страхова компанія.*

В статье проведен анализ финансового состояния страховой компании ЗАО СК «АХА Страхование» за 2015–2017 гг. Выявлено, что финансовое состояние страховой компании является стабильным и имеет тенденцию к улучшению. Однако оно имеет определенные проблемы. Во-первых, страховая компания должна пересмотреть структуру капитала. Превышение обязательств страховщиков над собственными ресурсами является специфической особенностью страховой деятельности, однако их соотношение должно быть обоснованным. Во-вторых, перестрахование является одним из методов обеспечения финансовой устойчивости страховщика, однако страховая компания применяет его весьма ограничено. Для решения этих проблем предложено разработать финансовую стратегию страховой компании на основе жизненного цикла. Для оценки эффективности финансовой стратегии компании рекомендуется применение матрицы финансового равновесия Франшона-Романе. Ее преимуществами является не только определение текущего финансового состояния страховой компании, но и учет изменения эффективности финансовой стратегии на основе основных показателей деятельности.

Ключевые слова: *ликвидность, финансовый кризис, финансовая стратегия, актив, пассив, финансовая стабильность, страховая компания.*

In the context of the financial crisis, one of the main problems, which prevail in the domestic insurance market, is to support financial stability at the determined level. It allows performing the functions on the protection of the national economy from crisis manifestations. The article analyses the financial situation of the company "AXA Insurance" over 2015-2017. It has been determined, the financial situation of the insurance company is successful, but it has some financial problems. At first, the insurance company has to revise the capital structure. When liabilities are more than own recourses, then it is the specific characteristic of the insurance company, but their correlation must be justified. Secondly, reinsurance is one of the methods of providing the insurance company with financial stability, but the insurance company uses it sufficiently limited. For solving these problems, it has been proposed to develop a financial strategy of the insurance company, taking into account the lifecycle. To estimate the effectiveness of the insurance company, the article recommends using matrix techniques of Franshone-Romane. Its main advantages are the estimation of the modern financial situation and taking into account the changes in the effectiveness of the financial strategy due to financial indexes. The basic premise for the formation of the financial stability and development of insurance company is costs level. It has been characterized the ratio between paid insurance indemnity and received insurance premiums. The optimal level of insurance indemnity for the domestic insurance company is from 50% to 70%. If it is less than 50%, it indicates higher insurance rates and disloyal financial policy of the insurance company. If the insurance indemnity is more than 70%, it shows unbalance insurance portfolio and can negatively influence the insurance company capacity to perform their liabilities in future. The paper marks that selection of the insurance company is the major component of the success. Estimation and identification of the main problems of the financial strategy of the insurance company is the instrument for improving the activity of the insurance company, increasing its profitability and providing stable development.

Key words: *liquidity, financial crisis, financial strategy, asset, financial stability, insurance company.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. В умовах тривалої фінансової кризи однією з основних проблем, які постали перед вітчизняним страховим ринком, є підтримка на належному рівні його фінансової стабільності, що дає змогу страховим компаніям виконувати функції із захисту національної економіки від кризових явищ та подій.

Різкі зміни ринкової кон'юнктури ставлять під загрозу не лише прибутковість діяльності страхових компаній, а й узагалі стабільність їхнього функціонування. Основними причинами припинення діяльності страхових компаній є їхня неспроможність нейтралізувати ризики, а також відповідати за своїми зобов'язаннями, що зумовлено недостатністю ресурсної бази.

Стабільність страхового ринку є однією з найважливіших умов розвитку національної економіки. Вона дає змогу з більшою ймовірністю визначити основні напрями страхової діяльності, підвищити привабливість для інвесторів та інших суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблематика управління фінансовою стабільністю страхових компаній знайшла своє відображення у дослідженнях провідних українських учених, таких як: Г.О. Алексін [1], Л.О. Волощук [2], О.М. Гончаренко [3], А.І. Іващенко [4], І.С. Лапіна [5], В.М. Маховка [6], А.В. Череп [9].

Вирішення цієї проблеми також знайшло відображення в роботах закордонних науковців, таких як: Gu Haihua, Bai Bing, Guo Zhiqiong [10], Nazari Reza, Zamani Ali Asgar [12], T.K. Miroshnikova [11], Zhao Xue, Tai Xiaohong [13].

Висвітлення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У зв'язку з останніми подіями у політичній та економічній площині нашої держави постає необхідність пошуку нових підходів, які сприятимуть виходу страхових компаній із кризи та забезпечать їм належний рівень фінансової стабільності. Значна частка страхових компаній України має незадовільну структуру капіталу та відчуває нестачу оборотних коштів.

розроблення та впровадження нових методів аналізу та шляхів покращення фінансового стану страхової компанії дасть змогу збільшити свій майновий потенціал, відновити платоспроможність та прибутковість. Постійне забезпечення управлінського персоналу інформацією про поточний рівень фінансової стабільності та здатності страхової компанії до подальшого розвитку є однією з головних умов подолання наявних кризових явищ у діяльності страхових компаніях.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою цього дослідження є діагностика фінансової стабільності страхової компанії.

У статті використано такі методи наукових пізнання: аналізу, синтезу, системного підходу та абстрагування.

Як нформаційне забезпечення визначено діяльність ПАТ «УкрСиббанк».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансовий стан страхової компанії – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин страхової компанії, визначається сукупністю господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів. Він є однією з найважливіших характеристик діяльності страхової компанії у зовнішньому середовищі. Він визначає конкурентоспроможність страхової компанії, її потенціал у діловому співробітництві, оцінює, наскільки гарантовані фінансові інтереси самого страховика та його партнерів із фінансових відносин.

Для комплексного аналізу фінансового стану ПАТ СК «АХА Страхування» виконаємо аналіз фінансової стабільності.

Щодо фінансової стабільності страхової компанії – загалом це її здатність упродовж тривалого часу рівномірно і передбачувано розвиватися на основі інтеграції та застосування передового досвіду за умови збереження здатності до відтворення, а також до прогресивного розвитку і якісного вдосконалення під дією налагодженого руху грошових коштів між суб'єктами господарювання та за умови стійкого розвитку цих суб'єктів, здатності страхової компанії успішно протидіяти й адаптуватися до негативних впливів зовнішніх і внутрішніх факторів, успішно виконуючи свої основні функції, в тому числі і в стресових ситуаціях та в періоди структурних змін.

Під фінансовою дестабілізацією (нестабільністю) слід розуміти такий баланс ризиків у фінансовій системі страхової компанії, за якого вона перестає здійснювати свої функції. Тобто вона нездатна розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями. При цьому ці негативні шоки передаються реальній економіці. Слід зазначити, що у стані фінансової дестабілізації фінансова система страхової компанії не здатна саморегулюватися. По суті фінансова дестабілізація – це нерівноважний стан фінансової системи страхової системи.

У табл. 1 наведено індикатори фінансової стабільності ПАТ СК «АХА Страхування» за 2015–2017 рр.

Проаналізуємо коефіцієнт автономії, він показує, яку частину своїх активів компанія здатна профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів. Із кожним роком можемо спостерігати його спад, це свідчить про збільшення фінансової залежності та великий ступінь ризику фінансових труднощів у майбутньому. Спостерігаємо збільшення показника фінансової залежності в динаміці, що свідчить про збільшення частки позикового капіталу у фінансуванні діяльності. Показник фінансового левериджу характеризує залежність страхової компанії від довгострокових зобов'язань та показує, скільки довгострокових позикових коштів використано для фінансування активів страхової компанії поряд із власними коштами.

У табл. 2 наведено індикатори ліквідності ПАТ СК «АХА Страхування» за 2015–2017 рр.

З аналізу даних табл. 2 можна дійти висновку, що фактичне значення коефіцієнта загальної ліквідності в достатньому обсязі тримається над нормативно встановленим рівнем. У противному разі це свідчить про проблемний стан платоспроможності, адже оборотних активів не досить для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями. Це приведе до зниження довіри до страхової компанії з боку кредиторів, постачальників, інвесторів і партнерів.

Наступним розрахуємо коефіцієнт швидкої ліквідності, що показує, яку частину поточних зобов'язань страхова компанія може погасити за рахунок швидкореалізованих активів – грошових коштів та їхніх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості. Стан та динаміка цього показника майже збігаються з коефіцієнтом ліквідності. Це можна вважати особливістю саме страхових компаній, які не виробляють матеріальну продукцію, а тому їхні швидко реалізовані активи майже дорівнюють найбільш ліквідним.

Останнім було розраховано коефіцієнт абсолютної ліквідності, що показує, яку частку зобов'язань страховик має можливість погасити негайно, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості чи реалізації інших активів. Нормативне значення коефіцієнта встановлено на рівні, більшому за 0. Значення показника на протязі 2015–2017 років свідчить про велику частку грошових коштів у структурі оборотних активів. Це показує великий запас найбільш ліквідних активів для здійснення страхових виплат і свідчить про їхній позитивний вплив на підтримання фінансової стійкості, проте, з іншого боку, таке високе значення показника може демонструвати неефективну політику управління активами.

Таблиця 1

Індикатори фінансової стабільності ПАТ СК «АХА Страхування» за 2015–2017 рр.

Показник	Формула розрахунку	Рік		
		2015	2016	2017
Коефіцієнт автономії (Кавт)	Ф. № 1, р.1495 / Ф. № 1, р. 1900	0,44	0,42	0,27
Коефіцієнт фінансової залежності	1 – Кавт	0,56	0,57	0,73
Коефіцієнт фінансової стабільності	Ф. № 1, р.1495 / Ф. № 1, р. 1595 + + р. 1695 +р.1700	0,79	0,74	0,38
Показник фінансового левериджу	Ф. № 1, р. 1595 / Ф. № 1, р.1495	1,13	1,25	2,5
Коефіцієнт фінансової стійкості	Ф. № 1, р.1495 + р. 1595 / Ф. № 1, р. 1900	0,94	0,96	0,96
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Ф. № 1, р. 1595 + р. 1695 + + р. 1700 / Ф. № 1, р. 1900	0,56	0,57	0,73

Джерело: розроблено за даними публічної фінансової звітності ПАТ СК «АХА Страхування» [7]

Таблиця 2

Індикатори ліквідності ПАТ СК «АХА Страхування» за 2015–2017 рр.

Показник	Рік		
	2015	2016	2017
Коефіцієнт загальної ліквідності	17,49	22,39	19,24
Коефіцієнт швидкої ліквідності	17,48	22,38	19,23
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	13,85	17,11	13,58

Джерело: розроблено за даними публічної фінансової звітності ПАТ СК «АХА Страхування» [7]

Простежимо за динамікою показників балансу упродовж 2015–2017 років. Оскільки в умовах кризового стану економіки страховий ринок зазнає змін, тому буде доцільним простежити ці зміни.

Показники активу та пасиву балансу ПАТ СК «АХА Страхування» наведені в табл. 3.

Дані табл. 3 свідчать про збільшення майже у 4 рази необоротних активів у 2017 р. порівняно з 2016 р., що має позитивну тенденцію, бо зміна необоротних активів безпосередньо впливає на загальну вартість активів страхової компанії.

Щодо оборотних активів, то за аналізовані періоди спостерігається тенденція також до їх збільшення. Такі зміни позитивно відображаються на роботі страхової компанії, адже вказують на розширення роботи страхової компанії. Це відбувається за рахунок відкриття нових дирекцій, розширення наявних та збільшення клієнтської бази. Збільшення оборотних активів дасть можливість ПАТ СК «АХА Страхування» закріпитися на вітчизняному ринку страхування та зайняти лідируючі позиції серед конкурентів.

Розглянемо показники пасиву балансу, які наведені у табл. 4.

Важливою передумовою формування конкурентного середовища страхової компанії є рівень виплат. Цей коефіцієнт характеризує співвідношення виплаченого страхового відшкодування та отриманих страхових премій. Оптимальний рівень виплат для української страхової компанії повинен знаходитися в межах від 50 до 70%. Всі цифри нижче 50% можуть свідчити про завищені тарифи або нелояльну виплатну політику компанії. Якщо ж рівень виплат вище 70%, це може свідчити про незбалансованість страхового портфеля, що може негативно впливати на здатність компанії виконувати свої обов'язки в подальшому [7].

Проаналізуємо рівень валових страхових виплат ПАТ СК «АХА Страхування» за 2015–2017 рр. (рис. 1).

Протягом досліджуваного періоду цей показник так і не досяг рекомендованого вітчизняними науковцями та практиками значення. Максимально наближеним воно було у 2015 р. і становило 49,3%, та вже у подальші роки мало тенденцію до спадання. З одного боку, це можна трактувати як ефективну політику топменеджменту у сфері андерайтингу та відбору страхових ризиків. У такому разі страхову компанію можна розцінювати як надійного постачальника страхових послуг, який має достатні фінансові можливості відповідати за своїми зобов'язаннями.

Проте, з іншого боку, такий рівень виплат страхувальник може сприймати як політику ухилення страховою компанією від сплати страхового відшкодування, що призведе до зниження попиту на її продукти та, відповідно, зниження

фінансової стійкості в майбутньому. Однак, враховуючи швидкі темпи зростання страхових премій за останні роки та постійну інноваційну діяльність, така ситуація для ПАТ СК «АХА Страхування» все ж є малоймовірною.

Висновки. У роботі проведено аналіз фінансового стану страхової компанії ПАТ СК «АХА Страхування» за 2015–2017 рр. Виявлено, що, незважаючи на складну економічну ситуацію, втрату регіональних дирекцій та нестабільне функціонування ринку страхування, фінансовий стан ПАТ «СК «АХА Страхування» залишається стабільним та має тенденцію до покращення.

Однак, деякі вимоги до забезпечення платоспроможності страхової компанії відповідно до ст. 30 Закону України «Про страхування» не виконувалися. По-перше, ПАТ «СК «АХА Стра-

Рис. 1. Динаміка рівня валових страхових виплат ПАТ СК «АХА Страхування» за 2015–2017 рр.

Джерело: розроблено за даними публічної фінансової звітності ПАТ СК «АХА Страхування» [7]

Таблиця 3

Показники активу балансу ПАТ СК «АХА Страхування» за 2015–2017 рр., тис. грн.

Актив	Рік			Приріст 2016/2015	Приріст 2017/2016
	2015	2016	2017		
Необоротні активи	47627	61538	2293258	13911	2231720
Оборотні активи	964657	1371349	1496166	406692	124817
Необоротні активи та групи вибуття	-	-	-	-	-
Баланс	1012284	1432887	3789424	420603	2356537

Джерело: розроблено за даними публічної фінансової звітності ПАТ СК «АХА Страхування» [7]

Таблиця 4

Показники пасиву балансу ПАТ СК «АХА Страхування» за 2015–2017 рр.

Пасив	Рік			Приріст 2016/2015	Приріст 2017/2016
	2015	2016	2017		
Власний капітал	545223	608453	488402	63230	-120051
Довгострокові зобов'язання	620253	763186	1223242	142933	460056
Поточні зобов'язання	67744	61248	77780	-6496	16532
Баланс	1233220	1432887	1789424	199667	356537

Джерело: розроблено за даними публічної фінансової звітності ПАТ СК «АХА Страхування» [7]

хування» повинно переглянути, свою структуру капіталу. Адже, хоча перевищення зобов'язань страховиків над власними ресурсами є специфічною особливістю страхової діяльності загалом, проте їх співвідношення повинно бути обґрунтованим. По-друге, перестрахування є одним із методів забезпечення фінансової стійкості страховика, однак, як ми бачимо, ПАТ «СК «АХА Страхування» застосовує цей механізм досить обмежено, а тому цей момент потребує доопрацювання.

Перспективи подальших досліджень. Вибір фінансової стратегії для страхової компанії – головний складник її успіху. Оцінка та визначення основних недоліків фінансової стратегії уже функціонуючої страхової компанії – це інструмент для покращення діяльності страхової компанії, збільшення його прибутковості та досягнення сталого розвитку. Для оцінки ефективності фінансової стратегії компанії у всьому світі застосовується матриця фінансової рівноваги, або, як її по-іншому називають, матриця фінансових стратегій Франшона-Романе, яка була розроблена французькими вченими. Головна її перевага полягає у тому, що у ній не тільки розглядається нинішній стан страхової компанії, а й враховується зміна ефективності стратегії через основні показники діяльності. Це є предметом подальшого дослідження авторів цієї роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексін Г.О. (2016). Фінансова стратегія в контексті життєвого циклу підприємства. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. № 4. С. 66–73. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvhastat_2016_4_11 (дата звернення 01.09.2019).

2. Волощук Л.О., Науменко К.І. (2017). Фінансова стратегія в управлінні розвитком та економічною безпекою підприємств. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. № 1. С. 23–30. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ejopu_2017_1_7 (дата звернення 17.09.2019).

3. Гончаренко О.М. (2015). Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. № 1. С. 35–40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2015_1_6 (дата звернення 07.09.2019).

4. Іващенко А.І., Юсупова К.Ф. (2018). Фінансова стратегія підприємства: розробка та реалізація в умовах девелоперської компанії. *Економіка та держава*. № 1. С. 45–49.

5. Лапіна І.С., Лопатко К. М. (2017). Фінансова стратегія: економічна сутність та місце в системі управління підприємством. *Економічний форум*. № 2. С. 192–197. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_2_35 (дата звернення 25.09.2019).

6. Маховка В.М., Зуйков В.О., Очнєв А.О. (2016). Фінансова стратегія в контексті побудови конкурентної стратегії підприємства в умовах сучасного ринку. *Економіка і регіон*. № 3. С. 127–131. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2016_3_19 (дата звернення 15.08.2019).

7. ПАТ СК «АХА Страхування»: офіційний Веб-сайт. URL: https://axa-ukraine.com/ru/ (дата звернення 08.08.2019).

8. Про страхування: закон / *Верховна Рада України*; документ 85/96-ВР; поточна редакція від 07.02.2019. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80 (дата звернення 29.08.2019).

9. Череп А.В., Петрова А.В. (2018). Фінансова стратегія конкурентоспроможності агропромислових підприємств. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. № 3. С. 134–137. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2018_3_24 (дата звернення 02.10.2019).

10. Gu Haihua, Bai Bing, Guo Zhiqiong (2014). Research on the Financial Strategy of the Small and Medium-sized Enterprises in China. *The 2nd International conference on applied social science research*. Shanghai, Peoples R China, Jul 10–11, 2014. P. 135–138.

11. Miroshnikova T.K. (2014). Improving cost management based on budgeting as a main element of development enterprise strategy. *International Multidisciplinary Scientific Conferences on Social Sciences and Art. Political Sciences, Law, Finance, Economics And Tourism*. Albena, Bulgaria. Sep 01–10. Vol II. P. 335–341.

12. Nazari Reza, Zamani Ali Asgar (2018) Reducing the financial risk and increasing the output by adopting and suitable locating of financial strategies. *European journal of sustainable development*. Tom 7, № 1. P. 75–88.

13. Zhao Xue, Xiaohong Tai (2013). Financial Strategy Based on Enterprise Sustainable Development. *The 5th international conference on financial risk and corporate finance management*. Dalian, Peoples R China, Jun 29–30. P. 274–278.

REFERENCES:

1. Aleksin G.O. (2016). Finansova strategiya v konteksti zhy`ttyevogo cy`klu pidpry`yemstva. *Naukovy`j visny`k Nacional`noyi akademiyi staty`sty`ky`, obliku ta audy`tu* [Financial strategy in the context of the enterprise life cycle. *Scientific Bulletin of the National Academy of Statistics, Accounting and Auditing*]. # 4. P. 66-73. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvhastat_2016_4_11 (appeal date 01.09.2019).

2. Voloshhuk L.O., Naumenko K.I. (2017). Finansova strategiya v upravlinni rozvy`tkom ta ekonomichnoyu bezpekoyu pidpry`yemstv. *Ekonomichny`j zhurnal Odes`kogo politexnichnogo universy`tetu* [Financial strategy to

manage the development and enterprises economic security. *Economic Journal of Odessa Polytechnic University*]. # 1. P. 23–30. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ejopu_2017_1_7 (accessed 17.09.2019).

3. Goncharenko O.M. (2015). Finansova strategiya: teorety`chni py`tannya rozrobky` ta realizaciyi. *Visny`k social`no-ekonomichny`x doslidzhen*`[Financial strategy: theoretical issues on development and implementation. *Bulletin of socio-economic research*]. 2015. # 1. P. 35–40. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2015_1_6 (accessed 07.09.2019).

4. Ivashhenko A.I., Yusupova K.F. (2018). Finansova strategiya pidpry`yemstva: rozrobka ta realizaciya v umovax developers`koyi kompaniyi. *Ekonomika ta derzhava* [Financial strategy of the enterprise: development and realization in the conditions of the development company. *Economy and the state*]. 2018. # 1. P. 45–49.

5. Lapina I.S., Lopatko K.M. (2017). Finansova strategiya: ekonomichna sutnist` ta misce v sy`stemi upravlinnya pidpry`yemstvom. *Ekonomichny`j forum* [Financial strategy: economic essence and place in the enterprise management system. *Economic Forum*]. 2017. # 2. P. 192–197. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_2_35 (accessed 25.09.2019).

6. Maxovka V.M., Zujkov V.O., Ochnyev A.O. (2016). Finansova strategiya v konteksti pobudovy` konkurentnoyi strategiyi pidpry`yemstva v umovax suchasnogo ry`nku. *Ekonomika i region* [Financial strategy in the context of building a competitive enterprise strategy in today's market. *Economy and region*]. 2016. # 3. P. 127–131. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2016_3_19 (accessed 15.08.2019).

7. PAT SK «AXA Straxuvannya»: *oficijny`j Veb-sajt*. [PJSC IC «AXA Insurance»: the official website]. Available at: https://axa-ukraine.com/ru/ (accessed 08.08.2019).

8. Pro straxuvannya: zakon / *Verxovna Rada Ukrayiny*`; dokument 85/96-VR; potochna redakciya vid 07.02.2019 [About insurance: law / *Verkhovna Rada of Ukraine*; document 85/96-VR; current revision from 07.02.2019]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80 (accessed 29.08.2019).

9. Cherep A.V., Petrova A.V. (2018). Finansova strategiya konkurentospromozhnosti agropromy`slovy`x pidpry`yemstv. *Visny`k Zaporiz`kogo nacional`nogo universy`tetu. Ekonomichni nauky*` [Financial strategy of competitiveness of agricultural enterprises. *Bulletin of Zaporizhzhya National University. Economic sciences*]. # 3. P. 134–137. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2018_3_24 (accessed 02.10.2019).

10. Gu Haihua, Bai Bing, Guo Zhiqiong (2014) Research on the Financial Strategy of the Small and Medium-sized Enterprises in China. *The 2nd International conference on applied social science research*. Shanghai, Peoples R China. Jul 10–11. P. 135–138.

11. Miroshnikova T.K. (2014) Improving cost management based on budgeting as a main element of development enterprise strategy. *International Multidisciplinary Scientific Conferences on Social Sciences and Art. Political Sciences, Law, Finance, Economics And Tourism*. Albena, Bulgaria, Sep 01–10. Vol II. P. 335–341.

12. Nazari Reza, Zamani Ali Asgar (2018) Reducing the financial risk and increasing the output by adopting and suitable locating of financial strategies. *European journal of sustainable development*. 2018. Tom 7, № 1. P. 75–88.

13. Zhao Xue, Xiaohong Tai (2013) Financial Strategy Based on Enterprise Sustainable Development. *The 5th international conference on financial risk and corporate finance management*. Dalian, Peoples R China. Jun 29–30. P. 274–278.

УДК 336.27:631.11
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-91

КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

CREDITS PROVIDING FUNCTIONING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF THE MODERN ECONOMIC ENVIRONMENT

Грищук Н.В.
асистент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Вінницький національний аграрний університет

Grishchuk Nadia
Assistant Professor of Finance,
Banking and Insurance,
Vinnitsa National Agrarian University

У статті досліджено питання актуальності кредитування аграрного сектора як зовнішнього джерела фінансування. Розкрито банківське кредитування як важливе джерело фінансового забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств. Здійснено аналіз кредитного портфеля аграріїв із визначенням домінантної риси – Програми здешевлення кредитних ресурсів. Окреслено, що доступ сільськогосподарських підприємств до кредитних ресурсів надає їм можливість розширення обсягів виробництва та переробки продукції; поповнення обігових коштів, а також освоєння інноваційних технологій, необхідних для забезпечення належного рівня їхньої конкурентоспроможності. Охарактеризовано актуальні пропозиції кредитних продуктів для фінансування розвитку сільського господарства в Україні через інструменти пільгового кредитування, спеціалізовані банківські програми, аграрні розписки. Обґрунтовано й доведено, що кредитне забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах сучасного економічного середовища спрямоване на розвиток системи взаємодії з аграрним сектором економіки, що є вагомим чинником економічного зростання, поліпшення економічної ситуації в конкурентоспроможному середовищі. Запропоновано альтернативні інструменти фінансового забезпечення.

Ключові слова: *фінансове забезпечення, банківське кредитування, процентна ставка, агропромисловий комплекс, аграрний сектор, сільськогосподарські підприємства, державна підтримка, пільгове кредитування, конкурентоспроможність.*

В статье исследованы вопросы актуальности кредитования аграрного сектора как внешнего источника финансирования. Раскрыто банковское кредитование как важный источник финансового обеспечения функционирования сельскохозяйственных предприятий. Осуществлен анализ кредитного портфеля аграриев с определением доминанты – Программы удешевления кредитных ресурсов. Определено, что доступ сельскохозяйственных предприятий к кредитным ресурсам предоставляет им возможность расширения объемов производства и переработки продукции; пополнения оборотных средств, а также освоения инновационных технологий, необходимых для обеспечения надлежащего уровня их конкурентоспособности. Охарактеризованы актуальные предложения кредитных продуктов для финансирования развития сельского хозяйства в Украине через инструменты льготного кредитования, специализированные банковские программы, аграрные расписки. Обосновано и доказано, что кредитное обеспечение функционирования сельскохозяйственных предприятий в условиях современной экономической среды направлено на развитие системы взаимодействия с аграрным сектором экономики, важным фактором экономического роста, улучшения экономической ситуации в конкурентоспособной среде. Предложены альтернативные инструменты финансового обеспечения.

Ключевые слова: *финансовое обеспечение, банковское кредитование, процентная ставка, агропромышленный комплекс, аграрный сектор, сельскохозяйственные предприятия, государственная поддержка, льготное кредитование, конкурентоспособность.*

The article examines the relevance of lending to the agricultural sector as an external source of financing. Bank lending is revealed as an important source of financial support for the functioning of agricultural enterprises. The analysis of the loan portfolio of agrarians with determination of the dominant feature – the Program of cheapening of credit resources. It is emphasized that agricultural access to credit resources enables them to expand production and processing of products; replenishment of working capital, as well as the development of innovative technologies necessary for ensuring the proper level of their competitiveness. Current proposals of credit products for financing agricultural development in Ukraine through preferential lending instruments, specialized banking programs, agrarian receipts are characterized. It is noted that credit support of agriculture by the state is carried out in almost all countries of the world, due to seasonality of production and unstable flow of funds in the industry, the need to balance the financial conditions of production in order to ensure food security, socio-economic balance, stable incomes of agricultural producers. In general, preferential lending involves providing loans at more favorable terms – at lower rates and terms, with less favorable terms, taking into account a number of non-price factors and more. It is noted that the state plays a significant role in ensuring the competitiveness of agricultural enterprises through the implementation of financial support programs for producers. Among the programs of support to agriculture, a special place is given to the cheapening of loans, which is carried out with the purpose of attracting loans to the agricultural sector and creating real conditions for their cheaper. It is substantiated and proved that, the credit support of functioning of agricultural enterprises in the conditions of the modern economic environment is aimed at the development of the system of interaction with the agricultural sector of the economy, which is a significant factor of economic growth, improvement of the economic situation in a competitive environment. Alternative financial security instruments have also been proposed. For years of our country's independence, credit relations are not easy for the agrarian sector of the economy. In order to determine the importance and importance of credit provision in the activity of agricultural enterprises in the Vinnytsia region, we have examined the credit security of agricultural enterprises and identified the main problems that are associated with it.

Key words: *financial security, bank lending, interest rate,, agro-industrial complex, agrarian sector, agricultural enterprises, state support, preferential lending, competitiveness.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Динамічні поступи сьогодення, супроводжувані безперервністю відтворювального процесу й розвитку підприємницької діяльності в аграрному секторі, вимагають від вітчизняної банківської системи запровадження прогресивних механізмів кредитування сільськогосподарських підприємств.

Ефективний розвиток банківського кредитування сільськогосподарських підприємств дає можливість вирішувати питання продовольчої безпеки, створювати надійне джерело бюджетних надходжень та потужний виробничо-економічний потенціал для розвитку сільських територій. Подальший конкурентоспроможний розвиток аграрного сектору потребує якісних перетворень, зумовлює необхідність пошуку нових інструментів фінансування. Виконання цього завдання пов'язане з визначенням стратегічних напрямів державної підтримки та забезпечення ефективного функціонування ринкових механізмів, інтеграції аграрного сектору економіки країни у світову економічну систему, тому не викликають сумнівів актуальність і своєчасність питання кредитного забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах сучасного економічного середовища, які потребують теоретичного вивчення та подальшого практичного вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідження кредитного забезпечення сільського господарських підприємств відображено в наукових роботах видатного українського науковця Г.Г. Кірейцева, фундаментальних роботах Н. Давиденко, Л. Вдовенко, О. Гудзь, М. Маліка, О. Непочатенко, О. Польової, О. Прутської, О. Радченко, П. Саблука, В. Савчука та інших сучасних учених-економістів і практиків. Однак зміни законодавчої бази й мінливість економічної ситуації зумовлюють необхідність дослідження сучасного стану кредитування сільського господарства, що на даний період часу є невирішеними частинами загальної проблеми.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження джерел кредитування та тенденцій кредитного забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах сучасного економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Однією з ключових проблем, яка стримує розвиток аграрної галузі, є нестача дешевих довгострокових кредитів. Доступ сільськогосподарських до кредитних ресурсів надає їм можливість розширення обсягів виробництва та переробки продукції, поповнення обігових коштів, а також освоєння інноваційних технологій, необхідних для забезпечення належного рівня їхньої конкурентоспроможності.

Під кредитним забезпеченням ми розуміємо спрямування кредитних ресурсів на забезпечення безперервності відтворювального процесу на сільськогосподарських підприємствах. Взаємовідносини сільськогосподарських підприємств та фінансово-кредитних установ мають бути взаємовигідними: зростання обся-

гів кредитних вкладень для комерційних установ збільшує дохідність активних операцій у вигляді відсотків за користування кредитами, а для підприємств кредитне забезпечення дає змогу покривати свої виробничі витрати з метою безперервності відтворювального процесу та є стимулом ефективного використання кредитних коштів як джерела фінансових ресурсів.

Належне кредитне забезпечення є визначальним чинником ефективного функціонування будь-якого підприємства. Доступність кредитних ресурсів для сільськогосподарських товаровиробників впливає на збільшення обсягів виробництва, активізує підприємницьку ініціативу та сприяє підвищенню їхньої конкурентоспроможності.

Ми переконані, що необхідність й особлива роль кредиту в аграрному секторі зумовлені специфікою відтворювального процесу, адже прискорюється рух грошових і матеріальних ресурсів та підвищується ефективність господарської діяльності. Саме через кредит як один із фінансових інструментів впливу на процес виробництва сьогодні вирішуються питання щодо фінансового забезпечення підприємств аграрного сектору економіки. Кредит сприяє розвитку сільськогосподарського виробництва, економному використанню матеріальних ресурсів і грошових надходжень, зміцненню господарських зв'язків між усіма підрозділами аграрної галузі, впливає на прискорення оборотності засобів підприємства.

Кредитні відносини сільськогосподарських підприємств із комерційними банками мають свою специфіку, зумовлену їх суб'єктним складом. З одного боку, участь у цих відносинах комерційного банку як кредитора визначає основні ознаки банківського кредиту, що принципово відрізняють його від інших видів кредиту. Зокрема, одним із суб'єктів кредитних відносин є банк, а об'єктом – вартість виключно у грошовій формі; специфіка форми власності на кредитні ресурси, яка дає змогу банку одночасно бути позичальником і кредитором; висока ризикованість і більш жорсткі умови та принципи кредитування; плата у формі кредитного відсотка та інших характерних для банківської практики формах оплати; договірний характер, обов'язковість письмової форми угоди та жорстке державне регулювання кредитної діяльності банку. Необхідність зумовлює врахування об'єктивних вимог галузі щодо організації її кредитного забезпечення через специфіку відтворювального процесу [1]. Проведемо аналіз кредитування сільського господарства в Україні (табл. 1).

Дослідження процесу кредитування дає підстави стверджувати про нестабільну ситуацію у кредитуванні аграрної галузі. Так, можемо констатувати погіршення якості кредитного портфеля українських аграріїв: постійно зростає питома вага короткострокових кредитів за рахунок зниження частки довгострокових. Дана тенденція, за словами О. Непочатенко, визнана як ключова за досліджувані роки [2].

Для поліпшення нестабільної ситуації сільськогосподарських товаровиробників в Україні впроваджено систему пільгового кредитування АПК, згідно з якою здешевлення кредитів здійснюється у режимі кредитної субсидії та полягає у субсидуванні частини плати за використання кредитів, наданих банками у національній та іноземній валютах.

Розглянемо розподіл бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 р. Станом на 15 вересня 2017 р. Міністерством аграрної політики перераховано всього 2 315,0 млн грн [3]. Надано кредитів фермерським господарствам у розмірі 16 500 тис грн, що свідчить про виконання розпису асигнувань на 66%.

Окрім того, на часткову компенсацію вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва за рахунок коштів загального фонду сільськогосподарським товаровиробникам – отримувачам часткової компенсації вартості техніки та обладнання з реєстраційного рахунку Мінагрополітики спрямовано 355 тис грн, залишок коштів на реєстраційному рахунку становить 272,571 тис грн [3].

Таблиця 1

Динаміка обсягів кредитного забезпечення АПК України, 2013–2017 рр.

Показник	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість підприємств, які залучали кредити, од.	2996	2267	2689	2801	3011
Видано кредитів підприємствам АПК – усього, млрд грн, у т. ч.:	10,9	10,9	23,4	31,5	40,3
короткострокових	7,8	7,8	22,9	29,0	36,5
середньострокових	2,0	2,0	0,1	2,3	3,5
довгострокових	1,1	1,1	0,4	0,2	0,3
Кількість підприємств, які залучали пільгові кредити	-	-	439	347	382
Отримано пільгових кредитів, млн грн	-	-	300,0	162,8	294,9

Джерело: складено на основі статистичних даних Міністерства аграрної політики України

Дані табл. 2 підтверджують, що станом на 2017 р. виконавцям бюджетних програм, згідно з річним розписом асигнувань загального фонду державного бюджету України, спрямовано 2 901,5 млн грн за бюджетною програмою 2801580 «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників».

Сьогодні сільськогосподарські підприємства не можуть повністю задовольнити власні потреби у фінансових ресурсах власними силами, тому велике значення має доступність підприємств до зовнішніх джерел фінансових ресурсів. За рахунок кредитів відбувається формування основних засобів та оборотних коштів, здійснюються розрахунки між товаровиробниками, відбувається збільшення обсягу грошової маси, прискорюються процеси реального накопичення, виробничого і соціального розвитку сільськогосподарських підприємств.

Упродовж років незалежності нашої держави для аграрного сектору економіки склалися непрості кредитні відносини. Щоб визначити вагомість та значення кредитного забезпечення в діяльності сільськогосподарських підприємств, розглянемо кредитне забезпечення сільськогосподарських підприємств на прикладі Вінницької області та визначимо основні проблеми, які з ним пов'язані. Нами розглянуто їхній майновий стан та його складники протягом досліджуваного періоду (табл. 3).

Щодо вартості майна сільськогосподарських підприємств, у 2017 р. є тенденція до росту майже у 1,5 рази порівняно з 2012 р. Проте власний капітал зростав з меншою швидкістю, на 50 в. п., та становив 34,6 в. п. майна сільськогосподарських підприємств Вінницької області. Параметри власного капіталу в структурі майна підприємств зменшилися з 43,74 в. п. у 2012 р. до 34,6 в. п. у 2017 р. Відбулося зростання параметрів позичених коштів із 54,9 в. п. до 58, 2 в. п. майна сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 2

Фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників

Найменування видатків за програмною класифікацією	Затверджено річним розписом асигнувань на 2017 р.	Виділено асигнувань	Фактично спрямовано
Надання кредитів фермерським господарствам	25 000,0	16 500,0	0,0
Державна підтримка галузі тваринництва	170 000,0	30 700,0	0,0
Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	1 473 000,0	874 208,3	520 208,3
з них: бюджетна дотація для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції	923 000,0	519 208,3	519 208,3
часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва	550 000,0	355 000,0	1 000,0

Джерело: адаптовано автором згідно з Паспортом програм фінансової підтримки АПК

Таблиця 3

Оцінка джерел у формуванні майна сільськогосподарських підприємств Вінницької області (2012–2017 рр.)

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1. Джерела формування майна, млн грн	15069	15762	24527	24778	25105	26534
1.1. Власний капітал, млн грн	6579	6867	7546	8316	9098	9189
у % до майна	43,7	43,6	30,8	33,5	36,2	34,6
1.1.1. Власні оборотні кошти, млн грн	3966	4413	5374	5576	5778	5855
у % до власного капіталу	60,3	64,3	71,2	67,0	63,5	63,7
1.2. Позичені кошти, млн грн	8077	8486	14000	14800	15200	15457
у % до майна	54,9	53,8	57,1	59,7	60,5	58,2
1.2.1. Короткострокові позики	880	986	1604	1680	1705	1789
у % до позичених коштів	10,9	11,6	11,5	11,3	11,2	11,6
1.2.2. Кредиторська заборгованість, млн грн	4589	3998	7406	7645	7890	7787
у % до позичених коштів	56,8	47,1	52,9	51,6	51,8	50,4
1.2.3. Довгострокові зобов'язання	2546	3501	4992	5003	5105	5223
у % до позичених коштів	31,5	41,3	35,7	33,8	33,6	33,8

Джерело: побудовано автором за [4]

Результати проведеного дослідження дають підстави стверджувати, що протягом аналізованого періоду сільськогосподарські підприємства Вінницької області не були достатньо забезпечені власними фінансовими ресурсами. Так, частка власних оборотних коштів зросла з 60,3 в. п. у 2012 р. до 71,2 в. п. у 2014 р. та зменшилася до 63,7 в. п. у 2017 р. Наведені показники частки власних оборотних коштів демонструють існуючу потребу у фінансовому забезпеченні діяльності сільськогосподарських підприємств за рахунок кредитних ресурсів. У структурі джерел формування майна сільськогосподарських підприємств найбільші параметри належать позиченим коштам – 58,2 в. п., а в запозичень найбільша питома вага припадає на кредиторську заборгованість, яка зменшилася порівняно з 2012 р. на 6,4 в. п., проте залишається значною – 50,4 в. п.

Прослідковується цілком закономірна тенденція щодо потреби сільськогосподарських підприємств у залученні позикового капіталу для фінансового забезпечення їхньої діяльності. Основними кредиторами сільськогосподарських підприємств Вінницької області впродовж останніх років є КБ «ПриватБанк», ВАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «АБ «Укргазбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Креді Агріколь Банк», ПАТ «ОТП Банк» [5]. Кожний банк має власні умови відкриття та ведення різних видів рахунків, проте найефективнішими є пропозиції щодо комплексного обслуговування клієнтів. Зокрема, АБ «Укргазбанк» таким позичальникам у 2017 р. надав кредитів на суму 333 млн грн. КБ «ПриватБанк» за цей же період за своїми програмами видав представникам малого та середнього бізнесу АПК 259 млн грн, хоча на кінець 2017 р. ця сума зросла до 320–350 млн грн. АБ «Ощадбанк» у межах найбільш популярної серед аграріїв акційної кредитної програми протягом 2017 р. надав клієнтам мікробізнесу, малого та середнього бізнесу 208,7 млн грн. АТ «ОТП Банк», згідно з програмою спрощеного та прискореного фінансування невеликих сільськогосподарських підприємств, за 11 місяців підписав кредитів на 260 млн грн, та сума збільшилася до 300 млн грн [5].

Таким чином, під час кредитування банками реального сектору економіки можна виділити загальні стримуючі чинники, актуальні для всіх напрямів кредитування, і специфічні, що притаманні лише агрокредитуванню.

Серед усіх галузей сільське господарство одним із перших відчуло результати відновлення банківського кредитування, адже в 2017 р. вартість кредитів у галузі зросла порівняно з груднем 2016 р. на 7,4 в. п., до 59,4 млрд грн, що залишається в притаманних цьому періоду тренді й позитивно характеризує ринок. Простежується тенденція нарощення вартості нових кредитів у другому та третьому кварталах, що зумовлено сезонністю українського сільського господарства. Вартість нових кредитів, виданих аграрним виробникам у 2017 р., сягнула 7 млрд грн, що на 3,2 в. п. менше порівняно з аналогічним періодом 2016 р. (7,2 млрд грн), ураховуючи кредити у форматі овердрафт. Частка нових кредитів, виданих аграрним виробникам у гривні, становила 80 в. п. Вартість нових кредитів, виданих в іноземній валюті, скоротилася на 23,4%, до 1,4 млрд грн, порівняно з 2016 р. [1].

Відсоткові ставки кредитного портфеля українських сільськогосподарських виробників почали повертатися до рівня 2014 р. Так, у 2017 р. простежується скорочення відсоткових ставок на овердрафт (-3,3%), кредити в гривні (-3,5%), а також на кредити в іноземній валюті (-1,7%) порівняно з 2016 р. Дана динаміка свідчить про поліпшення очікувань кредиторів щодо макроекономічної стабільності в країні та результативність підприємств аграрної галузі.

Розглянемо параметри кредитування сільськогосподарських підприємств Вінницької області (рис. 1) [4].

Доступ до кредитних ресурсів є найбільш вагомим чинником швидкого зростання фінансових ресурсів та забезпечення конкурентоспроможності, оскільки складники системи кредитування контролюються фінансовим ринком. Протягом досліджуваного періоду 2012–2017 рр. стан їх залучення нерівномірний. Так, у 2016 р. майже вдалося досягти рівня 2014 р., коли показник залучення був найвищим. Проте низку років кредитування знаходилося на дуже низькому рівні і не справило належного впливу на фінансовий стан.

Щодо наявних тенденцій недостатності параметрів банківського кредитування існуючим потребам сільськогосподарських підприємств Вінницької області, існують об’єктивні та суб’єктивні причини. Стримують процеси кредитування сільськогосподарських підприємств: невідповідність фінансового планування, обліку і звітності; відсутність ліквідних активів для застави; низька достовірність статистичних даних щодо фінансового стану сільськогосподарських підприємств та обсягів їх землекористування.

Так, державним бюджетом на 2017 р. було передбачено 300 млн грн на здешевлення кредитів для сільського господарства. Проте, за оцінками Міністерства аграрної політики та продовольства України, через припинення спеціального режиму зі сплати ПДВ у 2017 р. збільшиться дефіцит обігових коштів на суму близько 30 млрд грн [6].

Також на процес кредитування впливають існуючі вимоги кредитних інституцій до позичальників. Щодо невеликих сільськогосподарських підприємств, які мають у своєму розпорядженні земельний банк до 500 га, процес кредитування ускладнений у зв`язку з відсутністю можливостей щодо застави.

Рис. 1. Динаміка кредитування аграрних підприємств Вінницької області

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Існуючі інфляційні ризики, низька довіра економічних суб`єктів та суспільства щодо фінансової стабільності та подальшого економічного зростання гальмують процес зниження рівня кредитних ставок. Велике значення має система захисту прав кредиторів, особливо це стосується іноземних кредиторів, які закладають у ціну кредиту економічні ризики країни.

Параметри банківського кредитування мають значний вплив на фінансову результативність сільськогосподарських підприємств Вінницької області (табл. 4).

Протягом 2012–2017 рр. відбулося значне скорочення параметрів забезпечення кредитними ресурсами сільськогосподарських підприємств Вінницької області. Проведений аналіз свідчить, що значне скорочення кредитних ресурсів прослідковується з 2015 р. – саме починаючи із цього року вдвічі зменшився приріст обсягів кредитів, що надані сільськогосподарським підприємствам. Свідченням цього є середньозважена ставка за кредитами, що є однією з головних причин незадовільного фінансового забезпечення аграрної галузі.

Для підтримки аграрної галузі України сьогодні є пільгове кредитування, закладене ще за планової економіки і збережене видозміненим, яке у системі державної підтримки функціонує у вигляді механізму часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами.

Кредитна підтримка сільського господарства з боку держави здійснюється майже в усіх країнах світу, що зумовлено сезонністю виробництва і нестабільним надходженням коштів у галузі, необхідністю вирівнювання фінансових умов виробництва з метою забезпечення продовольчої безпеки, соціально-економічного балансу, стабільних доходів агровиробників. Загалом пільгове кредитування передбачає надання кредитів на більш вигідних умовах: під нижчі ставки та терміни, з м'якішими умовами, з урахуванням низки нецінових чинників тощо.

Значну роль у забезпеченні конкурентоспроможності аграрних підприємств відіграє держава через реалізацію програм фінансової підтримки товаровиробників. Серед програм підтримки сільського господарства особливе місце займає здешевлення кредитів, що здійснюється з метою залучення в аграрний сектор кредитів та створення реальних умов для їх здешевлення. Відповідно до Порядку № 300, у державному бюджеті передбачена програма КПКВК 2801030 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів», кошти якої спрямовуються на часткову компенсацію відсоткової ставки за залученими у національній валюті банківськими кредитами. Компенсації підлягають відсоткові ставки за короткостроковими кредитами, залученими для покриття виробничих витрат, та середньостроковими кредитами, залученими для придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва, здійснення витрат, пов'язаних із будівництвом і реконструкцією виробничих об'єктів сільськогосподарського призначення.

За інформацією Мінагрополітики [10], кредитування у 2015 р. становило 300 млн грн. Спрямовані у регіони бюджетні кошти дали змогу здешевити кредити загальним обсягом 7,8 млрд грн,

Таблиця 4

Параметри банківського кредитування та фінансової результативності сільськогосподарських підприємств Вінницької області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р
Видано кредитів підприємствам АПК, тис грн	564486	1084004	1101446	982197	482815	112500
У т. ч. с.-г. підприємствам, тис грн	331408	712751	1047665,2	452197	222657	247800
Приріст обсягів кредитів, наданих с.-г. підприємствам, % до попереднього року	182,2	215,1	146,9	43,2	49,2	49,8
Кількість позичальників с.-г. підприємств, осіб	101	160	157	122	130	141
Середньозважена процентна ставка за кредитами, %	21,0	18,7	22,3	25,2	24,3	21,3
Видано кредитів із розрахунку на 1 с.-г. підприємство, тис грн	3281,3	4454,7	6673,0	3706,5	1712,7	1757,4
Темпи приросту чистого прибутку, у % до попереднього року	67,7	34,8	166,7	115,1	111,2	111,8
Рентабельність сільськогосподарської діяльності, %	15,3	9,5	20,3	18,8	23,9	27,1

Джерело: розраховано автором за [4]

у тому числі: 3,2 млрд грн – кредити, залучені у 2014 р., та 4,6 млрд грн – кредити, залучені у 2015 р. Загальна кількість підприємств, які скористалися у 2015 р. програмою, становила 630 підприємств. У 2017 р. обсяг фінансування не змінився, як і кількість підприємств, що одержали підтримку. Здешевлено кредити обсягом 12,2 млрд грн, у т. ч. 5,6 млрд грн – кредити, залучені у 2015–2016 рр., та 6,6 млрд грн – у 2017 р. Із загального обсягу кредитів (12,2 млрд грн): 307,6 млн грн (2,5%) залучено підприємствами, які мають чистий дохід (виручку) від реалізації до 10 млн грн; понад 3,1 млрд грн (25,8%) залучено підприємствами, які провадять діяльність із вирощування та розведення ВРХ молочних порід, інших ВРХ; 8,7 млрд грн (71,7%) залучено іншими підприємствами. У 2018 р. на програму виділено 266 млн грн, якими скористалися 719 господарств, із них: 546 підприємств, які залучили короткострокові кредити, та 265 підприємств, які залучили середньострокові кредити (92 підприємства, залучили як коротко-, так і середньострокові кредити). Спрямовані бюджетні кошти дали змогу здешевити кредити загальним обсягом понад 9,1 млрд грн, у тому числі: близько 8,0 млрд грн – короткострокових кредитів та понад 1,1 млрд грн – середньострокових кредитів. Найбільші обсяги кредитів залучено підприємствами-позичальниками Харківської (1,2 млрд грн), Київської (1,1 млрд грн), Черкаської (848,4 млн грн), Хмельницької (678,3 млн грн) та Тернопільської (673,4 млн грн) областей.

Здешевлено кредити обсягом 12,2 млрд грн, у т. ч. 5,6 млрд грн – кредити, залучені у 2015–2016 рр., та 6,6 млрд грн – у 2017 р. Із загального обсягу кредитів (12,2 млрд грн): 307,6 млн грн (2,5%) залучено підприємствами, які мають чистий дохід (виручку) від реалізації до 10 млн грн; понад 3,1 млрд грн (25,8%) залучено підприємствами, які провадять діяльність із вирощування та розведення ВРХ молочних порід, інших ВРХ; 8,7 млрд грн (71,7%) залучено іншими підприємствами. Спрямовані бюджетні кошти дали здешевити кредити загальним обсягом понад 9,1 млрд грн, у т. ч. близько 8,0 млрд грн короткострокових кредитів та понад 1,1 млрд грн – середньострокових.

Сьогодні коливання курсу гривні та інфляція уповільнюють економічне зростання, тим самим гальмуючи класичне банківське кредитування, а отже, й можливості розширення пільгового кредитування. Зокрема, з 2014 р. зростає кількість не обслуговуваних позик на балансах банків, досягнувши 57% у 2017 р. Більше того, банківські установи неохоче позичають кошти навіть відносно надійним позичальникам.

У цих умовах держава може використати й інші заходи стимулювання та підтримки конкурентного середовища товаровиробників, вдаючись до зарубіжного досвіду.

За даними Вінницької обласної державної адміністрації [4], банки, які брали участь у даній програмі, обсяги кредитування та відсоткові ставки були такими (табл. 5).

Також в Україні діє програма для фермерів за Постановою № 106 [3], згідно з якою здешевлення кредитів здійснюється шляхом надання часткової компенсації відсоткової ставки за залученими у національній валюті кредитами, наданими державним банком. Компенсація надається одержувачам за нараховані і сплачені у поточному році відсотки за користування кредитами у розмірі 1,5 облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків, але не вище розміру, передбаченого кредитним договором, зменшеним на 1 в. п. Компенсації підлягають відсоткові ставки за кре-

дитом: залученим до одного року, обсяг якого не перевищує 500 тис грн, для покриття виробничих витрат; залученим до трьох років, обсяг якого не перевищує 9 млн грн, для придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва, здійснення витрат, пов'язаних із будівництвом і реконструкцією виробничих об'єктів сільськогосподарського призначення.

На 2018 р. ця програма залишилася тільки в рамках підтримки вітчизняного машинобудування – 13 в. п. видатків, а так звану квазіакумуляцію було скасовано. Найбільше коштів спрямовують на розвиток тваринництва – 58 в. п. усіх видатків, а також підтримку фермерів – 15 в. п.

Щодо програми здешевлення кредитів, то у загальних видатках 2015 р. на неї припадало 55 в. п., у видатках підтримки виробництва – 75 в. п., дещо нижчі, але досить високі показники були й у 2016 р. – 47 в. п. та 70 в. п. відповідно. У 2017 р. на програму виділено 5 в. п. аграрного бюджету [8].

Відповідно до заходів регіональної Програми розвитку особистих селянських, фермерських господарств, кооперативного руху на селі та дорадництва на 2016–2020 рр. надано пільгове кредитування дев'яти суб'єктам господарювання, з них двом фермерським господарствам та семи фізичним особам – підприємцям у сумі 1,35 млн грн для розвитку аграрного виробництва. Також протягом 2017 р. на розгляд комісії подано 541 пакет документів для отримання часткового відшкодування вартості закуплених доїльних установок. Загалом сума відшкодування становить 1 863,8 тис грн.

У 2017 р. 295 фізичних осіб отримали часткове відшкодування витрат за установку індивідуального доїння або холодильну установку, сума якого становить 996,3 тис грн. Функціонування та розвиток сільськогосподарських під-

Рис. 2. Обсяг кредитів, за якими фактично отримано компенсацію (млн грн)

Джерело: адаптовано автором

Таблиця 5

Кредитування підприємств Вінницької області в рамках програми «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» у 2018 р.

Банки	Кількість підприємств	Сума кредиту, тис грн	Відсоткова ставка
ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»	23	167053	12,5-20,5
ПАТ «Кредобанк»	4	10990	14,95-17
ПАТ «Мегабанк»	6	8449,55	16,9-25
ПАТ «Агропросперіс Банк»	6	13350	19-20
АТ «Укрексімбанк»	1	2000	18,5
ПАТ «КредіАгрікольБанк»	2	8670,5	14,35
АТ «ПроКредитБанк»	4	33920	12,75
АТ «Ощадбанк»	3	15211	-
ПАТ «ПУМБ»	1	2600	18,62
АТ «МІБ»	1	8,300	-
Всього:	51	270544,1	-

Джерело: складено на основі [12]

приємств і здійснення сільськогосподарського виробництва уможливлюються функціонуванням дієвої системи банківського кредитування та достатнім забезпеченням із боку держави [9]. Завдання державної підтримки – зупинити негативні тенденції в стагнуючих зараз галузях і закласти дієвий фундамент для зростання всього АПК. Ресурс, що спрямовується на підтримку тваринництва, зокрема, матиме ефект і за межами цієї галузі, оскільки відновлення господарств та нарощування поголів'я дадуть змогу утримувати ціни на внутрішньому ринку та створити нові робочі місця на селі. У результаті реалізації програм держпідтримки уряд прагне затвердити статус фермера як основного гравця в українському АПК та наростити частку, що дотепер генерується фермерськими господарствами в сільськогосподарському ВВП із поточних 6% щонайменше до 10%.

Із метою запровадження нової форми кредитування сільськогосподарських підприємств під заставу майбутнього врожаю прийнято Закон України «Про аграрні розписки». Дана форма кредитування нині є найбільш альтернативним джерелом фінансового забезпечення сільськогосподарських виробників. Розроблення механізму функціонування аграрних розписок відбувається за участі Групи Світового банку та Державного секретаріату з економічних питань Швейцарії (SECO). Цей новий інструмент у розрахунках є більш доступним для середніх і малих сільгосппідприємств та фермерів [10].

В Україні така альтернатива набула попиту восени 2014 р., коли за спільним Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства і Міністерства юстиції України було запроваджено пілотний проєкт із відпрацювання механізму введення в обіг аграрних розписок за сприяння Міжнародної фінансової корпорації (IFC). Такий проєкт отримав назву «Аграрні розписки в Україні» та розпочав своє функціонування в Полтавській, Харківській, Черкаській та Вінницькій областях. Так, із початку 2016 р. вже було оформлено 40 аграрних розписок. Аграрії Вінницької області оформили 24 аграрні розписки на суму понад 48,2 млн грн, а станом на 30.12.2017 лише по Київській області було оформлено 190 аграрних розписок на суму 1 млрд дол. Такі тренди дають змогу малому і середньому аграрному бізнесу вийти на новий рівень. Аграрні розписки є прогресивним методом небанківського кредитування, які врівноважать та забезпечать права як кредитора, так і боржника [11].

Рис. 3. Залучення пільгових кредитів суб'єктами господарювання агропромислового комплексу Вінницької області та надання фінансової підтримки, 2015–2017 рр.

Джерело: побудовано автором

Таблиця 6

Кількість та обсяги укладених аграрних розписок за 2015–2017 рр.

Показник	Роки			Відхилення 2017 р. до 2015 р. у %
	2015	2016	2017	
Кількість аграрних розписок, шт.	11	61	110	1000
Обсяги аграрних розписок млн грн	60,0	370,0	750,0	1250

Джерело: побудовано автором за [4]

Для аграрних виробників використання аграрних розписок дає змогу продавати свою продукцію під заставу майбутнього врожаю, зменшуючи залежність від субсидованих кредитів та покращуючи процес коротко- та середньострокового планування їхньої господарської діяльності. Важливою перевагою механізму аграрних розписок є те, що він дає змогу агровиробникам залучати кредити з приватного сектору, не залучаючи державні кошти, що, як наслідок, позитивно впливає на розвиток аграрного виробництва. Суб'єктами кредитування можуть бути постачальники матеріально-технічних ресурсів для агровиробників, комерційні банки, трейдери тощо. Такий механізм є вигідним не тільки товаровиробникам, а й іншим учасникам аграрного ринку. Так, за його допомогою переробні підприємства мають можливість знизити ризики щодо непоставок продукції, а виробники засобів виробництва можуть отримати гарантію стосовно оплати за поставлені ресурси.

Механізм кредитування аграрного виробництва під заставу майбутнього врожаю покликаний забезпечити можливість аграрним товаровиробникам залучати матеріально-технічні та фінансові ресурси під заставу майбутнього врожаю та є важливим кроком на шляху становлення надійної системи комерційного фінансового забезпечення агропромислового комплексу України.

Права боржника за розпискою також захищені в рамках примусового стягнення, оскільки воно можливе лише за рахунок предмету застави за розпискою і лише після завершення терміну на її виконання.

Усі розписки реєструються в загальнодоступному централізованому реєстрі, що дає змогу кредиторам бачити, як фермер виконує свої зобов'язання і скільки має відкритих розписок.

У подальшому завдяки цьому механізму надаватимуться інвестиційні переваги для здійснення коротко- та середньострокових інвестицій в аграрне виробництво, відбуватиметься інтеграція системи інвестування під заставу майбутнього врожаю із системою складських документів на зерно.

Функціонування механізму аграрних розписок створює нові можливості для прозорішого й ефективнішого кредитування малого та середнього агробізнесу. Станом на 31.12.2017 укладено договорів аграрних розписок у Вінницькій області – 49; Полтавській області – 47; Черкаській області – 34.

Починаючи з 4 лютого 2016 р. ПАТ «Агропросперіс Банк» («АП Банк») займає перші позиції в Україні з банків, які розпочали фінансування виробників зерна під аграрні розписки. Банк надає професійне фінансування обігового капіталу малим і середнім виробникам зерна. Єдиним акціонером ПАТ «АП Банк» є «Агро Холдінгс (Юкрейн) Лімітед» – дочірня компанія NCH Capital (США). У рамках пілотного проєкту, який упроваджувався в Полтавській, Харківській, Черкаській та Вінницькій областях, із початку 2016 р. було оформлено 60 аграрних розписок на 189 млн грн, із 2017 р. запущено в дію аграрні розписки ще в чотирьох регіонах: Сумській, Миколаївській, Хмельницькій та Тернопільській областях [5].

Аграрні розписки дають змогу аграріям отримати фінансування фактично під заставу майбутнього врожаю.

Аграрні розписки працюють лише в декількох країнах світу, найуспішнішим досвідом володіє Бразилія, і саме бразильський досвід фахівці впроваджують в Україні. Починався проєкт з успішного пілотного проєкту на базі Полтавської області, потім був розширений на вісім областей, а з початку 2018 р. оформляються розписки по всій Україні, причому не тільки в рослинництві, а й у садівництві та тваринництві.

Можна з упевненістю констатувати, що аграрні розписки прижилися в українських реаліях, це показує динаміка показників за їх віддачею: 2017 р. – 1,2 млрд грн, 2018 р. – 5,2 млрд грн. Стверджуємо, що аграрні розписки можуть стати для українського агробізнесу саме тим інструментом, який сприятиме розвитку виробництва і збуту сільськогосподарської продукції й відкриє нові можливості для швидкого та ефективного залучення коштів в аграрний сектор.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведені дослідження дали змогу визначити дієві інструменти функціонування сільськогосподарських підприємств. Аналіз банківського кредитування свідчить про необхідність удосконалення нормативно-правової бази та законодавства, адаптації нормативних актів до особливостей кредитування сільськогосподарських суб'єктів господарювання; необхідно оптимізувати довгострокові кредитні ресурси у банках із метою забезпечення повного та безперебійного довгострокового кредитування, залучати інші, більш доступні інструменти фінансового забезпечення.

Перспективою подальших досліджень є розв'язання правових та організаційних питань щодо ліквідної застави, предметом якої є земельні ділянки сільськогосподарського призначення. Також в умовах сьогодення використання зарубіжного досвіду, впроваджуючи P2P-кредитування в сільськогосподарських підприємствах відкриє нові можливості для фінансового забезпечення. На нашу думку, вирішення зазначених питань і буде предметом майбутніх наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дешко А. Огляд ринку банківського кредитування. URL : http://iser.org.ua/analitika/ekonomichnii-analiz/ogliad-rinku-bankivskogo-kredituvannia (дата звернення: 20.08.2019).

2. Непочатенко О.О. Сучасний стан і перспективи короткострокового банківського кредитування сільськогосподарських підприємств. *Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету*. 2009. Вип. 70. Ч. 2. С. 130–135.

3. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL : http://minagro.gov.ua (дата звернення: 23.08.2019).

4. Офіційний сайт Департаменту агропромислового розвитку, екології та природних ресурсів Вінницької обласної державної адміністрації. URL : http://www.vin.gov.ua/dep- apr/ahropromyslovyi-kompleks/382-ekonomika-apk (дата звернення: 23.08.2019).

5. Маслак Н., Маслак О. Банки та АПК України: співпраця триває! *Пропозиція*. 2017. № 5. С. 154–160. URL : https://propozitsiya.com/ua/banki-ta-apk-ukrayini-spivpracya-trivaie (дата звернення: 20.08.2019).

6. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі. *Урядовий кур'єр*. 2018. № 33.

7. Паспорт програми «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів». URL : minagro.gov.ua/system/files/2801030_1. doc; minagro.gov.ua/ en/system/files/2801030_5.doc (дата звернення: 24.08.2019).

8. Радченко О.Д. Підтримка аграрного сектору через механізми пільгового кредитування. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2018. № 1. С. 161–177.

9. Грищук Н.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес».* 2018. Вип. 290. С. 57–64.

10. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / Інститут стратегічних досліджень «Нова Україна». URL : http://newukraineinstitute.org/media/news/549/file/Agro%202015.pdf2 (дата звернення: 23.08.2019).

11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 23.08.2019).

12. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL : http://www.bank.gov.ua (дата звернення: 24.08.2019).

REFERENCES:

1. Deshko A.(2017) Ohliad rynku bankivskoho kredytuvannia.[Overview of the bank lending market]. – [Electronic resource]. – Access mode http://iser.org.ua/analitika/ekonomichnii-analiz/ogliad-rinku-bankivskogo-kredituvannia (in Ukrainian), (accessed 20 august 2019).

2. Nepochatenko O.O.(2009) Suchasnyi stan i perspektyvy korotkostrokovoho bankivskoho kredytuvannia silskohospodarskykh pidpryiemstv [Current status and prospects of short-term bank lending to agricultural enterprises] Collection of scientific papers of Uman State Agrarian University / Ed. : AF Golovchuk (ed.) And others. – Vip. 70. – Part 2: Economy. – pp. 130–135 (in Ukrainian).

3. Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Official site of the State Statistics Service of Ukraine] [Electronic resource]. – Access mode: http://minagro.gov.ua (in Ukrainian),(accessed 23 august 2019).

4. Ofitsiinyi sait Departamentu ahropromyslovoho rozvytku, ekolohii ta pryrodnykh resursiv Vinnytskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii [Official site of the Department of Agroindustrial Development, Ecology and Natural Resources of Vinnytsia Regional State Administration]. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.vin.gov.ua/dep- apr / ahropromyslovyi-complex / 382-ekonomika-apk (in Ukrainian),(accessed 23 august 2019)

5. N. Maslak,O. Maslak (2017) Banky ta APK Ukrainy: spivpratsia tryvaie! [Banks and AIC of Ukraine: cooperation continues!] // Proposal / -No. 5. -pp. 154-160. -Suggestion – The Main Journal of Agribusiness. Access Mode: https: //propozitsiya.com/en/banki-ta-apk-ukrayini-spivpracya-trivaie (in Ukrainian). accessed 20 august 2019

6. Pro zatverdzhennia Poriadku vykorystannia koshtiv, peredbachenykh u derzhavnomu biudzheti dlia finansovoi pidtrymky zakhodiv v ahropromyslovomu kompleksi (2018).[On approval of the Procedure of using the funds provided in the state budget for financial support of measures in the agro-industrial complex] // Government Courier. – № 33 (in Ukrainian).

7. Pasport prohramy «Finansova pidtrymka zakhodiv v ahropromyslovomu kompleksi shliakhom zdeshevlennia kredytiv».[Passport of the program «Financial support of measures in the agro-industrial complex by means of cheaper loans»]. Electronic resource. Access mode: minagro.gov.ua/system/files/2801030_1.doc; minagro.gov.ua/en/system/files/2801030_5.doc (in Ukrainian),(accessed 24 august 2019).

8. Radchenko O.D.(2018). Pidtrymka ahrarnoho sektoru cherez mekhanizmy pilhovoho kredytuvannia.[Agrarian sector support through preferential lending mechanisms] // Collection of scientific papers of the State Fiscal Service of Ukraine University: electronic scientific publication. Goal. ed.: M.O. Kuzhelev. No. 1. pp. 161- 177. (in Ukrainian).

9.Grischuk N.V.(2018) Finansove zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku silskohospodarskykh pidpryiemstv. [Financial support for innovative development of agricultural enterprises]. Scientific Bulletin of the National University

of Bioresources and Environmental Management of Ukraine. Series: “Economics, Agrarian Management, Business” Issue 290. -pp. 57-64(in Ukrainian).

10. Ahrarnyi sektor Ukrainy: tendentsii, subiekty, perspektyvy reformuvannia. (2015) Agrarian sector of Ukraine: trends, subjects, prospects for reform. Strategic Research Institute New Ukraine. http://newukraineinstitute.org/media/news/549/file/Agro%202015.pdf2 (in Ukrainian),(accessed 23 august 2019).

11. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine] [Electronic resource]. – Access mode: www.ukrstat.gov.ua. (in Ukrainian), (accessed 23 august 2019).

12. Ofitsiine internet-predstavnytstvo Natsionalnoho Banku Ukrainy [Official Website of the National Bank of Ukraine] [Electronic resource]. – Access mode: http://www.bank.gov.ua. (in Ukrainian),(accessed 24 august 2019).

УДК 336:338.27
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-92

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ[1]

MODELING THE IMPACT OF MACROECONOMIC FACTORS ON FINANCIAL STABILITY OF UKRAINE

Захаркіна Л.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і підприємництва,
Сумський державний університет

Грибініченко Р.А.
студентка,
Сумський державний університет

Zakharkina Liudmyla
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Finance and Entrepreneurship,
Sumy State University

Hrybinichenko Ruslana
student,
Sumy State University

Нестабільність світової економіки є передумовою нової фінансової кризи, ймовірність настання якої, на думку багатьох аналітиків, є дуже високою. Не будь-яка фінансова система є стійкою до таких коливань. Щоб зрозуміти, чи здатна економіка вистояти, необхідно проаналізувати, які показники впливають на фінансову стабільність. Дослідженню цього питання присвячені роботи багатьох вітчизняних та закордонних науковців. Водночас вони здебільшого мають теоретичний характер. Тому виникає необхідність формалізованого аналізу ступеня впливу макроекономічних чинників на фінансову стабільність держави. Для цього було вибрано кореляційно-регресійний метод, що дав змогу створити модель, за допомогою якої можливо визначити, як зміна макроекономічних показників відображається на характеристиках стабільності фінансово-кредитної системи. Також було окреслено принципові напрями зміцнення фінансової стійкості держави та зростання її конкурентоспроможності в глобальному середовищі.

Ключові слова: *моделювання, фінансова стабільність, фінансова криза, економіка, фінансово-кредитна система, глобалізація.*

Нестабильность мировой экономики является предпосылкой нового финансового кризиса, вероятность наступления которого, по мнению многих аналитиков, очень высока. Не всякая финансовая система является устойчивой к таким колебаниям. Чтобы понять, способна ли экономика выстоять, необходимо проанализировать, какие показатели влияют на финансовую стабильность. Исследованию этого вопроса посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых. Вместе с тем они преимущественно имеют теоретический характер. Поэтому возникает необходимость формализованного анализа степени влияния макроэкономических факторов на финансовую стабильность государства. Для этого был выбран корреляционно-регрессионный метод, позволивший создать модель, с помощью которой можно определить, как изменение макроэкономических показателей отражается на характеристиках стабильности финансово-кредитной системы. Также были обозначены принципиальные направления укрепления финансовой устойчивости государства и роста его конкурентоспособности в глобальной среде.

Ключевые слова: *моделирование, финансовая стабильность, финансовый кризис, экономика, финансово-кредитная система, глобализация.*

[1] Робота виконана за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідної теми «Інноваційні драйвери національної економічної безпеки: структурне моделювання та прогнозування» (№ 0117U003922)

The world system has always been characterized by instability, because a significant number of players in the world ring, forcing each of the participants to be better. Persistent attempts to draw attention to themselves, causing periodic fluctuations and financial crisis. These processes affect the economic situation of the country. If this is not reflected in the financial state of the state, it indicates financial stability and protection against economic downturns. A considerable number of scientists, both domestic and foreign, have been researching this issue for a long time, because the achievement of financial stability is a rather important issue and over time it has not lost its relevance. Financial stability is considered to be the state of the country's financial system, which is characterized by resilience and enables uninterrupted calculations in the economy, has a considerable level of confidence in credit and financial institutions, efficient allocation of resources, sufficient margin of resilience to withstand fluctuations in the economy. In Ukraine, this issue has become quite critical, because in order to position ourselves as a strong country it is necessary to be financially stable, which is very important for our country's perception in the international arena. Constant fluctuations in the national currency, high indebtedness to foreign creditors, declining production, inflationary processes, outflow of labor, distrust of the population in the financial and credit system are all observed in our country. Military conflict is also one of the causes of financial destabilization. In order to avoid these processes must be able to control the parameters that cause destabilization. Exploring this question, we aim to find a mathematical model by which we can calculate financial stability. We will try to do this by means of correlation-regression analysis. It is with this model that we will be able to understand what indicators are important for financial stability to maximize their adjustment. In general, based on the realities of recent years, the issue of financial stability in Ukraine has taken on a rather urgent nature, because in the context of global globalization, continuous economic growth is a significant process.

Key words: *modeling, financial stability, financial crisis, economy, financial-credit system, globalization.*

Постановка проблеми. Забезпечення сталого економічного та соціального розвитку нині є першочерговим завданням нової української влади. Негативні впливи економічних криз останніх років, коливання курсу національної валюти, банкрутство банків та інших фінансово-кредитних установ, висока волатильність фінансових ринків свідчать про нестабільність та непрогнозованість економічних процесів та не сприяють зростанню інвестиційної привабливості нашої держави.

Тому виникає необхідність упровадження реформ, що будуть спрямовані на модернізацію вітчизняної економіки, задля реалізації нових конкурентних переваг, які постійно з'являються у зв'язку зі швидкими структурними зрушеннями світової економічної системи. Зробити це можливо лише за наявності стабільності фінансової системи, що не провокує виникнення нових форс-мажорів, а лише ефективно реалізує свої функції, забезпечуючи нормальний перебіг усіх процесів у країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку з тим, що це питання є досить актуальним, адже зрозуміти, що саме впливає і сприяє непохитності економіки, є значущим для кожної країни, вітчизняні та зарубіжні науковці вже давно досліджують його. Воно стало науково обґрунтованим та затребуваним із розвитком соціально-економічних систем в умовах світової нестабільності. С. Фішер, Г. Шиназі, Д. Блейк, Ф. Мишкін, Дж. Стігліц, М. Фут, П. Мауро – це представники західної економічної думки, що досліджували питання фінансової стабільності. Однак більш детально та активно працюють спеціалісти Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Центральних банків провідних країн світу в цьому напрямі. Серед вітчизняних учених та практиків проблему стабільності економіки країни вивчали Н.Г. Самко, Я.В. Белінська, О.І. Петрик, Б.І. Пшик, В. Міщенко, В. Козюк та інші.

Так, Н.Г. Самко у своїй роботі досліджує сутність фінансової стабільності та її забезпечення в сучасних умовах динамічного розвитку світової системи. Він окреслює основні напрями модернізації фінансово-кредитної системи України з метою збільшення її ролі у розвитку національної економіки [1]. Б.І. Пшик аналізує підходи щодо визначення поняття фінансової стабільності. На основі своїх досліджень він пропонує власне трактування фінансової стабільності та визначає особливості її прояву, а також взаємозв'язок із ціновою стабільністю [2]. О.І. Петрик доводить, що основними етапами розроблення оцінки стабільності фінансової системи є: формування інформаційної бази та системи індикаторів стабільності фінансової системи, проведення її моніторингу та аналізу, стрес-тестування, формування звіту про стан фінансової системи, вироблення рекомендацій щодо коригування політики з метою посилення стабільності фінансової системи та запобігання фінансовим кризам [3].

Нерозв’язані раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій з цього напряму, питання дослідження впливу різних факторів на забезпечення фінансової стабільності держави залишається відкритим. Потреба в таких дослідженнях посилюється в умовах розвитку та розповсюдження глобалізаційних процесів. Окрім уточнення тлумачення цієї категорії, яке в підсумку має бути закріплено у відповідних нормативних документах, потрібно провести економіко-математичне моделювання, яке має визначити основні макроекономічні драйвери забезпечення фінансової стабільності держави.

Постановка завдання. До основних завдань дослідження можна віднести аналіз ключових принципів забезпечення фінансової стабільності

держави в умовах динамічного розвитку світової економіки. Нині це є завданням більшості країн світу, адже постійні хвилі фінансових криз не дають змоги зафіксувати фінансову стабільність. Сучасність вимагає розроблення методологічних принципів, що сприятимуть збалансованому функціонуванню фінансово-кредитної системи. Таким чином, до завдань дослідження можна віднести визначення із використанням економіко-математичного моделювання чинників, що впливають на фінансову стабільність держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спираючись на реалії останніх років, питання фінансової стабільності в Україні має досить нагальний характер, адже в умовах воєнного конфлікту та світової глобалізації стале економічне зростання є необхідністю. Щоб досягти бажаного зростання економіки, необхідно спочатку досягти відповідного рівня фінансової стійкості. Постійний і безкризовий розвиток фінансової системи будь-якої країни має первинне значення, адже фінансові кризи призводять до загального зниження доходів країни і добробуту населення.

Під час аналізу різних наукових трактувань поняття фінансової стабільності можна сформувати одне узагальнене визначення, яке всебічно характеризує його. *Фінансова стабільність* – це стан фінансової системи країни, що характеризується стійкістю та можливістю ефективного функціонування фінансово-кредитної системи, значним рівнем довіри до кредитних та фінансових установ, раціональним розподілом фінансових ресурсів, достатнім запасом міцності для протистояння негативним внутрішнім та зовнішнім впливам.

Слід зазначити, що дослідження поняття «фінансова стабільність» розпочалося ще з 90-х років XX століття, адже цей період характеризувався активізацією світових глобалізаційних явищ в економіці. Глобалізаційні процеси, які супроводжували світову економіку в той час, демонстрували можливість виникнення фінансових дисбалансів і розвитку криз.

Під час останньої світової фінансової кризи на перший план вийшла проблема, що проявилась у протиріччях у функціях Національного банку, який є основною інституцією, що має підтримувати фінансову стабільність. Е. Нір, який є експертом Міжнародного валютного фонду, зазначає: «Глибина фінансової кризи визначила необхідність переосмислення меж фінансової стабільності та цілей фінансового регулювання. Криза виявила також потенційну синергію між монетарною політикою та фінансовим регулюванням. Ефективніше використання всіх доступних центральному банку інструментів може зменшувати частоту криз і їхній вплив, знижуючи ймовірність політичного тиску на центральний банк у кризових ситуаціях. Наявні моделі центрального органу регулювання фінансової системи зводяться до таких двох основних варіантів, як: 1) модель єдиного інтегрованого регулятора, 2) подвійна модель, коли центральний банк є регулятором пруденційного та системного ризику і діє як регулятор бізнес-операцій. Друга модель знижує стимули центрального банку до пом'якшення вимог зниження системного ризику і не потребує координації дій між регулюючими органами. Вона може бути привабливою, якщо її діяльність буде в основному орієнтована на зниження ризику за допомогою використання нових макропруденційних інструментів, посилення регулювання та запровадження особливих режимів для системно важливих інститутів або застосування інтегрованих підходів до контролю над платіжними системами [4]».

Нині багато країн шукають зовсім нових підходів до визначення цілей національних банків та головних принципів грошово-кредитної політики. Якщо закріплювати за центральним банком завдання щодо підтримання фінансової стабільності на макрорівні, протидії надуванню «бульбашок» цін на активи, то це потребуватиме здійснення централізованого регулювання діяльності всіх фінансових посередників. Однак необхідно мати на увазі, що така концентрація повноважень у національного банку може дати їм занадто велику владу, тож необхідно врівноважувати їх діяльністю виконавчої влади, парламенту, інших регуляторних інститутів під час здійснення реформ.

Аналізуючи етапи становлення економіки України, можна зробити висновок, що вона має значні ризики зменшення фінансової стабільності. Це підтверджується дестабілізаційними явищами вітчизняної економіки під час фінансових криз 1998–1999 рр. та 2007–2009 рр., 2014 р. що призводили до різкої девальвації національної валюти, активізації інфляційних процесів, посилення розбіжностей платіжного балансу та деформації напрямів економічного зростання.

Економіка України дуже залежна від коливань світової економіки. Будь-який незначний спад у світі обернеться для України більшим кроком донизу. Тобто основними ризиками для стабільності фінансової системи є макроекономічні коливання, ризик втрати іноземного капіталу, ризик фінансової та монетарної дестабілізації.

Велика заборгованість перед міжнародними кредиторами, спад національного виробництва, відтік робочої сили, інфляційні процеси, нестабільність грошової одиниці, недовіра населення до фінансово-кредитних установ, слабкий приплив іноземного капіталу через значну корумпованість – це те, що провокує фінансову дестабілізацію в економіці країни. Якщо не прибрати диспропорції у структурі різноманітних галузей економіки та розходжень у ступенях розвитку певних сегментів фінансово-кредитної системи, то може відбутися збільшення дисбалансу як фінансово-кредитної системи, так і економіки загалом.

У проведеному дослідженні була сформована модель фінансової стабільності для умов

економіки України. Для цього як вхідні дані були вибрані макроекономічні показники за останні 10 років із метою простежити в динаміці та виявити за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, які саме з них чинять найменший вплив на фінансову стабільність, отже, не потребують значної уваги, а які мають значний вплив, тому вимагають постійного моніторингу.

Для розроблення моделі було вибрано 5 показників, що, на думку багатьох фахівців, яку ми розділяємо, є показовими в оцінці фінансової стабільності. Як кількісний індикатор, що визначає рівень фінансової стабільності, можна прийняти оптимальне значення облікової ставки НБУ. Кожен із показників взятий на часовому проміжку 2009–2018 рр. Усі дані для наочності були сформовані в табличному форматі (табл. 1).

На етапі специфікації економетричної моделі за допомогою редактора MS Excel було проведено кореляційно-регресійний аналіз факторів впливу, які можна буде включити до моделі. Для цього було використано дані таблиці 1. На першому етапі для встановлення наявного кореляційного зв'язку розраховано коефіцієнт множинної кореляції. За допомогою стандартних вбудованих функцій MS Excel було визначено показники кореляції, які наведені в таблиці 2.

Згідно з проведеним дослідженням, було виявлено, що показників, які спотворюють результати, немає. Серед факторів, у яких значення кореляції попадає в діапазони | r | > 0,8, що спричиняють явище мультиколінеарності, наявний лише один показник із цим числовим значенням, однак було вирішено не відкидати його на цьому етапі. Крім цього, за результатами дослідження на етапі специфікації економетричної моделі було доведено існування кореляційного зв'язку між взятими факторами і зроблено такий висновок, що облікова ставка НБУ має тісний зв'язок зі всіма показниками.

Побудова та оцінка регресійної моделі була здійснена у табличному редакторі Excel за допомогою модуля регресії пакета аналізу даних (рис. 1). При цьому було використано алгоритм покрокового регресійного аналізу з поступовим відкиданням незначущих факторів, допоки всі вхідні показники не будуть мати значущі коефіцієнти. Відібрані основні показники (табл. 1) лягли в основу визначення регресійного рівняння:

$$Y = a_0 + b_1 \times x_1 + b_2 \times x_2 + \\ + b_3 \times x_3 + b_4 \times x_4 + b_5 \times x_5 + \varepsilon_t; \quad (1)$$

де t – стохастичний складник моделі.

Побудована модель (рис. 1) є адекватною, адже значення R-квадрат майже 100%. Тобто 99,98% зміни облікової ставки НБУ пояснюється впливом наведених змінних. Однак для більш точної оцінки було вирішено врахувати часові фактори впливу на результуючі дані та використати для показника зовнішньої заборгованості часовий лаг на один рік назад, адже, на нашу думку заборгованість країни має не миттєвий вплив на фінансову стабільність. З отриманих даних маємо таку економіко-математичну модель:

$$Y = -34{,}04 - 0{,}06 \times x_1 + 0{,}1 \times x_2 + \\ + 29{,}82 \times x_3 - 0{,}49 \times x_4 + 0{,}33 \times x_5 + \varepsilon; \quad (2)$$

Тобто офіційні резервні активи та рівень безробіття мають обернений вплив на облікову ставку НБУ, а зовнішній борг, індекс споживчих цін, курс національної валюти мають прямий вплив. Запропонована економіко-математична модель створює умови для визначення оптимального розміру облікової ставки НБУ, яка сприятиме забезпеченню фінансової ста-

Таблиця 1

Показники монетарної сфери економіки України у 2009–2018 рр.

	Показники (на кінець періоду)					
Роки	**Офіційні резервні активи, млрд. дол. США (x_1)**	**Офіційний курс, грн./ дол. США (x_5)**	**Зовнішній борг, млрд дол. США (x_2)**	**Облікова ставка НБУ, % (y)**	**Індекс споживчих цін, % (x_3)**	**Рівень безробіття населення, у % до економічно активного населення у віці 15–70 років (x_4)**
2009	26,51	7,79	103,43	10,25	112,30%	8,80
2010	34,58	7,94	117,45	7,75	109,10%	8,10
2011	31,79	7,97	126,24	7,75	104,60%	7,90
2012	24,55	7,99	134,63	7,50	99,80%	7,50
2013	20,42	7,99	142,08	6,50	100,50%	7,20
2014	7,53	11,89	125,30	14,00	124,90%	9,30
2015	13,30	21,84	117,67	22,00	143,30%	9,10
2016	15,54	25,55	112,53	14,00	112,40%	9,30
2017	18,81	26,60	115,45	14,50	113,70%	9,50
2018	20,82	27,20	114,71	18,00	109,80%	8,80

Джерело: Розрахунки автора на основі даних [5]

більності. Завдяки цьому стає можливим, регулюючи обсяг показників, що досліджувалися, впливати на результуючий показник, що характеризує фінансову стабільність країни.

Загалом задля забезпечення фінансової стабільності України необхідно вирішити протиріччя між стимулюванням зростання економіки та макро- стабілізацією. Щоб здійснити структурне вдосконалення фінансово-кредитної системи, потрібно переорієнтувати всі інституції на зберігання та використання акумульованих ресурсів згідно з визначеними пріоритетами розвитку економіки країни. Цей процес може бути запущений лише за умови злагодженого та одночасного розвитку всіх ланок фінансово-кредитної системи: банківського, інвестиційного, фондового, страхового ринку, а та кож удосконалення інфраструктури фінансового ринку. Ці дії дадуть змогу відбудувати та зміцнити систему шляхом: створення потужного національного капіталу, що є надійним гарантом фінансової стабільності; посилення довіри населення до фінансово-кредитних установ через формування ефективної та гнучкої системи кредитування реального сектору; заохочення до розміщення ресурсів на інноваційні цілі; побудови раціональної та необтяжливої для національного виробника та інвесторів податкової системи; законодавчого визначення межі боргового навантаження для держави; мінімізації валютних коливань через перезавантаження та оновлення валютної політики тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Фінансова стабільність у теперішньому світі має різнобічний та комплексний характер. Вона являє собою певну характеристику, яка показує можливість фінансово-кредитної системи протистояти негативним впливам макро- та мікро- середовищ із метою ефективної зміни фінансових ресурсів у розвиток реального сектору. Масштабні прояви світових фінансових криз мотивували та мотивують і сьогодні велику кількість країн шукати нові шляхи до визначення пріоритетних напрямів розвитку грошово-кредитної політики та діяльності центральних банків.

Перспективою подальших досліджень є визначення пріоритетних драйверів забезпечення фінансової стабільності України.

ВЫВОД ИТОГОВ								
Регрессионная статистика								
Множественный R	0,999900944							
R-квадрат	0,999801898							
Нормированный R-квадрат	0,999306641							
Стандартная ошибка	0,140880769							
Наблюдения	8							
Дисперсионный анализ								
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*			
Регрессия	5	200,3353052	40,06706104	2018,757066	0,000495183			
Остаток	2	0,039694782	0,019847391					
Итого	7	200,375						
	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*	*Нижние 95,0%*	*Верхние 95,0%*
Y-пересечение	-34,03609624	2,071082587	-16,43396379	0,003682234	-42,94724538	-25,12494709	-42,94724538	-25,12494709
Переменная X 1	-0,058574548	0,008118362	-7,215069547	0,018673259	-0,093505041	-0,023644055	-0,093505041	-0,023644055
Переменная X 2	0,100676609	0,010699978	9,409048576	0,011107729	0,054638321	0,146714897	0,054638321	0,146714897
Переменная X 3	29,82109701	0,588766682	50,65010967	0,00038957	27,28783843	32,35435558	27,28783843	32,35435558
Переменная X 4	-0,487556255	0,129633336	-3,761040717	0,063984019	-1,045323481	0,070210972	-1,045323481	0,070210972
Переменная X 5	0,329054485	0,012425776	26,48160385	0,001422931	0,275590684	0,382518285	0,275590684	0,382518285

Рис. 1. Результати пакету «Аналіз даних» регресійної моделі

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Кореляційна матриця

	Офіційні резервні активи	**Зовнішній борг**	**Індекс споживчих цін**	**Рівень безробіття населення**	**Офіційний курс**	**Облікова ставка НБУ**
Офіційні резервні активи	1					
Зовнішній борг	-0,02949	1				
Індекс споживчих цін	-0,6033502	-0,3742973	1			
Рівень безробіття населення	-0,578618	-0,7311536	0,6643	1		
Офіційний курс	-0,500707161	-0,4400497	0,3966	0,7123132	1	
Облікова ставка НБУ	-0,64543029	-0,4703129	0,8206	0,75854213	0,79990805	1

Джерело: Авторська розробка

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Самко Н.Г. Фінансова стабільність як чинник розвитку національної економіки. *Науковий вісник Чернівецького університету.* 2014. Випуск 710–711. Економіка. С. 113–118.

2. Пшик Б.І. Фінансова стабільність: сутність та особливості прояву. *Вісник Севастопольського національного технічного університету. Серія : Економіка і фінанси*. 2013. Випуск 138. С. 91–96.

3. Петрик О. І. Система індикаторів стабільності фінансової системи. *Економіка та держава*. 2010. № 12. С. 176–179.

4. Nier E. Financial stability frameworks and the role of central banks: Lessons from the crisis*. IMF Working Papers*. Wash., 2009. № 70. 66 pp.

5. Статистика Національного банку України : веб-сайт. URL : https://www.bank.gov.ua/statistic (дата звернення: 11.11.2019)

REFERENCES:

1. Samko N.H. (2014) Finansova stabilnist yak chynnyk rozvytku natsionalnoi ekonomiky [Financial stability as a factor in the development of the national economy] *Scientific Bulletin of Chernivtsi Universit*, vol. 710–711, pp. 113–118. (in Ukrainian)

2. Pshyk B.I. (2013) Finansova stabilnist: sutnist ta osoblyvosti proiavu [Financial stability: nature and features of manifestation] *Bulletin of SevNTU*, vol. 138/2013, pp. 91–96. (in Ukrainian)

3. Petryk O. I. (2010) Systema indykatoriv stabilnosti finansovoi systemy [System of indicators of stability of financial system] *Economy and state*, vol. 12/2010, pp. 176–179. (in Ukrainian)

4. Nier E. (2009) Financial stability frameworks and the role of central banks: Lessons from the crisis // IMF Working Papers. – Wash., № 70, pp. 66. (in English)

5. Statistics of the National Bank of Ukraine. URL : https://www.bank.gov.ua/statistic (in Ukrainian)

УДК 336.71
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-93

СУТНІСТЬ ТА СТАН РЕЙТИНГОВОГО ОЦІНЮВАННЯ БАНКІВ В УКРАЇНІ

ESSENCE AND FEATURES OF THE RATING OF BANKS IN UKRAINE

Новікова Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Гриженко А.С.
студент,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Novikova Tetyana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Management
that socially-humanistic disciplines,
Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI "Banking University"

Hryzhenko Anatolii
Student,
Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI "Banking University"

У статті досліджено сутність поняття «рейтинг» як методу порівняльної оцінки діяльності суб'єктів ринку. Узагальнено підходи науковців до визначення понять «рейтинг» та «рейтинг банку». Встановлено, що вітчизняні та зарубіжні науковці розглядають рейтинг банку з різних аспектів, у межах яких виділяються декілька дефініцій, пов'язаних однією базовою категорією. Виділено основні категорії, на основі яких визначається сутність рейтингового оцінювання діяльності банку, а саме: система, метод, оцінка, процес, характеристика, показник. Згруповано основні функції банківських рейтингів. Рейтингове оцінювання банків в Україні з боку НБУ здійснюється на основі рейтингової системи CAMELSO за такими компонентами: капітал, активи, менеджмент і корпоративне управління, надходження, ліквідність, чутливість до ринкових ризиків, операційний ризик. На основі цієї методики здійснено аналіз рейтингових оцінок банків за компонентами рейтингової системи CAMELSO у 2017–2018 рр. в Україні.

Ключові слова: *фінансовий стан, рейтинг, рейтинг банку, рейтингове оцінювання, CAMELSO, показники фінансового стану.*

В статье исследована сущность понятия «рейтинг» как метода сравнительной оценки деятельности субъектов рынка. Обобщены подходы ученых к определению понятий «рейтинг» и «рейтинг банка». Установлено, что отечественные и зарубежные ученые рассматривают рейтинг банка по различным аспектам, в пределах которых выделяются несколько дефиниций, связанных одной базовой категорией. Выделены основные категории, на основе которых определяется сущность рейтинговой оценки деятельности банка, а именно: система, метод, оценка, процесс, характеристика, показатель. Сгруппированы основные функции банковских рейтингов. Рейтинговое оценивание банков в Украине со стороны НБУ осуществляется на основе рейтинговой системы CAMELSO по таким компонентам: капитал, активы, менеджмент и корпоративное управление, поступления, ликвидность, чувствительность к рыночным рискам, операционный риск. На основе этой методики проведен анализ рейтинговых оценок банков по компонентам рейтинговой системы CAMELSO в 2017–2018 гг. в Украине.

Ключевые слова: *финансовое состояние, рейтинг, рейтинг банка, рейтинговое оценивание, CAMELSO, показатели финансового состояния.*

The article explores the essence of the notion of rating as a method of comparative evaluation of the activities of market entities. The approaches of scientists to the definition of "rating" and "bank rating" are generalized. It is established that domestic and foreign scientists consider the "bank rating" from different aspects, within which there are several definitions related to the same basic category. It is suggested that the rating of a bank's financial condition means a comprehensive assessment of a bank's financial condition by a standardized scorecard, in order to bring the banks into a comparable form and, as a result, to determine the position of an individual bank with respect to other banking institutions. The main categories are distinguished on the basis of which the essence of a rating evaluation of a bank's activity is determined, namely: system, method, evaluation, process, characteristic, indicator. The main features of banking ratings are grouped together (analysis of the financial position of the bank and the conclusion of a single integrated assessment, determining the location of the bank among other banks, studying the dynamics of bank reliability, forming the image of a banking institution, expanding international contacts, etc.). The rating of banks in Ukraine by the NBU is based on the CAMELSO rating system by the following components: capital, assets, management and corporate governance, income, liquidity, market risk sensitivity, operational risk. The basis of the CAMELSO rating system is risk assessment and rating based on the following major components: capital, assets, management and corporate governance, income, liquidity, market risk sensitivity, operational risk. Based on this methodology, the analysis of banks' ratings on the components of CAMELSO rating system in 2017-2018 in Ukraine was performed, according to which as of the end of 2018, 59 banks have already received a comprehensive rating. In the context of changing priorities for outbound banking supervision, the focus of supervisory actions has changed: from assessing compliance with supervisory requirements and mandatory application of impact measures for all identified violations – to assessing risky areas of activity by identifying "problem areas" and providing constructive and effective recommendations for the future re-offending) based on best practices and professional judgment.

Key words: *financial status, rating, bank rating, CAMELSO, financial status indicator.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. У світовому та європейському просторі рейтингові системи оцінки набули широкого розповсюдження та застосування у різних сферах економічної, соціальної, політичної діяльності. Діагностика фінансового стану банків на основі рейтингів є невід'ємним складником моніторингу ринків банківських послуг.

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки та банківської системи України характеризується високою динамічністю та нестабільністю. У цих умовах питання оцінки надійності, стійкості та фінансового стану банків виходять на перший план. Для цього використовується цілий комплекс різноманітних підходів та методів. Рейтинг банків виступає не тільки орієнтиром для споживачів банківських послуг, а й надійною інформаційною базою для самих банків, підґрунтям для прийняття ними ефективних управлінських рішень щодо подальшої стратегії розвитку банку, його стійкого функціонування на ринку.

Перевагою рейтингових систем оцінки для банків є моніторинг їхньої діяльності, раннє попередження виникнення кризових ситуацій, що особливо актуально на сучасному етапі розвитку вітчизняної банківської системи. У зв'язку із цим дослідження сутності рейтингової оцінки банків та питань визначення їхнього рейтингу з використанням дієвих методів та інструментів набуває особливого значення, що зумовлює актуальність вибраної теми та доцільність проведення досліджень у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Важливий внесок в оцінювання результатів банківської діяльності та дослідження рейтингових методик зробили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені та економісти: Л.Н. Андріанова, М.В. Афанасенко, В.А. Батковський, О.Ю. Білик, Л.М. Войнович, А.М. Карминський, В.М. Кочетков, М.В. Курельчук, В.І. Міщенко, А.Ю. Тлуста, Н.Б. Турчин та ін. Однак це важливе для ефективного розвитку банківської системи питання недостатньо висвітлено в теоретичному і методичному плані, особливо в контексті існуючої фінансової та політичної нестабільності в країні.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у дослідженні теоретичних засад і проведенні комплексного рейтингового оцінювання діяльності банків на основі CAMELSO з метою визначення їхнього фінансового стану.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Загальноприйнятим у всьому світі інструментом для комплексної діагностики фінансового стану та оцінки банківських структур є рейтинги, які систематично розраховуються і публікуються як фірмами, що професійно працюють у цій галузі, так і самими банками. У найпростішому вигляді рейтинг можна описати як метод порівняльної оцінки діяльності банків. В основі рейтингу лежить узагальнена характеристика за певною ознакою, що дає змогу розташувати банки в певній послідовності за ступенем убування даної ознаки.

У сучасній теорії щодо діагностики фінансового стану банків на основі рейтингів розроблено широкий методичний інструментарій, однак, незважаючи на це, окремі питання щодо визначення сутності рейтингового оцінювання банків, його ролі в системі аналізу, планування та прогнозування розглянуті недостатньо. На

нашу думку, передусім потрібно здійснити ґрунтовне вивчення та уточнення термінологічного апарату в цій сфері та виокремити основні засади, на основі яких реалізується рейтингова оцінка банківських установ.

У працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених у сфері розроблення методик об'єктивного оцінювання суб'єктів господарювання чимало уваги відведено обґрунтуванню сутності поняття «рейтинг» та відмінностям його від інших, схожих на перший погляд категорій, таких як «ренкінг», «рейтингова система», «експертна система».

Найпростішим способом отримання інформації про стан справ конкретного банку є ренкінг. Ренкінг (з англ. to rank – ранжувати) – це список банків, упорядкований за певною ознакою. Наприклад, найчастіше банки ранжуються за такими фінансовими показниками, як активи, капітал, обсяг депозитів, рівень депозитних ставок та ін. [1, с. 801–802].

Своєю чергою, як зазначає М.В. Курельчук, побудова рейтингу як ефективної самоналагоджувальної системи, що здатна адаптуватися до різних учасників ринку, є першочерговим завданням і регулятора, і рейтингових агентств, і банків (особливо під час оцінки регіональних структур). Кожен суб'єкт проведення рейтингу передбачає і здійснює його поліпшення відповідно до поточних (теперішніх) можливостей та постійно зростаючих вимог користувачів [2, с. 59].

Відповідно до Оксфордського словника, рейтинг – це класифікація або ранжування когось або чогось на основі порівняльної оцінки їхньої якості, стандарту чи показників діяльності [3].

Також існує і таке визначення поняття «рейтинг» (з англ. to rate – оцінювати, визначати клас), яке означає кількісну або якісну оцінку рівня визнання або авторитету, тобто за допомогою рейтингу в стислій формі надається вичерпна інформація про його надійність.

Отже, рейтинг є найкращим способом інформування користувачів про фінансову стійкість та фінансовий стан банківської установи, його надійність та фінансову стабільність.

Варто звернути увагу на те, що рейтинг трактується як об'єктивна інформація про економічний стан фінансової установи, який надає можливість порівнювати й оцінювати ці установи особі, що приймає рішення. Рейтинг визначається як рівень надійності банківської установи, який, своєю чергою, ми описуємо через набір показників, розраховуючи ймовірність попадання кожного окремого показника в певні інтервали, які визначаються окремо [1, с. 801].

Рейтинг – це також інструмент, призначений для порівняльного аналізу динамічно розвинених систем. Рейтинг – ієрархічно побудована система індикаторів сталого розвитку, які кількісно та якісно характеризують його опорні складники: соціально-економічні процеси, стан природного середовища, якість життя. Вони сигналізують національним урядам про необхідність здійснити ті чи інші заходи щодо поліпшення внутрішнього становища в країні за певними напрямами [4, с. 145–151].

При цьому рейтинг як комплексна оцінка фінансового стану банку незалежними експертами є одним з основних елементів «нецінової конкуренції». При цьому варто погодитися з О.Ю. Білик відносно того, що наявність рейтингу і його рівень вигідно відрізняє один банк від іншого, будучи доказом відкритості та прозорості його діяльності [5, с. 941–945].

Б.В. Самородов у дисертації «Управління фінансовим розвитком банку: теорія, методологія, практика» під час аналізу та оцінювання фінансового розвитку банку зупинився на використанні саме рейтингових систем для оцінювання діяльності банку та його фінансового стану [6, с. 14–15].

У табл. 1 узагальнено підходи науковців до визначення поняття «рейтинг». Як видно, під час формулювання цієї категорії використовуються різні підходи, що залежать від етимології самого слова «рейтинг» і виду оцінок, які досліджує конкретний науковець.

Отже, виходячи з проаналізованих трактувань, поняття «рейтинг» доцільно визначити як порівняльну якісну або кількісну оцінку аналізованого об'єкта за сукупністю взаємопов'язаних характеристик.

Таке визначення включає основні ознаки об'єктивної рейтингової оцінки об'єкта:

– використання порівнюваних даних під час формування оцінки;

– урахування якісних аспектів (структури, складу тощо) під час порівняння кількісних показників (наприклад, співвідношення часток власного і залученого капіталу фінансових установ під час порівняння їх загального обсягу);

– рейтингова оцінка не може бути об'єктивною, якщо складається на підставі лише однієї характеристики без урахування внутрішніх та/або зовнішніх чинників впливу на неї.

Банківський рейтинг є індикатором довіри з боку клієнтів, поліпшує інвестиційну привабливість, знижує ризики та підвищує інформаційну прозорість банку.

В економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення поняття «рейтинг банку», оскільки вітчизняні та зарубіжні науковці розглядають його з різних аспектів. Для обґрунтування сутності банківських рейтингів розглянемо основні підходи до визначення даного поняття (рис. 1), у межах яких виділяються декілька дефініцій, пов'язаних однією базовою категорією.

Насамперед можна виділити такі основні категорії, на основі яких визначається сутність рейтингового оцінювання діяльності банку, а саме: система, метод, оцінка, процес, характеристика, показник (рис. 1).

Такі вітчизняні вчені, як В.М. Кочетков, А.Д. Шеремет та Г.Н. Щербакова, характеризують банківський рейтинг як системну оцінку банківської діяльності, яка здійснюється на підставі фінансових показників та даних балансу [14; 15].

Слід відзначити, що ціла низка науковців у своїх дослідженнях ототожнює поняття «банківський рейтинг», «рейтинг банку» та «рейтингове оцінювання фінансового стану банку». Так, вищенаведене визначення передбачає, перш за все, оцінку саме банківської діяльності, а

Рис. 1. Узагальнення підходів науковців до визначення поняття «рейтингова оцінка фінансового стану банку»

Джерело: складено авторами

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «рейтинг»

Автор категорії	Визначення категорії «рейтинг»
Л.Н. Андріанова [7, с. 8, 20]	Слово rating у перекладі з англійської означає оцінку, визначення вартості, віднесення до класу, розряду, рангу. Рейтинг передбачає можливість співвідношення та віднесення до певного класу, категорії на основі попередніх розрахунків. Рейтинг – це оцінка якості тієї чи іншої установи.
М.В. Афанасенко [8, с. 75]	Рейтинг – це «комплексна порівняльна оцінка діяльності економічної системи для прийняття управлінських рішень, що базується на даних фінансової звітності та експертних оцінках».
В.А. Батковський [4, с. 145]	Ієрархічно побудована система індикаторів сталого розвитку, які кількісно та якісно характеризують його опорні складники: соціально-економічні процеси, стан природного середовища, якість життя.
А.М. Кармінський [9, с. 8]	Рейтинг – комплексна оцінка стану суб'єкта господарювання, що дає змогу віднести його до певного класу або категорії.
Г. Карчева, А. Камінський [10, с. 22]	Аналіз узагальнених груп економічних нормативів як оцінка сукупних ризиків. Рейтинг – сукупний ризик, або величина, пропорційна сукупному ризику, своєрідний індекс надійності.
В.І. Міщенко та ін. [11, с. 321]	Це аналіз оцінки фінансового стану суб'єктів підприємництва та порівняння їх між собою.
М.Й. Гедз та ін. [12, с. 211]	Визначає кількісну або якісну характеристику оцінки рівня визнання в даний момент або період часу. Тобто рейтинг у стислій формі надає інформацію про надійність і кредитоспроможність позичальника чи конкретних фінансових інструментів.
Н.Г. Нагайчук, О.О. Гончаренко [13, с. 331]	Система порівняльної оцінки з метою визначення місця організації за підсумковим інтегральним значенням показника, який комплексно характеризує інвестиційну привабливість і платоспроможність у різних сферах діяльності, у галузі, регіоні, країні, і базується на даних офіційної звітності.

отже, більш доцільним є трактування його не як банківський рейтинг, а як рейтинг оцінки фінансового стану банку (далі – РОФСБ).

Крім цього, дане визначення є досить вузьким, оскільки в розрахунок рейтингу можуть бути покладена не лише фінансова інформація стосовно діяльності банку, а й будь-які інші показники залежно від мети його складання. Наприклад, надійність банку, його операційна діяльність, якість менеджменту і т. п.

Отже, узагальнивши всі підходи до визначення поняття РОФСБ, можна запропонувати його трактування як узагальненого комплексного оцінювання фінансового стану банку за стандартизованою системою показників із метою приведення банків до співставного вигляду та в результаті визначення позиції окремого банку відносно інших банківських установ.

Можна виділити основні функції банківських рейтингів (рис. 2).

Вітчизняні рейтинги банків формують довіру до українських емітентів, впливають на інвестиційну привабливість банків та країни загалом, підвищують ліквідність на фондовому ринку, поліпшують інформаційне забезпечення, збільшують обсяги кредитних операцій, підвищують надійність і можливість прогнозувати наслідки фінансових операцій за рахунок незалежної кваліфікованої думки третьої сторони.

Рейтинги, надані міжнародними агентствами, виконують особливі функції. Отримавши міжнародний рейтинг, банк має можливість залучати короткострокові міжбанківські кредити з боку іноземних банків та приймати на депозити резерви страхових компаній. Позитивна рейтингова оцінка призводить до здешевлення транзакцій для банку та його клієнтів. Основні користувачі даних рейтингів – іноземні контрагенти українських банків [16].

Рейтингування (тобто процес присвоєння рейтингу) банку – поширений у закордонній практиці процес незалежного оцінювання, який здійснюється за визначеними правилами і методиками. Це дає змогу:

– фінансовим установам, і в тому числі банкам, засвідчити свою фінансову надійність, можливість виконувати поточні і майбутні зобов'язання;

– потенційному клієнту визначитися з вибором фінансової установи не за критерієм популярності і рекламної активності, а з урахуванням ширшого спектра чинників, що впливають на якість та надійність банківської установи;

– стати могутнім інформаційним інструментом для клієнтів, інвесторів та кредиторів, оскільки очікувана ефективність діяльності, перспективи зростання банку також багато в чому зумовлені його рейтинговою оцінкою [17, с. 24–27].

Якщо говорити про Україну, то практично від самого початку функціонування вітчизняної банківської системи незалежної України її банки другого рівня банківської системи постійно проходили різноманітні рейтингові оцінювання з метою присвоєння їм відповідних рейтингів. На законодавчому рівні також відбувалися еволюційні зміни. Так, у 1998 р. НБУ прийняв відповідне «Положення про порядок визначення та застосування комплексної рейтингової оцінки комерційних банків за системою CAMEL". Із тих пір система рейтингового оцінювання постійно вдосконалювалася. Нині система CAMEL перетворилася на CAMELSO, додалася нова компонента «О» (Операційний ризик – Operational Risk), уточнено структуру та описано критерії оцінки, змінено з 5-бальної на 4-бальну.

Основою рейтингової системи CAMELSO є оцінка ризиків і визначення рейтингових оцінок за такими основними компонентами: капітал, активи, менеджмент і корпоративне управління, надходження, ліквідність, чутливість до ринкових ризиків, операційний ризик (рис. 3).

Отже, рейтингова система CAMELSO, що застосовується НБУ, – це система комплексної оцінки, за якою Національний банк України під час інспекційних перевірок визначає якість та ефективність роботи банків. Показники в рейтин-

Рис. 2. Функції рейтингів банків [8]

Рис. 3. Основні компоненти рейтингової системи CAMELSO [18]

говій системи CAMELSO є якісними, однак розраховуються на основі кількісних показників банків.

Окрім використання рейтингової системи CAMELSO, у практиці банківської діяльності також застосовуються й інші підходи до рейтингового оцінювання банків. Так, найбільш поширеними А.Ю. Тлуста та О.С. Савкова називають три групи методик рейтингової оцінки діяльності банків та їхнього фінансового стану. Методичні підходи першої групи акцентують увагу на порівняльній оцінці ефективності діяльності банків, тобто його фінансового стану; у другій групі рейтинги будуються залежно від рівня надійності, а моделі третьої групи інтегрують підходи, що застосовуються у перших двох групах, із метою комплексної рейтингової оцінки діяльності банків [19, с. 53–57]. Однак, на нашу думку, до цього переліку також варто додати групу рейтингових оцінок банку, що спрямована на визначення кредитного рейтингу банківської установи. У своїй дисертації В.Б. Самородов використовує саме трикомпонентну технологію діагностики фінансового стану банку, яка включає рейтинг надійності, кредитний рейтинг та рейтинг загального фінансового стану [6, с. 14–15].

Загалом упродовж 2018 р. під час виконання зобов'язань, узятих на себе Україною в Меморандумі про економічну і фінансову політику від 02 березня 2017 р., підписаному з Міжнародним валютним фондом у межах програми «Механізм розширеного фінансування», здійснено оцінку колективної придатності та кваліфікації вищого керівництва топ-20 банків. Банкам надано рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління та впровадження найкращої міжнародної практики, принципів та рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду.

Оцінка діяльності банків під час проведення планових інспекційних перевірок продовжувала здійснюватися за оновленою рейтинговою системою CAMELSO, за якою станом на кінець 2018 р. комплексну рейтингову оцінку отримали вже 59 банків.

Комплексна рейтингова оцінка банків (усереднена) за рейтинговою системою CAMELSO у 2018 р. підвищилася до «2», тоді як у 2017 р. становила «3». Зокрема, банки, що були об'єктом інспекційних перевірок у 2018 р., отримували вищі оцінки, ніж у 2017 р., за компонентами «С» (капітал) та «Е» (надходження), що сприяло підвищенню усередненої оцінки за цими компонентами. За рештою компонентів оцінки практично не змінилися (рис. 4).

Найчастіше найнижчі оцінки у 2018 р. банки отримували за компонентами «М» (менеджмент) та «О» (операційний ризик) – 73,7% та 63,2% перевірених банків відповідно, тоді як у 2017 р. – за компонентами «А» (якість активів) та «Е» (надходження) – 57,1% та 54,3% банків відповідно (рис. 5).

У контексті зміни пріоритетів виїзного банківського нагляду змінився фокус наглядових дій – від оцінки дотримання наглядових вимог та обов'язкового застосування заходів впливу за всі виявлені порушення до оцінки ризикових напрямів діяльності з визначенням «проблемних зон» та наданням конструктивних та дієвих рекомендацій на майбутнє (для недопущення

Рис. 4. Усереднені рейтингові оцінки банків за компонентами рейтингової системи CAMELSO у 2017–2018 рр. [20]

Рис. 5. Питома вага найнижчих оцінок за компонентами рейтингової системи CAMELSO у 2017–2018 рр., % від загальної кількості перевірених банків [20]

повторного порушення), що ґрунтується на найкращому досвіді та професійному судженні.

Результати інспекційних перевірок 2018 р. бралися до уваги під час запровадження іншими підрозділами пруденційного блоку заходів впливу до банків. За підсумками інспекційних перевірок банкам надавалися рекомендації щодо коригування основних показників діяльності, зокрема:

збільшення розміру регулятивного капіталу – 3 258,4 млн грн;

збільшення розміру непокритого кредитного ризику – 2 745,8 млн грн;

зменшення фінансових результатів діяльності банків – 3,9 млн грн.

Таким чином, необхідність здіснення рейтингової оцінки та присвоєння відповідного рейтингу банку зумовлена потребами як клієнтів, так і інших контрагентів фінансової установи. Клієнти зацікавлені в надійності та стійкості банку, в його майбутній платоспроможності, інвестори – у безпеці капіталовкладень в акції банку. Високий рейтинг банківської установи забезпечує йому певні конкурентні переваги на ринку банківських послуг. З іншого боку, процедура рейтингування дає змогу своєчасно виявити фінансові ризики та ознаки можливої кризи у банку і вжити заходи щодо її запобігання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даномунапрямку. Перспективою подальших досліджень є здійснення ґрунтованого аналізу фінансового стану банків України на основі методичних підходів із відкритими методичними даними щодо проведення оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтович Л.М. Рейтингова оцінка страхових компаній в Україні: сутність та особливості. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 801–805.

2. Курельчук М.В. Напрямки покращення рейтингових оцінок у банківській сфері. *Молодий вчений*. 2015. № 12(27). С. 59–63.

3. Rating: Oxford living dictionaries. URL : https://en.oxforddictionaries.com/definition/rating (дата звернення: 03.11.2019).

4. Батковський В.А. Рейтингова оцінка діяльності банків. *Фінанси України*. 2014. № 5. С. 145–151.

5. Білик О.Ю. Дослідження сучасних методів та моделей рейтингового оцінювання комерційних банків. *Молодий вчений*. 2015. № 2(17). С. 941–945.

6. Самородов Б.В. Управління фінансовим розвитком банку: теорія, методологія, практика : автореф. дис… д-ра економічних наук : 08.00.08. Київ, 2013. 42 с.

7. Андрианова Л.Н. Кредитный рейтинг: теоретические аспекты. *Банковские услуги*. 2010. № 1. С. 1324.

8. Афанасенко М.В. Методичні підходи до формування рейтингу банків України. *Академічний огляд*. 2011. № 2(35). С. 73–78.

9. Карминский А.М., Пересецкий А.А., Петров А.Е. Рейтинги в экономике: методология и практика. Москва : Финансы и статистика, 2015. 236 с.

10. Карчева Г., Каменський А., Юрчук О. Рейтингові оцінки надійності банків та їх роль у підвищенні капіталізації банківської системи. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 2. С. 22–28.

11. Міщенко В.І., Коваленко В.В., Яценюк А.П. Банківський нагляд : навчальний посібник. Київ : Знання, 2014. 406 с.

12. Гедза М.Й. Обліково-аналітичне забезпечення управління небанківськими фінансовими установами : монографія. Київ, 2009. 390 с.

13. Нагайчук Н.Г., Гончаренко О.О. Фінанси страхових компаній : навчальний посібник. Київ : УБС НБУ, 2010. 390 с.

14. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах : монографія. Київ : Європейський університет, 2013. 300 с.

15. Шеремет А.Д., Щербакова Г.Н. Финансовый анализ в коммерческом банке. Москва : Финансы и статистика, 2010. 256 с.

16. Турчин Н.Б. Економічна сутність та функціональне значення банківських рейтингів. *Науковий вісник*. 2011. Вип. 17.6. С. 212–217.

17. Романенко Є. Дискантне (публічне) рейтингування суб'єктів страхового бізнесу. *Персонал*. 2015. № 3. С. 24–27.

18. Порядок визначення та затвердження рейтингової оцінки банку за рейтинговою системою CAMELSO : Рішення Правління Національного банку України від 01.11.2016 № 393-рш / Національний банк України. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123651 (дата звернення: 03.11.2019).

19. Тлуста А.Ю., Савкова О.С. Методи визначення кредитно-рейтингової оцінки банку. *Економіка та держава*. 2016. № 6. С. 53–57.

20. Річний звіт за 2018 рік: офіційний сайт НБУ / Національний банк України. URL : https://bank.gov.ua (дата звернення: 03.11.2019).

REFERENCES:

1. Voitovych L.M. (2015) Reitynhova otsinka strakhovykh kompanii v Ukraini: sutnist ta osoblyvosti [Rating rating of insurance companies in Ukraine: nature and features]. *Global and national problems of economy*, vol. 4, pp. 801-805.

2. Kurelchuk M.V. (2015) Napriamky pokrashchennia reitynhovykh otsinok u bankivskii sferi [Directions for Improving Banking Ratings]. *Young scientist*, vol. 12 (27), pp. 59-63.

3. Oxford living dictionaries : Rating. Available at: https://en.oxforddictionaries.com/definition/rating (accessed 3 November 2019).

4. Batkovskyi V.A. (2014) Reitynhova otsinka diialnosti bankiv [Rating rating of banks' activity]. *Finance of Ukraine*, vol. 5, pp. 145-151.

5. Bilyk O.Yu. Doslidzhennia suchasnykh metodiv ta modelei reitynhovoho otsiniuvannia komertsiinykh bankiv [Research of modern methods and models of rating of commercial banks]. *Young scientist*, vol. 2 (17), pp. 941-945.

6. Samorodov B.V. (2013) *Upravlinnia finansovym rozvytkom banku: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Management of financial development of the bank: theory, methodology, practice]: avtoref. dys… d-ra ekonomichnykh nauk, Kyiv, 42 p.

7. Andryanova L.N. (2010) Kreditnyy reyting: teoreticheskie aspekty [Credit rating: theoretical aspects]. *Banking services*, vol. 1, pp. 13-24.

8. Afanasenko M.V. (2011) Metodychni pidkhody do formuvannia reitynhu bankiv Ukrainy [Methodical approaches to rating of banks of Ukraine]. *Academic review*, vol. 2 (35). pp. 73-78.

9. Karminskiy A.M., Peresetskiy A.A., Petrov A.E. (2015) *Reytingi v ekonomike: metodologiya i praktika* [Ratings in Economics: Methodology and Practice]. Moscow: Finance and statistics, 236 s. (in Russian)

10. Karcheva H., Kamenskyi A., Yurchuk O. (2013) Reitynhovi otsinky nadiinosti bankiv ta yikh rol u pidvyshchenni kapitalizatsii bankivskoi systemy [Ratings of bank reliability and their role in raising the capitalization of the banking system]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, vol. 2, pp. 22-28.

11. Mishchenko V.I., Kovalenko V.V., Yatseniuk A.P. (2014) *Bankivskyi nahliad* [Banking supervision]. Kyiv: Znannia, 406 p. (in Ukrainian).

12. Hedza M.Y. (2009) *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia nebankivskymy finansovymy ustanovamy* [Accounting and analytical support of management of non-bank financial institutions]. Kyiv, 390 p. (in Ukrainian).

13. Nahaichuk N.H., Honcharenko O.O. (2010) *Finansy strakhovykh kompanii* [Finance of insurance companies]. Kyiv: UBS NBU, 390 p. (in Ukrainian).

14. Kochetkov V.M. (2013) *Orhanizatsiia upravlinnia finansovoiu stiikistiu banku v rynkovykh umovakh* [Organization of financial stability management of the bank in market conditions]. Kyiv: V-vo yevropeiskoho universytetu, 300 p. (in Ukrainian).

15. Sheremet A.D., Shcherbakova G.N. (2010) *Finansovyy analiz v kommercheskom banke* [Financial Analysis in a Commercial Bank]. Moskva: Finansy i statistika, 256 p. (in Ukrainian).

16. Turchyn N.B. (2011) Ekonomichna sutnist ta funktsionalne znachennia bankivskykh reitynhiv [Economic Essence and Functional Value of Bank Ratings]. *Scientific Bulletin*, vol. 17.6, pp. 212-217.

17. Romanenko Ye. (2015) Dyskantne (publichne) reitynhuvannia subiektiv strakhovoho biznesu [Discount (public) rating of insurance business entities]. *Personnel*, vol 3, pp. 24-27.

18. Poriadok vyznachennia ta zatverdzhennia reitynhovoi otsinky banku za reitynhovoiu systemoiu SAMELSO: Rishennia Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 01.11.2016 r. vol. 393-rsh / Natsionalnyi bank Ukrainy. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123651 (accessed 3 November 2019).

19. Tlusta A.Yu., Savkova O.S. (2016) Metody vyznachennia kredytno-reitynhovoi otsinky banku [Methods of determining the credit rating of the bank]. *Economy and State*, vol. 6, pp. 53-57.

20. Richnyi zvit za 2018 rik: ofitsiinyi sait NBU / Natsionalnyi bank Ukrainy. Available at: https://bank.gov.ua (accessed 3 November 2019).

UDC 336.64
http://orcid.org/0000-0003-2026-9835
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-94

THE EFFECTS OF USING THE TRUST SERVICES

ЕФЕКТИ ВІД ВИКОРИСТАННЯ ТРАСТОВИХ ПОСЛУГ

Stefaniv Ihor
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at the Department
of Financial Management and Insurance,
Ternopil National Economic University

Стефанів І.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування
Тернопільський національний економічний університет

The article discusses the main aspects of the functioning the system of trust services and the effects that accompany it. Attention is paid to the effectiveness of the implementation of the trust operations, the problems of managing liquidity of assets, profitability and risks. The basic concepts of the formation of the operational, investment and other effects are highlighted. The processes of restructuring information support of a business, new approaches to normalizing a resource management system are described. The main advantages of using this type of service, the features of using their various types, the forms of their management to increase the total cost and liquidity of assets, the directions of expanding the scope of their application are considered. The ways of forming the information effect from the use of trust operations and the development directions of the credit market informatization processes are suggested.

Key words: *finance, financial resources, trust services, financial policy, efficiency.*

У статті розглядаються основні аспекти функціонування системи довірчих послуг та ефекти, що її супроводжують. Увага приділяється ефективності здійснення трастових операцій, проблемам управління ліквідністю активів, рентабельністю та ризикам. Висвітлюються основні концепції формування структурного, операційного, страхового ефектів, ефекту нормалізації прибутковості ресурсів, оптимізації ліквідності активів, ефекту нормалізації операційної діяльності, мінімізації операційних ризиків. Описуються процеси реструктуризації інформаційного забезпечення бізнесу, нові підходи до оптимізації системи управління ресурсами. Розглядаються основні переваги від використання даного виду послуг, особливості застосування різних їх типів, форми їх управління для нарощення загальної вартості та ліквідності активів, напрямки розширення сфери їх застосування. Доведено, що нарощення обсягів ресурсів у трастовій системі призводить до зниження волатильності їх вартості, до спрощення їх адміністрування, до зниження рівня витрат на їх супровід, що позитивно впливає на рентабельність усіх операції із активами. Освітлені шляхи забезпечення правового захисту, методи генерування додаткових грошових потоків у формі стабільного пасивного доходу, диверсифікації ресурсів за рахунок розширення кола клієнтів, використання ефекту масштабу для зниження витрат і підвищення якості інформаційних потоків. Оцінюються різні форми передачі ризиків, напрями інвестування ресурсів у цінні папери інших компаній, методи зниження поточного рівня операційного ризику і максимізації прибутковості, результати реалізації страхового ефекту. Обґрунтовано доцільність використання активного трасту для підвищення рівня ліквідності майна, його оборотності, досліджені основні форми трансформації матеріальних ресурсів, методи управління їх вартістю, ліквідністю, напрямки стабілізації їх дохідності, нормалізації ризиків. Запропоновані шляхи формування інформаційного ефекту від використання трастових операцій та напрямки розвитку процесів інформатизації кредитного ринку.

Ключові слова: *фінансові ресурси, трастові операції, ліквідність, інформаційний ефект, ефективність.*

В статье рассматриваются основные аспекты функционирования системы доверительных услуг и эффекты, которые ее сопровождают. Внимание уделяется эффективности осуществления трастовых операций, проблемам управления ликвидностью активов, рентабельностью и рискам. Освещаются основные концепции формирования операционного, инвестиционного и остальных эффектов. Описываются процессы реструктуризации информационного обеспечения бизнеса, новые подходы к нормализации

системы управления ресурсами. Рассматриваются основные преимущества использования данного вида услуг, особенности применения различных их типов, формы их управления для наращивания общей стоимости и ликвидности активов, направления расширения сферы их применения. Предложены пути формирования информационного эффекта от использования трастовых операций и направления развития процессов информатизации кредитного рынка.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, трастовые операции, ликвидность, информационный эффект, эффективность.*

Formulation of the problem. The development of the economic system of Ukraine and its components is accompanied by transformation processes, change of forms, methods and directions of activity of economic entities. In general, the economic system must be reformed in such way to enable enterprises to carry out their own business effectively. However, current practice shows that a large number of business structures cannot effectively organize their own business, which negatively affects the economic processes in general. Constant changes in the law force economic entities to make significant adjustments to their own business, which slow down their pace of development.

Sustainable business requires a stable information environment and allows businesses and organizations to focus on the effectiveness of their own operations. In other circumstances, it will be difficult to manage it, generating unnecessary costs. At the same time, acceptable conditions for conducting economic activity are those that allowing generate the required amount of resources quickly, invest them and make a profit.

Analysis of recent research and publications. Studies of the main aspects of the functioning the financial services market are devoted to the papers of scientists and practitioners, in particular Alekseenko M., Vasyurenka O., Vitlinsky V., Kirichenko O., Savluk M. and others. A large part of them is aimed at finding optimal methods of managing the economic processes, forming an effective system of control over them.

However, some theoretical aspects of the asset management effectiveness need further investigation in order to increase their liquidity.

Setting the objectives. The purpose of the article is to improve theoretical and methodological approaches to resource management through the use of trust operations. The object of the study is the effectiveness of capital management processes, and the purpose of the study is to improve the classification of effects from using the trust operations.

Outline of the main research information. It can be stated with certainty that structural changes in the economic system directly affect the economic processes, which are constantly complicated by the influence of transformations, providing additional problems that enterprises and organizations must constantly solve.

Subjects of economic relations, when deciding to change methods and forms of management, are forced to slow down the pace of development which directly or indirectly adversely affects their profitability. Such processes reform the information component of the business, which requires new approaches and methods of its management.

The banking system solves the same problems as the rest of the business. Under the introduction of new methods of resource management, traditional services are losing their value, forcing credit institutions to modify their relationships with clients who wish to use their services, increasing their capital and transfer it to experts who are able to increase its value and liquidity and generate additional flows of money. This system encourages the development of both credit institutions and users of credit system services.

By introducing remote forms of capital management, banks change the usual management system that, in some way, reduces the volume of operations. In order to increase profitability, earn additional income, and thus renew their development, they must get rid of non-profit services and unprofitable operations, changing the existing form of business management, putting new approaches into practice. This creates the effect of optimizing the structure of goods and services, or the so-called structural effect, which allows normalizing the profitability over a long period of time.

To increase the volume of income, banks should put into practice complex forms of property management, using not only deposits of their clients, but taking into management both their assets and risks, forming a professional system of capital management. By getting rid of unprofessional participants, the credit system can normalize the profitability of its own operations, which leads to the formation of the effect of normalizing the profitability of resources.

As restructuring processes change the structure of cash flows in the market, such changes directly or indirectly affect the users of the credit system. This leads to the fact that a certain amount of resources of economic entities are eliminated from turnover, which reduces their level of liquidity and profitability. Economic agents unable to use assets in circulation lose the effective leverage of managing their capital and attempt to transfer them to the administration of specialized institutions earning additional income, taking into account that business innovations become more complex and require additional efforts, demanding new knowledge and skills, a professional approach.

As a part of the resources is transferred to the

management of specialized credit and financial institutions, the owner of the property gets rid of a considerable number of problems by paying for services at the expense of a share of the income received from such operations.

Here the author comes to the next effect of using the trust operations – the effect of normalization of the operating activities.

Every economic system which requires rapid growth of its development forms such an information component that is easily predicted, effectively used, enabling economic entities to conduct their own business rationally. It should assist the companies in a rapid increase in the value and liquidity of their capital by providing them with effective management mechanisms that help to stabilize profitability and intensify their operations. Manufacturers, using it, can optimize their production cycle, form new and improve existing products and services, take the necessary steps to market them. Modern information technologies allow them to deploy information support for activity management processes faster by introducing and using remote forms of doing business. It ensures one of the basic conditions of operation – diversification of the sources of resources and activities.

If an entity is reformed by constantly updating the structure of its goods and services, it can stabilize cash flows, balance their qualitative and quantitative characteristics and normalize the profitability. Consequently, all this will make a scale effect and help to equalize the profitability over a long period of time and have a positive impact on investment and innovation processes [10; pp. 264-270].

Using trust operations, credit institutions can also stabilize their operations, diversify the resources and risks, and thereby normalize long-term returns.

At the same time, they manage to achieve the optimum level of solvency and financial stability. Utilizing the resources of other entities of the market, they transform ones into current assets that can generate additional profit that is redistributed between the owners and the lending institution.

Moreover, a significant number of specialized financial institutions are free to use the assets more efficiently, achieving the goals set and obtaining a more acceptable result.

The author believes that the most significant benefits of trust operations are their sustainability and versatility. They can also perform the function of controlling the liquidity of assets. In the case when the bank adopts the assets of its clients using active types of trust operations, it can change their natural form, which in turn can increase their liquidity and positively affect the efficiency of their use [3].

By ensuring the availability of resources of considerable value, the bank achieves a sustainable state receiving an acceptable level of profitability and financial sustainability. Such activity is not characterized by significant fluctuations in resources cost and is not capable of destroying the finances of a credit institution since there is no speculative component. The effect of stabilizing profitability is manifested like that.

Persons using trust services can, in addition to increasing liquidity, obtain legal protection, generate additional cash flows in the form of stable passive income. Credit institutions also are empowered to diversify resources by expanding customers' number, utilizing a scale effect to reduce costs and improve the quality of information flows. In doing so, they achieve an information effect.

In the case where significant worth resources are used, the trust company seeks only viable transformation operations, minimizing the operational risks and costs. As a rule, they are held with property that must retain its material form. The bank, circulating the assets, must cover its operating expenses and reach a level of income to offset the client's inflationary losses. For a large number of credit institutions, such transactions are beneficial because they are not accompanied by significant risks.

If the material form of resources can be changed, then there is an opportunity to use various forms of risk transfer by investing resources in securities of other companies, reducing the current level of operational risk and minimizing the profitability. Such operations can serve as an additional guarantee for the client's safety and give rise to an insurance effect.

By managing its usual asset portfolio, the bank controls its risks using formalized methods. This form of activity does not change the normal rhythm of activity, does not require additional costs and does not form new types of risks.

By changing the material form of assets and increasing their volume, the bank can optimize the costs for supporting asset management operations. In such a case, profit and cash flows are stabilized.

The next area of trust service development is the management of a company's resources that are not involved in the reproduction process. Such assets do not provide the owner with additional income, which diminishes the overall performance of his business. Using these assets in circulation, they can generate additional cash flows for their owners and the bank. As resources are outsourced to the management of professional market players, who have sufficient information about the areas of their use and practical experience, they can invest them effectively with an acceptable level of profitability and liquidity. In this case, the turnover of resources increases, costs are reduced, and the overall level of return on capital operations growths.

The trust system can use the funds of the entities and transform them into investments. In our view, such types of operations will grow in volume in the future along with the growth of citizens' incomes.

This system is able to allocate resources of third parties effectively, generating the revenue streams

and activating the economic relations, stabilizing the profit by the emergence of an additional mass of resources in circulation. When the volume of assets grows, it will lead to a decrease in the level of operations profitability, on the one hand, and normalization of the profitability of investment operations and their stabilization on the other hand. By using them, the bank will be able to generate additional income offsetting the operating expenses.

As a large part of passive trust operations are targeted, capital expenditures for their conduct are significant. In such circumstances, the bank must form a portfolio of financial resources to ensure a return at a level that can cover all costs. This effect can be achieved by using a mixed form of asset management when one part of resources generates added value and increases liquidity, and the other is used as an insurance fund.

If the client wishes to keep the material form of his property, he chooses the passive trust operations. In such a case, it should be taken into account that this type of operation may be unprofitable for him. By clinging to these transactions, the client will encourage the bank to cover its current losses while maintaining assets in management. From a credit institution's perspective, these assets can be used to normalize the cost of resources in circulation and to equalize the level of profitability.

If the bank manages to reduce volatility level of assets value and current cash flows, its profit will be optimized, and operating expenses will be minimized. When formalizing the structure of its financial transactions, the bank reduces their overall riskiness, since there is no need to use part of the assets to manage it, thus creating the effect of minimizing the operational risks.

If the owner of the resource needs to increase the value of equity or increase its level of liquidity, the property can be transferred to an active trust. The bank, having the capacity to change the material component of resources, attracts them into circulation and thus can manage their value, liquidity and stabilize profits. When transforming these resources into investments, such operations can generate additional cash flows normalizing their return. Since the return on resources and the risks are normalized, operating costs are reduced, and additional revenues can be generated.

Through using active types of trust transactions, it is possible to increase the liquidity of assets in a short period of time. However, such operations are accompanied by a high level of risk. Using them, a bank can quickly invest and withdraw money from circulation, providing a growth of a certain amount of money in the form of income associated with fluctuations in prices for similar products. Generally, such operations are not used for stabilization purposes because the risk of loss is extremely high.

The process of increasing the total value of assets can be used for restructuring the operations, updating the management system. The market gets rid of unprofitable activities due to the effect of informatization.

Because certain types of financial transactions require considerable resources and hence the appropriate forms of financing, credit institutions may take on the functions of financing of the development or lending and thus to form a cumulative effect. In this case, the costs are equalized, turnover is normalized, the goals are achieved faster.

Attracting additional resources to the market, the bank can also form the effect of diffusion opti-

Fig. 1. Effects of using the trust services

mizing the structure of assets, level of profitability, changing the forms of the activity, methods of relationships with customers gaining an experience, information, knowledge.

Such processes are sustainable. They accompany the development causing significant changes in management. The result is the origin of new professional financial systems which can execute such transactions effectively within acceptable risk level.

The conclusions of the study. Development of an economic system in the near future will restructure the economic processes, influence the emergence of new goods and services, and require the creation of more efficient systems for managing resources.

In such a context, the economic system can function effectively. We believe the demand for professional resource management services will only grow. A sound and efficient asset management will equalize the cash flows and stabilize the profitability of the resource operations. At the same time, considerable attention will be paid to the issues of capital liquidity management.

The emergence of professional asset management systems will allow to maintain a significant level of liquidity and retain it for an extended period of time.

In our view, trust operations can serve as a factor that can normalize the current asset management system and perform a core function, providing resource owners with additional revenue.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик О. Маркетингова стратегія банку при впровадженні нових банківських продуктів. Регіональна економіка. 2004. № 4. С. 127–133.

2. Гладких Д. Ринкова позиція банків в умовах вільної конкуренції. Вісник Національного банку України. 2007. № 9. С. 5–9.

3. Єгоричева С.Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти : монографія. Полтава: ТОВ “АСМІ”, 2010. 348 с.

4. Золотарьова О.В., Чекал А.А. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх впровадження в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. № 16. С. 112–115.

5. Корнєєв В. Конкурентоспроможність банків України в умовах лібералізації ринків фінансових послуг. Вісник Національного банку України. 2007. № 11. С. 14–17.

6. Міщенко В.І., Шаповалов А.В., Юрчук Г.В. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг. Київ : Знання, 2003. 278 с.

7. Новіков В. М. Державно-корпоративна інтеграція: інституціональна структура та механізм розвитку. Демографія та соціальна економіка: науково-економічний та суспільно-політичний журнал. 2012. № 1. С. 129-137.

8. Роєнко В. В. Довірче управління активами як інструмент підвищення ефективності управління інвестиційними ресурсами страхових компаній. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2011. № 4 (58). С. 367-370.

9. Соломіна Г. В. Функціонування компаній з управління активами: світовий досвід і вітчизняна практика. Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. 2012. № 2. С. 28- 32.

10. Шевченко, А. М. Довірче управління: ризики та дохідність альтернативних фінансових інструментів. Інноваційна економіка. 2012. № 6. С. 264-270.

REFERENCES:

1. Bilyk O. (2004). Marketynhova stratehiia banku pry vprovadzhenni novykh bankivs'kykh produktiv [Bank's marketing strategy for the introduction of new banking products]. Rehional'na ekonomika. vol. 4, pp. 127–133.

2. Hladkykh D. (2007). Rynkova pozytsiia bankiv v umovakh vil'noi konkurentsii[Market position of banks in free competition]. Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy. vol. 9, pp. 5–9.

3. Yehorycheva, S.B. (2010). Innovatsiina diyalnist komertsiinykh bankiv: stratehichni aspekty [Innovative activity of commercial banks: strategic aspects]. Poltava: TOV “ASMI”.

4. Zolotariova, O.V., Chekal, A.A. (2016). Innovatsiini bankivski produkty ta spetsyfika yikh vprovadzhennia v Ukraini [Innovative banking products and the specifics of their implementation in Ukraine]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. vol. 16, pp. 112–115.

5. Kornieiev V. (2007). Konkurentospromozhnist' bankiv Ukrainy v umovakh liberalizatsii rynkiv finansovykh posluh [Competitiveness of Ukrainian banks in the conditions of liberalization the financial services markets]. Visnyk Natsional'noho banku. vol. 11, pp. 14–17.

6. Mishchenko, V.I., Shapovalov, A.V., Yurchuk, H.V. (2003). Elektronnyi biznes na rynku finansovykh posluh [Electronic business in the financial services market]. Kyiv: Znannia.

7. Novikov V. M. (2012). Derzhavno-korporatyvna intehratsiia: instytutsional'na struktura ta mekhanizm rozvytku [State-corporate integration: institutional structure and mechanism of development]. Demohrafiia ta sotsial'na ekonomika: naukovo-ekonomichnyj ta suspil'no-politychnyj zhurnal. vol. 1, pp. 129-137.

8. Roienko V. V. (2011). Dovirche upravlinnia aktyvamy iak instrument pidvyschennia efektyvnosti upravlinnia investytsijnymy resursamy strakhovykh kompanij[Asset trust management as a tool for improving the management of investment resources of insurance companies]. Visnyk Zhytomyrsjkogho derzhavnogho tekhnologhichnogho universytetu. vol. 4 (58), pp. 367-370.

9. Solomina H. V. (2012). Funktsionuvannia kompanij z upravlinnia aktyvamy: svitovyj dosvid i vitchyzniana praktyka[Functioning of asset management companies: world experience and domestic practice]. Naukovyj visnyk: finansy, banky, investytsii. vol. 2, pp. 28- 32.

10. Shevchenko, A. M. (2012). Dovirche upravlinnia: ryzyky ta dokhidnist' al'ternatyvnykh finansovykh instrumentiv[Trust management: risks and returns of alternative financial instruments]. Innovatsijna ekonomika. vol. 6, pp. 264-270.

УДК 336.225.673
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-95

ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

TAX RISKS AS A THREAT TO THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Чудак Л.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри аудиту та державного контролю,
Вінницький національний аграрний університет

Chudak Lina
Doctor of Philosophy,
Senior Lecturer of the Chair of the Public Audit and Control,
Vinnitsya National Agrarian University

У статті узагальнено теоретичні засади щодо понятійного апарату податкової ризикології як дестабілізуючого чинника економічної безпеки підприємства. Висвітлено специфічні особливості податкового ризику, з'ясовано причини виникнення податкових ризиків у підприємницькій діяльності. Охарактеризовано види податкових ризиків. Виділено зовнішні та внутрішні загрози за джерелами виникнення. Виокремлено основні сфери податкового ризику в зонах економічної безпеки та небезпеки підприємства. Розглянуто загальні та найбільш прийнятні методи оцінки податкових ризиків. Доведено, що податковий ризик-менеджмент охоплює вибір оптимальної форми ведення бізнесу і системи оподаткування, попередню оцінку податкових наслідків кожного управлінського рішення і оформлення господарської операції, визначення допустимого рівня ризику, а також вибір найбільш підходящої стратегії мінімізації встановленого ризику. Проаналізовано систему управління податковими ризиками на підприємствах та визначено шляхи їх мінімізації на основі впровадження ефективної податкової політики як механізму захисту від податкових ризиків.

Ключові слова: *податки, податковий ризик, економічна безпека підприємства, податкова політика, загрози.*

В статье обобщены теоретические основы понятийного аппарата налоговой рискологии как дестабилизирующего фактора экономической безопасности предприятия. Освещены специфические особенности налогового риска, выяснены причины возникновения налоговых рисков в предпринимательской деятельности. Охарактеризованы виды налоговых рисков. Выделены внешние и внутренние угрозы по источникам возникновения. Выделены основные сферы налогового риска в зонах экономической безопасности и опасности предприятия. Рассмотрены общие и наиболее приемлемые методы оценки налоговых рисков и определены пути их минимизации на основе рисков. Доказано, что налоговый риск-менеджмент охватывает выбор оптимальной формы ведения бизнеса и системы налогообложения, предварительную оценку налоговых последствий каждого управленческого решения и оформления хозяйственной операции, определение допустимого уровня риска, а также выбор наиболее подходящей стратегии минимизации установленного риска. Проанализирована система управления налоговыми рисками на предприятиях на основе внедрения эффективной налоговой политики как механизма защиты от налоговых рисков.

Ключевые слова: *налоги, налоговый риск, экономическая безопасность предприятия, налоговая политика, угрозы.*

Tax risks are particularly important among the financial risks; they arise from uncertainty in the company tax policy or tax evasion; they may threaten further business development. In order to avoid destabilization and create an effective system of economic security, management should define potential risks and threats, as well as be aware of the possible consequences for tax violations in such form as fines, penalties, losses due to non-compliance with tax legislation, and illegal minimization. We consider management decisions as effective and justified if they relate to the acceptable level of risk for each transaction, and will not lead to inevitable losses. This statement requires the research of risks and the improvement of methodological and methodological bases for managing them. The article summarizes the theoretical background on the conceptual apparatus of tax risk as a destabilizing factor of

economic security of the enterprise. Specific features of tax risk are explained, the causes of tax risks in business activity are investigated. Types of tax risks are described. External and internal threats are identified by sources of origin. The main spheres of tax risk in the zones of economic security and danger of the enterprise are distinguished. The general and most acceptable methods of tax risk assessment are considered. Tax risk management involves choosing the best form of business and tax system, preliminary assessment of the tax consequences of each management decision and making a business transaction, determining the acceptable level of risk, as well as choosing the most appropriate strategy to minimize the identified risk. The system of tax risk management at enterprises is analyzed and the ways of their minimization are determined on the basis of introduction of effective tax policy as a mechanism for protection against tax risks. Tax risk management involves choosing the best form of business and tax system, preliminary assessment of the tax consequences of each management decision and making a business transaction, determining the acceptable level of risk, as well as choosing the most appropriate strategy to minimize the identified risk. The system of tax risk management at enterprises is analyzed and the ways of their minimization are determined on the basis of introduction of effective tax policy as a mechanism for protection against tax risks.

Key words: *taxes, tax risk, economic security of the enterprise, tax policy, threats.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нестабільна економічна ситуація України має неабиякий вплив на економічну безпеку суб'єктів підприємництва. Господарсько-фінансова діяльність підприємства залежить від національних реалій ведення бізнесу, і під час досягнення поставлених цілей підприємства зазвичай підпадають під дію внутрішніх та зовнішніх загроз. У такому середовищі зберігати фінансову стійкість та уберегтися від руйнівного впливу дестабілізуючих чинників стає надзвичайно складно, особливо тоді, коли пріоритетною у структурі економічної безпеки є податкова безпека, складовим елементом якої є ризик.

Ризики вважаються невід'ємним атрибутом ринкової економіки в кожній сфері діяльності. Ризик породжується об'єктивно існуючими невизначеністю, конфліктністю, нестачею інформації на момент оцінювання, прийняття управлінських рішень, неоднозначністю прогнозів, змінами як в оточуючому середовищі, так і в самій системі, еволюційно-трансформаційними процесами, нестачею часу для наукового обґрунтування значень економічних і фінансових показників та підтримки прийняття відповідних рішень.

Особливе місце серед фінансових ризиків відводиться податковим ризикам, що з'являються від невизначеності в податковій політиці підприємства чи ухиленні від сплати податків та можуть загрожувати подальшому розвитку бізнесу.

Щоб уникнути дестабілізації та створити дієву систему економічної безпеки, адміністрація підприємства повинна визначити чіткий перелік потенційних ризиків та загроз, а також усвідомлювати ймовірні наслідки за допущені податкові порушення у вигляді штрафів, пені, втрат через недотримання податкового законодавства, незаконної мінімізації податкових платежів.

Управлінські рішення вважаються ефективними й обґрунтованими, якщо співвідносяться з припустимим рівнем ризику за кожною трансакцією окремо, що не призведе до невідворотних утрат. Дане твердження вимагає дослідження ризиків та вдосконалення методологічних і методичних основ управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Розробленню теоретичних та практичних аспектів природи податкових ризиків, аналізу їхнього впливу на діяльність суб'єктів господарювання, мінімізації та управлінню ризиками приділяли увагу вітчизняні науковці: П.К. Бечко, А.А. Болдова, В.В. Вітлінський, О.В. Грачов, О. Десятнюк, О.Ю. Лащенко, В.А. Нехай, Т.М. Чернякова, Т. Соловйова, О.І. Седих, І.О. Цимбалюк, Т.М. Чернякова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Зважаючи на наукові доробки вказаних учених з окресленої проблематики, враховуючи суттєве оновлення податкового законодавства за останні роки, необхідне визначення системного підходу у теорії та практиці механізмів управління податковими ризиками.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є узагальнення теоретичних засад та з'ясування причин виникнення податкових ризиків у підприємницькій діяльності, дослідження чинників, що впливають на податкову безпеку підприємства, визначення основних видів податкових ризиків та виділення можливих напрямів мінімізації ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ризики в оподаткуванні відображають наявні невизначеності та суперечності, притаманні процесам управління, прийняття рішень, оцінювання, та супроводжуються ймовірними загрозами, що призводять до фінансових утрат платників податків.

Контролюючі органи ДФС та суб'єкти підприємництва ставлять різні цілі та мають кардинально протилежні інтереси щодо адміністрування податків, що є однією з основних причин різноманітності трактувань сутності податкового ризику вітчизняними науковцями, адже вони піддають аналізу дефініцію з позиції держави та

платників податків.

Статтею 14.1.221. Податкового кодексу України визначено термін «ризик» як імовірність недекларування (неповного декларування) платником податків податкових зобов'язань, невиконання платником податків іншого законодавства, контроль над яким покладено на контролюючі органи [9].

Узагальнюючи інтереси держави і бізнесу щодо податкового ризику, В.В. Вітлінськиий та О.В. Редич влучно розкрили сутність указаного терміна, зазначивши, що «податковий ризик – це економічна категорія, що відображає особливості сприйняття суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючих невизначеності, конфліктності та загроз, притаманних процесам оподаткування й адміністрування податків, що призводять до невикористаних можливостей і фінансових збитків як для держави, так і для платника податків» [3, с. 31].

На практиці управління ризиками є поширеним, але саме податки вважаються головним компонентом. Термін «податковий ризик» розглядається податковими органами як теоретична ймовірність того, що внаслідок свідомих чи несвідомих дій платника податку платежі до бюджету можуть не нараховуватися або надійти не в повному обсязі та несвоєчасно, а в методичних рекомендаціях ДФС податковий ризик розглядається як вірогідна можливість порушення податкового законодавства.

Чинники податкового ризику платників податків такі: зміни у податковій політиці, що спричиняє збільшення податкового тиску та податкового зобов'язання; донараховані платежі та штрафи за неумисне порушення суб'єктом підприємництва чинного законодавства; помилки та недоліки під час планування, управління та організації бізнесу.

Що стосується податкових ризиків підприємства, то, на думку О.І. Седих, у широкому розумінні ризик являє собою щось таке, що може призвести до негативних результатів, до того, що фінансові результати після оподаткування операції або господарської діяльності можуть бути не такими, як очікувалося. Наприклад, для фінансових організацій податкові ризики можуть бути більш зрозумілими, якщо їх поділити на загальні ризики, що притаманні більшості комерційних організацій, та специфічні ризики, притаманні, наприклад, фінансовим продуктам певної галузі [12, с. 119].

Аргументом на користь доцільності розгляду податкових ризиків суб'єкта підприємництва як різновиду фінансових ризиків є той факт, що більшість податкових ризиків безпосередньо впливає на фінансові результати діяльності господарюючого суб'єкта, зокрема чинять прямий суттєвий вплив на формування його прибутку (збитку), а також можуть бути оцінені у грошовому виразі. Так, під час визначення фінансових результатів підприємства спочатку з виручки від реалізації його продукції (робіт, послуг) виключаються непрямі податки (ПДВ, акцизний податок), а пізніше й податок на прибуток, тобто всі згадані податки безпосередньо впливають на кінцевий фінансовий результат (чистий прибуток або збиток). До того ж на фінансові результати діяльності фірми можуть впливати запровадження нових податків, зміна податкових ставок, скасування фіскальних пільг, донарахування податкових платежів разом із накладеними фінансовими санкціями за несвоєчасність і неповноту їх сплати тощо. Саме тому ефективне управління податковими ризиками дає змогу підприємницькій організації мінімізувати можливі негативні фінансові наслідки [5, с. 101].

Податковий ризик суб'єкта підприємницької діяльності О. Десятнюк розглядає як різновид фінансового ризику, який має суб'єктивно-об'єктивну природу і виникає в процесі виконання підприємницькою організацію обов'язків платника податків. Він – це перманентна ймовірність настання в результаті впливу екзогенних і ендогенних чинників, пов'язаних із процесом оподаткування, фінансових, процесуально-правових, соціальних та інших наслідків, що характеризуються невизначеністю і проявляються як у вигляді різних утрат (збитків, невикористаних можливостей, упущеної вигоди), так і в можливості отримання додаткової вигоди (доходу, прибутку, економії витрат, додаткових можливостей) унаслідок негативних і позитивних відхилень від запланованих цілей податкової діяльності такого платника податків [5, с. 107].

Управління податковими ризиками передбачає прогнозування імовірності позитивного або негативного фінансового результату та вжиття заходів щодо зниження ризиків або ж перетворення їх на переваги. Ураховуючи те, що податковий ризик визначається ймовірнісними показниками, що характеризують можливі фінансові втрати (чи можливий додатковий дохід), виникає необхідність розроблення спеціальних процедур, методик оцінки і способів їх прогнозування [2, с. 28].

Управління податковими ризиками передбачає такі дії [2, с. 28]:

– формування політики управління та прийомів щодо менеджменту податкових ризиків;

– проведення оцінки та ідентифікація податкових ризиків;

– визначення чинників, що впливають на податкові ризики;

– прогноз можливих фінансових утрат податкових ризиків;

– оцінку результативності нейтралізації та моніторинг податкових ризиків.

Для визначення податкового ризику необхідно розуміти, в якому вигляді він може виникнути, тому необхідно розглянути види податкових ризиків.

Основною класифікаційною ознакою, вважає

П.К. Бечко, виступає залежність від причин, що призвели до того або іншого податкового ризику. До них варто віднести такі:

– податковий ризик економічної кризи;

– податковий ризик інфляції;

– податковий ризик зниження платоспроможності платників податків;

– податковий ризик зміни правової бази;

– податковий ризик затримки податкових та інших перерахувань;

– податковий ризик помилки в плануванні;

– операційні ризики адміністрування податків [1, с. 94].

Зробивши ґрунтовне дослідження різновидів податкових ризиків, до загальних ризиків відносять такі:

По-перше, ризик відповідності, який, своєю чергою, може бути:

– або ризиком технічної чи фактичної неточності;

– або ризиком неправильного кодування витрат;

– або ризиком запізнього пред'явлення повернень;

– або ризиком недосконалого податкового планування.

По-друге, ризик планування, а саме: його відсутності, технічних недоліків, зайвого тиску в плануванні чи недоліків упровадження запланованого.

По-третє, бухгалтерський ризик, що являє собою неправильне відображення податкових зобов'язань [12, с. 119].

Операційні ризики класифікують на:

1. технічний – різновид операційних ризиків, за якого технічна основа збору податків піддається сумніву;

2. бухгалтерський – різновид операційних ризиків, за якого податковий аналіз залежить від бухгалтерського обліку, що неприпустимо;

3. зміни закону – різновид операційних ризиків, за якого зміна закону впливає на операцію до набрання чинності, зміщує точку беззбитковості та очікуваний дохід;

4. протиріччя – різновид операційних ризиків, за якого режим, прийнятий для однієї операції, призводить до помилок під час виконання іншої операції;

5. концентрації – різновид операційних ризиків, за якого значна кількість операцій не виконуються в результаті одного технічного збою;

6. реалізації – різновид операційних ризиків, за якого виникає ризик того, що операція не буде реалізована належним чином;

7. адміністративний – різновид операційних ризиків, за якого поточне адміністрування операції неправильно відображається в бухгалтерському обліку або податковій декларації, не проведено відбір або є деякі оперативні збої;

8. репутації – різновид операційних ризиків, за якого операції або підхід значно погіршують взаємини з податковими органами [12, с. 119].

Основні види податкових ризиків І.О. Цимбалюк поділяє на:

– ризик несплати податків (сплата штрафів, пені, неустойок);

– ризик податкового контролю (виникнення санкцій і втрат через невиконання платниками податків законодавчих податкових актів);

– ризик податкової мінімізації (ймовірність понести фінансові втрати, пов'язані з діями платника податків щодо мінімізації податкових платежів);

– ризик посилення податкового навантаження (диференційований по видах господарської діяльності та податкам залежно від податкових ставок, пільг, обсягу створюваної доданої вартості);

– ризик карного переслідування податкового характеру (веде або до істотних фінансових утрат, або до позбавлення волі платника податків за здійснення податкових правопорушень, передбачених чинним законодавством України) [14, с. 21].

Здійснюючи підприємницьку діяльність, суб'єкти підприємництва з початку їх реєстрації підпадають під дію внутрішніх та зовнішніх загроз, і це не надає мотивації керівникам досягати бажаних цілей. У системному бізнесі управлінський персонал прагне керувати всіма процесами і за ефективного менеджменту, бізнес націлений на рішення, в яких не ігноруються і приймаються до уваги фінансово-податкові ризики, та знижують їх до мінімального рівня.

До зовнішніх чинників ризику, що впливають на податкову безпеку підприємства, належать: недосконалість податкового законодавства, що допускає неоднозначне трактування деяких норм закону Державною фіскальною службою; недостатня кваліфікація персоналу, що здійснює податковий контроль над сплатою податкових платежів; відсутність незалежного інформаційного забезпечення держслужбовцями ДФС платників податків; надмірне податкове навантаження через значну кількість податків та зборів; посилення державного регулювання оподаткування підприємств та відповідальність за порушення податкового законодавства [15, с. 35].

Внутрішні чинники: недотримання працівниками вимог податкового обліку; допущення арифметичних чи методологічних помилок, що призвели до заниження чи завищення суми податкового зобов'язання; зниження податкового навантаження нелегальним шляхом; низька питома вага власних фінансових ресурсів для погашення податкових зобов'язань та податкового боргу; неможливість передбачення дій контрагентів або інших третіх осіб.

Управління податковими ризиками – одна з умов успішного бізнесу. Керівники з метою уникнення дестабілізації та створення дієвої системи економічної безпеки виявляють і контролюють потенційні ризики та загрози, усвідом-

люючи ймовірні наслідки за порушення податкового законодавства.

Створення дієвої системи економічної безпеки підприємства передбачає чітке визначення потенційних загроз та ризиків. В умовах ринкової економіки виділяють п'ять основних сфер податкового ризику в зонах економічної безпеки та небезпеки підприємства:

1. Відносно безризикова сфера: за легального нарахування та сплати податків ризик підприємства мінімальний, у процесі господарської діяльності підприємство сплачує встановлені податки й одержує прибуток, якщо рівень податкового навантаження сприяє розвитку бізнесу.

2. Сфера мінімального ризику: у результаті діяльності підприємство ризикує частиною або всією величиною чистого прибутку, якщо воно сплачує штрафні санкції та пені через порушення податкової дисципліни.

3. Сфера підвищеного ризику: підприємство ризикує тим, що в найгіршому разі зробить покриття всіх витрат, а в найкращому – дістане прибуток набагато менше розрахованого рівня. Це характерно для умов неадекватного характеру висновку договорів, порушення договірної дисципліни.

4. Сфера критичного ризику: підприємство ризикує втратити не тільки прибуток, а й недоодержати передбачувану виручку від реалізації, що можливо, якщо підприємство, прагнучи мінімізувати податки, порушує податкове законодавство. У результаті штрафи та санкції істотно перевищують суму податків, що сплачуються легально. Наслідки такого господарювання катастрофічні для підприємства. Підприємство скорочує масштаби своєї діяльності, втрачає оборотні кошти, має значні борги. У цьому разі, якщо немає альтернативи, фінансове становище підприємства стає критичним.

5. Сфера неприпустимого (катастрофічного) ризику: за надмірно високих податкових санкцій підприємство, сплативши їх, може стати банкрутом. У цьому разі оборотні кошти відсутні або являють собою сумнівну заборгованість, засновники виходять зі складу акціонерів, курс акцій падає, вимоги кредиторів посилюються, можливе банкрутство стає реальністю. Як правило, така ситуація характерна для ризику карного переслідування податкового характеру [4, с. 86].

Запропонований О.Ю. Лащенко системний підхід до управління ризиками знаходить своє вираження у тому, що: розглядається зв'язок управління ризиками з ефективністю систем і витратою ресурсів на декількох ієрархічних рівнях: держава, територія, фінансово-промислова група або холдинг, підприємство або підприємець; як деяка єдина система розглядаються заходи щодо управління ризиками на різних етапах життєвого циклу товару (розроблення, виробництво, утилізація) та циклу розроблення товару (ескізний проєкт, технічний проєкт, дослідні зразки); розробляється комплекс заходів, що обмежують ризик на різних циклах підприємства; визначається сукупність дій, об'єднаних із метою підвищення безпеки діяльності за рахунок використання обмеженого обсягу ресурсів, розподілених у часі і просторі, розглядають операції з попередження, зниження, страхування і поглинання різних за своєю природою ризиків; деяку кількість взаємопов'язаних елементів розглядають як систему управління ризиками з використанням законодавчих заходів, економічного та фінансового впливу, конструктивних і технологічних рішень, організаційних заходів, природоохоронних заходів; в управлінні доцільно досліджувати ризик цілей, визначення способів і засобів їх досягнення (ризик-маркетингу), менеджменту; управління ризиками повинно мати свою стратегію, тактику і оперативний складник; управління ризиками має розглядатися водночас як наука. На всіх стадіях проєктування систем повинен ураховуватися вплив людського чинника в умовах жорсткого обмеження в часі [6].

Т. Мисник уважає не менш важливим чинником забезпечення ефективного управління податками і, як наслідок, зниження податкових ризиків платника податків є механізмом податкового планування. Податкове планування на рівні суб'єкта господарської діяльності – це невід'ємна частина управління його фінансами в рамках єдиної стратегії економічного розвитку, що являє собою процес системного використання оптимальних законних податкових способів і методів установлення бажаного майбутнього фінансового стану об'єкта в умовах обмеженості ресурсів і можливості їх альтернативного використання [8, с. 164].

Використання системи податкового планування забезпечує підприємству можливість дотримання податкового законодавства в частині правильності обчислення розмірів податкових платежів, мінімізації, у законодавчих рамках, розмірів податкових зобов'язань у розрізі окремих податків і зборів, максимізації прибутку шляхом оптимізації розмірів сплачених податків, які є частиною витрат підприємства, обґрунтованого вибору та узгодження форм взаємовідносин із контрагентами залежно від використовуваних систем оподаткування, забезпечення ефективного планування та управління грошовими потоками, уникнення штрафних санкцій [8, с. 164].

Якщо стратегічне планування можна розглядати як визначення місця підприємства в економічному середовищі, то тактичне планування слід розглядати як процес створення передумов для реалізації намічених цілей. Тактичне податкове планування передбачає розроблення планів за окремими видами податків відповідно до видів діяльності, що включає у себе перелік податків, зборів та обов'язкових платежів; визначення структури та складу служби, в обов'язки якої буде входити реалізація податко-

вої стратегії; форму, зміст та терміни подання управлінської звітності щодо податкових відносин [6, с. 137].

Оперативно-календарне планування є завершальним етапом у податковому плануванні підприємства. Його основне завдання полягає у конкретизації показників тактичного плану з метою організації своєчасного нарахування та сплати податків, зборів та обов'язкових платежів, що трансформується в календарний план податкових платежів. У процесі оперативно-календарного податкового планування виконуються такі планові функції: визначаються сума та дата сплати окремих податків, зборів та обов'язкових платежів; здійснюється оперативна підготовка для здійснення відповідних платежів шляхом систематичного обліку, контролю та аналізу грошових потоків підприємства; ведеться систематичний облік, контроль і аналіз податкових відносин. Під час податкового планування слід ураховувати узгодженість податкової стратегії із загальною стратегією підприємства, що ґрунтується на прогнозуванні соціально-економічного розвитку економіки країни; можливі зміни податкового законодавства, що висуває особливі вимоги до кваліфікації працівників бухгалтерської служби – їх можливості аналізувати та прогнозувати можливі зміни у законодавстві [6, с. 137].

Одним із важливих етапів управління ризиком є його оцінка, стверджує В.А. Нехай. Серед науковців немає розбіжності у визначенні методів оцінки ризику, які поділяють на якісні та кількісні. Якісна оцінка, як правило, зводиться до визначення сфери можливих ризиків, визначення чинників, що на них впливають, та попередньої оцінки їх небезпеки у разі реалізації. За якісної оцінки ризиків важливо не тільки порівняти доходи з можливими втратами, а й проаналізувати можливі наслідки після реалізації ризику. Основним завданням якісної оцінки ризиків є прийняття рішення про реалізацію чи відмову від господарської операції, а в разі прийняття рішення про здійснення – визначення числового значення ступеня ризику, тобто кількісної оцінки [10, с. 135].

Кількісні методи оцінки ризиків об’єднують у чотири групи:

– експертні – дають змогу визначити рівень ризику в тому разі, коли відсутня необхідна інформація для здійснення розрахунків або порівняння, ґрунтуються на опитуванні кваліфікованих спеціалістів із подальшою статистично-математичною обробкою результатів цього опитування;

– економіко-статистичні – застосовуються лише за наявності достатньо великого обсягу статистичної інформації для отримання точної кількісної величини рівня ризику;

– розрахунково-аналітичні – призначені для розрахунку відносно точного кількісного вираження рівня ризику на основі внутрішньої інформаційної бази самого підприємства;

– аналогові – дають змогу оцінити рівень ризику за окремими операціями на основі порівняння з аналогічними [10, с. 135].

Отже, виходячи зі специфіки податкових ризиків та наявності інформаційної бази для його оцінки, науковці вважають найбільш доцільним методом для оцінки податкових ризиків розрахунково-аналітичний метод, підґрунтям якому слугуватиме планування.

Ефективне управління податковими ризиками – одна з умов успішної підприємницької діяльності. Податковий ризик-менеджмент охоплює вибір оптимальної форми ведення бізнесу і системи оподаткування, попередню оцінку податкових наслідків кожного управлінського рішення й оформлення господарської операції, визначення допустимого рівня ризику, а також вибір найбільш підходящої стратегії мінімізації встановленого ризику.

Для того щоб дати платникам податків самостійно оцінювати податкові ризики, Міністерство фінансів України затвердило Порядок формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків. У цьому документі визначено критерії ризиків, на підставі яких платник податків потрапляє у план-графік податкової планової перевірки. До плану-графіка включаються платники податків, які за результатами господарської діяльності мають найбільші ризики несплати в бюджет податків і зборів. Нормативний акт розмежовує платників податків за ступенем ризиковості: високий, середній та незначний ризик [11].

Критерії відбору платників податків за ступенем ризику детально розглядаються у затверджених Наказом ДПС України від 27.06.2012 № 553 Методичних рекомендаціях щодо складання плану-графіку планових перевірок суб‘єктів господарювання [7].

Розглянемо найбільш важливі напрями роботи з управління та мінімізації податкових ризиків. Роботу у цьому напрямі можна розділити на три основні групи: робота всередині компанії, взаємодія з контролюючими органами, взаємовідносини з контрагентами (табл. 1).

Податкова політика як регулятор процесу управління, основа стійкого фінансового стану і стабільної роботи підприємства та виконання ним зобов’язань перед бюджетом, банком, контрагентами стане надійним механізмом захисту від податкових ризиків за таких умов:

1. Вибір відповідної та оптимальної системи оподаткування.
2. Запровадження постійного моніторингу податкових ризиків.
3. Використання системи податкового планування.
4. Оцінка можливості застосування податкових пільг.
5. Пошук способів відтермінування сплати податків на максимальний термін на законних

Таблиця 1

Напрями роботи з управління та мінімізації податкових ризиків

Групи за напрямами роботи	Зміст роботи
1. Робота безпосередньо в компанії	
Самостійна оцінка ризиків за допомогою «підказок» держави	Порядок формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків (відбір платників податків за ступенями ризику).
Автоматизація процесів і документообігу	Автоматизація бізнес-процесів і впровадження електронного документообігу допоможе нівелювати помилки, пов'язані з людським фактором.
Уніфікація і формалізація процесів, пов'язаних з оподаткуванням	Упровадження структури управління податковими ризиками залежить безпосередньо від розміру компанії та специфіки її бізнес-процесів. Для ефективності управління податковими ризиками повинні бути задіяні всі структурні підрозділи підприємства. Досягти цього можна за допомогою прийняття в компанії локальних актів, таких як внутрішні регламенти та політики, накази, положення, деталізуючи в них вимоги до складання документів і механізм прийняття рішень.
Підвищення кваліфікації співробітників, які працюють із податками	Передусім це стосується бухгалтерської служби.
Податковий консалтинг	Ефективним методом зниження податкових ризиків є співпраця із зовнішніми консалтинговими компаніями, які спеціалізуються на питаннях оподаткування.
Відстеження змін законодавства	Для зниження податкового ризику співробітникам, які працюють із податками, доцільно знати всі останні зміни в податковому і бухгалтерському законодавстві.
2. Взаємодія з податковими органами	
Отримання індивідуальних податкових консультацій	Податкове законодавство складено так, що постійно викликає питання в трактуванні тієї чи іншої норми і складності у визначенні податкових наслідків. Тому дієвим механізмом в мінімізації податкових ризиків є отримання у податковій індивідуальної податкової консультації щодо конкретної господарської операції.
Моніторинг відсутності заборгованості по податках	Проведення звірок станом розрахунків по податках особисто в податковому органі або за допомогою електронного кабінету платника податків.
3. Робота з контрагентами	
Ретельний аналіз договорів та складання первинної документації	Умови договору й оформлення первинної документації безпосередньо впливають на податкові наслідки.
Перевірка благонадійності контрагента	Недобросовісний контрагент може стати джерелом проблем на підприємстві. Обов'язково підлягають перевірці реєстр судових рішень, відкриті реєстри та бази даних, а також наявність повноважень у підписанта на укладення угоди.

Джерело: сформовано на основі [13]

підставах.

6. Систематичний контроль над правильністю, повнотою, своєчасним нарахуванням та сплатою податків і зборів.

7. Аналіз фінансової та облікової діяльності суб'єкта господарювання.

8. Оптимізація податкового навантаження.

Окрім того, створена у органах ДФС України достатня інформаційна база, впровадження електронного кабінету та інших електронних сервісів, підвищення якості адміністративних, інформаційно-консультативних послуг, що надаються платникам податків, є запорукою зниження до мінімуму ризику ненавмисного порушення податкового законодавства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сьогодні є очевидним, що управління в системі оподаткування і прийняття рішень для бізнесу проводиться в умовах невизначеності, конфліктності, впливу дестабілізуючих чинників і зумовлених ними ризиків.

Останнім часом у державній фіскальній політиці відбувається чимало змін, що провокують появу нових податкових ризиків, якими суб'єкти підприємництва повинні навчитися управляти. Податкові ризики істотно впливають на економічну безпеку підприємства та потребують постійного контролю. Менеджерам необхідно навчитися їх прогнозувати, виявляти, оціню-

вати та оптимізувати, застосовувати ефективні заходи та інструменти для зменшення негативних наслідків. Щоб підтримувати високий рівень економічної безпеки, потрібно створити ефективну систему податкового менеджменту із запровадженням податкової політики та підвищенням рівня податкової культури.

Сформувавши податкову політику на підприємстві, управлінський персонал здатний не лише здійснювати ефективний фінансовий менеджмент та зменшити рівень податкового навантаження, а й підвищувати професійний рівень підготовку спеціалістів із питань оподаткування на підприємстві, тим самим забезпечуючи моніторинг та мінімізацію податкових ризиків. Такий підхід дасть змогу своєчасно виявляти ризики та ліквідувати їх причини, що є запорукою високого рівня фінансової стабільності та поліпшення інвестиційної привабливості підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бечко П.К., Лиса Н.В. Податковий менеджмент : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 288 с. URL : http://lukyanenko.at.ua/_ld/4/410.pdf (дата звернення: 07.11.2919).

2. Болдова А.А. Гаглоєва Ж.Е., Моргун М.О. Податковий ризик-менеджмент на фінансовому ринку України. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2015. № 1. С. 27–33.

3. Вітлінський В.В., Тимченко О.М. Джерела і види податкових ризиків їх взаємозв'язок. *Фінанси України.* 2007. № 3 С. 132–139.

4. Грачов О.В. Податкова безпека як невід'ємна складова економічної безпеки підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. *Економічна безпека.* 2010. № 29. С. 86–88.

5. Десятнюк О., Канюк В. Сутнісно-теоретичні основи податкових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності. *Світ фінансів*. 2014. Вип. 3. С. 99–109. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/svitfin_2014_3_13 (дата звернення: 07.11.2019).

6. Лащенко О.Ю., Томашевська В.В. Системний підхід щодо управління податковими ризиками на підприємстві. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури.* 2011. Вип. 29. С. 105–111. URL : http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/287 (дата звернення: 07.11.2019).

7. Методичні рекомендації щодо складання плану-графіку планових перевірок суб'єктів господарювання : Наказ ДПС України від 27.06.2012 № 553. URL : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0553837-12 (дата звернення: 10.11.2019).

8. Мисник Т.Г., Безкровний О.В., Романченко Ю.О. Податкові ризики: характеристика та шляхи мінімізації. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 6. С. 158–166.

9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI, зі змінами та доповненнями. URL : http://zakon2.rada. gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 03.11.2019).

10. Нехай В.А., Гнедіна К.В. Податкові ризики: зміст та методи зниження. *Науковий вісник Полісся.* 2015. Вип. 2. С. 132–138.

11. Порядок формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків : Наказ Міністерства фінансів України від 02.06.2015 № 524 (у редакції від 26.03.2018 № 386). URL : http://sfs.gov.ua (дата звернення: 06.11.2019).

12. Седих О.І. Податкові ризики підприємства в умовах глобалізації *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 3(25). С. 118–122.

13. Соловйова Т. Як бізнесу ефективно управляти податковими ризиками. URL : https://juscutum.com/ru-tatyana-soloveva-kak-biznesu-yeffek/(дата звернення: 06.11.2019).

14. Цимбалюк І.О. Податкова безпека в системі фінансової безпеки держави. *Стратегічне управління національним економічним розвитком* : монографія : у 2-х т. / за ред. О.В. Кендюхова. Донецьк : ДонНТ, 2013. Т. 2. С. 13–23.

15. Чернякова Т.М., Дрозняк О.В. Урахування факторів ризику в процесі забезпечення податкової безпеки підприємства. *Часопис економічних реформ*. 2012. № 2(6). С. 34–37.

REFERENCES:

1. Bechko P. K., Lysa N. V. (2009) Podatkovyj menedzhment [Tax management]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian) Available at: http://lukyanenko.at.ua/_ld/4/410____.pdf (Accessed 7 *November* 2019)

2. Boldova A. A. Ghaghlojeva Zh. E., Morghun M. O. (2015) Podatkovyi ryzyk-menedzhment na finansovomu rynku Ukrainy [Tax Risk Management in the Financial Market of Ukraine]. *Collection of scientific papers of the National University of the State Tax Service of Ukraine*, no. 1, pp. 27−31(in Ukrainian)

3. Vitlinsjkyj V. V., Tymchenko O. M. (2007) Dzherela i vydy podatkovykh ryzykiv yikh vzaiemozviazok [Sources and types of tax risks interrelated]. *Finance of Ukraine*, no. 3, pp. 132− 139 (in Ukrainian)

4. Hrachov O.V. (2010) Podatkova bezpeka yak nevidiemna skladova ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Tax security is an integral part of an enterprise's economic security]. *Economic Security: Bulletin of the Economics of Transport and Industry*, no. 29, pp. 86−88 (in Ukrainian)

5. Desjatnjuk O., Kanjuk V. (2014) Sutnisno-teoretychni osnovy podatkovykh ryzykiv subiektiv pidpryiemnytskoi diialnosti [Essential-theoretical bases of tax risks of business entities]. *The World of Finance*, vol. 3, pp. 99−109 Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/svitfin_2014_3_13. (in Ukrainian)

6. Lashhenko O.Ju., Tomashevsjka V.V. (2011) Systemnyi pidkhid shchodo upravlinnia podatkovymy ryzykamy na pidpryiemstvi [A systematic approach to managing tax risks in an enterprise]. Proceedings of the Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury, Kyiv: *National Aviation University*, vol. 29. – pp.105-111. Available at: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/298/287 (Accessed 7 November 2019)

7. Metodychni rekomendatsii shchodo skladannia planu-hrafiku planovykh perevirok sub'yektiv hospodariuvannia zatverdzheni nakazom DPS Ukrainy vid 27.06.2012 № 553 Available at: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0553837-12 (Accessed 10 November 2019)

8. Mysnyk T. Gh., Bezkrovnyj O. V., Romanchenko Ju. O. (2016) Podatkovi ryzyky: kharakterystyka ta shliakhy minimizatsii [Tax risks: characteristics and ways of minimization]. *Actual problems of economy*, no. 6, pp. 158−166 (in Ukrainian)

9. Podatkovyj kodeks Ukrajiny [The Tax Code of Ukraine] vid 02.12.2010 r. № 2755-VI (zi zminamy i dopovnennjamy). Available at: http://zakon2.rada. gov.ua/laws/show/2755-17 (Accessed 3 November 2019)

10. Poriadok formuvannia planu-hrafika provedennia dokumentalnykh planovykh perevirok platnykiv podatkiv Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 02.06.2015 № 524 (u redaktsii nakazu Ministerstva finansiv Ukrainy vid 26.03.2018 № 386) Available at: http://sfs.gov.ua (Accessed 6 November 2019)

11. Nekhaj V. A., Ghnedina K. V. (2015) Podatkovi ryzyky: zmist ta metody znyzhennia [Tax Risks: Content and Methods of Reduction]. *Polesie Scientific Bulletin*, vol. 2, pp. 132−138 (in Ukrainian)

12. Sedykh O.I. (2011) Podatkovi ryzyky pidpryiemstva v umovakh hlobalizatsii [Tax risks of the enterprise in the conditions of globalization]. *Economic Bulletin of Donbass*, no. 3 (25), pp. 118-122 (in Ukrainian)

13. Soloviova T. (2018) Yak biznesu efektyvno upravliaty podatkovymy ryzykamy. Available at: https://juscutum.com/ru-tatyana-soloveva-kak-biznesu-yeffek/ (Accessed 6 *November* 2019)

14. Tsymbaliuk I.O. (2013) Podatkova bezpeka v systemi finansovoi bezpeky derzhavy [Tax security in the financial security system of the state]. *Stratehichne upravlinnia natsionalnym ekonomichnym rozvytkom.* Donetsk : DonNT, vol. 2, pp. 13 − 23 (in Ukrainian)

15. Cherniakova T.M., Drozniak O.V. (2012) Urakhuvannia faktoriv ryzyku v protsesi zabezpechennia podatkovoi bezpeky pidpryiemstva [Taking into account risk factors in the process of ensuring the tax security of the enterprise]. Journal of Economic Reforms, no.2(6), pp. 34–37. (in Ukrainian)

УДК 336.7
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-96

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ПАТ «КБ «ПРИВАТБАНК»

CREDIT RISK ANALYSIS DIALITY BANK PJSC «CB «PRIVATBANK»

Шептуха О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Мельник К.В.
студентка факультету економіки та менеджменту,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Sheptukha Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Finance and Credit,
Kharkiv National University of Construction and Architecture

Melnyk Katerina
Student of Economics and Management' Faculty,
Kharkiv National University of Construction and Architecture

Статтю присвячено управлінню кредитним ризиком банківської установи у реаліях сьогодення. Встановлено, що кредитні операції мають великий вплив на банківську діяльність, таким чином, управління кредитним ризиком являє собою одну з найважливіших частин управління банківськими ризиками. Розкрито питання змісту кредитного ризику банків та його розрахунку. Висвітлено класифікацію основних чинників виникнення кредитного ризику залежно від його видів. Проаналізовано кредитний портфель одного з найкрупніших комерційних банків України ПАТ «КБ «ПриватБанк». Виокремлено певні коефіцієнти рівня кредитного ризику. Проведено аналіз зміни кредитного ризику на підставі відповідних коефіцієнтів на прикладі ПАТ «КБ «ПриватБанк» за 2016–2018 рр. Надано оцінку виконання нормативів кредитного ризику ПАТ «КБ «ПриватБанк» за 2016–2018 рр. Для вирішення тих проблем, які з'явилися у ході аналізу, виокремлено шляхи їх подолання.

Ключові слова: *кредитний ризик, банківські кредити, кредитний портфель, кредитна політика, активи, кредитні операції, непрацюючі кредити.*

Статья посвящена управлению кредитным риском банковского учреждения в реалиях сегодняшнего дня. Установлено, что кредитные операции имеют большое влияние на банковскую деятельность, таким образом, управление кредитным риском представляет собой один из важнейших элементов управления банковскими рисками. Раскрыты вопросы сущности кредитного риска банка и его расчета. Освещена классификация основных факторов возникновения кредитного риска в зависимости от его видов. Проанализирован кредитный портфель одного из крупнейших коммерческих банков Украины ПАО «КБ «ПриватБанк». Выделены определенные коэффициенты уровня кредитного риска. Проведен анализ изменения кредитного риска на основании соответствующих коэффициентов на примере ПАО «КБ «ПриватБанк» за 2016–2018 гг. Дана оценка соблюдения нормативов кредитного риска ПАО «КБ «ПриватБанк» в 2016–2018 гг. Для решения тех проблем, которые появились в ходе анализа, определены пути их преодоления.

Ключевые слова: *кредитный риск, банковские кредиты, кредитный портфель, кредитная политика, активы, кредитные операции, неработающие кредиты.*

Recent years have seen economic and political instability in Ukraine, which has led to the emergence of a credit crisis. To overcome a significant part of the problem that arises, therefore, in the presence of timely and sufficient information on the mechanism of formation of banking risks. Credit risk associated with the credit activity of banks occupies a special place in the banking risk system. The article presents the concept of credit risk and considers the stages of credit risk management of the bank. For a more detailed analysis of credit risk management, credit risk factors have been identified. The analysis of the loan portfolio of PJSC CB PrivatBank showed an increase in loans and an increase in loan impairment provisions. Quantitative credit risk research should begin with an analysis of the bank's loan portfolio. To determine the level of credit risk, the most common method in the domestic scientific practice of assessing the level of risk is the method of ratios. The analysis showed a negative trend of credit risk indicators. Non-performing

loans (NPL) in the total amount of loans to customers, the indicator has a critical ratio, this allows you to evaluate the effectiveness of credit operations to determine the quality of credit operations. Credit risk management takes place not only at the commercial bank level but also at the National Bank of Ukraine level. Therefore, credit risk ratios – maximum credit risk per counter party, high credit risk, maximum credit, guarantees and sure ties granted to one are highlighted to the insider. Regulatory values showed compliance with the set standards. Credit risk management of the bank consists not only of analyzing the level of riskiness, but also of identifying way so recommendations to minimize the identified problems of banking activities. Determining the state of bank credit risk allows you to identify the segment in banking that needs to be improved or changed, which affects the entire banking institution and the banking market as a whole. It was found that banks have provided sufficient reserves to cover possible losses on credit operations. However, there are negative phenomena in the bank's loan portfolio that increase the riskiness of credit operations.

Key words: *credit risk, bank loans, loan portfolio, credit policy, asset, credit operations, non-performing loans.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Останні роки спостерігається економічна та політична нестабільність в Україні, це зумовлює виникнення кредитної кризи. Для подолання вагомої частини проблем, які виникають, необхідна своєчасна та достатня інформація про механізм формування банківських ризиків. Особливе місце у системі банківських ризиків займає кредитний ризик, пов'язаний із кредитною діяльністю банків, тому достатньо гостро постало питання щодо необхідності управління кредитним ризиком окремих банків для стимулювання банківського кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблематику кредитного ризику досліджували такі вітчизняні науковці: О.В. Васюренко [2], О.Д. Вовчак, Н.М. Рущишин, Т.Я. Андрейків, В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко [3], У.В. Владичин, О.В. Дзюблюк [1]. Із розвитком вітчизняної наукової діяльності змінюються нові підходи до тематики управління кредитним ризиком у банківській діяльності, таким чином, питання кредитного ризику банку потребують більш детального вивчення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз стану кредитного ризику ПАТ «КБ «ПриватБанк».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання. Кредитний ризик є в усіх видах діяльності, де результат залежить від діяльності контрагента, емітента або позичальника. Він виникає кожного разу, коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання, інвестує кошти або іншим чином ризикує ними відповідно до умов реальних чи умовних угод незалежно від того, де відображається операція – на балансі чи поза балансом [2].

Управління кредитним ризиком банку повинно включати декілька етапів [4]:

1) якісний аналіз: на цьому етапі визначають сутність кожного з банківських ризиків, їх структуру та виявляють чинники впливу;

2) кількісний аналіз: на цьому етапі вибирають систему кількісних показників;

3) способи зниження ризиків: на цьому етапі вибирають той чи інший спосіб зниження банківських ризиків або їх суперпозицію, що дасть змогу привести рівень ризику до прийнятного (допустимого);

4) прийняття рішень: це заключний етап управління банківськими ризиками, який передбачає прийняття відповідних фінансових рішень з урахуванням ризику.

Якісний аналіз кредитного ризику полягає в ідентифікації чинників ризику (виявленні його джерел) і вимагає від керівництва банку ґрунтовних знань, досвіду та інтуїції у цій сфері діяльності.

Кількісний аналіз кредитного ризику полягає в оцінці кредитоспроможності позичальника і спирається на низку методів, серед яких можна виділити коефіцієнтний метод, метод експертних оцінок, статистичні методи тощо.

Коефіцієнтний метод полягає у розрахунку показників фінансового стану позичальника (показники ліквідності, ділової активності, рентабельності та фінансової стійкості) і порівняння їх із нормативними (критеріальними) значеннями [3]. Водночас за наявності переваг цей метод має певні недоліки. Зокрема, не завжди можна зробити однозначний висновок про те, наскільки кредитоспроможним є позичальник, оскільки значення одних його коефіцієнтів відповідають нормативним, а значення інших – ні [4].

За останні роки набули поширення ще дві категорії моделей оцінки кредитного ризику. Перша категорія – структурні моделі (structural models), що ґрунтуються на дослідженнях Р. Мертона. Кредиторська заборгованість і капітал у рамках цього підходу розглядаються як вимоги, що можуть бути звернені на вартість фірми. При цьому для визначення справедливої ціни застосовують теорію ціноутворення опціонів. Друга категорія моделей – моделі скорочених форм (reduced for models) – широко використовується у фінансовій інженерії.

Статистичні методи оцінки кредитного ризику потребують наявності значного масиву даних, яких може просто не бути, тому через нестачу або відсутність інформації здебільшого доводиться застосовувати експертні методи [4].

Управлінські заходи мають розроблятися на засадах кількісного аналізу рівня кредитного ризику та адекватного врахування множини керованих і некерованих чинників, що зумовлюють його виникнення та розвиток. На підставі значень відповідних кількісних показників, які відображають реальну ситуацію, і результатів якісного аналізу приймаються рішення стосовно прийняття кредитного ризику та, за необхідності, мінімізації його рівня [3].

Для якісного управління кредитним ризиком потрібно здійснити перш за все ідентифікацію, для цього потрібно визначити чинники кредитного ризику.

Чинники кредитних ризиків – це причини (джерела, фактори), що впливають на ймовірність повної або часткової втрати банком-кредитором суми виданого кредиту та відсотків за ним.

Залежно від сфери виникнення чинники кредитних ризиків можна об'єднати у три групи (рис. 1). Усі чинники незалежно від групи, до якої вони належать, взаємозалежні та комплексно впливають на рівень кредитного ризику.

На особливу увагу заслуговують чинники, притаманні діяльності позичальника, адже однією з найбільш вагомих причин фінансових збитків банку є неповернення кредитів у результаті неплатоспроможності або некомпетентності чи недобросовісності позичальника. Тому під час визначення рівня кредитного ризику банк перш за все повинен ураховувати можливі наслідки прояву цих чинників [3].

Кількісне дослідження кредитного ризику потрібно розпочати з аналізу кредитного портфеля банку.

Динаміку кредитного портфеля ПАТ «КБ «ПриватБанк» за 2016–2018 рр. наведено на рис. 2. У 2018 р. спостерігається зростання на 11 805 млн грн, що на 30,8% більше рівня 2017 р. Протягом усього досліджуваного періоду відбувалося підвищення обсягів кредитування банківською установою, що є позитивним явищем,

Рис. 1. Класифікація чинників кредитних ризиків банківських установ

адже кредитування – це головне джерело отримання прибутку банком. Найбільше зростання обсягів кредитування банком спостерігалося у 2018 р. – обсяг кредитного портфеля становив 50 140 млн грн.

Як свідчать дані табл. 1, протягом досліджуваного періоду відбувалися коливання деяких показників кредитування ПАТ «КБ «ПриватБанк». Так, станом на 2016 р. кредити та дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом, що управляються як окремий портфель, становили 191 139 млн грн, показник знизився у 2017 р. на 5 564 млн грн, однак у 2018 р. зростання відбулося до 212 795 млн грн. Найбільшу питому вагу займають кредити фізичним особам – з 60,55% у 2016 р. показник зростає до 90,37% у 2018 р. Також зростає питома вага кредитів підприємствам малого та середнього бізнесу та споживчих кредитів. Натомість найменшу частку займають кредити на придбання автомобіля – 0,66%, і показник питомої ваги має тенденцію до зниження за досліджуваний період.

Рис. 2. Динаміка кредитного портфеля ПАТ «КБ «ПриватБанк» у 2016–2018 рр.

Таблиця 1

Кредити та аванси клієнтам ПАТ «КБ «ПриватБанк» за 2016-2018 рр., млн грн, на початок року

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Кредити та дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом, що управляються як окремий портфель	191 139	185575	212795
Кредити юридичним особам	2 639	3330	5648
Кредити фізичним особам – кредитні картки	19 749	30354	45314
Кредити фізичним особам – іпотечні кредити	9 045	9130	12923
Кредити фізичним особам – споживчі кредити	1 069	3144	4193
Кредити фізичним особам – кредити на придбання автомобіля	264	264	332
Кредити фізичним особам – інші кредити	1 054	660	672
Кредити підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП)	2 494	4210	8251
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом – юридичні особи	307	191	710
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом – фізичні особи	164	197	654
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом підприємства малого та середнього бізнесу (МСП)	-	126	248
Придбані/створені знецінені кредити	-	-	196
Всього кредитів та авансів клієнтам, загальна сума	227 924	237181	291936
Мінус: резерв на знецінення кредитів	-195 308	-198846	-241769
Всього кредитів та авансів клієнтам	32 616	38335	50140

Джерело: складено за даними [5]

Показники кредитного портфеля ПАТ «КБ «ПриватБанк» за його якісним складником у 2016–2018 рр. представлено в табл. 2.

Дані табл. 2 свідчать, що абсолютний приріст індивідуально знецінених кредитів становив 41 547 млн грн у 2018 р. У тому числі за період, що аналізувався, питома вага заборгованості менше ніж 30 днів становила 1,83%, від 31 до 90 днів – 0,10%, від 91 до 180 днів – 0,30%, від 181 до 360 днів – 2,46% та більше ніж 361 день – 89,47%. При цьому структура прострочених кредитів за строками виникнення заборгованості явно погіршилася. Збільшення частки прострочених кредитів понад 181 день свідчить про підвищення вірогідності втрати цих коштів.

Зменшення спостерігалося за всіма показниками, крім прострочених кредитів більше ніж 361 день та прострочених кредитів менше ніж 30 днів. Станом на 2018 р. зменшення становило 190 976 млн грн, що на 75,81% більше, ніж за 2017 р., та на 4 220 млн грн (1,70%) відповідно.

У вітчизняній практиці найбільш поширеним методом оцінювання рівня ризику є метод коефіцієнтів, який полягає у розрахунку непрямих (відносних) показників ризикованості.

Основні показники кредитного ризику за період, що аналізується, можна розглянути в табл. 3.

Коефіцієнт кредитної активності ПАТ «КБ «ПриватБанк» знаходиться в межах 15–21% у 2016–2018 рр., але нормативне значення цього показника – 65–75%, що свідчить про слабку та розмірену кредитну політику. Така тенденція може негативно відобразитися на прибутковості банку.

Нормативне значення коефіцієнта достатності резервів – 0,9–5%. Показник за період, що аналізувався, знаходився у нормативних межах, окрім 2017 р., що свідчить про достатність резервів банку у разі непогашення кредитів.

За досліджуваний період темпи зростання коефіцієнта прострочених кредитів свідчать про збільшення рівня кредитного ризику та неефективне управління кредитним портфелем банку.

Коефіцієнт дохідності кредитного портфеля має тенденцію до зниження. У 2018 р. показник становив 0,61. Він показує, скільки банк отримує доходів із кожної гривні виданих кредитів. Рівень коефіцієнта залежить від багатьох чинників: обсягу та структури кредитного портфеля, власних можливостей банку щодо

Таблиця 2

Аналіз простроченої кредитної заборгованості за строками її виникнення, млн грн

Види заборгованості	2016		2017		2018	
	сума	питома вага	Сума	питома вага	сума	питома вага
Не прострочені	176961	85,70	22313	11,00	14259	5,83
Прострочені менше ніж 30 днів	4940	2,39	262	0,13	4482	1,83
Прострочені від 31 до 90 днів	5317	2,57	10029	4,94	244	0,10
Прострочені від 91 до 180 днів	989	0,48	8979	4,43	732	0,30
Прострочені від 181 до 360 днів	892	0,43	133575	65,84	6012	2,46
Прострочені більше ніж 361 день	17400	8,43	27712	13,66	218688	89,47
Всього індивідуально знецінених кредитів (загальна сума)	206499	100	202870	100	244417	100
Мінус: резерви на знецінення	-184341	-	-198846	-	-241787	-
Всього кредитів та авансів клієнтам	43583	-	38335	-	50140	-

Джерело: складено за даними [5]

Таблиця 3

Коефіцієнти кредитного ризику банку ПАТ «КБ «ПриватБанк» у 2016–2018 рр.

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення	
				2016-2017	2017-2018
Коефіцієнт кредитної активності	0,21	0,15	0,18	- 0,06	0,03
Коефіцієнт достатності резервів	3,55	5,19	4,82	1,64	-0,37
Коефіцієнт прострочених кредитів	0,44	4,44	4,5	4,00	0,06
Коефіцієнт дохідності кредитного портфеля	0,76	0,63	0,61	- 0,12	- 0,03
Коефіцієнт прибутковості кредитних операцій	0,09	0,16	0,33	0,07	0,17
Коефіцієнт покриття позик власним капіталом	0,02	0,64	0,62	0,62	- 0,01
Коефіцієнт покриття збитків за рахунок резерву	8,01	1,16	1,07	- 6,85	- 0,10

Джерело: складено за даними [5]

вибору напрямів та об'єктів кредитування, ринкової ставки відсотку, умов конкуренції на банківському ринку тощо.

Натомість показник прибутковості кредитних операцій зростає і становить 33% у 2018 р. та показує, скільки відсоткового прибутку припадає на одну гривню розміщених у кредитний портфель ресурсів. Збільшення темпів зростання значень цього коефіцієнта порівняно з темпами зростання коефіцієнта дохідності кредитного портфеля свідчить про підвищення ефективності кредитної політики банку.

Коефіцієнт покриття позик власним капіталом за досліджуваний період коливався з 0,02 до 0,64. Зростання даного коефіцієнта у 2017 р. свідчить про те, що посилюється захищеність кредитів власним капіталом.

Динаміка коефіцієнта покриття збитків за рахунок резерву має негативну тенденцію. Він характеризує співвідношення створених резервів для покриття збитків за позиками і безпосередньо збиткових позик. Так, за 2016 р. він становив 8,01, а вже у 2017 р. знизився на 6,85. Наступне зниження у 2018 р. було не таким значним і становило 0,10. Показник має значення більше одиниці, тому можна стверджувати, що все ж таки створені резерви повністю покривають збитки, що виникли за наданими позиками.

Для визначення якості кредитних операцій доцільно розрахувати обсяг непрацюючих кредитів (NPL), це дасть змогу оцінити ефективність кредитних операцій.

Питома вага непрацюючих кредитів (NPL) у загальній сумі кредитів клієнтам (табл. 4) демонструє максимальний рівень токсичності – 71,8% та 77,2% у 2017 р. та 2018 р. за рекомендованого значення до 5%.

Національний банк України встановив обов'язкові нормативи кредитного ризику:

– норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7);

– норматив великих кредитних ризиків (Н8);

– норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9).

Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) встановлюється з метою обмеження кредитного ризику, що виникає внаслідок невиконання окремими контрагентами своїх зобов'язань. Показник розміру кредитного ризику на одного контрагента визначається як співвідношення суми всіх вимог банку до цього контрагента та всіх позабалансових зобов'язань, виданих банком щодо цього контрагента, до капіталу банку. Нормативне значення нормативу Н7 не має перевищувати 25%.

Для обмеження концентрації кредитного ризику за окремим контрагентом або групою споріднених (пов'язаних) контрагентів НБУ встановлює норматив великих кредитних ризиків (Н8).

Норматив великих кредитних ризиків визначається як співвідношення суми всіх великих кредитних ризиків, наданих банком щодо всіх контрагентів або груп пов'язаних контрагентів, з урахуванням усіх позабалансових зобов'язань, виданих банком щодо цього контрагента або групи пов'язаних контрагентів, до регулятивного капіталу банку. Нормативне значення нормативу Н8 не має перевищувати 8-кратний розмір регулятивного капіталу банку. Якщо норматив великих кредитних ризиків перевищує 8-кратний розмір регулятивного капіталу, то вимоги до нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2) автоматично підвищуються:

– якщо перевищення становить не більше ніж 50%, то вимоги до нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2) подвоюються;

– якщо перевищення більше ніж 50%, то вимоги до нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2) потроюються.

Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9), установлюється для обмеження ризику, який виникає під час здійснення операцій з інсайдерами, що може призвести до прямого та непрямого впливу на діяльність банку. Цей вплив зумовлює те, що банк проводить операції з інсайдерами на умовах, не вигідних для банку, що призводить до значних проблем, оскільки в такому разі визначення платоспроможності контрагента не завжди здійснюється достатньо об'єктивно. Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру, визначається як співвідношення суми всіх зобов'язань цього інсайдера перед банком і всіх позабалансових зобов'язань, виданих банком щодо цього інсайдера, та капіталу банку. Нормативне значення нормативу Н9 не має перевищувати 25% [1].

Нормативи кредитного ризику ПАТ «КБ «ПриватБанк» у 2016–2018 рр. відображено в табл. 5.

Таблиця 4

Аналіз якості кредитних операцій АТ «КБ «ПриватБанк» у 2016–2018 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Непрацюючі кредити (NPL), млн грн	9953	26706	19281
Загальна сума кредитів клієнтам, млн грн	227924	237181	291936
Питома вага непрацюючих кредитів (NPL) у загальній сумі кредитів клієнтам	8,5%	71,8%	77,2%

Джерело: складено за даними [5]

Таблиця 5

Нормативи кредитного ризику ПАТ «КБ «ПриватБанк» у 2016–2018 рр.

№	Нормативи	2016 р.	2017р.	2018 р.	Нормативні показники
Н7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента	23,69	22,32	6,26	Не більше 25%
Н8	Норматив великих кредитних ризиків	298,34	301,37	0,06	Не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу
Н9	Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру	2,17	1,83	0,19	Не більше 25%

Джерело: складено за даними [5]

Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента встановлюється з метою обмеження кредитного ризику, що виникає внаслідок невиконання окремими контрагентами своїх зобов'язань, який дорівнює у 2016 р. 6,26%, що на 16,06% менше, ніж за 2017 р. За період, що досліджувався, норматив Н7 був менше 25%, установлених НБУ. Норматив великих кредитних ризиків установлюється з метою обмеження концентрації кредитного ризику за окремим контрагентом або групою пов'язаних контрагентів. Значення Н8 знаходиться в оптимальних межах – 301,37% у 2016 р., у 2018 р. – 0,06%. Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру, повинен бути не більше 25%. За 2016–2018 рр. норматив не перевищував цього значення і становив 2,17% у 2016 р. та 0,19% у 2018 р. Норматив встановлюється з метою обмеження ризику, який виникає під час здійснення операцій з інсайдерами, що може призвести до прямого або непрямого впливу на діяльність банку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У результаті проведеного дослідження теоретичних та практичних питань управління кредитним ризиком виявлено, що ПАТ «КБ «ПриватБанк» забезпечив достатньо резервів для покриття можливих збитків за кредитними операціями. Проте мають місце негативні явища у кредитному портфелі банку, які підвищують ризикованість кредитних операцій. Структура портфеля є не зовсім оптимальною, тому потрібно детальніше розглянути рівень забезпеченості позик і ретельніше аналізувати якість та ліквідність наданого забезпечення кредитів та поліпшити кредитну політику в розрізі формування кредитного портфеля, а можливо, й переглянути; оптимізувати управління кредитним портфелем із метою диверсифікації кредитного ризику і підтримки необхідного рівня ліквідності; переглянути умови кредитування для суб'єктів різних клієнтських сегментів і позичальників із різною оцінкою фінансового стану, кредитною історією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківські операції : підручник / за ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. Тернопіль : Економічна думка, 2009. 696 с.
2. Васюренко О.В., Сидоренко О.М. Банківський нагляд : підручник. Київ : Знання, 2011. 502 с.
3. Вовк В.Я., Хмеленко О.В. Кредитування і контроль : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 463 с.
4. Вовчак О.Д., Рущишин Н.М., Андрейків Т.Я. Кредит і банківська справа : підручник. Київ : Знання, 2008. 564 с.
5. Статистична звітність ПАТ «КБ «ПриватБанк». URL : https://privatbank.ua/statystychna-zvitnist (дата звернення: 07.11.2019).

REFERENCES:

1. Dzjubljuk O.V. (ed.) (2009) Bankivsjki operaciji [Banking operations], Ternopilj: Ekonomichna dumka (in Ukranian).
2. Vasjurenko O.B., Sydorenko O.M. (2011) Bankivsjkyj naghljad [Banking supervision], Kyjiv: Znannja (in Ukranian).
3. Vovk V.Ja., Khmelenko O.V. (2008) Kredytuvannja i kontrolj [Lending and control], Kyjiv: Znannja (in Ukranian).
4. Vovchak O. D., Rushhyshyn N. M., Andrejkiv T. Ja. (2008) Kredyt i bankivsjka sprava [Credit and banking]: Kyjiv: Znannja (in Ukranian).
5. Statystychna zvitnistj PAT KB «Pryvatbank» [Statistical reporting of PJSC CB Privatbank]. Available at: https://privatbank.ua/statystychna-zvitnist (accesed 7 November 2019).

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.3
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-97

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДАНИМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ

ANALYSIS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS ACCORDING TO THE ACCOUNTING BALANCE SHEET

Бурденюк Т.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Тернопільський національний економічний університет

Жукевич С.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Тернопільський національний економічний університет

Burdeniuk Taras
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation,
Ternopil National Economic University

Zhukevuch Svitlana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation,
Ternopil National Economic University

Окреслено методичні та практичні проблеми аналізу конкурентоспроможності підприємства. Розкрито сутність та особливості конкурентоспроможності підприємства як об'єкту аналізу. Визначено сутність та класифікацію критеріїв конкурентоспроможності. Досліджено методичний апарат аналізу конкурентоспроможності підприємства та сформовано основні вимоги до оптимальної системи аналізу конкурентоспроможності підприємства за даними фінансової звітності. Обґрунтовано необхідність застосування комплексного рейтингового аналізу, як інструменту діагностики конкурентоспроможності підприємства за даними бухгалтерського балансу. Запропоновано алгоритм відбору показників рейтингового аналізу на основі коефіцієнтів кореляції Пірсона. Сформовано алгоритм рейтингового аналізу з використанням методу відстаней. Розкрито переваги методики рейтингового аналізу конкурентоспроможності підприємства за даними бухгалтерського балансу.

Ключові слова: *аналіз, баланс, діагностика, критерій, конкурентоспроможність, метод, рейтинг.*

Определены методические и практические проблемы анализа конкурентоспособности предприятия. Раскрыта сущность и особенности конкурентоспособности предприятия как объекта анализа. Определена сущность критериев конкурентоспособности. Исследован методический аппарат анализа конкурентоспособности предприятия и сформированы основные требования к оптимальной системе анализа конкурентоспособности предприятия по данным финансовой отчетности. Обоснована необходимость применения комплексного рейтингового анализа, как инструмента диагностики конкурентоспособности предприятия по данным бухгалтерского баланса. Предложен алгоритм отбора показателей рейтингового анализа на основе коэффициентов корреляции Пирсона. Сформирован алгоритм рейтингового анализа с использованием метода расстояний. Раскрыто преимущества методики рейтингового анализа конкурентоспособности предприятия по данным бухгалтерского баланса.

Ключевые слова: *анализ, баланс, диагностика, критерий, конкурентоспособность, метод, рейтинг.*

Modern dynamic external environment activates domestic enterprises to develop and implement mechanisms of effective competition and achieve sustainable benefits, which requires the implementation of long-term survival strategies and, if necessary, their correction or renewal. In the absence of a comprehensive methodology for analyzing the competitiveness of an enterprise, a number of important questions arise that need to be addressed. In order to achieve proper competitiveness of the enterprise, it takes a long time and considerable effort. The purpose of this article is to develop effective methods for analyzing the competitiveness of the enterprise, which necessitates the study of competitiveness, criteria and methods of its evaluation. The article describes the essence and peculiarities of the enterprise competitiveness as an object of analysis. The essence of competitiveness criteria is determined. The system of classification of competitiveness criteria is proposed. The article describes the methodical and practical problems of the analysis of the enterprise competitiveness. The methodical apparatus of the enterprise competitiveness analysis is investigated and the basic requirements to the optimal system of the enterprise competitiveness analysis according to the financial statements are formed. The authors substantiate the need to use a comprehensive rating analysis as a tool to diagnose the competitiveness of the company according to the balance sheet. The features of rating analysis and the possibility of its application for assessing the competitiveness of the enterprise are determined. The problems of rating analysis are outlined and ways to effectively solve them are suggested. The algorithm of selection of indicators of rating analysis on the basis of correlation coefficients is offered. The algorithm of rating analysis using distance method is formed in the article. The distance method is described and its advantages are disclosed. Advantages of methodology of rating analysis of enterprise competitiveness according to the balance sheet data are revealed.

Key words: *analysis, balance, diagnostics, criterion, competitiveness, method, rating.*

Постановка проблеми. У зв'язку з посиленням інтеграційних процесів перед вітчизняними підприємствами постає проблема конкурентоспроможності їх продукції на світовому ринку товарів і послуг. Сьогодні в Україні відсутня загальноприйнята методики аналізу конкурентоспроможності підприємств різних видів економічної діяльності. Для вирішення даної проблеми науковці та практики застосовують ряд різновекторних підходів, які розкривають ті чи інші аспекти конкурентоспроможності. Однак універсальна методика аналізу конкурентоспроможності, як одногалузевих так і різнопрофільних підприємств відсутня. Сучасні тенденції розвитку економічних відносин визначають необхідність розробки комплексного підходу до оцінки конкурентоспроможності на основі аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств за даними їх публічної фінансової звітності. У національній економіці, на жаль, більшість рішень оперативного, тактичного і стратегічного характеру не завжди ухвалюються на основі складених і підтверджених балансів. Вони у поєднанні з іншими формами фінансової звітності є джерелом інформації, яке здатне забезпечити прозорість і ефективність взаємовідносин у сфері господарювання.

Аналіз досліджень і публікацій. Методологічні та методичні проблеми аналізу конкурентоспроможності підприємства неодноразово обговорювалися на науково-практичних конференціях, висвітлювалися в монографіях та дискутувалися на сторінках періодичних видань, як вченими-економістами так і практиками. До їх числа можна віднести праці А.Ю. Юданова, І. Ансоффа, М. Портера, Ж.-Ж. Ламбена, Г.Л. Азоєва, В.Г. Герасимчука, Р.А. Фатхутдінова, та багатьох інших. При вагомій науковій та практичній значимості цих досліджень не всі питання цієї багатогранної проблеми знайшли своє вирішення.

Невирішена частина проблеми. До невирішених проблем слід віднести невідповідність існуючих методичних підходів до аналізу конкурентоспроможності вимогам системності та комплексності, а також не вирішення проблеми використання повної та достовірної інформації для аналізу конкурентоспроможності підприємства (відсутність досвіду аналітичних досліджень на внутрішньому та зовнішньому ринках, недоступність інформації про діяльність конкурентів може призвести до некоректних висновків та прийняття необґрунтованих управлінських рішень).

Мета статті. Метою дослідження є обґрунтування методики аналізу конкурентоспроможності підприємства за даними бухгалтерського балансу підприємства.

Основні результати дослідження. Методична та прикладна складність аналізу конкурентоспроможності підприємства пов'язана з [1, с. 205]:

1) обґрунтуванням вибору системи критеріїв, показників та методів аналізу конкурентоспроможності підприємства (розроблення громіздких і важко інтерпретованих методів розрахунку конкурентоспроможності підприємства обмежує реальні можливості аналізу);

2) вибором базового об'єкта для порівняння (пошук інформації для визначення підприємства-лідера в галузі);

3) проблематичністю використання інформації для аналізу конкурентоспроможності підприємства.

При дослідженні методичних підходів до аналізу конкурентоспроможності підприємства стало очевидним, що нема єдиного трактування критерію. Це свідчить про недоліки у розробленні теорії, зокрема, у виявленні сут-

ності досліджуваного поняття. Сутність конкурентоспроможності формують її основні особливості як об'єкта аналізу: конкурентоспроможності підприємства притаманні певні методологічні ознаки, що характеризують її як наукову категорію, котрій властива синтетичність; конкурентоспроможність як синтетична категорія виникає внаслідок мультиплікативного поєднання робочих підсистем підприємства (трудових, матеріальних, фінансових й інших ресурсів) та їхніх окремих елементів (персоналу, товару, основних засобів, нематеріальних активів тощо); конкурентоспроможність підприємства є абсолютно конкретною і може бути достовірно оцінена лише з урахуванням межових умов, що виражаються в численних кількісних та якісних параметрах стану зовнішнього середовища; конкурентоспроможності властивий динамізм, і її варто розглядати лише в рамках певного часового інтервалу; конкурентоспроможність підприємства безпосередньо залежить від конкурентоспроможності продукції, і навпаки; підприємство може забезпечити стійку конкурентну позицію за наявності стратегічних цілей, що служать орієнтирами і задають загальний напрям розвитку підприємства. На підставі наведених особливостей пропонуємо визначати конкурентоспроможність підприємства як синтетичний показник, що відображає його домінування над конкурентами у певному інтервалі часу, за наявного рівня і характеру впливу факторів зовнішнього середовища, за параметрами ефективності фінансово-господарської діяльності й здатністю функціонувати та розвиватися відповідно до намічених стратегічних цілей [2].

Критерії конкурентоспроможності мають об'єктивно й адекватно відображати сутність досліджуваного явища. З наукової точки зору критерій – це властивість і якість конкурентоспроможності, ознака, що відображає найістотнішу її суть та є основним принципом оцінки. В економічній літературі домінантні наукові позиції, прихильники яких розглядають критерії конкурентоспроможності паралельно з методами їх аналізу. Досліджений методичний апарат дає змогу чітко сформувати основні вимоги до оптимальної системи аналізу конкурентоспроможності підприємства:

– банк даних вхідних показників формується на доступній інформації про діяльність підприємства: баланс (форма № 1), звіт про фінансові результати (форма № 2). За необхідності поглибленого аналізу використовують дані про структуру витрат (форма № 5-з), дані про середньоспискову чисельність працівників і фонд заробітної плати (форма № 1-т), звіт про наявність і рух основних засобів (форма № 11);

– можливість порівняння конкурентоспроможності підприємства у просторі (з конкурентами) та в часі (з конкурентоспроможністю конкурентів у минулих періодах, прогнозування конкурентоспроможності);

– поєднання в аналізі довготермінового періоду (стратегій підприємств) та короткотермінового періоду (операційна ефективність);

– зрозумілість та простота розрахунку показників і визначення конкурентоспроможності підприємства.

На нашу думку, окресленим вимогам найкраще відповідає методика порівняльного комплексного рейтинґового аналізу. Порівняльний комплексний рейтинґовий аналіз – це характеристика показників:

– отримана в результаті комплексного дослідження, тобто одночасного і збалансованого вивчення їх системи, що відображають усі (найвагоміші) аспекти фінансово-господарської діяльності;

– що містить узагальнені висновки про результати діяльності підприємств на основі виявлених якісних та кількісних відмінностей від бази порівняння (планових, нормативних, еталонних значень показників).

Комплексний рейтинговий аналіз конкурентоспроможності полягає у визначенні рангу досліджуваного об'єкту (підприємства, виду діяльності, центра відповідальності тощо) по всій сукупності аналітичних показників.

Рейтинг визначається на основі цілого ряду показників, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства. В основі розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки лежить порівняння підприємств за кожним із вибраних аналітиком показників з „еталонним", тобто таким, що має найкращі результати за всіма показниками. Таким чином, базою для отримання рейтингової оцінки підприємства є не суб'єктивні припущення експертів, а результати оцінки реальних об'єктів. Такий підхід відповідає практиці ринкової конкуренції, коли кожен самостійний товаровиробник намагається виглядати краще за всіма показниками діяльності, ніж конкурент.

Алгоритм комплексного рейтингового аналізу конкурентоспроможності підприємства може застосовуватись для порівняння підприємств на момент складання балансу або в динаміці. У першому випадку вихідні показники та, відповідно, рейтинг розраховуються за даними балансу і фінансової звітності на кінець періоду. В другому випадку вихідні показники розраховуються як темпи росту. Таким чином, отримують оцінку не лише стану підприємства на визначену дату, але й його зусиль та можливостей змінити цей стан. Така оцінка є достатньо точним і надійним вимірником конкурентоспроможності підприємств. Ще одним позитивним моментом даної методики є те, що вона розглядає підприємство як систему, у якій взаємодіють фінансові та виробничі ресурси.

Основною проблемою застосування комплексного рейтингового аналізу є обґрунтування

системи вихідних показників та визначення інтегрального, за допомогою якого можна однозначно оцінити ефективність фінансово-господарської діяльності досліджуваного об'єкту або розрахувати його місце у групі підприємств-конкурентів. Аналіз літературних джерел показав, що існує декілька підходів щодо вирішення зазначеної проблеми. Патріархи фінансового аналізу А.Д. Шеремет та Р.С. Сайфулін,, пропонують проводити рейтинговий аналіз на основі чотирьох груп показників [3, с. 163]:

I група – показники оцінки прибутковості господарської діяльності;

II група – показники оцінки ефективності управління;

III група – показники оцінки ділової активності;

IV група – показники оцінки ліквідності та ринкової стійкості.

Варто зазначити, що всі подальші наукові пошуки в руслі рейтингового аналізу зводяться до інтерпретації методики А.Д. Шеремета та Р.С. Сайфуліна, шляхом вводу (виводу) в неї додаткових показників. Зокрема, К.В. Ізмайлова наводить перелік із 27 показників, які об'єднує у шість груп: показники оцінки майнового стану інвестованого об'єкта; показники оцінки фінансової стійкості; показники оцінки ліквідності активів інвестованого об'єкта; показники оцінки прибутковості інвестованого об'єкта; показники оцінки ділової активності інвестованого об'єкта; показники оцінки ринкової активності об'єкта [4].

Автор зазначає, що показників наведених у групах достатньо для визначення загального інтегрального показника фінансового стану підприємства. У разі потреби, кількість показників можна корегувати [4, 104]. Для розрахунку масиву показників пропонується використовувати стандартну програмну оболонку MS Excel [4, 101].

Інші науковці пропонують розраховувати інтегральний показник надійності, шляхом віднесення банком підприємства-позичальника до одного із п'яти класів, які характеризують його надійність в залежності від стану платоспроможності та фінансової стійкості [5]. Таким чином, автор для розрахунку інтегрального показника виділяє дві групи показників – платоспроможності та фінансової стійкості. Виникає питання чому проігноровані показники рентабельності, ділової та ринкової активності, а також майнового стану?

Модель конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтується на залежності внутрішніх і зовнішніх критеріїв розкрита в праці І.У. Зулькарнаєва та Л.Р. Ільясової [6]. До зовнішніх критеріїв автори відносять частку ринку, що займає підприємство та її динаміку. Внутрішнім критерієм визнаються ресурси підприємства: основні засоби, фінансовий менеджмент, кадровий і виробничий менеджмент.

На нашу думку, внутрішній критерій конкурентоспроможності повинен бути описаний ширшим колом показників. Викликає сумніви твердження науковців, що саме залишкова вартість основних засобів, рентабельність власного капіталу та продуктивність праці здійснюють найбільший вплив на ринкову частку підприємства.

К.В. Щиборщ для діагностики конкурентоспроможності підприємства вважає за доцільне використання десятифакторної моделі рейтингового аналізу структурованої в двох основних аспектах [7]. Перший аспект відображає довгострокову ефективність підприємства та визначається показниками рентабельності продукції; балансового прибутку на 1 грн. сукупних активів; балансового прибутку на 1 грн. власних засобів; балансового прибутку на 1 грн. оборотних засобів та ступенем зносу основних засобів. Другий аспект характеризує поточну фінансову стабільність та описується показниками ліквідності (абсолютна, швидка, загальна ліквідність), показником оборотності оборотного капіталу та часткою власних коштів у сукупних пасивах підприємства [7, 24-25].

Множина показників, які пропонуються для рейтингового аналізу конкурентоспроможності найбільш повно, на наш погляд, можуть бути досліджені застосовуючи кореляційний аналіз на основі коефіцієнтів кореляції Пірсона:

$$r_{xy} = \frac{\sum (x-\bar{x})(y-\bar{y})}{\sqrt{\sum (x-\bar{x})^2 \sum (y-\bar{y})^2}}, \qquad (1)$$

де, x, y – величини між якими досліджується кореляційний зв'язок, $\bar{x}, \bar{y}$ – середні значення досліджуваних величин.

Коефіцієнт кореляції Пірсона (r_{xy}) являє собою міру лінійної залежності двох змінних та варіює в межах від -1,00 до + 1,00. За допомогою коефіцієнта можна визначити ступінь та напрямок зв'язку показників фінансово-господарської діяльності підприємства між собою, виходячи з того, що чим ближче коефіцієнт кореляції за своїм абсолютним значенням до одиниці, тим тісніший зв'язок між показниками; додатне значення коефіцієнту свідчить про прямий зв'язок показників, а від'ємне – про зворотній. Вважається, що фактори дублюють один одного, якщо $r_{xy} \geq 0,7$. Результатом аналізу є матриця коефіцієнтів кореляції.

Теоретично мають бути відкинуті ті показники, що розраховуються за схожими формулами та котрі мають високий рівень зв'язку з іншими незалежними показниками і призводять до мультиколінеарності – ситуації, коли більше ніж два чинники лінійно пов'язані між собою. Пропонуємо наступний алгоритм:

1) оприділити початковий набір базових показників;

2) визначити групи показників із високою тіснотою зв'язку між собою;

3) визначити показники, котрі розраховуються за схожими формулами;

4) із двох тісно пов'язаних показників залишити один, а також відкинути ті які фактично дублюють один одного через схожість у формулах розрахунку, залишити у групі відносно незалежні;

5) сформувати систему вихідних показників.

Вищенаведений алгоритм дозволяє сформувати аналітично обґрунтований набір вихідних показників, котрі можна безпосередньо використовувати для оцінки конкурентоспроможності підприємств методом комплексного рейтингового аналізу. Зміст методики полягає в розрахунку комплексного показника K_j, за значенням якого визначають місце кожного аналізованого об'єкта (підприємства) серед усієї сукупності досліджуваних об'єктів. При формуванні комплексного показника (K_j) можуть бути використані наступні методи [8, с. 146–148]:

1. Метод сум:

$$K_j = \sum_{i=1}^{n} (x_{ij}^{факт})(x_{ij}^{базис}), \quad (2)$$

де $x_{ij}^{факт}, x_{ij}^{базис}$ – відповідно фактичне і базисне значення і-о показника в j-й організації; *i = 1, 2, … n; j = 1, 2, … m.*

2. Метод суми місць:

$$K_j = \sum_{i=1}^{n} a_{ij} s_{ij}, \quad (3)$$

де a_{ij} – оцінюваний і-й показник j-о підприємства; s_{ij} – параметр, що визначає місце кожного підприємства серед інших за і-м показником.

3. Метод середньоарифметичної зваженої:

$$K_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} a_{ij} m_{ij}}{\sum_{i=1}^{n} m_{ij}}, \quad (4)$$

де a_{ij} – оцінюваний і-й показник j-о підприємства; m_{ij} – параметр, що визначає місце, яке зайняло підприємство за результатами попереднього ранжування за і-м показником.

4. Метод геометричної середньої:

$$K_j = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} a_{ij}}, \quad (5)$$

де a_{ij} – оцінюваний і-й показник j-о підприємства; *i = 1, 2, … n; j = 1, 2, … m.*

5. Метод коефіцієнтів:

$$K_j = \prod_{i=1}^{n} a_{ij}, \quad (6)$$

де, a_{ij} – оцінюваний і-й показник j-о підприємства; *i = 1, 2, … n; j = 1, 2, … m.*

6. Метод відстаней:

$$K_j = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} (1 - x_{ij})^2}, \quad (7)$$

де, $x_{1j}, x_{2j}, \ldots, x_{nj}$ – стандартизовані показники j-о підприємства; $x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}$; *max* a_{ij} – значення найкращого і-о показника; a_{ij} – оцінюваний і-й показник j-о підприємства; *i = 1, 2, … n; j = 1, 2, … m.*

7. Бальний метод:

$$K_j = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} Z_i (x_{ij})^2}, \quad (8)$$

де, $x_{1j}, x_{2j}, \ldots, x_{nj}$ – стандартизовані показники j-о підприємства; $x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}$; *max* a_{ij} – значення найкращого і-о показника; Z_i – коефіцієнт порівняльної значимості і-о показника.

Використовувати порівняльний комплексний рейтинґовий аналіз, у чистому вигляді для оцінки конкурентоспроможності підприємств недоцільно. Тому пропонуємо використати детермінований комплексний аналіз, із розрахунком єдиного інтеґрального показника методом відстаней (рис. 1).

Метод відстаней має ряд переваг:

1) до вхідних показників можна вводити різні фінансово-економічні показники: вартісні, кількісні, коефіцієнтні;

2) оснований на доступній інформації про діяльність підприємства: баланс (форма № 1), звіт про фінансові результати (форма № 2).

Покроковий алгоритм комплексного рейтингового аналізу конкурентоспроможності підприємств за ефективністю їх фінансово-господарської діяльності з використанням методу відстаней представлений на рис. 2. Наступним кроком комплексного рейтингового аналізу конкурентоспроможності підприємств є формування матриці стандартизованих показників по відношенню до відповідного еталонного показника за формулою:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_{ij}^{еталон}}, \quad (9)$$

де, x_{ij} – стандартизовані показники стану j-го підприємства;

a_{ij} – фактичне значення і-го показника;

$a_{ij}^{еталон}$ – найкраще (еталонне) значення із всієї сукупності вихідних значень і-го показника.

Стандартизовані показники використовуються для розрахунку рейтингу підприємств, для чого пропонується використати одну із наступних формул [1, 165]:

$$K_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \ldots + (1 - x_{nj})^2}, \quad (10)$$

$$K_j = \sqrt{a_{1j}^2 + a_{2j}^2 + \ldots + a_{nj}^2}, \quad (11)$$

$$K_j = \sqrt{k_1 a_{1j}^2 + k_2 a_{2j}^2 + \ldots + k_n a_{nj}^2}, \quad (12)$$

$$K_j = \sqrt{k_1 (1 - x_{1j})^2 + k_2 (1 - x_{2j})^2 + \ldots + k_n (1 - x_{nj})^2}, \quad (13)$$

де, K_j – рейтингова оцінка для j-го підприємства;

$x_{1j}, x_{2j}, \ldots, x_{nj}$ – стандартизовані показники j-го підприємства;

Рис. 1. Складові методів комплексного аналізу конкурентоспроможності підприємств [8, с. 142]

Рис. 2. Покроковий алгоритм комплексного рейтингового аналізу із використанням методу відстаней.

$a_{1j}, a_{2j}, \ldots, a_{nj}$ – фактичні значення показників j-го підприємства;

$k_1, k_2, \ldots, k_n$ – вагові коефіцієнти показників, розраховані експертним методом.

Перевагами пропонованої методики рейтингового аналізу конкурентоспроможності підприємств є:

1) застосування комплексного, багатовекторного підходу до аналізу фінансово-господарської діяльності як основного внутрішнього критерію конкурентоспроможності підприємства;

2) комплексний рейтинговий аналіз конкурентоспроможності підприємств здійснюється на основі даних їх публічної звітності;

3) порівняльний характер рейтингового аналізу дозволяє враховувати реальні досягнення конкурентів;

4) для рейтингового аналізу використовується гнучкий розрахунковий алгоритм, котрий реалізує можливості математичної моделі комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурденюк Т. Г. Особливості діагностики фінансово-майнового стану установ державного сектору економіки. *Економіка, підприємництво та бізнес-культура: трансформації в умовах розвитку інновацій*: матеріали міжнар. наук.-прак. конф., Херсон, 2015, С. 204-206.

2. Бурденюк Т. Г. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності підприємств: автореф. дис … кан. екон. наук: 08.00.09., Тернопіль, 2011, 20 с.

3. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. М, 1995. 176 с.

4. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. К, 2000. 152 с.

5. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Держ. інформ. бюл. про приватизацію. 1998. № 7.

6. Зулькарнаев И. У., Ильясова Л. Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2001. № 4. С. 17-27.

7. Щиборщ К. В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли и/или региона. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2000. № 5. С. 21-29.

8. Пласкова Н. С. Методология стратегического анализа результативности деятельности организации: монография. М. Креативная экономика, 2007. 256 с.

REFERENCES:

1. Burdeniuk T. G. (2015) Osoblyvosti diaghnostyky finansovo-majnovogho stanu ustanov derzhavnogho sektoru ekonomiky [Peculiarities of diagnostics of financial and property status of public sector institutions]. Proceedings of the *Ekonomika, pidpryjemnyctvo ta biznes-kuljtura: transformaciji v umovakh rozvytku innovacij. (Ukraine. Kherson.).* Kherson. pp. 204-206.

2. Burdeniuk T. G. (2011) *Strateghichnyj analiz konkurentospromozhnosti pidpryjemstv* [Strategic analysis of competitiveness of enterprises] (PhD Thesis), Ternopil: Ternopil National Economic University.

3. Sheremet A. D., Sajfulyn R. S. (1995) *Metodyka fynansovogho analyza* [Methodology of financial analysis]. Moscow. (in Russian)

4. Izmajlova K. V. (2000) *Finansovyj analiz* [Financial analysis]. Kiev. (in Ukrainian)

5. Metodyka integhraljnoji ocinky investycijnoji pryvablyvosti pidpryjemstv ta orghanizacij [Methods of integral evaluation of investment attractiveness of enterprises and organizations] *State Privatization Newsletter.* no. 7. pp. 12.

6. Zuljkarnaev Y. U., Yljjasova L. R. (2001) Metod rascheta integhraljnoj konkurentosposobnosty promishlennikh, torghovikh y fynansovikh predpryjatyj [The method of calculating the integral competitiveness of industrial, commercial and financial enterprises]. *Marketing in Russia and abroad.* no. 4. pp. 17-27.

7. Shhyborshh K. V. (2000) Sravnyteljnij analyz konkurentosposobnosty y fynansovogho sostojanyja predpryjatyj otrasly y/yly reghyona [Comparative analysis of the competitiveness and financial condition of enterprises in the industry and / or region]. *Marketing in Russia and abroad.* no. 5. pp. 21-29.

8. Plaskova N. S. (2007) *Metodologhyja strateghycheskogho analyza rezuljtatyvnosty dejateljnosty orghanyzacyy* [The methodology of strategic analysis of the effectiveness of the organization]. Moscow. Creative Economy. (in Russian).

УДК 658.75
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-98

ТИПОВІ ПОРУШЕННЯ У СФЕРІ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ: НЕОБХІДНІСТЬ ПОСИЛЕННЯ КОНТРОЛЮ

TYPICAL VIOLATIONS IN PUBLIC PROCUREMENT: NEED TO STRENGTHEN CONTROL

Грищук Т.В.
студентка,
Національний університет державної фіскальної служби України

Білобровенко Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу,
Національний університет державної фіскальної служби України

Hryshchuk Tatiana
Student,
University of State Tax Service of Ukraine

Belobrovenko Tatiana
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor Senior Lecturer at
Department of Audit and Economic Analysis,
University of State Tax Service of Ukraine

Прозорість використання публічних коштів є неодмінною ознакою демократичної держави, особливо в умовах децентралізації влади. У сучасному українському суспільстві формується потреба у систематичному та аргументованому аналізі використання державних ресурсів. Однією з найбільш гострих сучасних проблем в Україні є питання щодо здійснення контролю у сфері публічних закупівель, особливо в умовах здійснення сучасних електронних закупівель. Для того щоб подолати корупційні схеми під час здійснення закупівель у державній сфері, було прийнято рішення про впровадження переходу на електронний документообіг за допомогою системи електронних торгів, яка дістала назву "ProZorro". Старі форми та методи контролю стають недієвими. Моніторинг закупівель дає можливість відстежувати процедури закупівель на будь-якому етапі їх здійснення. Отже, дослідження типових порушень у сфері публічних закупівель та методів їх виявлення є досить актуальними.

Ключові слова: *державні закупівлі, тендер, конкурсні торги, дискримінація, замовники, перевірка державних закупівель, моніторинг закупівель.*

Прозрачность использования публичных средств является непременным признаком демократического государства, особенно в условиях децентрализации власти. В современном украинском обществе формируется потребность в систематическом и аргументированном анализе использования государственных ресурсов. Одной из наиболее острых современных проблем в Украине является вопрос об осуществлении контроля в сфере публичных закупок, особенно в условиях осуществления современных электронных закупок. Для того чтобы преодолеть коррупционные схемы при осуществлении закупок в государственной сфере, было принято решение о внедрении перехода на электронный документооборот с помощью системы электронных торгов, получившей название "ProZorro". Старые формы и методы контроля становятся недееспособными. Мониторинг закупок дает возможность отслеживать процедуры закупок на любом этапе их осуществления. Таким образом, исследование типичных нарушений в сфере публичных закупок и методы их выявления являются весьма актуальными.

Ключевые слова: *государственные закупки, тендер, конкурсные торги, заказчики, проверка государственных закупок, мониторинг закупок.*

The article deals with typical violations in the field of public procurement and outlines the need to strengthen control in this sphere by preventing the offense, and not detecting it through the introduction of a new effective form of control – procurement monitoring. Transparency in the use of public funds is an indispensable feature of a

democratic state, especially in the conditions of decentralization of power. Today Ukrainian society, there is a need for a systematic and reasoned analysis of the use of state resources. For a long time, public procurement was considered one of the most corrupt sphere in the economy. The public procurement procedure was of a paper nature, which made it impossible to monitor the transparency and efficiency of their implementation. The impetus for change was Eurointegration, when with greater vigilance, citizens began to pay attention to what exactly the funds in public institutions and organizations use. In this regard, our state has decided to modify this system and carry out reforms in this sphere, through the introduction of the electronic trading system, called "ProZorro". Today the one of the most pressing problems in Ukraine is the issue of control over public procurement, especially in the context of modern electronic procurement. In order to overcome corruption schemes in public procurement, it was decided to introduce the transition to electronic document circulation using the electronic trading system, known as "ProZorro". The old forms and methods of control become incapacitated. Procurement monitoring provides an opportunity to monitor procurement procedures at any stage of their implementation. Thus, the study of typical public procurement violations and their detection methods are very relevant. In the article the most actual cases in which the rules of conducting the procedure of public procurement are violated are considered. The most actual cases in which the rules of conducting the procedure of public procurement are violated are considered. The implementation of the proposed measures will reduce the number of violations in the field of public procurement and make them more transparent and fair, as well as increase the number of persons willing to participate in them.

Key words: *public procurement, tender, competitive bidding, customers,public procurement review, procurement monitoring.*

Постановка проблеми. Сфера публічних закупівель є однією з найбільш криміногенних у нашій державі. Проведення транспарентних, конкурентних, зрозумілих, гласних процедур державних закупівель є для будь-якої держави запорукою успіху в питанні використання бюджетних коштів на задоволення суспільно-необхідних потреб. Хоча за останні роки кількість правопорушень у цій сфері скоротилася у зв'язку із введенням системи електронних торгів "ProZorro", проте з'явилися нові, деякі з них набули інших ознак, трансформувалися і потребують застосування нових форм їх виявлення та попередження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання порушень у сфері державних закупівель досліджено у працях вітчизняних та зарубіжних учених: К.В. Антонова, В.І. Антипова, Д.А. Баландина, В.Т. Білоуса, І.Л. Близнюка, В.І. Василинчука, К.Ю. Водоласкову, В.В. Дарагана, Т.В. Мельничука, О.Б. Сахарова, Ю.В. Скосирскую, О. П. Тараненко та ін. Однак запропоновані наукові концепції не утворюють єдиної системи, у вчених і практиків відсутнє порозуміння стосовно багатьох ключових понять і категорій, серед яких і питання запобігання правопорушень у сфері державних закупівель.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність істотних досліджень у сфері контролю державних закупівель, через упровадження електронних систем змінилася і специфіка контролю. Тому основними завданнями статті є дослідженні типових порушень у сфері публічних закупівель та надання пропозицій з удосконалення контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформаційний період, у якому сьогодні перебуває Україна, характеризується докорінними соціально-економічними перетвореннями, пов'язаними з утвердженням ринкових умов господарювання. Одним із найпотужніших інструментів державного регулювання економіки, розвитку конкурентного середовища та виконання соціальних завдань є система державних закупівель. Головною метою державної політики у сфері закупівель є забезпечення ефективності цих процедур – закупівлі товарів, робіт, послуг найвищої якості з найнижчою ціною. Найбільш дієвим шляхом досягнення визначеної мети є здійснення прозорого конкурсного відбору найкращого постачальника товарів.

Упродовж останніх років Україна зробила вагомі кроки на шляху до імплементації стандартів Європейського Союзу в національне законодавство, що дало змогу змінити застарілу систему публічних закупівель. Так, 2016 року було здійснено системну реформу тендерного процесу, унаслідок якої набрав чинності Закон України «Про публічні закупівлі», який зобов'язує проводити закупівельні процедури через електронну систему ProZorro.

Основна мета електронної системи державних закупівель ProZorro – це запобігання корупції шляхом забезпечення прозорості ринку та створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель для отримання найкращої пропозиції за найнижчою ціною. З огляду на загальні принципи державних закупівель, основною ідеєю, яку закладено в систему ProZorro під час її розроблення, була відкритість даних.

Зокрема, до переваг ProZorro належать такі: закупівлі за державні кошти відбуваються в онлайн-режимі; будь-яка особа може бути віртуально присутньою на аукціоні закупівлі; спроба провести корумпований тендер одразу отримує розголос; система назавжди зберігає історію редагувань і дає можливість переглянути видалені документи; процес вибору переможця є зрозумілим і публічним; будь-який учасник торгів у режимі онлайн може подивитися перелік компаній-учасників і подати скаргу; у сис-

тему викладають повну інформацію про товар, послугу або роботи переможця, зокрема й укладений договір; мінімальним є пакет довідок під час подання пропозиції; документообіг – електронний, зручний інтерфейс для подання пропозицій; постійною є підтримка професійними кол-центрами [1, с. 105].

Охарактеризуємо основні правопорушення, що виникають на кожному етапі проведення державних закупівель.

Під час складання документації конкурсних торгів деякі замовники часто не встановлюють спосіб документального підтвердження відповідності встановленим кваліфікаційним критеріям. Це приводить до того, що учаснику безпідставно відмовляють у процедурі закупівлі, адже сформований документ може не повністю відображати інформацію, що вимагав замовник (часто це пропозиції з найнижчою ціною). Замовнику надано право визначати документи, якими учасник повинен підтвердити відповідність іншим кваліфікаційним критеріям (у разі їх встановлення), але не в довільній формі, а з посиланнями на встановлені законодавством форми документів та визначенням уповноваженого органу, що видає їх, або представити форми цих документів у додатках до тендерної документації.

Встановлення в документації конкурсних торгів вимог, що дискримінують та зменшують кількість потенційних учасників. Такі вимоги встановлюються найчастіше щодо господарської діяльності учасників. Наприклад, вимога щодо певного річного обігу коштів у учасників встановлюються вимоги, що брати участь у конкурсних торгах мають право лише платники податку на додану вартість, встановлення вимоги в документації конкурсних торгів щодо оплати послуг консультантів стосовно державних закупівель за рахунок учасників.

Трапляються випадки, коли замовник навіть за формального дотримання усіх умов законодавства у сфері закупівлі вибирає конкретного постачальника. По-перше, дуже часто замовники під час оголошення закупівлі прописують у технічній документації якісні характеристики саме конкретного виробника та не зазначають можливості запропонувати іншим постачальникам аналога такої продукції. Іноді це відбувається не навмисно, адже замовник у минулому вже користувався таким продуктом та бажає ще раз його замовити, не довіряючи при цьому іншим постачальникам, що по факту суперечить основним принципам проведення публічних закупівель. Такі випадки зазвичай трапляються через низьку кваліфікацію учасників тендерного комітету замовника [2].

Для підтвердження відповідності учасника кваліфікаційним критеріям та іншим вимогам замовника слід складати документи (довідки), часто саме до складання таких документів висуваються дискримінаційні вимоги. Перелік деяких можливих варіантів таких вимог наведено в таблиці 1.

Також висувається така кількість вимог, що трудомісткість підготовки документів для подання на участь у закупівлі є дуже великою. Це спричиняє більшу імовірність виникнення помилок, що надає більше причин для відмови через формальні помилки. Тому наступним порушенням є неправомірне відхилення замовниками пропозицій конкурсних торгів. Наприклад, до тендерної пропозиції потрібно додавати копії всіх сторінок документів, що вимагає замовник: договорів зі всіма додатками, адже відсутність одного з них може при-

Таблиця 1

Вимоги, що дискримінують та/або зменшують кількість потенційних учасників

Кваліфікаційні критерії	Вимоги, що надаються для підтвердження відповідності Учасника кваліфікаційним критеріям	Зміст порушень
Наявність обладнання та матеріально-технічної бази	Підтвердження наявності власного обладнання та матеріально-технічної бази, необхідної для виконання замовлення.	Ця вимога суттєво зменшує кількість учасників, адже не передбачено представлення орендованого обладнання.
Наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають знання та досвід	Надання копій трудових книг працівників, надання копій дипломів про вищу освіту.	Не завжди трудова книжка працівника знаходиться на підприємстві, що бере участь у закупівлі (робота за сумісництвом). Вища освіта не є обов'язковою для низки професій, слід враховувати специфіку закупівель.
Наявність документального підтвердженого досвіду виконання аналогічних договорів	Наявність в учасника досвіду роботи з державними структурами.	Підприємство може мати значний досвід роботи з приватними підприємствами. Форма власності замовника не повинна впливати на якість і можливості виконання умов договору.

звести до відмови. Або, наприклад, через те, що відсутня нумерація аркушів, печатка щодо завіряння копії документа, який подається; чітко не вказано копію чи оригінал, який слід надати; через непередбачені законом підстави встановлення додаткових підстав для відхилення, наприклад у разі ненадання учасником зразка продукції. Замовники будуть відхиляти пропозиції, що не повністю відповідають вимогам документації, якщо пропозиція конкурсних торгів містить документи, строк дії яких закінчується до дати розкриття пропозицій торгів, або якщо замовники не мають можливості перевірити відповідність представленої документації. Тому важливо, щоб у тендерній документації було прописано помилки, які не вважаються суттєвими, тобто через допущення яких учасник не отримає відмову.

Процедура переговорів із замовниками відбувається без документального підтвердження. Ця процедура потребує максимально об'єктивного підтвердження необхідності її використання як єдино можливої в конкретному випадку [3].

Умови договору про закупівлю відрізняються від змісту акцептованої пропозиції. Конкурсні пропозиції, які отримані після закінчення кінцевого строку їх подання, змістовно не відповідають умовам тендерної документації; або які подані учасниками, що мають ознаки пов'язаних осіб; або коли визначено переможцем постачальника, заявка якого підлягала відхиленню.

Антимонопольний комітет України (далі – АМКУ) виділяє такі найбільш поширені порушення з боку замовників під час проведення торгів:

– дискримінація в частині відхилення тендерних пропозицій одних учасників та допуск до аукціону чи визначення переможцем учасників, які також не відповідають умовам документації (почастішали випадки вибіркового підходу за наявності в учасників однакових порушень);

– непроведення торгів за процедурою «преквалiфікації» у разі, коли очікувана вартість перевищує 133 тис. євро, тобто необхідно здійснити перехід на відкриті торги з публікацією англійською мовою;

– відхилення переможців торгів через ненадання/невідповідність документів, які не передбачені Законом для їх надання після проведення аукціону [4].

Нерідко можна спостерігати те, що замовники не оприлюднюють у встановленому законодавством порядку оголошення про закупівлі, річні плани закупівель, повідомлення про акцепт пропозицій конкурсних торгів, звіти про результати проведення закупівлі або порушують строки їх розміщення, або публікації містять недостовірну інформацію. Для уникнення проведення процедури закупівлі часто занижують ціну товару, приписують йому невідповідність встановленим замовником потребам [3].

Також протягом останнього часу спостерігається тенденція з боку замовників ускладнювати тендерну документацію надмірними та складними вимогами до учасників і «приховувати» документи, які повинні надаватися учасниками у складі пропозицій у розділах документації, які не стосуються змісту тендерних пропозицій (розділ оцінки, проекту договору тощо).

Зазначена АМКУ інформація про найбільш типові помилки та проблематику кожного разу за результатами звітного місяця надходить до Кабінету Міністрів України та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України для вжиття заходів для системного врегулювання цих проблем [4].

Серед найбільш актуальних правопорушень у країні нині під час здійснення публічних закупівель є:

– правопорушення, що виникають під час складання документації конкурсних торгів;

– встановлення в документації конкурсних торгів вимог, що дискримінують та зменшують кількість потенційних учасників – висунення таких критеріїв оцінки тендерних (цінових) пропозицій, що абсолютно не відповідають вимогам фактичної закупівлі, розроблення технічних умов або технічних завдань із метою сприяння продажу товарів чи послуг або недопущення до участі в торгах потенційних учасників, заходи щодо укладення контрактів із наміром сприяння певному постачальнику;

– неправомірне відхилення замовниками пропозицій конкурсних торгів: відхилення замовниками пропозицій конкурсних торгів може відбуватися через «формальні порушення»;

– процедура переговорів із замовниками відбувається без документального підтвердження;

– умови договору про закупівлю відрізняються від змісту акцептованої пропозиції.

Найбільш поширеними помилками з боку учасників під час підготовки пропозицій, що стає перешкодою для прийняття такої пропозиції, є:

– неналежним чином оформлені банківські гарантії, а саме: відсутність у банківських гарантіях місцезнаходження банків-бенефіціарів – у разі, коли такі вимоги встановлені у тендерній документації; посилання в безумовній гарантії на договір, яким встановлюються умови надання гарантії (без надання самого договору), а також надання банківської гарантії без електронного цифрового підпису;

– ненадання додатків до договорів (аналогічних договорів, договорів на підтвердження матеріально-технічної бази тощо) – у разі, якщо такі додатки визначені договорами як невід'ємні частини;

– не оскарження умов документації щодо неможливості виконання певних умов документації.

Виявлення та припинення антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання, що стосуються спотворення результатів торгів, аукціонів, тендерів, належить до пріоритетних напрямів роботи органів АМКУ. Щомісячно з

жовтня 2017 року проводиться інформування з боку АМКУ про результати роботи Постійно діючої адміністративної колегії з розгляду скарг. «Хоча обізнаність про найбільш типові проблеми зростає, кількість самих скарг не зменшується», – зазначає Голова Антимонопольного комітету України Юрій Терентьєв. Так, за січень 2018 року надійшло 543 скарги, що ненабагато менше порівняно з груднем 2017 року – 550 скарг – і більш ніж у два рази більше, ніж за січень 2017 року – 223 скарги. Загалом за січень 2018 року було розглянуто 349 скарг, 205 з яких були задоволені повністю або частково, тобто факти порушень все ж є [4].

На відміну від інших країн світу, в Кримінальному кодексі України немає жодної спеціальної норми, яка би стосувалася порушень законодавства у сфері закупівель. Водночас правоохоронними органами було відкрито вже не одне досудове розслідування у сфері державних закупівель, загалом з 01.08.2016 року до 19.10.2017 року – 449 процесуальних документів, з них 441 ухвали, 5 постанов та 3 вироки. Варто зазначити, що більшість судових рішень стосується саме учасників закупівель, а не замовників. Також нині немає єдиного механізму щодо кваліфікації порушень у сфері закупівель [5].

Потрібен комплексний підхід до боротьби з корупцією у сфері державних закупівель. У міжнародній практиці є чотири підходи до такої боротьби, а саме психологічні методи, технічні методи, регламентація процесів, репресивні засоби. Слід впроваджувати таку практику в нашій країні [3].

До системи органів контролю у сфері публічних закупівель належать:

– Державна казначейська служба України – перевіряє наявність і відповідність документів замовника та не проводить платежі в разі виявлення порушень;

– Антимонопольний комітет України – контролює дотримання конкуренції під час державних закупівель (викриття змов учасників) і розглядає скарги учасників;

– Державна аудиторська служба України – контролює законне й ефективне витрачання державних коштів. Контроль державних закупівель здійснюється у формі перевірки державних закупівель та моніторингу закупівель. Перевірка державних закупівель полягає у документальному та фактичному аналізі дотримання підконтрольними установами законодавства про державні закупівлі та проводиться органом державного фінансового контролю на всіх стадіях публічних закупівель. Тема моніторингу публічних закупівель нині найбільш актуальна серед закупівельників. Моніторинг закупівель – це аналіз дотримання замовником законодавства у сфері публічних закупівель на всіх стадіях закупівлі шляхом систематичного спостереження та аналізу інформації за допомогою електронної системи закупівель з метою запобігання порушенням законодавства у сфері публічних закупівель;

– Рахункова палата України – уповноважена парламентом на здійснення контролю за законним та ефективним витрачанням державних коштів;

– Громадський контроль, банки, правоохоронні органи в межах компетенції, визначеної Конституцією та законами України. До компетенції Мінекономрозвитку не належить, як це було раніше, розгляд скарг, у тому числі стосовно допорогових закупівель, здійснення контролю у сфері публічних закупівель, а також проведення моніторингу закупівель [1, с. 105].

Зокрема, завдяки впровадженню порталу DOZORRO громадський сектор активно долучився до вирішення питань, пов'язаних із корупційними ризиками в державних закупівлях, і досягнув певних позитивних результатів. Портал DOZORRO дає можливість обговорити конкретний тендер із потенційними та наявними постачальниками, дізнатись їхню експертну думку про правильність формулювань у тендерній документації, отримати професійну експертизу тощо. Та головне – це зручний інструмент для управління моніторингом – адже вести облік проконтрольованих процедур та знайдених порушень, дякуючи порталу, стало простіше [5].

Проте неефективне використання цих інструментів приводить до потреби високого рівня контролю у сфері публічних закупівель.

Якщо все ж відбулося порушення, скарги щодо укладених договорів про закупівлю розглядаються в судовому порядку. Фізична чи юридична особа з метою захисту своїх прав і охоронюваних законом інтересів щодо рішення, дії чи бездіяльності замовника, котрі суперечать законодавству у сфері публічних закупівель і внаслідок яких порушено право чи законні інтереси такої особи, має право звернення до органу оскарження чи суду. Усі спори між учасником допорогової закупівлі та замовником, що виникли під час проведення допорогової закупівлі, вирішуються згідно з положеннями, наведеними в Порядку здійснення допорогових закупівель, затвердженому наказом ДП «Зовнішторгвидав України» від 13.04.2016 р. № 35, або відповідно до чинного законодавства України [6].

Висновки. Визначено, що нині наявна велика кількість порушень у сфері публічних закупівель в Україні. Тому контроль у системі державних замовлень є дуже важливим, адже ефективне використання державних ресурсів є пріоритетним завданням будь-якої держави. Позитивним у цьому напрямі є те, що держава стала на шлях вироблення нових механізмів контролю – впровадження системи електронних закупівель ProZorro, запуск авторизованих електронних майданчиків та веб-порталу Уповноваженого органу з питань закупівель, проведення постійного контролю та моніторингу

операцій з державних закупівель, розміщення результатів контролю на моніторинговому порталі DOZORRO тощо.

Отже, основними елементами впливу на ефективність здійснення публічних закупівель повинні стати: жорстка система контролю у сфері державних закупівель, що акцентує увагу саме на моніторингу закупівель; встановлення чіткої системи штрафів та інших санкцій за порушення у сфері закупівель з боку як учасників, так і замовників; стимулювання впровадження екологічних та інших стандартів підприємствами, заохочення участі малих і середніх підприємців у тендерах, а також підприємств, які використовують працю інвалідів та інших соціально не захищених верств населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурак М.В. Корупційні ризики в державних оборонних закупівлях: шляхи мінімізації. *Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ.* 2019. № 2 (18). С. 103–115.

2. Крамаренко К.І. Корупційні ризики під час проведення публічних закупівель: вітчизняна практика та зарубіжний досвід. *Правові горизонти*. 2018. Вип. 9 (22). С. 22–28. URL: http://www.doi.org/10.21272/legalhorizons.2018.i9.p21 (дата звернення: 11.11.2019).

3. Тараненко О.П. Сучасні заходи запобігання корупції у сфері державних закупівель. *Державне управління: теорія та практика.* 2014. Випуск № 2. URL: http://academy.gov.ua/ej/ej20/PDF/4.pdf. 14 (дата звернення: 11.11.2019).

4. Антимонопольний комітет України. Офіційний веб-сайт. URL: http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/ publish/article/95116 (дата звернення: 11.11.2019).

5. Івашова Л., Івашов М. Українські реалії та світовий досвід боротьби з корупцією у складі державних закупівель. *Державне управління та регіональний розвиток.* 2019. № 4. С. 316–343. URL: https://doi.org/10.34132/pard2019.04.05(дата звернення: 11.11.2019).

6. Чумаченко Д. Корупція як соціальне явище у вимірі соціологічного аналізу. *Грані*. 2018. № 21 (2). С. 37–43. URL: https://doi.org/10.15421/171814 (дата звернення: 11.11.2019).

REFERENCES:

1. Burak M.V. (2019) Korupcijni ryzyky v derzhavnykh oboronnykh zakupivljakh: shljakhy minimizaciji [Corruption risks in public defense procurement: ways to minimize it]. *Jurydychnyj chasopys Nacionaljnoji akademiji vnutrishnikh sprav [Law Journal of the National Academy of Internal Affairs],* vol. 2, no. 18, pp. 103–115.

Kramarenko, K.I. (2018.) Koruptsiini ryzyky pid chas provedennia publichnykh zakupivel: vitchyzniana praktyka ta zarubizhnyi dosvid [Corruption risks during public procurement: domestic practice and foreign experience]. *Pravovi horyzonty [*Legal horizons] *(electronic journal)*, vol. 9, no. 22, pp. 22–28. Available at: http://www.doi.org/10.21272/legalhorizons.2018.i9.p21 (Accessed 11 November 2019).

3. Taranenko O. P. (2009) Suchasni zakhody zapobihannia koruptsii u sferi derzhavnykh zakupivel [Modern anti-corruption measures in the sphere of public procurement*]. Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka [Public administration: theory and practice] (electronic journal)*. no. № 2, pp. 28–36. Available at: http://academy.gov.ua/ej/ej20/PDF/4.pdf (Accessed 11 November 2019).

4. Antymonopoljnyj komitet Ukrajiny. Oficijnyj veb-sajt. Available at: http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/ publish/article/95116(Accessed 11 November 2019).

5. Ivashova L., Ivashov M. (2019). Ukrainski realii ta svitovyi dosvid borotby z koruptsiieiu u skladi derzhavnykh zakupivel [Ukrainian realities and the world experience of fighting corruption in the fiend of public procurement]. *Derzhavne upravlinnia ta rehionalnyi rozvytok [Public Administration and Regional Development] (electronic journal)*, no. 4, pp. 316–343. Available at: https://doi.org/10.34132/pard2019.04.05 (Accessed 11 November 2019).

6. Chumachenko D. (2018). Koruptsiia yak sotsialne yavyshche u vymiri sotsiolohichnoho analizu [Corruption as a social phenomenon in the dimension of sociological analysis]. *Hrani [Parties] (electronic journal)*, vol. 21 no 2, pp. 37–43. Available at: https://doi.org/10.15421/171814 (Accessed 11 November 2019).

УДК 657 (075.8)
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-99

ОГЛЯД ДЕЯКИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ З ПОГЛЯДУ ПРОЦЕСУ ЇХ УПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНСЬКУ ОБЛІКОВУ ПОЛІТИКУ

AN OVERVIEW OF SOME INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS FEATURES IN TERMS OF THEIR INTRODUCTION PROCESS TO THE UKRAINIAN ACCOUNTING POLICY

Даниленко В.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри агрологістики
та управління ланцюгами постачань,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

Danylenko Valerii
PhD (Economics),
Senior Lecturer, the Department of Agrilogistics
and Supply Chain Management,
Kharkiv Petro Vasylenko National
Technical University of Agriculture

У статті досліджуються теоретичні особливості впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в українську правову систему з погляду необхідності абсолютного переходу на дотримання зазначених стандартів певною групою український суб'єктів економічних відносин. Наведено передумови виникнення необхідності освоєння МСФЗ в Україні та аналізу минулого досвіду і перспектив такого заходу. Розкрито зміст низки нормативно-правових документів, які регулюють порядок складання та подання фінансової звітності в Україні підприємствами залежно від їхнього економічно-правового статусу. Здійснено компаративний аналіз деякий базових ідей формування міжнародних стандартів та національних положень бухгалтерського обліку. Встановлено природу виникнення концептуальних суперечностей між досліджуваними системами регламентації бухгалтерського обліку.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, фінансова звітність, концептуальна основа, МСФЗ, Н(С)БО, облікова політика.*

В статье исследуются теоретические особенности внедрения международных стандартов финансовой отчетности в украинскую правовую систему с точки зрения необходимости абсолютного перехода на соблюдение указанных стандартов определенной группой украинских субъектов экономических отношений. Представлены предпосылки возникновения необходимости освоения МСФО в Украине и анализа прошлого опыта и перспектив такого мероприятия. Раскрыто содержание ряда нормативно-правовых документов, регулирующих порядок составления и представления финансовой отчетности в Украине предприятиями в зависимости от их экономико-правового статуса. Осуществлен компаративный анализ некоторых базовых идей формирования международных стандартов и национальных положений бухгалтерского учета. Установлена природа возникновения концептуальных противоречий между исследуемыми системами регламентации бухгалтерского учета.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, финансовая отчетность, концептуальная основа, МСФО, Н(С)БУ, учетная политика.*

The relevance of the topic presented in this article is due to the process of gradual implementation of generally accepted financial reporting standards in the global business environment. It is obvious that the success of Ukrainian businesses in the global financial markets and the level of foreign investors' confidence in the ways of doing business in our country are directly dependent. The first and foremost task of Ukrainian managers in this context is to

ensure the clarity, relevance and reliability of information that reflects the past and current state of the business, and its prospects in the future. This task involves adapting the accounting policies of national enterprises to the International Financial Reporting Standards. In addition, since 2012 active government policy in this area has required a number of organizations to provide financial reporting within the international legal field. The article examines the theoretical features of the international financial reporting standards introduction to the Ukrainian legal system in terms of the need for an absolute transition to compliance with these standards by a specific group of Ukrainian entities. It gives a brief description of the main stages of IFRS implementation in the European Union countries. The prerequisites for the need to master IFRS in Ukraine and the analysis of past experience and prospects of such an event are presented. The contents of a number of regulatory documents governing the preparation and submission of the financial statements in Ukraine by enterprises depending on their economic and legal status are disclosed. The legal regulations on qualitative and quantitative requirements for submission the financial statements according to the international standards have been presented. A comparative analysis of some basic ideas of the international standards and national accounting regulations formation has been carried out. The nature of the conceptual contradictions emergence between the studied accounting regulatory systems is established. The article also hypothesizes the nature of the theoretical differences occurrence between the investigated regulatory systems.

Key words: *accounting, financial reporting, conceptual framework, IFRS, Ukrainian GAAP, accounting policy.*

Постановка проблеми. У межах української правової системи національні стандарти бухгалтерського обліку виконують функцію підтримки та тлумачення положень щодо предмета фінансової звітності. Однак відповідно до ст. 12^1 Закону про бухгалтерський облік та постанови КМУ від 11.07.2018 р. № 547 низка українських підприємств, які відповідають критеріям, наведеним цими нормативно-правовими актами, зобов'язані готувати фінансову звітність за принципами МСФЗ. Основними учасниками групи підприємств, для яких використання міжнародних стандартів стало загальнообов'язковим у процесі звітування, здебільшого є підприємства, що становлять публічний інтерес, ПАТ та інші оператори ринку фінансових послуг. Проте в ЄС МСФЗ для малих і середніх підприємств є дозволеними або обов'язковими вже у 86 юрисдикціях. І хоча фінзвітність українських МСП нині не зобов'язана відповідати міжнародним стандартам, останні відповідні зміни в законодавстві, зокрема лист Мінфіну від 07.12.2018 р. № 35210-06-5/32299 «Про оприлюднення фінансової звітності», ясно говорять про неминучу тенденцію до глобального процесу уніфікації головної мови бізнесу на будь-яких рівнях економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтенсивне розповсюдження МСФЗ у всьому світі дає багату поживу для дискусій науковців та професійних бухгалтерів стосовно ефективності використання цієї системи стандартів в організаціях. Третій рік поспіль за ініціативи ЄС проводиться фінансування досліджень в країнах-членах євроспільноти з цієї проблематики. Результати досліджень публікуються в журналі «Accounting in Europe». Серед останніх робіт в українському науковому просторі варті особливої уваги роботи В.О. Алєксєєвої, І.В. Больботенко, Н.Г. Здирко, Т.В. Картузової, О.М. Петрук, В.С. Терещенко, Л.В. Товкуна та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині триває процес адаптації національної економіки до міжнародних ринкових параметрів господарювання. У числі заходів, що забезпечують стабільний розвиток української економіки, передбачені заходи реформування бухгалтерського обліку, покликаного створити надійну інформаційну базу для підприємств різних форм власності. Ґрунтуючись на офіційних урядових документах, на наукових дослідженнях інших авторів, ми зробили спробу узагальнення проблем реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів. У цій роботі піднімається питання про впровадження та обґрунтування проблем освоєння міжнародних стандартів фінансової звітності, що становить особливий інтерес для працівників обліку, які мають у нових ринкових умовах освоювати оригінальні методи ведення бухгалтерського обліку, адаптовані до сучасних умов господарювання.

Формулювання цілей статті. Головна мета статті – узагальнити теоретичні особливості, які в межах впровадження МСБО та МСФЗ отримали значне поширення в українській правовій системі, враховуючи вплив цієї системи на національні стандарти бухгалтерського обліку в межах сукупності нормативно-правових актів, які традиційно стосуються цивільного права.

Виклад основного матеріалу досліджень. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку мали лише оглядове значення в Україні до офіційного оприлюднення п.2 ст. 12^1 Закону про бухоблік та Порядку № 419, норми яких набули чинності з 01.01.2012. До цієї дати міжнародні стандарти можна було використовувати лише у разі, коли можливості національних стандартів були обмеженими.

Однак, як відомо, компанії, які домінують на міжнародній арені, мали достатню силу нав'язувати свої практики і традиції на найважливіших фінансових ринках світу. Тому за умови, що фірми, які сповідують інші традиції та відносяться до інших економічних, політичних та культурних систем, мають намір конкурувати або навіть просто вижити на таких ринках, вони

повинні узгодитись із методами та процедурами, які диктують домінуючі сторони [1].

На зазначеному твердженні, очевидно, ґрунтувалася ініціатива Європейського Союзу. Після знаходження в 90-х роках мінімального спільного знаменника в підготовці фінансових звітів компаній, що базуються в ЄС, парламент Євроспільноти видав "директиви", в яких заявив про необхідність зобов'язати держави-члени прийняти нормативно-правові акти, спочатку сумісні по суті з тими, що переважають на основних міжнародних фінансових ринках, а пізніше, такі, що все більше збігаються з нормами на міжнародних ринках.

За основу уніфікації було вирішено прийняти нормативні акти, сформульовані та розроблені в англо-американських країнах, культурні та правові традиції яких сильно відрізняються від норм більшості країн континентальної Європи. Незважаючи на це, відповідно до низки положень [2], Європейський Союз зобов'язав держави-члени прийняти МСБО (IAS) та МСФЗ (IFRS) з 1 січня 2005 року для підготовки консолідованої фінансової звітності компаніями, цінними паперами яких торгували на регульованих ринках.

З підписанням у березні 2014 року Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та Україною, стаття 387 якої передбачає реформу бухгалтерського обліку з переходом на міжнародні стандарти, українські парламентарі фактично розпочали процес масштабної імплементації «міжнародних стандартів бухобліку» («міжнародних стандартів фінансової звітності») в практику ведення обліку на вітчизняних підприємствах. Хоча варто відмітити, що перші кроки до переходу на міжнародну манеру звітування були зарегламентовані Кабміном, конкретно – його розпорядженням № 911 від 24.10.07, яке схвалило Стратегію застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. Цей документ містив проект послідовних «етапів» упровадження МСФЗ в Україні.

Для кращого розуміння тонкощів та перспектив використання «міжнародних стандартів» необхідно дослідити відмінності інтерпретації, які можуть виникати під час перекладу базових елементів концептуального апарату зацікавленими сторонами. Зокрема, абревіатура *IAS* українською мовою зазвичай перекладається як «міжнародні стандарти бухгалтерського обліку», однак використання цих термінів може ввести в оману. «Стандарт бухгалтерського обліку» (або «стандарт фінансової звітності») технічно не є «положенням» бухгалтерського обліку, визначеним доктриною бухобліку або українською практикою, а є простим «емпіричним принципом», сприйнятливим до постійних змін, залежно від того, як економічна ситуація, в якій правило має бути прийняте, сприймається загальноприйнятою практикою.

Варто зауважити, що відповідно до ст. 12[1] Закону про бухоблік під час підготовки звітності суб'єкти господарювання повинні «застосовувати міжнародні стандарти, які викладені державною мовою та офіційно оприлюднені на веб-сторінці центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку» [3]. Але на сайті Мінфіну у тексті самих стандартів трапляються варіації перекладу одних і тих самих термінів. Зокрема, *Other comprehensive income* перекладається в одних стандартах як інший сукупний дохід, в інших – як інший сукупний прибуток. Сам Звіт про сукупний дохід (формулювання з Н(С)БО 1 та затвердженої ним форми 2) в офіційному перекладі МСБО 1 називається Звітом про сукупні доходи, а в п. 10 оригінальної англомовної версії стандарту – Звітом про прибутки і збитки та інший сукупний дохід *(Statement of profit or loss and other comprehensive income)* [4].

Концептуальна суперечність національних стандартів полягає у їхньому спрямування на регламентацію бухгалтерського обліку, а не щодо складання і подання фінансової звітності. МСФЗ виходять із того, що оскільки інтерпретація фінансової звітності має бути однаковою в різних країнах світу, то і самі МСФЗ мають охоплювати не лише стандарти, а й приклади практичного впровадження. Так, навіть щодо форм фінансової звітності, згідно з національними стандартами, вони чітко регламентовані, в міжнародній практиці форми звітності відповідають певним принципам і вимогам, але бланк форми подається у довільній формі, і відображаються зміни, виходячи з поняття суттєвості [5].

Ще один приклад концептуальної суперечності може стосуватися принципу превалювання сутності над формою. Безумовно, основним привілеєм принципу є аспект більшої ясності щодо поточної ситуації, але він не сприяє вирішенню проблеми, притаманної обмеженості такого принципу, у правових системах, аналогічних українській, яка будує свою концептуальну основу навколо суворого дотримання формальних аспектів. За фактом відсутності коментарів з приводу застосування принципу залишається сумнів у тому, чи принцип застосовується завжди, за винятком випадків, коли є регламент, який прямо передбачає, що факт повинен бути вказаний у фінансовій звітності відповідно до його формального аспекту, навіть якщо це суперечить суті операцій, чи виключення становлять всі ті операції, для яких форма є важливою з юридичного погляду, наприклад, відповідність письмовій формі в певних договорах або наявність причин недійсності акту тощо.

Тобто від самого початку практичне застосування міжнародних стандартів базується на професійному судженні. Бухгалтер під час складання МСФЗ-звітності має вирішувати багато питань, виходячи із власної професійної думки, обґрунтовуючи способи кваліфікації і розкриття достовірної інформації про фінансовий стан,

фінансові результати суб'єктів господарювання та їх зміни. Особливістю МСФЗ є те, що в них часто пропонується два (чи декілька) підходи до відображення одних і тих же операцій. Виходячи ж з вітчизняних реалій та взаємозв'язку бухгалтерського обліку з податковим, така «свобода» може призвести до конфліктних ситуацій із контролюючими органами [6].

Також у процесі розглядання ролі МСБО (МСФЗ) у країнах, де вони виникли та були розроблені, ми можемо побачити, що їхнє значення може значно відрізнятися від ролі П(С)БО в Україні. Як відомо, у країнах, де діє загальне право, правова система базується не на правових кодексах, а на законах, розроблених за допомогою прецеденту судових рішень. Такі рішення ґрунтуються на "найкращих практиках", які у разі фінансової звітності традиційно представлені «загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку» (GAAP).

МСБО (МСФЗ) не прийнято пов'язувати з жодною загальною системою відліку. Натомість вони походять із «Концептуальної основи», яка застосовується лише в тому разі, якщо вона не суперечить змісту окремих правил [7]. Цікаво зазначити, що Європейський Союз не ратифікував «Концептуальну основу», хоча вона часто цитується за окремими стандартами.

у цьому контексті тлумачення «концептуальної основи» (яка, як зазначено, не переважає над «Стандартами»), тим не менше є цікавим, оскільки вона, серед іншого, вказує на цілі фінансової звітності згідно З МСБО/МСФЗ – «фінансова звітність передбачає задоволення інформаційних потреб багатьох користувачів, але серед них категорія «інвесторів» є превалюючою» [8].

Доречно зауважити, що посилання на "фінансову звітність" означає консолідовану фінансову звітність У середовищі, в якому МСБО виникли, де фінансову звітність окремого підприємства формально прийнято вважати майже "внутрішнім" документом, а отже, тим, що має другорядне значення. Ситуація в Україні, очевидно, дуже відрізняється – поняття "фінансова звітність" одноголосно пов'язане з довідковою звітністю окремої організації, за винятком конкретних випадків, відображених у регламенті, положеннях та практиці.

Цікаво, що в «концептуальній основі», має місце рішуче твердження щодо принциповості нехтування потребами всіх інших користувачів, якщо вони не сумісні з потребами інвесторів: «оскільки саме інвестори є постачальниками венчурного капіталу, фінансові звіти, які задовольняють їхні потреби в інформації також задовольнять потреби інших користувачів фінансової звітності» [9].

Майже зайвим буде зауваження, що інтереси акціонерів не є аналогічними, а інтереси більшості інвесторів сьогодення і, що ще важливіше, більшості інвесторів майбутнього можуть сильно відрізнятися від інтересів меншості акціонерів, кредиторів, службовців і особливо держави (в ролі стягувача податків).

Відповідно, «стандарти» спрямовані на те, щоб представити корисну інформацію для акціонерів (теперішню та майбутню), а не інформацію, корисну для підприємства. Іншими словами, фінансова звітність повинна максимально відображати інформацію про ймовірність того, що акціонер отримає передбачувану суму за передбачуваний період часу шляхом розподілу дивідендів та подальшого перепродажу придбаних цінних паперів. Отже, з погляду акціонера, алокація отриманого компанією доходу на виплату дивідендів або збільшення ціни утримуваних цінних паперів має однакове значення.

Загалом подальша модифікація національної облікової політики з урахуванням «міжнародних стандартів бухгалтерського обліку» повинна підлягати процесу ратифікації. Таким чином, на відміну від ситуації в країнах, де принципи виникли, прийняття МСБО (МСФЗ) в Європі не відбувається автоматично, оскільки правила видаються Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та потребують дослідження та конкретного затвердження. Однак як тільки вони приймаються на європейському рівні, МСБО (МСФЗ) набуває повноцінної чинності і в Україні, у тому числі за відсутності спеціальних ратифікацій. Цей висновок ґрунтується на п. 16 МСБО (IAS) 1, який засвідчує таке: «фінансова звітність не повинна бути представлена як відповідна МСФЗ, якщо вона не відповідає усім вимогам МСФЗ».

У такій ситуації варто констатувати можливість виникнення парадоксу помилкового визнання фінансової звітності як такої, що відповідає вимогам «міжнародних стандартів», у разі неактуальності розміщеної на сайті Мінфіну редакції МСФЗ, адже саме ця редакція є єдиною можливою реперною точкою під час складання обговорюваної звітності.

Натепер у держав, які розширили зону застосування МСФЗ від підготовки консолідованої фінансової звітності до неконсолідованої фінансової звітності для певних категорій, здебільшого великих суб'єктів господарювання, виокремились два чіткі набори регламентів стосовно періодичності звітування та комплекту фінзвітності, який є необхідним для двох різних категорій підприємств та принципово відрізняється один від одного за своїм змістом [10]. В Україні, наприклад, підприємствам, які функціонують на засадах П(С)БО, дозволено подавати проміжну фінансову звітність у складі всього лише 2 форм, тоді як від МСФЗ-зобов'язаних очікують подання всіх форм у складі проміжної звітності. Такий порядок звітування підтвердила ДСФУ в листі від 22.08.2018 р. № 27209/99-99-15-02-01-15, який, очевидно, ґрунтується на визначенні проміжної звітності, наведеному в п .4 МСБО 34.

На нашу думку, ця ситуація підтверджує вище зроблені висновки щодо визначення пріоритет-

них користувачів фінансової інформації, адже проміжна звітність, хоча й подається, на відміну від вимог П(С)БО, в повному комплекті, може складатися в стислій формі, що підвищує її корисність саме в контексті прийняття економічних рішень. Це підтверджує дотримання «стандартами» основних принципів «концептуальної основи», зокрема природи фінансової звітності, яка спрямована на задоволення потреб в інформації інвесторів. Слід констатувати відсутність конкретизації того, що розуміється під "інформацією, корисною для економічних рішень", але з тексту «концептуальної основи» випливає, що ця інформація не відповідає інформації, корисній для захисту інтересів сторонніх кредиторів та основного принципу обачливості загалом. Звертаючись до загальних принципів, розкриття фінансових звітів повинно бути здатним впливати на економічні рішення користувачів (доречність), і вони повинні бути кількісно значущими (суттєвість) в тому сенсі, що, якщо вони опущені або помилкові, вони можуть негативно впливати на економічні рішення.

Висновки. Недавня політична та, як наслідок, фінансова криза в Україні змушує багатьох суб'єктів бізнес-середовища замислюватися над тим, що деякі припущення, які раніше вважалися "незмінними", можуть бути переглянуті. Ми посилаємось на думку, добре відому в Європі та Північній Америці, про те, що двигуном розвитку в розвинених країнах є фінанси, а збільшення розміру фінансової системи як сукупності елементів інфраструктури чи розміру організацій як конкурентної переваги вважається головним елементом успіху.

Зважаючи на те, що деякі національні системи традиційно є менш залежними від зовнішньополітичних подій та м'якше переживають наслідки фінансових крих, можна стверджувати, що трактування, яке, на перший погляд, є безсумнівним, може бути не абсолютно універсальним. З цього погляду можна зрозуміти труднощі прийняття деяких «стандартів», таких як МСБО 32 та МСБО 39, в країнах Західної Європи та Скандинавії, де їхній вплив на фінансову звітність привів до значних наслідків, які характеризували перші кроки переходу на МСФЗ – спекулятивних бульбашок, а отже, необхідності перегляду процедури їх прийняття.

Теоретичне узагальнення особливостей прийняття МСФЗ з урахуванням необхідності повного заміщення ними П(С)БО для певної групи суб'єктів господарювання повинно сприяти ефективній адаптації перших до реалій цивільного кодексу в Україні. При цьому технічний аспект переходу на нову для певної категорії підприємств систему звітування потребує подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Gray S. International Financial Reporting. A Comprehensive International Survey of Acconting Requirements and Practices in 30 Countries. London : Palgrave Macmillan UK, 1984. – 584 с.

2. Geens K. The European Company Law Action Plan Revisited: Reassessment of the 2003 Priorities of the European Commission. Leuven : Leuven University Press, 2010. – 376 с.

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України від 16 листопада 2018, № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (дата звернення: 18.10.2019).

4. Острікова Т., Рогозний С., Шевцова Т. Національні особливості переходу на МСФЗ та їх вплив на оподаткування. *Податки та бухгалтерський облік.* 2018. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2018/september/issue-77/article-39538.html (дата звернення: 17.10.2019).

5. Алєксєєва В.О., Клименко С.О. Проблеми впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. *Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси».* 2013. № 10. С. 10–14.

6. Больботенко І.В. Передумови та практика впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в облікову систему України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки.* 2016. № 16. С. 131–134.

7. Здирко Н.Г. Адаптація Міжнародних стандартів фінансової звітності в сільськогосподарському виробництві. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики.* 2016. № 12. С. 92–100.

8. Nobes C. An Empirical-Analysis of International Accounting Principles. A Comment. *Journal of Accounting Research.* 1981. № 19. С. 268–270.

9. Wiley IAS 2004: Interpretation and Application of International Accounting and Financial Reporting Standards / B.J. Epstein et al. Hoboken, N.J. : Wiley, 2004. 1094 p.

10. Даниленко В.В. Методичні особливості оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Вісник ХНТУСГ : Економічні науки.* 2016. № 172. С. 86–101.

REFERENCES:

1. Gray S. (1984) *International Financial Reporting. A Comprehensive International Survey of Acconting Requirements and Practices in 30 Countries.* London: Palgrave Macmillan UK.

2. Geens K. (2010) *The European Company Law Action Plan Revisited: Reassessment of the 2003 Priorities of the European Commission.* Leuven: Leuven University Press.

3. Pro bukhghaltersjkyj oblik ta finansovu zvitnistj: Zakon Ukrajiny vid 16 lystopada 2018, # 996-XIV [On Accounting and Financial Reporting: Law of Ukraine of November 16, 2018, No. 996-XIV] / *Verkhovna Rada Ukrajiny* [Verkhovna Rada of Ukraine]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (accessed: 18 October 2019).

4. Ostrikova T., Roghoznyj S., Shevcova T (2018). Nacionaljni osoblyvosti perekhodu na MSFZ ta jikh vplyv na opodatkuvannja [National features of the transition to IFRS and their impact on taxation]. *Podatky ta bukhghaltersjkyj oblik* [Taxes and accounting] (electronic joutnal). Available at: https://i.factor.ua/ukr-/journals/nibu/2018/september-/issue-77/article-39538.html (accessed: 17 October 2019).

5. Aljeksjejeva V.O., Klymenko S.O. (2013) Problemy vprovadzhennja mizhnarodnykh standartiv finansovoji zvitnosti v Ukrajini [Problems of Implementation of International Financial Reporting Standards in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh pracj Lucjkogho nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu. Ekonomichni nauky. Serija «Oblik i finansy»* [Collection of scientific papers of Lutsk National Technical University. Economic sciences. Accounting & Finance Series]. vol. 10. pp. 10–14.

6. Boljbotenko I.V. (2016) Peredumovy ta praktyka vprovadzhennja mizhnarodnykh standartiv finansovoji zvitnosti v oblikovu systemu Ukrajiny [Prerequisites and Practice of Implementation of International Financial Reporting Standards in Ukraine's Accounting System]. *Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu. Serija Ekonomichni nauky* [Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences]. vol. 16. pp. 131–134.

7. Zdyrko N.Gh. (2016) Adaptacija Mizhnarodnykh standartiv finansovoji zvitnosti v siljsjkoghospodarsjkomu vyrobnyctvi [Adaptation of International Financial Reporting Standards in Agricultural Production]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualjni pytannja nauky i praktyky* [Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice]. vol. 12. pp. 92–100.

8. Nobes C. (1981) An Empirical-Analysis of International Accounting Principles. A Comment. *Journal of Accounting Research*. vol. 19. pp. 268–270.

9. Epstein B.J., Mirza A.A., Knorr L., Gleeson S. (2004) Wiley IAS 2004: *Interpretation and Application of International Accounting and Financial Reporting Standards*. Hoboken, N.J.: Wiley.

10. Danylenko V.V. (2016) Metodychni osoblyvosti ocinky konkurentospromozhnosti siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstv [Methodological peculiarities of agricultural enterprises competitiveness assessment]. *Visnyk KhNTUSGh: Ekonomichni nauky* [*KhPVNTUA* Bulletin: Economic Sciences]. vol. 172. pp. 86–101.

УДК 657.28:331.2
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-100

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

THEORETICAL BASIS OF ACCOUNTING OF PAYMENTS AND THEIR ACCOUNTING

Машевська А.А.
асистент кафедри бухгалтерського обліку,
Вінницький національний аграрний університет

Mashevska Anzhelika
Assistant of the Department of Accounting,
Vinnytsia National Agrarian University

У статті описано теоретичні основи обліку розрахунків з оплати праці. Зазначено, що таке облік праці та її оплати, вказано основні нормативно-правові акти. Описано основні завдання обліку праці та її оплати. Основним рахунком є 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Розглянуто кореспонденцію рахунків, в якій відображається облік операцій із нарахування та виплати заробітної плати. Також розглянуто складники облікової політики розрахунків з оплати праці, що обов'язково мають бути описані в Наказі про облікову політику (організаційний, методичний та технічний). Зазначено основні положення щодо обліку заробітної плати, що мають бути відображені в Наказі про облікову політику. Розглянуто нормативне регулювання оплати праці та заробітної плати на рівні підприємства. Зазначено типові форми первинних документів з обліку оплати праці. Описано приклад розрахунку суми оплати цехового персоналу.

Ключові слова: *заробітна плата, розрахунки із заробітної плати, облікова політика, оплата праці, нормативні документи, бухгалтерський облік, рахунки обліку, субрахунки.*

В статье описаны теоретические основы учета расчетов по оплате труда. Отмечено, что такое учет труда и его оплаты, указаны основные нормативно-правовые акты. Описаны основные задачи учета труда и его оплаты. Основным счетом является 66 «Расчеты по выплатам работникам». Рассмотрена корреспонденция отражения в учете операций по начислению и выплате заработной платы. Также рассмотрены составляющие учетной политики расчетов по оплате труда, которые обязательно должны быть описаны в Приказе об учетной политике (организационный, методический и технический). Указаны основные положения по учету заработной платы, которые должны быть отражены в Приказе об учетной политике. Рассмотрено нормативное регулирование оплаты труда и заработной платы на уровне предприятия. Указаны типовые формы первичных документов по учету оплаты труда. Описан пример расчета суммы оплаты цехового персонала.

Ключевые слова: *заработная плата, расчеты по заработной плате, учетная политика, оплата труда, нормативные документы, бухгалтерский учет, счета учета, субсчета.*

The article describes the theoretical bases for accounting for payroll calculations. It is stated what the accounting of labor is and its remuneration, the basic normative legal acts are specified. The basic tasks of accounting of labor and its payment are described. Accounting and remuneration are important and complex area of accounting, because it requires accurate and timely data, which identifies changes in the number of employees, working hours, categories of workers, codes of production costs and controls the use of labor. Remuneration is a wage, usually calculated in monetary terms, which, under employment agreements, is paid by the owner or the body authorized by him to the employee for the work performed or services rendered to him. The main account is 66 "Payments to employees". The article also deals with the correspondence of recording in the accounting of transactions on accrual and payment of wages. Here is considered the components of the accounting policy of payment calculations, which must be described in the Accounting Policy Order (organizational, methodological and technical). The main tasks of accounting and remuneration are: accurate and timely documentation of data on the volume of work performed, production received and accrued remuneration in accordance with the amount and quality of labor expended; correct calculation of the remuneration of each employee in accordance with the provisions in force; adherence to the order of distribution of remuneration by objects of accounting; full and timely payment with payroll workers; timely compilation and submission of accounting and statistical reports on remuneration. Here also outlines the basic payroll rules that should be reflected in the Accounting Policies Order. The normative regulation of wages and salaries at

the enterprise level is considered. Typical forms of primary documents on accounting pay are indicated. An example of calculating the amount of payment for shop staff is described. It is very important to display economically reliable and valid information on compliance with the standards and dynamics of labor indicators, overseeing the correlation between the growth of labor productivity and wages, reducing the non-productive costs of hidden and explicit losses of working time, stimulating work in the enterprise. On the basis of this information, the working time at the company are controlled, the implementation of progressive methods of work, the right balance between the growth of labor productivity and wages are monitored.

Key words: *wages, payroll calculations, accounting policies, wages, regulations, accounting, accounting, sub-accounts.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розгляд питань, що стосуються обліку оплати праці, завжди був, є та буде актуальним для науковців, адже це найважливіший структурний елемент усієї системи бухгалтерського обліку. Облік оплати праці завжди стоїть у центрі уваги досліджень, його відображення має вагомий вплив як на діяльність усього підприємства, так і на працівників. Переважно методика ведення обліку оплати праці протягом років є незмінною, особливостями лише виступають можлива зміна назви рахунків чи субрахунків або ж їх відміна чи введення в дію нових рахунків, підвищення мінімальної заробітної плати, належна організація обліку, дотримання усіх вимог законодавства або ж уведення окремого автоматизованого обліку заробітної плати на всіх підприємствах, що могло б вирішити значну кількість питань. Важливим є правильне відображення самого обліку заробітної плати та використання потрібних документів та рахунків, що й визначає актуальність вибраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Сьогодні є велика кількість праць щодо відображення в обліку оплати праці. Проте, на нашу думку, найбільш розкрито питання обліку оплати праці в роботах вітчизняних та зарубіжних учених, таких як С.С. Гриневич, Н.В. Кузьменко, Є.Ю. Шара, І.Є. Соколовська-Гонтаренко, Л.А. Суліменко, А.В. Киян, С.А. Вітер, Ю.В. Штик, І.В. Саух, П.Л. Сук, Н.В. Потриваєва тощо. Досліджуваному питанню приділено досить достатньо уваги, але все ж саме питання відображення в обліку заробітної плати є недостатньо вивченим та потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розгляд та дослідження теоретичних основ обліку розрахунків з оплати праці та їх відображення в обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Облік праці та її оплати – важлива та складна ділянка обліку, оскільки потребує точних і оперативних даних, у яких відображаються зміни в кількості працівників, затратах робочого часу, категоріях працівників, кодах виробничих витрат і здійснюється контроль використання трудових ресурсів. Оплата праці – це заробіток, обчислений, як правило, у грошовому виразі, який за трудовими угодами власник або уповноважений ним орган сплачує працівникові за виконану ним роботу чи надані послуги [1, с. 95].

На думку В. Онищенка, заробітна плата – це та ділянка обліку, з якою має справу кожне підприємство. Її складники, методика нарахування, розрахунок податків і зборів, пов'язаних із нею, розрахунок авансу є предметом дослідження [10].

Заробітна плата – це первинний дохід домашніх господарств, що передбачає винагороду в натуральній або грошовій формі, яка виплачується роботодавцем найманому працівнику за виконану ним роботу протягом звітного періоду [9, с. 128].

Сьогодні в економічній літературі заробітна плата трактується не тільки з позиції сучасної економічної теорії, а й з позиції марксистської економічної теорії. На нашу думку, дані позиції є досить важливими, адже трактують працю як найважливіший ресурс, який обов'язково використовується у процесі створення економічних благ.

Передусім це пояснюється тим, що кожна працездатна людина є учасником ринку праці. Вона пропонує послуги своєї праці і може регулювати пропозицію цих послуг (збільшуючи або зменшуючи їх), її заробітна плата є основною, а здебільшого – єдиною формою доходу. Ресурс «праця» під час використання не зникає, а, навпаки, збільшується, примножується і бере участь у створенні економічних благ [15, с. 37].

Марксистський підхід визначає заробітну плату як «грошовий вираз вартості та ціни товару «робоча сила» і частково результативності її функціонування». Під робочою силою слід розуміти сукупність поєднання фізичних і духовних можливостей людини, що використовуються нею у процесі праці. Вона розглядається як здатність до найманої праці. Отже, заробітна плата сприймається не як ціна праці, а як ціна робочої сили, яку визначає вартість життєвих благ, потрібних для відтворення придатності до найманої праці. Деякі сучасні економісти, які відстоюють марксистське трактування, дотримуються думки щодо ринку праці, що на ринку праці купується-продається праця або робоча сила [16, с. 21, 26].

Але не всі автори згідні з таким трактуванням. Наприклад, В.Г. Дем'янишин зазначає,

що робоча сила не може виступати як предмет купівлі-продажу, тому продаються тільки її послуги на певний час, визначений контрактом. Тому заробітна плата є грошовою винагородою, яку працівник отримує за роботу, виконану протягом певного часу, відповідно до ставок, затверджених на підприємстві та відрядних розцінок на умовах, що передбачені трудовим договором [17, с. 3–11].

Для точного і достовірного відображення обліку оплати праці на рахунках бухгалтерського обліку та відображення даних у фінансовій звітності всі підприємства, установи та організації незалежно від форм власності повинні керуватися основними діючими нормативно-правовими документами, які регулюють облік оплати праці, такими як Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР, зі змінами від 16.01.2016, Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.1993 № 3356-XII, зі змінами від 01.01.2015, Закон України «Про охорону праці», зі змінами від 05.04.2015 [2, с. 94].

Заробітна плата включається до складу поточних виплат працівникам. При цьому п. 6 П(С)БО 26 уточнює, що нараховану суму виплати працівникам за роботу, виконану ними протягом звітного періоду, визнають поточним зобов'язанням.

В Інструкції № 291 зазначено, що розрахунки з персоналом підприємства з оплати праці (за всіма видами заробітної плати, преміями, допомогою тощо), а також розрахунки за не одержаними працівниками в установлені строки сумами оплати праці (розрахунки з депонентами) узагальнюють на рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам».

За кредитом цього рахунку відображають нарахування працівникам підприємства належних їм сум, а за дебетом – погашення заборгованості роботодавця за такими виплатами, утримання ПДФО і ВЗ, платежів за виконавчими документами, а також інші утримання.

Облік на рахунку 66 ведуть у розрізі таких субрахунків:

661 «Розрахунки за заробітною платою»;

662 «Розрахунки з депонентами»;

663 «Розрахунки за іншими виплатами».

За кредитом субрахунку 661 відображають нарахування працівникам підприємства:

– основної заробітної плати;
– додаткової заробітної плати;
– премій;
– інших виплат, що входять до фонду оплати праці.

За дебетом субрахунку 661 показують:

– виплату заробітної плати, премій, інших виплат, що входять до фонду оплати праці;
– вартість одержаних працівниками матеріалів, продукції та товарів у рахунок заробітної плати;
– депоновані суми заробітної плати;
– суми утриманих ПДФО і ВЗ;
– суми утриманих платежів за виконавчими документами;
– інші утримання з виплат працівникам [13].

Субрахунок 662 використовують тільки для того, щоб відображати розрахунки за не отриманою працівниками з каси в установлений строк сумою оплати праці.

У такому разі роблять запис: Дт. 661 або 663 – Кт 662

Коли депоновану заробітну плату виплачують, відповідні суми відображають за дебетом субрахунку 662 і кредитом рахунків обліку активів, за допомогою яких погашається заборгованість за заробітною платою.

На субрахунку 663 ведуть облік розрахунків за виплатами, що не належать до фонду оплати праці. Про які виплати йдеться? Це, наприклад, допомога по тимчасовій непрацездатності, допомога по частковому безробіттю тощо.

Аналітичний облік розрахунків ведуть щодо кожного працівника, видів виплат та утримань [13].

Відповідно до П(С)БО 26, виплати працівникам включають поточні виплати, виплати при звільненні, виплати після закінчення трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу підприємства, інші довгострокові виплати.

Фактично поточні виплати працівникам, які визначено згідно з П(С)БО 26, відповідають поділу заробітної плати за видами згідно із Законом України «Про оплату праці»:

– основна заробітна плата;
– винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадових обов'язків);
– додаткова заробітна плата;
– винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці (вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій);
– інші заохочувальні та компенсаційні виплати;
– виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні й інші грошові та матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад установлені зазначеними актами норми.

Деталізація субрахунків може відображатися в Наказі про облікову політику – документі, що є основним та важливим у веденні бухгалтерського обліку. Вважаємо, що під час розроблення Наказу необхідно враховувати складники облікової політики, що стосуються саме розрахунків з оплати праці (табл. 1).

Тому на основі вищесказаного погоджуємося з думкою Ю.В. Штик стосовно основних положень щодо обліку заробітної плати, що мають бути відображені в Наказі про облікову політику: форми кадрової документації; зміни в організації праці; встановлення режиму роботи;

Таблиця 1

Складники облікової політики розрахунків з оплати праці

Організаційний	Методичний	Технічний
– порядок організації роботи облікового апарату	вибір способів обліку об'єктів	реалізація способів у документообігу, облікових регістрах тощо
– перелік осіб, відповідальних за ведення обліку оплати праці, та їх посадові інструкції; – перелік центрів витрат та сфер відповідальності; – комерційна таємниця та порядок її захисту; – система внутрішнього контролю	– системи і форми оплати праці, що застосовуються на підприємстві; – перелік робіт, які підлягають нормуванню; – порядок визнання нарахованої суми виплат за поточними зобов'язаннями; – порядок нарахування виплат за невідпрацьований час, премій та інших заохочувальних виплат; – варіант обліку витрат із використанням рахунків усіх класів (0-9); із використанням рахунків усіх класів, окрім рахунків класу 8 «Витрати за елементами»; із використанням рахунків усіх класів, окрім рахунків класу 9 «Витрати діяльності»); – перелік об'єктів витрат та об'єктів калькулювання	– робочий план рахунків у розрізі центрів витрат та центрів відповідальності; – форми первинних документів по розрахунках з оплати праці; – облікові регістри; – схеми (графіки) документообігу; – вибір технології обробки облікової інформації; – склад, порядок і строки подання внутрішньої звітності; – порядок проведення інвентаризації зобов'язань з оплати праці

Джерело: складено на основі [6, с. 400]

нормування й оплата праці; строк подання первинних документів з обліку праці та її оплати до бухгалтерії підприємства; форми, системи, розміри заробітної плати та інших виплат; порядок обробки і зберігання первинних документів та регістрів з обліку оплати праці; порядок створення резервів на виплату відпусток, щорічної винагороди за вислугу років, за підсумками роботи за рік [7, с. 258].

О.А. Подолянчук стверджує, що облікова політика повинна бути свого роду детальною інструкцією для працівника бухгалтерської служби. Але якщо деталізувати всю облікову політику, то розпорядчий документ про облікову політику підприємства буде дублюватися з положеннями інших нормативних документів і не буде відповідати змісту політики саме обліку. Разом із цим автор зазначає, що для відображення питань з оплати праці та виплат працівникам законодавством передбачено формування відповідних нормативних документів на підприємстві (рис. 1).

Дуже важливо відображати економічно достовірну та обґрунтовану інформацію про виконання нормативів і динаміку показників про працю, нагляд за дотриманням співвідношення росту продуктивності праці та заробітної плати, за зменшенням невиробничих витрат скритих і явних збитків робочого часу, стимулювання праці на підприємстві. На основі цієї інформації здійснюється контроль над виконанням робочого часу на підприємстві, впровадженням прогресивних методів праці, дотриманням правильного співвідношення між ростом продуктивності праці та заробітної плати [12, с. 247].

Ефективність діяльності трудового колективу та забезпечення належного рівня продуктивності праці значною мірою залежать від розрахунків за оплатою праці. Ми знаємо, у Законі України «Про оплату праці» визначено, що заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Або ж, як зазначив Н.М. Ткаченко, що заробітна плата – це одна з найскладніших економічних категорій і одне з найважливіших соціально-економічних явищ. У сучасному товарному виробництві, заснованому на наймі робочої сили, заробітна плата – це елемент ринку праці, що виступає як ціна товару, у формі якого найманий працівник продає свою робочу силу [14, с. 423].

Для найманого працівника заробітна плата – це його трудовий дохід, який він отримує внаслідок реалізації здатності до праці й який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. Для суб'єкта господарювання заробітна плата – це елемент витрат і виробництва, що входить до складу собівартості продукції і впливає на фінансову результативність господарської діяльності. Для держави заробітна плата є об'єктом державного регулювання, з одного боку, а з іншого – об'єктом оподаткування [14, с. 423].

У науковій економічній літературі можна зустріти понад два десятки визначень заро-

Рис. 1. Нормативне регулювання оплати праці та заробітної плати на рівні підприємства

Джерело: складено на основі [8, с. 70]

бітної плати. Найпоширенішими є визначення заробітної плати як частки суспільного продукту (національного доходу), що розподіляється за працею між окремими працівниками.

Основними нормативно-правовими актами, що регулюють питання оплати праці, є: Конституція України, Кодекс законів про працю, закони, постанови Кабінету Міністрів України, інструкції, які затверджуються Міністерством статистики. Основним нормативно-правовим актом, що визначає сутність та принципи оплати праці в Україні, є Закон України «Про оплату праці».

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, оскільки важливим складником витрат підприємства є витрати на оплату праці, що регулюються великою кількістю законодавчих та нормативних актів, які постійно змінюються, то дослідження обліку розрахунків з оплати праці є надзвичайно актуальним у світлі економічних умов, в яких працює підприємство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І.І. Інформаційні системи і технології в обліку : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2004. 187 с.

2. Машевська А.А. Правове регулювання обліку оплати праці на підприємствах сільського господарства. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики.* 2017. № 2. С. 93–103. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2017_2_12 (дата звернення: 12.10.2019).

3. Хаустова Є.Б., Маринченко І.В. Проблеми заробітної плати в Україні та шляхи їх вирішення. *International scientific journal.* 2015. № 9. С. 159–163. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_9_37 (дата звернення: 21.10.2019).

4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99 (дата звернення: 18.10.2019).

5. Шара Є.Ю., Соколовська-Гонтаренко І.Є. Фінансовий облік II: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 308 с.

6. Суліменко Л.А., Киян А.В., Вітер С.А. Облік і аналіз розрахунків з оплати праці. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 18. С. 395–404. URL : http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/18_2018_ukr/67.pdf.

7. Штик Ю.В., Оголева І.І. Організація оплати праці на підприємстві в сучасних умовах економічного розвитку України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 1. С. 256–259. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2014_1_40.

8. Подолянчук О.А. Облікова політика щодо заробітної плати. *Облік і фінанси.* 2018. № 1. С. 64–71. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2018_1_12.

9. Вудвуд В.В., Косменко Л.В. Поняття заробітної плати та напрями її оптимізації в сучасних ринкових господарювання. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту.* 2017. № 14. С. 125–130.

10. Онищенко В. Оплата праці: нарахування та утримання. *Головбух.* URL : https://www.golovbukh.ua/article/7257-narahuvannya-zarobtno plati?ustp=W (дата звернення: 17.10.2019).

11. Кодекс законів про працю України. Київ : Ін Юре, 2004. 160 с.

12. Потриваєва Н.В., Савченко І.В. Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці: теоретичний аспект. *Економічний форум*. 2014. № 1. С. 243–249. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_1_45 (дата звернення: 16.10.2019).

13. Вороная Н., Білова Н., Чернишова Н. Облік заробітної плати. *Податки та бухгалтерський облік*. 2016. № 50. URL : https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/june/issue-50/article-18976.html (дата звернення: 16.10.2019).

14. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник ; вид. 2-е, перероб. та доп. Київ : Алерта, 2008. 926 с.

15. Васильчик С.В. Теоретичні основи формування оплати праці на підприємстві. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2014. Вип. 21.12. С. 152–157.

16. Кулініч І.О. Ринок праці та зайнятість населення в Україні: соціально-економічний аналіз. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 2. С. 20–26.

17. Дем'янишин В.Г. Бюджетний механізм держави: сутність та роль у регулюванні соціально-економічних процесів. *Формування ринкових відносин в Україні.*2012. № 11. С. 3–11.

REFERENCES:

1. Tereshchenko L.O., Matiyenko-Zubenko I.I. (2004) Informatsiyni systemy i tekhnolohiyi v obliku. [Information systems and technologies in shape.] Educ. tool. KNEU, Kyiv, pp 187.

2. Mashevs'ka A. A. (2017). Pravove rehulyuvannya obliku oplaty pratsi na pidpryyemstvakh sil's'koho hospodarstva. [Legal regulation of accounting of wages at agricultural enterprises.]. Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice. No.2 pp. 93-103.

3. Khaustova Ye. B., Marynchenko I. V.(2015) Problemy zarobitnoyi platy v Ukrayini ta shlyakhy yikh vyrishennya. [Problems of employment in Ukraine and ways of their production]. *International scientific journal,* no. 9, pp. 159-163.

4. Plan rakhunkiv bukhhalters'koho obliku aktyviv, kapitalu, zobov"yazan' i hospodars'kykh operatsiy pidpryyemstv i orhanizatsiy (1999) [Plan of accounts of accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations]. Ministry of Finance of Ukraine, no 291. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99.(accessed: 18.10.2019).

5. Shara Ye. Yu., Sokolovs'ka-Hontarenko I. Ye. Finansovyy oblik II [Financial Accounting II] Kiev: Center for Educational Literature (in Ukrainian).

6. Sulimenko L.A., Kyyan A.V., Viter S.A. (2018) Oblik i analiz rozrakhunkiv z oplaty pratsi [Accounting and analysis of results with the use of work]. *Infrastruktura rynku.* [Market infrastructure] (electronic journal), vol. 18, pp. 395-404. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/18_2018_ukr/67.pdf (accessed 10 October 2019).

7. Shtyk Yu.V., Oholeva I.I. (2014) Orhanizatsiya oplaty pratsi na pidpryyemstvi v suchasnykh umovakh ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny [Organization of payment of labor at the enterprise in modern economic situations of development]. *Foreign Trade: Economics, Finance, Law,* no. 1, pp. 256-259. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2014_1_40.

8. Podolyanchuk O. A. (2018) Oblikova polityka shchodo zarobitnoyi platy [Payroll Accounting Policies]. *Accounting and Finance,* no.1, pp. 64-71. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2018_1_12

9. Vudvud V.V., Kosmenko L.V. (2017) Ponyattya zarobitnoyi platy ta napryamy yiyi optymizatsiyi v suchasnykh rynkovykh hospodaryuvannya [The concept of wages and directions of its optimization in modern market economy]. *Bulletin of Chernivtsi Trade and Economic Institute.* No.14, pp. 125-130.

10. Onyshchenko V. (2019) Oplata pratsi: narakhuvannya ta utrymannya. [Remuneration: charges and deductions]. *Holovbukh*. [Chief Accountant] (electronic journal), Available at: https://www.golovbukh.ua/article/7257-narahuvannya-zarobtno plati?ustp=W (accessed 19 October 2019).

11. Kodeks zakoniv pro pratsyu Ukrayiny: ofitsiyne vydannya [Code of Labor Laws of Ukraine: official publication] *Verkhovna Rada Ukrayiny* [Verkhovna Rada of Ukraine]. "In-Yure Publishing House", pp 160.

12. Potryvayeva N. V., Savchenko I. V. (2014) Stan ta perspektyva obliku rozrakhunkiv z oplaty pratsi: teoretychnyy aspekt [Status and perspective of accounting for payroll calculations: theoretical aspect]. *Economic Forum,* no. 1, pp. 243-249. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_1_45.

13. Voronaya N., Bilova N., Chernyshova N. (2016) Oblik zarobitnoyi platy [Payroll accounting]. *Podatky ta bukhhalters'kyy oblik* [Taxes and accounting] (electronic journal), no. 50. Available at: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/june/issue-50/article-18976.html. (accessed: 16 October 2019).

14. Tkachenko N.M. (2008) *Bukhhalters'kyy finansovyy oblik, opodatkuvannya i zvitnist'* [Financial accounting, taxation and reporting]. Kiev: Publisher: Alerta (in Ukrainian).

15. Vasyl'chyk S.V. (2014) Teoretychni osnovy formuvannya oplaty pratsi na pidpryyemstvi [Theoretical bases of formation of remuneration at the enterprise] *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine,* vol. 21, pp.152-157.

16. Kulinich I.O. (2015) Rynok pratsi ta zaynyatist' naselennya v Ukrayini: sotsial'no-ekonomichnyy analiz Labor market and employment in Ukraine: a socio-economic analysis]. *Sustainable economic development, no. 2, pp. 20-26.*

17. Dem"yanyshyn V.H. (2012) Byudzhetnyy mekhanizm derzhavy: sutnist' ta rol' u rehulyuvanni sotsial'no-ekonomichnykh protsesiv [Budgetary mechanism of the state: essence and role in regulation of socio-economic processes]. *Formation of market relations in Ukraine*, no. 11, pp. 3-11.

УДК 657.02
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-101

ПОРЯДОК ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

PROCEDURE FOR ACCOUNTING OF ENTERPRISE'S OWN CAPITAL AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Примуш Ю.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Єрмоленко Б.Ю.
студентка,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Primush Julia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Accounting,
Economics and Personnel Management of the Enterprise,
Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture

Yermolenko Bogdana
Student,
Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture

Розглянуто дослідження обліку власного капіталу підприємства, представлено порядок бухгалтерського обліку власного капіталу з характеристикою основних рахунків, визначено проблеми в обліку та наведено шляхи його вдосконалення в сучасних умовах. Схематично представлено складники власного капіталу підприємства, охарактеризовано особливості здійснення управлінського обліку власного капіталу та зроблено відповідні висновки. Актуальним є дослідження порядку обліку власного капіталу підприємства та усунення недоліків у його обліку. Про велику значущість даної категорії також свідчать і часті зміни в методиці обліку власного капіталу, посилення ролі даного показника в аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства, розроблення нових альтернативних підходів до управління капіталом. Незважаючи на значні напрацювання вчених, залишається ще чимало питань, які потребують більш детального вивчення.

Ключові слова: *власний капітал підприємства, облік власного капіталу, удосконалення бухгалтерського обліку власного капіталу.*

Рассмотрены исследования учета собственного капитала предприятия, представлен порядок бухгалтерского учета собственного капитала с характеристикой основных счетов, определены проблемы в учете и приведены пути его совершенствования в современных условиях. Схематично представлены составляющие собственного капитала предприятия, охарактеризованы особенности осуществления управленческого учета собственного капитала и сделаны соответствующие выводы. Актуальным является исследование порядка учета собственного капитала предприятия и устранения недостатков в его учете. О большой значимости данной категории также свидетельствуют и частые изменения в методике учета собственного капитала, усиление роли данного показателя в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, разработка новых альтернативных подходов к управлению капиталом. Несмотря на значительные наработки, остается еще немало вопросов, требующих более детального изучения.

Ключевые слова: *собственный капитал предприятия, учет собственного капитала, совершенствование бухгалтерского учета собственного капитала.*

Accounting for equity depends on the organizational and legal form of the enterprise, the requirements of the current legislation of the country regarding the minimum amount of authorized, reserve capital, etc. The main legislative acts regulating these provisions are the Law of Ukraine "On Business Societies", the Civil and Economic

Codes of Ukraine, which define the minimum requirements for the formation of authorized capital, reserve capital of the enterprise. Equity transactions in different countries of the world have their peculiarities, dictated by a number of factors: from the historical aspect to the dominant ownership of enterprises in a particular country. The system of regulation of accounting of the audit of operations on the movement of equity in Ukraine is provided by a set of normative acts, including laws and by-laws, which regulate both the organization and conducting of the audit, as well as the procedure for displaying the movement of the authorized capital in accounting. Audit in our country has already passed a certain stage of development and requires to a great extent a shift of attention on the issues of audit formation to the current issues of not ensuring the existing regulatory means (legislation and regulations, internal standardization system) of the proper quality of audit. On The modern business environment enhances the manifestation of methodological problems of the nature, functions and valuation of equity, methods of accounting and reporting. Ensuring the proper organization of accounting for equity movements in the context of transformation of property relations and legislative changes creates the preconditions for the effective functioning of business associations. The formation of share capital as a process of resource mobilization creates the objective need to evaluate the contributions of the founders. The requirements of the current legislation do not guarantee the determination of the fair value of the property. According to the results of the research, the procedure for valuation of property, which is a contribution to the authorized capital, is based on the requirements of the current legislation and allows to apply the methods of fair value estimation (profit, comparative, cost) taking into account the provisions of international financial reporting standards.

Key words: *inventories, production inventories, PSOs, IAS, cost, valuation.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із найскладніших завдань, які здійснюються у процесі прийняття фінансових рішень, є вибір оптимізаційної структури власного капіталу, яка передбачає оптимальне співвідношення власних і залучених джерел підприємства. Сьогодні організація обліку власного капіталу має низку недоліків, наприклад: відсутність окремого стандарту для обліку власного капіталу; неврахування впливу економічних чинників на величину власного капіталу (зокрема, інфляції); у наказі про облікову політику відсутній пункт про облік складників власного капіталу; відсутність у наказі про облікову політику підприємства порядку обліку виплат у разі виходу з товариства; відсутність нормативно-методичних рекомендацій щодо обліку власного капіталу; відсутність р і в н я оптимального співвідношення величини складників власного капіталу.

Фінансовий стан підприємства вважається найкращим, якщо у його структурі перевищує частка власного оборотного капіталу, тому актуальним є дослідження порядку обліку власного капіталу підприємства та усунення недоліків в його обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню проблем обліку власного капіталу присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних учених. У зв'язку із цим науковці приділяють достатньо велику увагу цьому питанню, серед них: В.В. Бабич, С.В. Бичик, І.О. Бланк, М.І. Бондар, А.Б. Борисов, Ф.Ф. Бутинець, Б.Д. Гаврилишин, Т.В. Головко, В.М. Добровський, В.І. Єфименко, А.Г. Загородній, М.В. Кужельний, Л.А. Лахтіонова, О.А. Петрик, А.М. Поддєрьогін, М.С. Пушкар, Є.І. Свідерський, В.В. Сопко та ін. Вищезазначені автори досить змістовно й глибоко опрацювали та детально відобразили основні завдання, проблеми та напрями подальшого вдосконалення обліку, зокрема в частині власного капіталу.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – на основі дослідження обліку власного капіталу та аналізу змін деяких складників у його структурі розкрити найважливіші проблемні питання та визначити шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 1«Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Порядок формування та облік власного капіталу залежать від організаційно-правової форми підприємства, вимог чинного законодавства щодо мінімального розміру статутного, резервного та інших видів капіталу. Основні характеристики капіталу підприємства:

1. є джерелом формування господарських засобів підприємства;
2. характеризує фінансові ресурси підприємства;
3. характеризує рівень добробуту засновників підприємства;
4. забезпеченість власним капіталом та його оптимальна структура максимізує ринкову вартість підприємства;
5. показує частку майна, яка фінансується за рахунок власних засобів, а яка – за рахунок внесків засновників;
6. є показником ефективності основної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та ін. [2, с. 107–108].

Для аналізу величини власного капіталу основним джерелом інформації виступає річна

фінансова звітність. Порядок формування та облік власного капіталу залежать від організаційно-правової форми підприємства, вимог чинного законодавства щодо мінімального розміру статутного, резервного та інших видів капіталу [5, с. 235]. Представимо на рис. 1 капітал, який належить до власного капіталу підприємства, згідно з формою № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)».

Як бачимо з рис. 1, власний капітал складається із: зареєстрованого (пайового) капіталу, капіталу в дооцінках, додаткового капіталу, резервного капіталу, нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), вилученого та неоплаченого капіталів.

Зареєстрований (пайовий) капітал – це юридично оформлена, офіційно оголошена і належним чином зареєстрована частина внесків власників до капіталу підприємства. Зареєстрований капітал відображається на рахунку 40, який має субрахунки:

1) 401 «Статутний капітал». На цьому субрахунку відображається статутний капітал господарських товариств, державних і комунальних підприємств. Сальдо даного субрахунку повинно відповідати сумі статутного капіталу, яка відображена у статуті або статутному договорі. Аналітичний облік за субрахунком 401 ведеться за видами капіталу, за кожним засновником, учасником, акціонером тощо;

2) 402 «Пайовий капітал». На цьому субрахунку відображається й узагальнюється інформація про суми пайових внесків членів кредитної спілки, підприємства споживчої кооперації та інших колективних підприємств, розмір яких передбачено установчими документами. Аналітичний облік пайового капіталу ведеться за видами капіталу та в розрізі колективних й індивідуальних членів;

3) 403 «Інший зареєстрований капітал». Відображається зареєстрований капітал інших підприємств, зокрема приватних підприємств, формування якого передбачено в установчих документах;

4) 404 «Внески до незареєстрованого статутного капіталу». Відображаються внески, які надходять для формування статутного капіталу, зокрема акціонерного товариства, після його оголошення і до реєстрації відповідних змін до установчих документів [5, с. 26–27].

Згідно з чинним законодавством, господарські товариства поділяються на акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства та командитні товариства.

Статутний капіталпублічних та приватних акціонерних товариств, згідно із Законом України «Про акціонерні товариства», не може бути менше суми, еквівалентної 1 250 мінімальним заробітним платам, виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства.

При цьому слід зазначити, що приватне акціонерне товариство здійснює випуск акцій для приватного розміщення, тобто серед засновників, кількість яких не повинна перевищувати 100 осіб.

Публічне акціонерне товариство здійснює випуск акцій як для публічного, так і для приватного розміщення. Статутний капітал акціонерного товариства поділяється на акції рівної номінальної вартості.

Інформація про дооцінку (уцінку) необоротних активів та фінансових інструментів відображається на рахунку 41 «Капітал у дооцінках». Відповідно до НП(С)БУ № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», розкриття інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів та фінансових міститься у розділі «Сукупний дохід».

Додатковий капітал підприємства відображається на рахунку 42 «Додатковий капітал», який має субрахунки:

421 «Емісійний дохід». На цьому субрахунку відображається різниця між продажною вартістю акцій та номінальною, що була оголошена до реалізації. При цьому слід зазначити, що додатковий капітал від продажу акцій власної

Рис. 1. Складники власного капіталу підприємства згідно зі Звітом про фінансовий стан

емісії виникає тільки у корпоративних підприємств, тобто створених двома або більшим числом засновників за їхнім спільним рішенням;

422 «Інший вкладений капітал». Даний вид капіталу притаманний партнерським та індивідуальним підприємствам і створюється шляхом внесення засновниками додаткових сум на добровільних засадах із метою сприяння розвитку підприємства. Рішення про додаткові внески приймається загальними зборами колективу. Додаткові внески не збільшують суму статутного капіталу, не порушують співвідношення часток у статутному капіталі і не реєструються в державних органах;

423 «Накопичені курсові різниці». На цьому субрахунку відображається узагальнена інформація про курсові різниці, які відображаються у складі власного капіталу та визнаються в іншому сукупному доході;

424 «Безоплатно одержані необоротні активи». Даний субрахунок використовується для обліку необоротних активів, які були безоплатно передані підприємству від фізичних та юридичних осіб;

425 «Інший додатковий капітал». На цьому субрахунку відображаються вкладення до власного капіталу, які не є зареєстрованими, отриманими в результаті господарської діяльності підприємства і не відносяться до видів додаткового капіталу, що наведені раніше.

Слід також зазначити, що в Україні відсутній конкретний порядок формування додаткового капіталу підприємств.

Наступним видом власного капіталу є резервний капітал, який являє собою суму резервів, створених згідно з чинним законодавством або статутними документами, за рахунок нерозподіленого прибутку в розмірі не менше 5% від прибутку щорічно. Цей вид капіталу притаманний усім видам підприємств. Інформація про наявність та рух резервів відображається на рахунку 46 «Резервний капітал».

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) являє собою чистий фінансовий результат діяльності підприємства після виплати доходів власників, створення резервного фонду. Узагальнена інформація про нерозподілений прибуток (непокритий збиток) формується на рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» [3, с. 236–238].

Вилучений капітал може бути створений тільки на корпоративних підприємствах. Згідно із законодавством, акціонерне товариство може викупити у акціонера раніше оплачені ним акції. Вилучений капітал являє собою фактичну собівартість викуплених акцій власної емісії. Викуплені акції мають бути реалізовані чи анульовані протягом року [5, с. 256–257]. Облік вилученого капіталу ведеться на рахунку 45 «Вилучений капітал».

Неоплачений капітал формується на підприємствах, де існує статутний або пайовий капітал. Цей вид капіталу являє собою суму боргових вимог до засновників стосовно внесків до статутного (пайового) капіталу.

Для забезпечення порівняльного аналізу інформації звіту про власний капітал підприємства повинні додавати до річного звіту звіт про власний капітал за попередній рік.

Вище було зазначено недоліки в організації обліку власного капіталу. Ведення управлінського обліку на підприємстві сприяє вдосконаленню всього процесу управління підприємством, що призводить до одержання максимальних прибутків за мінімальних витрат.

Дані управлінського обліку власного капіталу можуть надати несподівані результати для управлінців. Наприклад, на підприємстві, яке функціонує протягом тривалого проміжку часу, може виявитися, що засоби статутного капіталу, які спочатку вкладені в основні засоби, через повний знос і вибуття останніх, придбання нових основних засобів за рахунок довгострокових кредитів або прибутку вже повністю фінансують тільки оборотні активи. Або, навпаки, спочатку сформований у вигляді внесків грошових коштів статутний капітал у результаті проведеної фінансової політики через деякий проміжок часу може бути реально забезпечений різними видами основних засобів і нематеріальних активів.

Здебільшого статутний капітал буває забезпечений як основними, так і оборотними видами активів. Щодо управління структурою власного капіталу, то саме оптимальне співвідношення між статутним капіталом, додатковим капіталом, резервним капіталом та нерозподіленим прибутком дає можливість правильно використовувати власні кошти підприємства [4, с. 34–35].

Під час ведення обліку власного капіталу актуальною залишається проблема щодо формування власних фінансових ресурсів. Наявність такої інформації забезпечує можливість залучення власних фінансових ресурсів із різного роду джерел відповідно до потреб його розвитку в майбутньому. Це дасть змогу сформувати необхідний рівень самофінансування виробничого розвитку підприємства.

З метою управління облікова інформація використовується для:

1) аналізу формування власних фінансових ресурсів підприємства з метою виявлення їхнього потенціалу і його відповідності темпам розвитку підприємства;

2) визначення загальної потреби у власних фінансових ресурсах;

3) оцінки вартості залучення власного капіталу з різних джерел;

4) забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел;

5) забезпечення необхідного обсягу залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел;

6) оптимізації співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів.

Для управління власним капіталом на стадії створення нового підприємства необхідна облікова інформація про засновників, їхню частку в сукупному капіталі та її отримання у формі матеріальних цінностей, нематеріальних активів та коштів. У подальшому необхідні бухгалтерські дані про збільшення первинного капіталу за рахунок надходження нових вкладень, формування резервного капіталу в результаті розподілу прибутку, а також про зменшення статутного капіталу у разі вибуття учасників, вилучення засобів із певних причин.

Облік власного капіталу забезпечує інформацією про операційну діяльність, фінансову діяльність (зміни у складі власного капіталу, поточних і довгострокових зобов'язань підприємства), при цьому об'єднуючи функції управління: облік, планування, координацію, контроль, аналіз, прийняття рішень. Ураховуючи, що одержання прибутку є основною метою діяльності комерційного підприємства і забезпечує інтереси власників (засновників, акціонерів), це визначає необхідність ефективного та безперервного управління ним [4, с. 35–36].

Основними критеріями оптимізації структури капіталу є: прийнятний рівень доходності й ризику в діяльності підприємства, мінімізація середньозваженої вартості капіталу підприємства, максимізація ринкової вартості підприємства. Кожне підприємство повинно самостійно вибирати критерії оптимізації структури капіталу.

Отже, виділимо основні напрями підвищення ефективності обліку власного капіталу підприємства:

1) керівникам підприємства варто вибирати компромісний підхід до фінансування активів суб'єкта господарювання;

2) для аналізу фінансово-майнового стану варто враховувати інтенсивність використання основного капіталу, що є показником ефективності роботи підприємства;

3) скоротити терміни дебіторської заборгованості, що прискорить оборотність капіталу;

4) під час вибору облікової політики варто враховувати, що фінансування підприємства лише за рахунок власного капіталу не завжди вигідне.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Невпинний перехід України до ринкової економіки, розширення та поглиблення ринкового середовища в усіх сферах діяльності цілком закономірно викликають необхідність реформування обліку та контролю. Це зумовлює введення нових економічних категорій та уточнення раніше діючих.

Ефективність діяльності підприємств значною мірою залежить від бухгалтерського обліку власного капіталу, який повинен сприяти своєчасному наданню об'єктивної інформації щодо виявлених внутрішніх резервів, поліпшенню використання активів, економії матеріальних та трудових ресурсів. Важливими елементами організації бухгалтерського обліку також виступають розроблення та затвердження розміру й структури власного та позикового капіталу, оскільки це важливий інструмент управління підприємством, який є одним із вирішальних чинників впливу на ефективність функціонування сільськогосподарського підприємства

Формування та облік власного капіталу на підприємствах різної організаційно-правової форми має свої особливості. Під час організації обліку власного капіталу необхідно враховувати такі чинники: форму власності; організаційно-правову форму господарювання; кількість засновників, а також інформацію про власний капітал, що наводиться в наказі про облікову політику.

Правильність обліку власного капіталу має велике значення для засновників та учасників товариства, тому повинна бути розроблена вдосконалена нормативна та законодавча база, яка змогла би захистити як засновників, так і споживачів продукції, що випускається підприємством.

Сьогодні в Україні достатньо розвинута законодавча база, яка постійно доповнюється та змінюється, що зумовлено високою конкуренцією та нестабільністю ринкової економіки в країні.

Загалом можна зробити висновок, що облік власного капіталу у департаменті організований достатньо добре: існує спеціальний відділ у бухгалтерії з обліку власного капіталу, програмний комплекс SVOD забезпечує простоту такого обліку, а в кінці певного періоду всі дані перевіряються головним бухгалтером.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управлінські аспекти обліку власного капіталу суб'єкта господарювання. 2012. URL : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64/ (дата звернення: 13.11.2019).

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013. URL : http://zakon3.rada.gov.ua/ laws/show/z0336-13/ (дата звернення: 12.11.2019).

3. Лень В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика : навчальний посібник. Харків : ХНУМГ ім. В.В. Гливенко, 2013.608 с.

4. Проблеми обліку власного капіталу підприємства як об'єкта бухгалтерського обліку. 2012. URL : http://eztuir.ztu.edu.ua/ 5521/1/180.pdf/ (дата звернення: 12.11.2019).

5. Стригуль Л.С. Особливості формування та обліку власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових норм. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2014. № 65(1107).

REFERENCES:

1. Management aspects of accounting for an entity's equity, 2012. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64/ (accessed 13 November 2019).

2. National Accounting Standard (Standard) 1 "General Requirements for Financial Reporting", approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine № 73 of 07/02/2013. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 / (accessed 12 November 2019).

3. Len, VS, VV Glivenko. Accounting in Ukraine: Basics and Practice: A Tutorial. Kharkiv: KhNUMG them. V.V. Glivenko, 2013.608 p.

4. Problems of accounting for the equity of an enterprise as an object of accounting, 2012. URL: http://eztuir.ztu.edu.ua/ 5521/1 / 180.pdf / (accessed 12 November 2019).

5. Strigul LS. Features of formation and accounting of own capital at the enterprises of different organizational and legal norms. Bulletin of NTU "KPI". 2014. №.65 (1107).

УДК 657.01
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-102

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА П(С)БО 9 «ЗАПАСИ» ТА МСБО 2 «ЗАПАСИ»

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF PSAP 9 “INVENTORIES” AND IAS 2 “INVENTORIES”

Примуш Ю.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Малюк В.М.
студентка,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Primush Julia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Accounting,
Economics and Personnel Management of the Enterprise,
Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture

Maliuk Victoria
Student,
Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture

Розглянуто основні аспекти обліку запасів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Проведено порівняльну характеристику поняття «запаси», їх класифікацію, визнання та відображення в обліку та звітності. Проведено аналіз, який показав, як формулюється собівартість запасів відповідно до національних та міжнародних стандартів. Установлено, що між П(С)БО 9 та МСБО 2 існують певні відмінності, а саме сфера їх застосування, класифікація, оцінка та перелік витрат, які не включаються до первісної вартості запасів. Установлено, що обсяг інформації про запаси, що розкривається згідно з МСБО 2 «Запаси», є значно ширшим порівняно з П(С)БО 9 «Запаси». З метою уніфікації П(С)БО 9 до МСБО 2 обґрунтовано необхідність суттєвих доопрацювань і доповнень у напрямі пристосування їх до конкретних умов господарювання.

Ключові слова: *запаси, виробничі запаси, П(С)БО, МСБО, собівартість, оцінка.*

Рассмотрены основные аспекты учета запасов по национальным и международным стандартам бухгалтерского учета. Проведена сравнительная характеристика понятия «запасы», их классификация, признание и отражение в учете и отчетности. Проведен анализ, который показал, как формулируется себестоимость запасов в соответствии с национальными и международными стандартами. Установлено, что между П(С)БУ 9 и МСБУ 2 существуют определенные различия, а именно сфера их применения, классификация, оценка и перечень расходов, которые не включаются в первоначальную стоимость запасов. Установлено, что объем информации о запасах, раскрывающейся соответствии с МСБУ 2 «Запасы», значительно шире по сравнению с П(С)БУ 9 «Запасы». С целью унификации П(С)БУ 9 к МСБУ 2 обоснована необходимость существенных доработок и дополнений в направлении приспособления их к конкретным условиям хозяйствования.

Ключевые слова: *запасы, производственные запасы, П(С)БУ, МСБУ, себестоимость, оценка.*

The processes of European integration taking place in Ukraine are impossible without bringing the system of accounting at domestic enterprises to the requirements of the standardization system of the Anglo-Saxon tradition of financial accounting. The application of common European standards will allow Ukrainian enterprises to increase the efficiency of the enterprise management system and ensure the openness of reporting information, which will increase the investment “attractiveness” of national enterprises. The purpose of the study is to analyze the peculiarities of inventory accounting by international and domestic standards, to identify differences in order to improve the mechanism of integration of international standards into the national accounting system. The object of the study is

the inventory of international and domestic standards. The subject of the study is the peculiarities of stock valuation according to international and domestic standards. Production stocks are an objective necessity at domestic and foreign enterprises. This is due to the need to move production from their sources. On the one hand, the inventories provide consistency, continuity and rhythm of the activity of enterprises, guaranteeing them economic security, on the other – stocks in large industrial enterprises require large investments, so the organization of their accounting and analysis depends on the accuracy of determining profits, their financial condition, competitiveness on market and overall enterprise productivity. The main differences in the recognition, estimation and accounting of inventories at domestic and foreign enterprises are considered in the paper and the advantages and disadvantages of a permanent and periodic accounting system are explored. The main methods of accounting for the receipt, disposal of production in Ukraine and abroad are determined. The expediency of using foreign experience of inventory accounting at Ukrainian enterprises has been investigated. Tangible assets that are directly used to produce products are called inventories. The subject of work is the inventory of production. Indeed, the reliability, objectivity, truthfulness and completeness of presentation of economic facts related to the movement of inventories, depends on the effectiveness of performance indicators of the enterprise.

Key words: *inventories, production inventories, PSAP, IAS, cost, valuation.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах активізації інтеграційних процесів економічного середовища в Україні значення прозорої, достовірної та зрозумілої для всіх користувачів бухгалтерської інформації невпинно зростає. Сьогодні постає необхідність адаптації національної системи обліку до вимог міжнародної практики. Впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) сприяє підвищенню прозорості та зрозумілості інформації про діяльність суб'єктів господарювання для іноземних інвесторів. Важливим елементом, що забезпечує ефективне функціонування діяльності будь-якого підприємства в будь-якій державі, є основні засоби, зокрема запаси. Вони є одним з основних складників балансу і значно впливають на фінансовий результат діяльності підприємства, тому правильність ведення їх обліку та врахування міжнародного досвіду є необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Оскільки запаси є одним із головних складників активу балансу і, відповідно, впливають на фінансовий результат, то багато науковців приділяють увагу цьому питанню, серед них – А.С. Бородкін, П.С. Безруких, Н.І. Верхоглядова, Д. Ірвін та ін. Питання ведення обліку відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку відображено у роботах С. Голова, В. Костюченка, М. Войнаренка, Н. Пономарьова, О. Замазій, І. Жолнер, В.Д. Новодворського, В.В Сопко, Є.Ю. Шари, Е.С. Хендріксена. Однак за декілька останніх років були внесені суттєві доповнення та зміни в національні та міжнародні стандарти, що зумовлює необхідність здійснити порівняння правил ведення обліку цих документів.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою даної роботи є відображення обліку запасів відповідно до міжнародних стандартів, порівняння П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси» для визначення спільних та відмінних рис цих документів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Національні стандарти з обліку були розроблені на основі міжнародних з урахуванням національних особливостей економіки України, тому П(С)БО 9 «Запаси» має низку спільних моментів із Міжнародними стандартами фінансової звітності 2 «Запаси», зокрема: – сировина, основні та допоміжні матеріали, інші цінності, призначені для ведення господарської діяльності;

– незавершене виробництво;

– готова виготовлена на підприємстві продукція;

– цінності, придбані для подальшого продажу і користування;

– малоцінні та швидкозношувальні речі та засоби;

– молодняк тварин і тварини, вирощуванні на відгодівлі [2].

Бухгалтери керуються нормативно-правовими документами, які мають юридичну силу в нашій країні. Так, П(С)БО 9 «Запаси» об'єднує основні складники оборотних матеріальних активів, відповідно до п. 4 якого «запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством» [2]. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», активи – це ресурси, контрольовані підприємством унаслідок минулих подій, використання яких, як очікується, призведе для отримання економічних вигід у майбутньому внаслідок будь-якого використання такого запасу [7]. Проте такого поняття, як «виробничі запаси», П(С)БО 9 не містить, хоча у складі запасів виділяють сировину, матеріали і допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, які призначені для виготовлення продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб. Згідно з міжнародним

стандартом МСФЗ (IAS) 2 «Запаси», «запаси – це активи, як передбачені для подальшого продажу в ході звичайної діяльності; що знаходяться у процесі виробництва для такого продажу або ті, що знаходяться у вигляді сировини та матеріалів, які будуть використовуватися у процесі виробництва або надання послуг, за винятком незавершеного виробництва, що виникає за угодами на будівництво, включаючи безпосередньо пов'язані з ними угоди на надання послуг, фінансових інструментів та біологічних активів, що належать до сільськогосподарської діяльності, та сільськогосподарська продукція в момент її збирання» [1].

Незважаючи на те що всі національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку України (П(С)БО)) значною мірою ґрунтуються на Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО), вони не тотожні, а значні зміни, внесені до чинних міжнародних стандартів Радою з МСБО у грудні 2003 р., поглибили існуючі розбіжності, тому на сучасному етапі актуальним є вирішення проблеми уніфікації української системи з міжнародною системою бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Для досягнення гармонії національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку передусім необхідно виявити низку протиріч та розбіжностей, що виникають між ними. Основні відмінності між МСБО 2 та П(С)БО 9 в оцінці запасів наведено в таблиці нижче [1–4; 10]. У МСБО 2 під час обліку вибуття запасів дозволено використовувати метод ЛІФО. Цей метод базується на припущенні, що одиниці запасів, які надійшли останніми, вибувають першими, а отже, залишки одиниць запасів на кінець звітного періоду вважаються тими, що надійшли першими. Використання даного методу дає можливість маніпулювати показником прибутку у звітному періоді залежно від часу придбання запасів. У багатьох країнах метод ЛІФО заборонено використовувати, зокрема і в Україні. На нашу думку, цей метод узагалі необхідно виключити з МСБО 2.

Відповідно до П(С)БО 9, первісною вартістю запасів, придбаних за плату, єсобівартість, яка складається з таких фактичних витрат:

– сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за

вирахуванням непрямих податків;

– сум увізного мита;

– сум непрямих податків, які пов'язані з придбанням запасів і невідшкодовуються підприємству;

– транспортно-заготівельних витрат (затрати на заготівлю запасів, оплататарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортуваннязапасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючивитрати зі страхування ризиків транспортування запасів);

– інших витрат, якібезпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням до стану, в якомувони придатні для використання із запланованою метою. До таких витрат,зокрема, відносяться прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплатупраці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і поліпшення якісних та технічних характеристик запасів [2; 5].

Згідно з міжнародними стандартами, до собівартості запасів включають усі витрати на придбання, витрати на переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження, і приведення їх у теперішній стан. До інших витрат відносяться прикладні, які виключаються із собівартості запасів і визнаються як витрати періоду, в якому вони понесені:

– понаднормові відходи матеріалів, витрати на оплату праці або іншівиробничі витрати;

– витрати на зберігання, крім тих витрат, які зумовлені виробничимпроцесом і є необхідними для підготовки до наступного етапу виробництва;

– адміністративні накладні витрати, не пов'язані з доставкою запасів доїх теперішнього місцезнаходження та приведенням у теперішній стан;

– витрати на продаж [1].

Перелік видів діяльності і суб'єктів господарювання, що не застосовуютьМСБО 2 до оцінки запасів по справедливій вартості, набагато ширше, ніж уП(С)БО 9. Для вказаних суб'єктів господарювання МСБО 2 визначає своївимоги до оцінки запасів. Таке доповнення у МСБО 2 є доречним черезспецифіку вказаних видів діяльності.

Розглядаючи класифікацію запасів, видно, що П(С)БО 9 містить детальний перелік активів, які визначаються запасами. МСБО 2 порівняно з П(С)БО 9 не виділяють в окрему групу запасів малоцінні та швидкозношувані предмети.Для МСБО 2 важливим у цьому питанні є професійна думка бухгалтера.Для ефективного здійснення господарської діяльності підприємстванеобхідно розглянути питання про проблему вибору методу оцінки вибуттязапасів. Методи оцінки вибуття запасів згідно з МСФЗ 2 та П(С) БО 9 маютьдеякі розбіжності. Окрім того, згідно з чинним законодавством, кількістьдозволених методів обліку вибуття запасів скоротилася до п'яти.Так само залишається нерозглянутим питання ефективності їх застосування вбухгалтерському обліку. Для розуміння відмінностей у методах облікузапасів нашої країни та країн світу варто надати порівняльну характеристикуобліку запасів згідно з П(С)БО 9 «Запаси» та МСФЗ 2 «Запаси». До методівоцінки вибуття запасів, згідно з П(С)БО 9, відносяться:

– ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;

– середньозваженої собівартості;

– собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);

– нормативних затрат;

– ціни продажу [6; 8–10].

Таблиця 1

Характеристика П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси»

П(С)БО 9 «Запаси»	МСБО 2 «Запаси»
Склад активів, які визначаються стандартами як запаси	
У складі запасів виділяють: сировину, матеріали і допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, які призначені для виготовленняпродукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва і адміністративних потреб. До цієї групи включають також незавершене виробництво, готову продукцію, що виготовлена на підприємстві і	До складу запасів входять: сировина і матеріали, що утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу, перебувають у процесі виробництва для такого продажу або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або під час надання послуг.
призначена для продажу, цінності, придбані для подальшого продажу і користування, малоцінні та швидкозношувальні речі та засоби, молодняк тварин і тварини, вирощуванні на відгодівлі, якщо вони оцінюються за цим стандартом.	
Оцінка запасів під час надходження	
Собівартість формують: 1. У разі придбання у постачальника: суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю), за винятком непрямих податків; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству; транспортно-заготівельні витрати; інші витрати. 2. У разі виготовлення власними силами: витрати, що утворюють виробничу собівартість, визначену за П(С)БО № 16 «Витрати».3. У разі внесення до статутного капіталу: справедлива вартість, погоджена із засновниками підприємства, з урахуванням витрат, що включаються до первинної вартості запасів, придбаних у постачальника. 4. У разі безоплатного отримання: справедлива вартість.	Собівартість формують: 1. Витрати на придбання: ціна придбання; мита та інші податки; витрати на транспортування; вартість робіт із навантаження та розвантаження та інші витрати. 2. Витрати на переробку: витрати, придбання; мита та інші податки; витрати на транспортування; вартість робіт із навантаження та розвантаження та інші витрати. 3. Витрати на переробку: витрати, безпосередньо пов'язані з одиницею виробництва.4. Інші витрати, якщо вони мали місце в процесі доставки до їх теперішнього місця розпакування та приведення до теперішнього стану.
5. У разі отримання в результаті обміну на подібні активи: балансова вартість переданих запасів. 6. У разі отримання в результаті обміну на неподібні активи: справедлива вартість отриманих запасів.	
Склад витрат, які не включаються до собівартості запасів	
До собівартості не включаються: понаднормові витрати і нестача запасів; відсотки за користування позиками; витрати на збут; загальногосподарські та інші витрати.	До собівартості не включаються: понаднормативні суми відходів матеріалів, оплата праці або інші виробничі витрати; витрати на зберігання, крім тих витрат, які зумовлені виробничим процесом і є необхідними для наступного етапу виробництва; адміністративні накладні витрати, не пов'язані з доставкою запасів до їх теперішнього місця розташування та приведення у теперішній стан; витрати на продаж.
Оцінка запасів під час вибуття	
Собівартість перших за часом надходження запасів (ФІФО), ідентифікована собівартість, середньозважена собівартість, нормативні затрати; ціни продажів.	Метод конкретної ідентифікації, середньозважена собівартість, собівартість перших за часом надходження запасів (ФІФО), метод роздрібних цін, нормативні
	витрати, допускається метод ЛІФО (собівартість останнього за часом надходження запасів).
Розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності	
Балансова вартість запасів, переданих на переробку, на комісію, в заставу; сума збільшення чистої вартості реалізації, за якою проведена.	Сума будь-якого сторнування, будь-якого часткового списання, яка визначається як дохід певного періоду.

Закінчення табл. 1

Спеціальні винятки для обліку запасів брокерами товарної біржі	
Відсутні	Є особливі зауваження відносно правил обліку зазначених записів
Облік запасів, придбаних за умови відстрочки платежу	
Не встановлено	Елемент фінансування має бути визнаний процентними витратами протягом періоду фінансування.
Оцінка запасів на дату балансу	
Найменша з двох оцінок: первинна вартість або чиста вартість реалізації	Чиста вартість реалізації

Вимоги в частині первісної оцінки запасів за МСБО 2 та П(С)БО 9 дещо незбігаються. Поняття «первісна вартість» у МСБО 2 відсутнє, а первіснавартість придбання запасів, згідно з П(С) БО 9, залежить від джерела придбання: придбані за плату, виготовлені власними силами, внесені до статутного капіталу підприємства, одержані безоплатно, придбані у результаті обміну на подібні запаси. Така конкретизація способів визначення первісної вартості залежно від джерела придбання сприяє більш достовірній оцінці запасів та відображенню інформації у фінансовій звітності.

У міжнародних стандартах докладно наведено визначення, коли запасивизнаються витратами:

– коли запаси реалізовані, їхня балансова вартість повинна визнаватисявитратами періоду, в якому визнається відповідний дохід;

– коли сума будь-якого часткового списання запасів до їх чистої вартостіреалізації та всі втрати запасів повинні визнаватися витратами періоду, вякому відбувається часткове списання;

– коли сума будь-якого сторнування будь-якого часткового списаннязапасів, що виникає в результаті збільшення чистої вартості реалізації,повинна визнаватися як зменшення суми запасів, визнаної як витрати вперіоді, в якому відбулося сторнування [1; 4; 10].Деякі запаси можна розподіляти на рахунки інших активів, у разіколи запаси використані як компонент основних засобів, що створюютьсявласними силами. Запаси, розподілені в такий спосіб на інший актив,визнаються як витрати протягом строку корисної експлуатації цьогоактиву. Порівняно з ПСБО 9 такого трактування не надається. Так, у МСБО 2приділено увагу питанням витрат, пов'язаних із переробкою запасів. У П(С)БО 9 вказані питання розглядаються у П(С)БО 16 «Витрати».МСБО 2 передбачає сторнування збитків від знецінення, у разі колиобставин, що спричинили списання запасів, більше немає. Згідно з П(С)БО 9, уцьому разі раніше визнані витрати не сторнуються, а визнаються якдоходи.

В обох стандартах наведено перелік витрат, які не включаються довартості запасів, а визнаються витратами підприємства. Але й тут є деяківідмінності. Так, згідно з МСБО 2, виключаються із собівартості запасів витрати на зберігання (крім тих витрат, які зумовлені виробничим процесом і є необхідними для підготовки до наступного етапу виробництва). А згідно з ПСБО 9, не включаються до первісної вартості фінансові витрати, методологічні засади формування інформації про які у бухгалтерському обліку визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати».Згідно з МСБО 2, у фінансовій звітності слід розкривати:

– облікові політики, прийняті для оцінки запасів, включаючи використані формули собівартості;

– загальну балансову вартість запасів та балансову вартість згідно зкласифікаціями, прийнятними для суб'єкта господарювання;

– балансову вартість запасів, відображених за чистою вартістю реалізаціїмінус витрати на продаж;

– суму запасів, визнаних як витрати протягом періоду;

– суму будь-якого часткового списання запасів, визнану як витратипротягом періоду;

– суму будь-якого сторнування будь-якого часткового списання, визнануяк зменшення суми запасів;

– обставини або події, що спричинили сторнування часткового списаннязапасів;

– балансову вартість запасів, переданих під заставу для гарантіїзобов'язань [1; 3; 4].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, можна відзначити, що П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2«Запаси» мають спільні та відмінні риси. Так, визначення поняття «запаси»,основні поняття, пов'язані з ними, а також рекомендації щодо використанняметодів оцінки запасів в обох стандартах є тотожними. Основнимивідмінностями між двома стандартами є склад запасів, склад витрат, щовходять до собівартості.

Виходячи із цього, міжнародні стандарти мають як позитивні, так інегативні риси. Їхня перевага перед національними стандартами в

тому, що вони побудовані за чіткою економічною логікою, узагальнюють сприятливу світову практику у сфері бухгалтерського обліку, прості для сприйняттякористувачів фінансової звітності.

До недоліків МСБО можна віднести узагальнений характер стандартів,які передбачають достатньо велике різноманіття у методах обліку, відсутністьдетальних інтерпретацій і прикладів співставлення стандартів із конкретнимиситуаціями.

Незважаючи на те що національні стандарти обліку побудовані напідставі Міжнародних стандартів, виникають розбіжності обліку в Україні тазарубіжних країнах відповідно до специфіки національної системи. Тому необхідно відмовитися від жорсткої регламентації обліку, а саме:удосконалювати національні П(С)БО та гармонізувати їх із МСФЗ, забезпечитиналежне навчання практикуючих бухгалтерів.

Зауважимо, що вступ до СОТ та євроінтеграція України вимагаютьгармонізації П(С)БО та МСБО. Безумовно, це призведе до полегшення співпраці вітчизняних підприємств з іноземними партнерами, особливо в торговельній галузі, оскільки значна кількість продукції, що реалізується населенню України, є імпортованою. Але за узгодження П(С)БО та МСБО потрібно проаналізувати, до чого це може призвести в кінцевому підсумку, оскільки МСБО також мають певні недоліки, а економіка України має низку особливостей, не характерних для інших європейських країн. Країна через своєчинне фінансове законодавство регламентує і регулює фінансові відносини усуспільстві. На цій основі ґрунтується вся фінансова діяльність держави, атакож ті боки діяльності підприємств та інших господарюючих суб’єктів,які підлягають державному правовому регулюванню.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / за ред. С.Ф. Голова. Київ : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. 224 с.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Мінфіну України від 20.10.1999 № 246. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99 / (дата звернення: 11.11.2019).

3. Голов С.Ф. Присмак МСФО вітчизняної звітності. *Вісник МСФЗ*.

2013. № 8–13. 15 с.

4. Ляшенко М. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. *Школа бухгалтера*. 2007. № 16. 28 с.

5. Карпенко О.В. Нові підходи до контролю матеріальних запасів. *Вісник ЖДТУ.* 2001. № 15. 103 с.

6. Новодворский В.Д. Бухгалтерский учет производственных ресурсов (Вопросы теории и практики). Москва : Финансы и статистика, 1989. 284 с.

7. Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999. URL : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19 / (дата звернення: 12.11.2019).

8. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2006. 526 с.

9. Шара Є.Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах та організаціях : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 440 с.

10. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2016. С. 17–22.

REFERENCES:

1. Holova S.F. (ed.) (2005) Mizhnarodni standarty bukhhalters'koho obliku [International Accounting Standards]. Kyiv: Federation of Professional Accountants and Auditors of Ukraine. (in Ukrainian)

2. Order of the Ministry of Finance of Ukraine (1999) Polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 9 “Zapasy” [Accounting Regulations (Standard) 9 “Inventories”], available at: zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99 / (accessed 11 November 2019).

3. Golov S.F. (2013) Prysmak MSFO vitchyznyanoyi zvitnosti [Taste of IFRS domestic reporting]. IFRS Herald, vol. 13, no. 8, p.15.

4. Lyashenko M. (2007) Mizhnarodni standarty bukhhalters'koho obliku [International Accounting Standards]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

5. Karpenko O. V. (2001) Novi pidkhody do kontrolyu material'nykh zapasiv [New approaches to inventory control]. ZhSTU Herald, no. 15, p.103.

6. Novodvorsky V. D. (1989) Bukhgalterskiy uchet proizvodstvennykh resursov (Voprosy teorii i praktiki) [Accounting for production resources (theory and practice)]. Moscow. : Finances and Statistics. (in Russian)

7. Law (1999) Pro bukhhalters'kyy oblik ta finansovu zvitnist' v Ukrayini [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine], available at: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19 / (accessed 12 November 2019).

8. Sopko V. V. (2006) Bukhhalters'kyy oblik v upravlinni pidpryyemstvom [Accounting in enterprise management], Kyiv: KNEU.

9. Shara E. Y. (2011) Bukhhalters'kyy oblik u byudzhetnykh ustanovakh ta orhanizatsiyakh [Accounting in budgetary institutions and organizations], Kyiv: Center for Educational Literature.

10. Chumachenko M. G. (2016) Ekonomichnyy analiz [Economic analysi], Kyiv: KNEU.

УДК 657.6
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-103

ОБОРОТНІ АКТИВИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

CURRENT ASSETS OF THE PRODUCTION ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS: ACCOUNTING-ANALYTICAL ASPECT

Савченко А.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу,
Університет державної фіскальної служби України

Матвіюк А.В.
магістр,
Навчально-науковий інститут обліку, аналізу та аудиту
Університету державної фіскальної служби України

Savchenko Alla
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Audit and Economic Analysis,
State Fiscal Service University of Ukraine

Matviuk Anastasia
Master of Science, Accounting, Analysis and Audit Institute,
State Fiscal Service of Ukraine

У статті досліджено сутність економічної категорії «оборотні активи» та проведено детальне дослідження даного поняття з практичного та наукового поглядів. Висвітлено роль оборотних активів у забезпеченні діяльності підприємства та показано підхід до аналізу оборотних активів, активів на класифікацію оборотних активів та оборотного капіталу Розглянуто нормативно-правове регулювання оборотних активів на загальнодержавному рівні та рівні підприємства. Визначено організаційно-інформаційну модель аналізу та запропоновано практичне застосування її на основі фінансової звітності підприємства. Висвітлено мету аналізу оборотних активів, завдання та етапи проведення. Визначено джерела інформації, на основі яких проводиться аналіз даної категорії активів підприємства. Досліджено систему показників, яка застосовується під час аналізу оборотних активів підприємства. Здійснено аналіз діяльності підприємства на основі отриманих результатів та виявлено суттєві недоліки в системі управління підприємством. Зазначено чинники, які впливають на ефективність використання оборотних активів, та запропоновано ефективні управлінські рішення, що допоможуть вивести підприємство з кризового стану, підвищити фінансові показники, уникнути банкрутства та збільшити прибуток підприємства.

Ключові слова: *оборотні активи, грошові кошти, запаси, виробничі запаси, дебіторська заборгованість підприємства.*

В статье исследована сущность экономической категории «оборотные активы» и проведено детальное исследование данного понятия с практической и научной точек зрения. Освещена роль оборотных активов в обеспечении деятельности предприятия и показан подход к анализу оборотных активов, активов на классификацию оборотных активов и оборотного капитала. Рассмотрено нормативно-правовое регулирование оборотных активов на общегосударственном уровне и уровне предприятия. Определена организационно-информационная модель анализа и предложено практическое применение на основе финансовой отчетности предприятия. Освещены цель анализа оборотных активов, задачи и этапы проведения. Определены источники информации, на основе которых проводится анализ данной категории активов. Исследована система показателей, которая применяется при анализе оборотных активов предприятия. Осуществлен анализ деятельности предприятия на основе полученных результатов и выявлены существенные недостатки в системе управления предприятием. Указаны факторы, влияющие на эффективность использования оборотных активов, и предложены эффективные управленческие ре-

шения, которые помогут вывести предприятие из кризисного состояния, повысить финансовые показатели, избежать банкротства и увеличить прибыль предприятия.

Ключевые слова: *оборотные активы, денежные средства, запасы, производственные запасы, дебиторская задолженность предприятия.*

The article investigates the essence of the economic category "current assets" and conducted a detailed study of this concept from a practical and scientific point of view. The concept of "working assets" is clarified and the difference in the understanding of the terms "working assets" and "working capital" is analyzed. The directions of improvement of the classification of current assets on the basis of allocation into specific subgroups of specific working assets of production enterprises are offered. The distribution of the available features of the classification of current assets is made. The role of current assets in ensuring the activity of the enterprise is highlighted and the approach to the analysis of current assets is shown. assets for classification of current assets and working capital. The regulatory legal regulation of current assets at the national and enterprise level is considered. The organizational-information model of the analysis is defined and practical application based on the financial statements of the enterprise is proposed. The purpose of the analysis of current assets, tasks and stages of carrying out are explained. The sources of information on the basis of which the analysis of the given category of assets of the enterprise is determined. The system of indicators, which is used in the analysis of current assets of the enterprise, is investigated. The characteristic of the coefficient analysis of the financial statements is presented. The analysis of the activity of the company on the basis of the results obtained and revealed significant shortcomings in the enterprise management system. The basic principles and requirements for the optimization of working capital are considered, the current state of working capital of domestic enterprises is analyzed, as well as the main negative factors that have led to the deterioration of the structure of working capital of domestic enterprises. The factors that influence the efficiency of the use of current assets and the proposed effective management solutions that will help bring the company out of crisis and improve financial performance, avoid bankruptcy and increase the profit of the enterprise.

Key words: *currentassets, cash, inventories, productioninventories, accounts receivable.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку країни перед виробничими підприємствами виникає потреба ефективного формування і використання оборотних активів, які є найбільш мобільною частиною активів. Раціональне формування та ефективне використання оборотних активів є запорукою безперервного функціонування підприємства, виконання виробничої програми, забезпечення зобов'язань перед споживачами, поліпшення фінансового становища та конкурентоспроможності на ринку. Досягнення високого рівня ефективного використання оборотних активів у кінцевому підсумку забезпечить можливість отримати позитивний фінансовий результат. Отже, дослідження економічної сутності поняття в обліково-аналітичному аспекті представляє значний науковий та практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми і на які спираються автори. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів обліку й аналізу оборотних активів та їхніх окремих елементів присвячено публікації багатьох іноземних та вітчизняних учених. Вагомий внесок у дослідження даного питання зробили І.В. Балабанов, І.М. Бубняк, В.О. Гриньова, Р.С. Сорока, Д. Томкінс та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз останніх публікацій із питань оборотних активів в обліково-аналітичному контексті дає підстави вважати, що відсутня єдина визначена методика аналізу, не розроблена узагальнена система показників, яка використовується в аналізі оборотних активів. Наведений матеріал може застосовуватися в практичній діяльності виробничого підприємства як алгоритм здійснення аналізу оборотних активів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Попереднє дослідження сутності категорії «оборотні активи» показало, що в економічній літературі досить часто розглядають «оборотні активи» як синонім понять «оборотний капітал», «чистий оборотний капітал», «робочий капітал», «поточні активи», «оборотні кошти» та багато інших.

А.С. Полторак сучасних вітчизняних та зарубіжних дослідників поділяє на три групи: «Перша група вважає «оборотні активи», «оборотний капітал», «оборотні засоби», «оборотні кошти», «оборотні фонди», «поточні активи» синонімами, друга група об'єднує лише деякі поняття, третя група зазначає різний економічний зміст зазначених понять, саме тому ототожнювати їх помилково» [1].

С.І. Юрій та В.М. Федосов під оборотними активами розуміють «активи у вигляді грошей та інших мобільних активів, що перетворюються на грошові кошти на протязі виробничого циклу». Наслідком роботи оборотних активів учені вважають отримання прибутку як основну мету ведення бізнесу [2, с. 445].

Невірність ототожнення оборотних активів з оборотними коштами полягає у тому, що загальноприйнятий поділ оборотних коштів на обо-

ротні фонди та фонди обігу не враховує такого складника господарських засобів підприємства як короткострокові фінансові вкладення. До оборотних активів включаються як матеріальні, так і грошові ресурси, тому поняття оборотних активів є більш широким, аніж поняття оборотних коштів [3, с. 981].

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4], оборотні активи – «це гроші та їхні еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців із дати балансу» [4].

Аналізуючи різні підходи вчених-економістів до визначення оборотних активів, можна стверджувати, що оборотні активи виступають як грошові кошти або частина виробничих фондів, які передбачені для реалізації або споживання протягом операційного циклу або 12 місяців із дати балансу.

Склад оборотних активів зазначений у Національному стандарті (положенні) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4], відповідно до якого сформовано найважливіші класифікаційні ознаки, за якими необхідно поділяти оборотні активи, а саме «відповідно до джерел формування, відповідно до складу, відповідно до рівня ліквідності, відповідно до місця у відтворювальному процесі» (рис. 1).

Ефективна діяльність суб'єкта господарювання забезпечується за рахунок дієвого механізму обліку оборотних активів. Повне та достовірне відображення інформації в обліку щодо оборотних активів досягається шляхом дієвого регулювання як на рівні держави, так і на рівні підприємства (табл. 1).

Оборотні активи є одним із найважливіших елементів для успішного функціонування підприємства, обсяг яких безпосередньо впливає на ефективність у цілому, адже оборотні активи служать індикатором ділової активності підприємства та його оборотності. Активи понад норму призводять до невиправданого накопичення запасів, неефективного функціонування та невикористання в подальшій операційній діяльності. За умови нестачі оборотних активів підприємство не зможе виконувати свої зобов'язання в повному обсязі. Тому досить вважливо проводити аналіз складу та динаміки, наявності та ефективності використання оборотних активів для забезпечення безперервного виробничого процесу [6, с. 77].

В економічній літературі наводяться різноманітні підходи до методики аналізу. Різниця полягає в етапах аналізу, методиці розрахунку аналітичних показників та рівнях, але незалежно від перерахованих відмінностей є основний взаємозв'язок.

Проводячи аналіз структури оборотних активів ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат», потрібно мати на увазі, що стабільний фінансовий стан переважно залежить від оптимального розташування засобів відповідно до стадій процесу кругообігу: постачання, виробництво і збут продукції. Обсяги вкладення основного капіталу в кожну стадію кругообігу залежать від технологічних і галузевих особливостей підприємства. Таким чином, для підприємств із матеріаломістким виробництвом потрібно значне вкладення

Рис. 1. Класифікація оборотних активів підприємства відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

Таблиця 1

Рівні регулювання обліку оборотних активів

Загальнодержавний рівень	Рівень підприємства
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»	Наказ про облікову політику
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Робочий план рахунків для обліку оборотних активів
П(С)БО 9 «Запаси»	Наказ про проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей
П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	Графіки документообігу та інвентаризації
П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»	Порядок організації та реалізації внутрішнього контролю
Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій	
МСБО: МСБО 1 «Подання фінансової звітності» МСБО 2 «Запаси» МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів» МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»	

Джерело: розроблено авторами на основі [1]

капіталу у виробничі запаси, для підприємства з тривалими циклами виробництва – у незавершене виробництво і т. д.

Провівши розрахунок аналітичних показників оборотних активів ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат», можна зробити висновки, що в 2018 р. коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості збільшився на 0,24 порівняно з 2017 р., що свідчить про те, що підприємство збільшило продаж товарів у кредит.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів зменшився у 2018 р. на 0,92, що говорить про те, що зменшився оборот оборотних активів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2017 р. перевищує нормативне значення цього показника (0,1–0,2), що свідчить про неефективну стратегію управління фінансовими ресурсами. Проте в 2018 р. значення показника нормалізувалося і становило 0,27.

Коефіцієнт покриття у 2017 і 2018 рр. знаходиться в межах нормативного значення (1–3), проте в 2018 р. його значення зменшилося на 0,18, що говорить про зменшення кількості оборотних активів, і підприємство не може розрахуватися за поточними активами.

Коефіцієнт автономії в обох роках знаходиться нижче нормативного значення (0,4–0,6), тому ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат» необхідно працювати в напрямі підвищення значення цього показника. Якщо платоспроможність уже порушена, то бажаним заходом є вкладання додаткових коштів власниками або залучення стороннього інвестора. Якщо ж ліквідність компанії в нормі і вона здатна збалансувати вхідні й вихідні грошові потоки, то заходи щодо підвищення стійкості компанії можуть бути не терміновими. Для цього можна, наприклад, реінвестувати отриманий прибуток протягом наступних кількох років.

За даними балансу проведемо аналіз динаміки оборотних активів ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат» (табл. 3).

Отже, із даних табл. 1 видно, що оборотні активи підприємства протягом 2016–2018 рр. у динаміці збільшувалися та в 2018 р. становили 612 494 тис грн. На дану зміну вплинуло суттєве збільшення запасів, готової продукції та дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Збільшення запасів ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат» у 2018 р. до 343 178 тис грн, у 2017 р. – до 220 869 тис грн, у 2016 р. – до 91 626 тис грн. Відповідний результат показує наявність як позитивних, так і негативних ознак, оскільки збільшення запасів може свідчити про зменшення виробничої діяльності підприємства, що у цілому призведе до зменшення фінансового результату, але, з іншого боку, можливо, збільшення запасів було вимушеною політикою підприємства з метою подальшої економії під впливом зростання цін на сировину і матеріали.

Розглядаючи всі складники запасів, можна стверджувати, що збільшення запасів відбулося за рахунок залишків готової продукції, яка в динаміці значно зростає: у 2018 р. – до 316 087 тис грн, у 2017 р. – до 197 052 тис грн, у 2016 р. – до 71 137 тис грн. Отже, відповідна тенденція вказує про проблеми ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат» із маркетинговою політикою, збутом продукції на ринку та високою конкуренцією в галузі.

Рис. 2. Організаційно-інформаційна модель аналізу оборотних активів

Також значні зміни відбулися у дебіторській заборгованості за продукцію, товари і послуги, що вказує на погіршення стану розрахунків із підприємством.

Після загального аналізу складу, структури та динаміки оборотного капіталу ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат» особливо детально вивчають окремі види оборотних активів, причини їх зміни та наслідки. Велику увагу під час дослідження оборотних активів приділяють аналізу запасів, оскільки вони мають суттєвий вплив на фінансовий стан та виробничі результати підприємства.

На основі даних фінансової звітності ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат» за 2016–2018 рр. проведемо аналіз запасів підприємства.

Отже, із даних табл. 2 видно, що у складі оборотних активів ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат» запаси займають значну частку, особливо в 2018 р. У 2016 р. запаси становлять 26,06%, у 2017 р. – 38,21%, у 2018 р. – 56,03% від вартості оборотних активів підприємства, що показує істотне збільшення, а саме у 2017 р. – на 12,15%, у 2018 р. – на 17,82%. Якщо розглядати склад і структуру запасів, то слід відзначити, що значну частку в запасах займає готова продукція: у 2016 р. – 20,23%, у 2017 р. – 34,09%, у 2018 р. – 51,61%.

Ситуація, яка склалася протягом зазначеного періоду, може свідчити про порушення маркетингової політики підприємства, низький попит на продукцію, високу конкуренцію

Таблиця 2

Методика розрахунку аналітичних показників підприємства

Показники	Алгоритм розрахунку		Джерело інформації	Напрям позитивних змін
Ефективність використання джерел фінансування				
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2017	2018	Ф.№ 2, р.2050/ Ф.№ 2 р.1645	Збільшення
	899627/299767=3,00	970789/299767=3,24		
Ефективність грошового складника				
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1087395/464847=2,33	1052486/745265,5=1,41	Ф.№ 2 р.2000/ Ф.№ 1 р.1195	Зменшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1087395/10992 + 3342,5+2562=64,3	1052486/20811+ 7864+19445=21,87	Ф.№ 2 р.2000/ Ф. 1 (р.1125+р.1130+1155)/2	Зменшення
Ефективність матеріального складника				
Коефіцієнт оборотності запасів	899627/156247,2=5,76	970789/18592=52,22	Ф.№ 2, р.2050/ Ф.№ 1 р.1100/2	Збільшення
Матеріаловіддача	654886/ 626022=1,05	879453/ 869761=1,01	Ф. № 5/ Ф. № 2 2500	Зменшення
Ризиковість оборотних активів				
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	265909/425942=0,62	138302/520296=0,27	Ф.№ 1 р.1165/ Ф. № 1 р.1695	Зменшення
Коефіцієнт покриття	578037/425942=1,36	612494/520296=1,18	Ф.№ 1 р.1195/ Ф. № 1 р.1695	Зменшення
Ризиковість джерел фінансування оборотних активів				
Коефіцієнт автономії	141650/ 683886=0,21	115854/ 722997=0,16	Ф. № 1 р.1400/Ф. № 1 р.1300	Зменшення
Коефіцієнт фінансової стабільності	141650/542236=0,26	115854/607143=0,19	Ф. № 1 р.1400/ (Ф. № 1 р.1595+1695)	Зменшення
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	542236/141650=3,83	607143/115854=5,24	(Ф. № 1 р.1595+1695)/ Ф. № 1 р.1400	Збільшення

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

на ринку, низьку якість продукції, втрату ринків збуту, високу собівартість продукції. Збільшення залишків готової продукції ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат» негативно впливає на фінансовий стан підприємства внаслідок «заморожування оборотного капіталу, уповільнення його обертання; нестачі коштів; необхідності отримання додаткових кредитів і виникненням у зв'язку із цим додаткових витрат зі сплати процентів за ними; зростання кредиторської заборгованості перед постачальниками, бюджетом, працівниками з оплати праці тощо» [10, с. 430].

Якщо ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат» протягом наступних років буде нарощувати залишки готової продукції на складах, це може призвести до значних збитків, адже галузева специфіка суб'єкта господарювання не дає змоги зберігати продукцію довгий період часу.

Для успішної діяльності підприємства запаси мають бути оптимальними. Важливими умовами досягнення цього є:

обґрунтовані розрахунки потреби в запасах;

налагодження стабільних відносин із постачальниками, що успішно виконують договірні зобов'язання;

забезпечення належної організації виробничого процесу;

раціональне визначення обсягів використання продукції на внутрішньогосподарські потреби [10, с. 431].

У процесі аналізу запасів потрібно порівняти фактичні залишки за певний період часу з нормативами (плановою потребою) та оцінити їх динаміку.

Надлишок або нестача запасів є факторами незадовільного фінансового стану підприємства. Причини їх утворення вивчаються під час внутрішнього аналізу в розрізі формування і використання: виробничих запасів (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів і т. ін.), запасів незавершеного виробництва, готової продукції і товарів. За кожною групою запасів з'ясовується специфіка дії чинників, установлюються наслідки впливу відхилень від оптимальних (нормативних) рівнів на результати виробничо-фінансової діяльності та визначаються шляхи оптимізації запасів [10, с. 432].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Провівши дослідження щодо сутності поняття «оборотних активів», виявлено, що серед сучасних дослідників існує неузгодженість у трактуванні таких категорій, як «оборотні активи», «оборотні засоби», «оборотний капі-

Таблиця 3

Аналіз складу та динаміки оборотних активів ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат» за 2016–2018 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р. порівняно з (+,-)		Темп зростання 2018 р. порівняно з (%)	
				2016 р	2017 р	2016 р	2017 р
Оборотні активи	351657	578037	612494	260837	34457	74,17	5,96
Запаси	91626	220869	343178	251552	122309	274,54	55,38
Виробничі запаси	15787	16199	20985	5198	4786	32,93	29,55
Незавершене виробництво	4528	7349	5824	1296	-1525	28,62	-20,75
Готова продукція	71137	197052	316087	244950	119035	344,34	60,41
Товари	174	269	282	108	13	62,07	4,83
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	14139	7845	33777	19638	25932	138,89	330,55
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
за виданими авансами	1027	5658	10070	9043	4412	880,53	77,98
з бюджетом	5432	28703	5924	492	-22779	9,06	-79,36
за розрахунками з внутрішніх розрахунків	31008	16090	22800	-8208	6710	-26,47	41,70
Інша поточна дебіторська заборгованість	548	4576	652	104	-3924	18,98	-85,75
Гроші та їхні еквіваленти	193743	265937	138302	-55441	-127635	-28,62	-47,99
Готівка	12	28	1	-11	-27	-91,67	-96,43
Рахунки в банках	193731	265909	138301	-55430	-127608	-28,61	-47,99
Витрати майбутніх періодів	168	604	149	-19	-455	-11,31	-75,33
Інші оборотні активи	13966	27755	57642	43676	29887	312,73	107,68

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

Таблиця 4

Аналіз складу та динаміки запасів ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат», 2016–2018 рр.

Показники	2016 р.		2017 р.		2018 р.		Відхилення (+,-)		Відхилення в пунктах структури	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.	2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
Оборотні активи	351657	100,00	578037	100,00	612494	100	226380	34457	0,00	0,00
Запаси	91626	26,06	220869	38,21	343178	56,03	129243	122309	12,15	17,82
Виробничі запаси	15787	4,49	16199	2,80	20985	3,43	412	4786	-1,69	0,62
Незавершене виробництво	4528	1,29	7349	1,27	5824	0,95	2821	-1525	-0,02	-0,32
Готова продукція	71137	20,23	197052	34,09	316087	51,61	125915	119035	13,86	17,52
Товари	174	0,05	269	0,05	282	0,05	95	13	0,00	0,00

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

тал», «оборотні фонди», «оборотні кошти», «поточні активи». Крім того, відсутній єдиний погляд на ці поняття навіть у законодавчо-нормативній базі України. Деякі дослідники вважають вищезазначені поняття синонімами, що, на нашу думку, погіршує процес управління оборотними активами.

Систематизувавши економічний, фінансовий та бухгалтерський підходи до трактування досліджених категорій, визначено поняття «оборотні активи» як сукупність фінансових і матеріальних активів, не обмежених у використанні, які обслуговують господарський процес, і призначені для реалізації чи споживання протя-

гом операційного циклу або одного року з дати складання балансу та забезпечення безперервності виробничо-комерційного циклу.

Показано підхід до аналізу оборотних активів підприємства на прикладі ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат», який охоплює: аналіз структури та динаміки як оборотних активів, так і окремих елементів, аналіз складу та динаміки виробничих запасів. Даний аналіз дав змогу виявити суттєві недоліки в маркетинговій політиці підприємства, що може призвести до значного погіршення фінансового стану та допоміг розробити ефективні заходи для уникнення цього.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Полторак А.С. Визначення сутності оборотних активів: сучасні науково-методологічні підходи. *Ефективна економіка.* 2013. № 7. С 38–39. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2171 (дата звернення: 08.11.2019).

2. Федосов В.М. Теорія фінансів. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 576 с.

3. Павленко О.П., Бурсук Г.Ю. Фінансовий аналіз оборотних активів та оптимізація джерел їх формування. *Молодий вчений.* 2017. № 10. С. 981–984.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73. *База даних «Законодавство України».* URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0089-1 (дата звернення: 07.11.2019).

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності». *База даних «Законодавство України».* URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (дата звернення: 07.11.2019).

6. Донін Є.О. Особливості сучасних підходів щодо специфіки класифікації оборотних активів підприємства. *Економіка і організація управління.* 2018. № 1. С. 75–85.

7. Вербицький Т.О. Оборотні активи та їх відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності / за ред. Т.А. Демченко. Київ, 2013. С. 227–230.

8. Лебедєва А.М. Методичні аспекти аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства. *Ефективна економіка.* 2015. № 3. URL : http://zt.knteu.kiev.ua/files/2015/%E2%84%961(78)/uazt_2015_1_9.pdf (дата звернення: 08.11.2019).

9. Річна фінансова звітність ТОВ «Золотоніський маслоробний комбінат». URL : https://smida.gov.ua (дата звернення: 08.11.2019).

10. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз. Полтава, 2016. С. 430–432.

REFERENCES:

1. Poltorak A.S. (2013) *Vyznachennja sutnosti oborotnyh aktyviv: suchasni naukovo-metodologichni pidhody* [Determination of the essence of circulating assets: current scientific and methodological approaches]. *Efektyvna ekonomik* (electronic journal), No. 7. pp. 38-39. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2171 (accessed 8 November 2019).

2. Fedosov V. M. (2010) *Teorija finansiv* [Theory of Finance]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)

3. Pavlenko O.P., Bursuk G. Yu. (2017) Finansovyj analiz oborotnyh aktyviv ta optymizacija dzherel i'h formuvannja [Financial analysis of current assets and optimization of sources of their formation]. *Young* scientist, no. 10, pp. 981-984.

4. Nacional'ne polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 1 “Zagal'ni vymogy do finansovoi' zvitnosti” vid 07.02.2013 [National Accounting Standard (Standard) 1 “General Requirements to the Financial Statements” No. 73 of 07.02.2013] Database: Legislation of Ukraine. Available at :https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0089-1 (accessed 7 November 2019).

5. Mizhnarodnyj standart buhgalters'kogo obliku 1 “Podannja finansovoi' zvitnosti” [International Accounting Standard 1 “Presentation of Financial Statements]. Database: Legislation of Ukraine. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (accessed 7 November 2019).

6. Donin E. O. (2018) Osoblyvosti suchasnyh pidhodiv shhodo specyfiky klasyfikacii' oborotnyh aktyviv pidpryjemstva [Features of modern approaches to the specific classification of current assets of the enterprise]. Proceedings of the *Economics and organization of management*, No. 1, pp. 75-85.

7. Verbitsky T.O. (2013) Oborotni aktyvy ta i'h vidobrazhennja v buhgalters'komu obliku i finansovij zvitnosti [Current assets and their presentation in accounting and financial statements] (eds. T.A. Demchenko), Kyiv, pp. 227 – 230

8. Lebedeva A. M. (2015) Metodychni aspekty analizu efektyvnosti vykorystannja oborotnyh aktyviv pidpryjemstva [Methodical aspects of the analysis of efficiency of use of circulating assets of the enterprise]. *Effective Economics: An Electronic Scientific Professional Edition*, no. 3. Available at: http://zt.knteu.kiev.ua/files/2015/%E2%84%961(78)/uazt_2015_1_9.pdf (accessed 8 November 2019).

9. Richna finansova zvitnist' TOV “Zolotonis'kyj maslorobnyj kombinat” [Annual Financial Statements of Zolotonisk Oil and Gas Plant LLC]. Available at: https://smida.gov.ua (accessed 8 November 2019).

10. Tyutyunnik Yu. M., Dorogan-Pisarenko L.O., Tyutyunnik S.V. (2016) *Finansovyj analiz* [Financial analysis]. Poltava, pp. 430-432.

УДК 657.63
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-104

МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ: ОПТИМІЗАЦІЯ ДЛЯ ПОТРЕБ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ

THE MODEL OF INTERNAL CONTROL AT THE STATE ENTERPRISES: OPTIMIZATION FOR THE STATE AUDIT'S REQUIREMENTS

Ткач О.Л.
начальник відділу аудиту видатків,
Територіальне управління Рахункової палати по Одеській,
Миколаївській, Херсонській областях,
Автономній Республіці Крим та м. Севастополя

Tkach Oleksandr
Head of the Department of Expenditure Auditt
Territorial Office of the Accounting Chamber for Odessa,
Mykolaiv and Kherson Oblasts,
Autonomous Republic of Crimea and Sevastopol City

Корпоративне управління на підприємствах державної форми власності здійснюється неефективно, і для його поліпшення необхідне вдосконалення системи внутрішнього контролю. У роботі розглянуто структуру корпоративного управління державного підприємства та визначено в ній рівень нагляду і контролю. Побудовано дескриптивну модель взаємодії системи внутрішнього контролю і корпоративного управління державним підприємством. Визначено особливості функціонування в ній аудиторського комітету. Встановлено основні умови забезпечення ефективності функціонування системи внутрішнього контролю. Визначено функції системи внутрішнього контролю на державних підприємствах. Установлено відповідність функцій внутрішнього контролю принципам корпоративного управління державними підприємствами.

Ключові слова: *внутрішній контроль, система внутрішнього контролю, модель контролю, державне підприємство, корпоративне управління.*

Корпоративное управление на предприятиях государственной формы собственности осуществляется неэффективно, и для его улучшения необходимо усовершенствование системы внутреннего контроля. В работе рассмотрена структура корпоративного управления государственного предприятия и в ней определен уровень надзора и контроля. Построена дескриптивная модель взаимодействия системы внутреннего контроля и корпоративного управления государственным предприятием. Определены особенности функционирования в ней аудиторского комитета. Установлены основные условия обеспечения эффективности функционирования системы внутреннего контроля. Определены функции системы внутреннего контроля на государственных предприятиях. Установлено соответствие функций внутреннего контроля принципам корпоративного управления государственными предприятиями.

Ключевые слова: *внутренний контроль, система внутреннего контроля, модель контроля, государственное предприятие, корпоративное управление.*

The number of enterprises which capital partly belongs to the state remains significant, despite privatization processes. This is necessity due to the need of preservation state-owned objects. These are objects of national importance that ensure fulfillment the functions of the state: 1) defense capability and economic independence; 2) social development, preservation and enhancement of cultural, scientific potential, moral values; 3) the life of the whole; 4) guarantee the protection of citizens. Corporate governance at state-owned enterprises is ineffective and needs to be improved by improving the system of internal control. The paper reviews the structure of corporate governance of a state-owned enterprise and defines the level of supervision and control. The author proposed a descriptive model of interaction between the system of internal control and corporate governance of a state-owned enterprise. The location and structure of the control unit, as a system organized by a set of interconnected elements that are in a stable

relationship, form a single unit and interact with the environment and each other to achieve the goal is defined in the model. Elements of this structure are the supervisory board, the audit committee and the system of internal control, between which there are relationships, both horizontal and vertical is determined. The functioning peculiarities of the audit committee at state-owned enterprises are determined. It is determined that the system of internal control is a collection of certain elements, such as objects and subjects of control, feedback between them and information. The basic conditions for ensuring the effectiveness of the internal control system are established. They are include: 1) a proper place in the organizational structure of the enterprise; 2) the proper diversity of the structure of the internal control system; 3) involvement to the internal control system the ethics specialist. The functions of the system of internal control at state enterprises have been determined. The correlation between internal control functions and the principles of corporate governance at state-owned enterprises has been established, which will increase transparency and accountability at the state-owned enterprises.

Key words: *internal control, system of internal control, model of control, state-owned enterprise, corporate governance.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із пріоритетних напрямів роботи уряду України та Міністерства економічного розвитку та торгівлі (Мінекономрозвитку) є організація належного корпоративного управління на підприємствах державної форми власності. Зумовлено це тим, що підвищення рівня ефективності та прозорості управління в державному секторі даватиме значні економічні вигоди. Крім того, створення належного рівня умов функціонування підприємств, що мають державну власність, та інших форм власності стимулюватиме сталість і конкурентоспроможність у сфері підприємництва, професійного виконання функції держави-власника та системи корпоративного управління державними підприємствами.

Частка підприємств, що мають у статутному капіталі частку держави, залишається значною, незважаючи на приватизаційні процеси. Це пов'язано з необхідністю збереження в державній власності об'єктів загальнодержавного значення, які забезпечують виконання державою своїх функцій, а саме:

1) обороноздатність та економічну самостійність;

2) соціальний розвиток, збереження та підвищення культурного, наукового потенціалу, духовних цінностей;

3) життєдіяльність держави у цілому;

4) гарантування захисту громадян від наслідків впливу неконтрольованого виготовлення, використання або реалізації небезпечної продукції, послуг або небезпечних виробництв.

Окрім того, сюди відносяться підприємства, які провадять види діяльності, що є державною монополією.

Перелік підприємств, майно яких має державне значення і не підлягає приватизації, міститься у Законі України «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації» [8]. При цьому Законом визначено перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації, й тих, що не підлягають приватизації, але можуть бути корпоратизовані.

Реєстр корпоративних прав держави станом на 25.01.2019 нараховує 467 об'єктів, що знаходяться повністю або частково в державній власності [14]. Групування державних підприємств відповідно до державної частки в статутному капіталі й аналіз фінансового стану проведено нижче (табл. 1).

У даній таблиці нами згруповано підприємства відповідно до державної частки в статутному капіталі цих підприємств, ґрунтуючись на значимості даної дольової участі (від 100% до 90%), а далі базуючись на рівних інтервалах (за винятком підприємств, де частка становить менше 10%). Зумовлено це тим, що міноритарна частка в структурі акціонерного капіталу (менше 10%) не надає державі контроль й не демонструє довгострокової зацікавленості в такій компанії.

Як видно з табл. 1, кількість підприємств, що містять у своєму статутному капіталі державну власність і що мають ознаки банкрутства (знаходяться в стані ліквідації, санації або управління майном), – 74 одиниці, що становить 51,39%. Середня питома вага підприємств, що мають ознаки банкрутства, у загальній кількості підприємств становить 12,5%. Таким чином, підприємства, що мають державну частку більше 95%, за часткою підприємств, що мають ознаки банкрутства, перевищує середнє значення.

Корпоративні права держави здійснюються центральними органами виконавчої влади та уповноваженими особами в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України [6, ст. 168]. Вищевказане свідчить про те, що корпоративне управління на підприємствах державної форми власності здійснюється неефективно. Підвищення ефективності управління, на нашу думку, можливе лише за належної організації внутрішнього контролю на підприємствах державної форми власності.

Усе це визначає актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням контролю, у тому числі й внутрішньогосподарського, присвятили свої праці такі вчені: А. Бодюк [1],

Таблиця 1

Аналітичне групування об'єктів, що знаходяться повністю або частково в державній власності

№ п/п	Державна частка в статутному капіталу, %	Кількість підприємств	Кількість підприємств, що мають ознаки банкрутства	Частка підприємств, що мають ознаки банкрутства, %	Питома вага підприємств, що мають ознаки банкрутства, %
1	100	144	11	7,64	14,86
2	(100-95]	28	10	6,94	13,51
3	(95-90	14	6	4,17	8,11
4	90-70	16	4	2,78	5,41
5	70-50	61	13	9,03	17,57
6	50-30	59	9	6,25	12,16
7	30-10	87	12	8,33	16,22
8	10-0,05	58	9	6,25	12,16
9	Всього	144	74	51,39	100

Джерело: власна розробка на основі [14]

Ф. Бутинець [3], Н. Виговська [4], Є. Калюга [17], Л. Нападовська [11], В. Пантелєєв [13], В. Шевчук [18]. Внутрішньому контролю окремо присвячено праці Б.І. Валуєва, В.Ф. Максимової, Л.В. Нападовської, В.О. Шевчука, Т.А. Бутинець, Н.Г. Виговської, М.Д. Корінька, Є.А. Кочеріної, Ю.П. Майданевич, В.П. Пантелєєва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Як зазначає В. Пантелєєв, вивчаючи методологію та організацію внутрішньогосподарського контролю, «у реальному секторі економіки глибокі дослідження щодо внутрішньогосподарського контролю не проводилися» [13, с. 13]. Це ж стосується і внутрішнього контролю на державних корпоративних підприємствах.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета даного дослідження полягає у розробленні системи внутрішнього контролю на державних корпоративних підприємствах, визначенні основних його складників у контексті системи корпоративного управління та побудові моделі системи внутрішнього контролю, що є оптимальною для державного аудиту, тобто дає змогу не лише мінімізувати ризики контролю, а й забезпечувати вищий рівень надійності корпоративного контролю та інформаційної прозорості бізнесу.

Межі даного дослідження. Відповідно до Реєстру корпоративних прав, що знаходяться повністю або частково в державній власності [14], 467 об'єктів розподілені так:

1) товариства з обмеженою відповідальністю – 17% (80 од.);

2) акціонерні товариства (у тому числі національні акціонерні товариства (НАК), державні акціонерні товариства (ДАК)) – 83% (387 од.).

Виходячи з вагомої питомої ваги акціонерних товариств у складі підприємств державної власності, нами проводилося дослідження лише на їх базі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Організація внутрішнього контролю на підприємствах державної форми власності визначається, перш за все, типом господарської діяльності. Державні підприємства корпоративного типу були утворені Указом Президента України «Про корпоратизацію підприємств» [16]. Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами (у тому числі через органи, що ними створюються), участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є також підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, у тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Корпоративне управління передбачає взаємовідносини між самими управлінцями (менеджментом), радою директорів (наглядовою радою), загальними зборами акціонерів (контролюючими акціонерами і міноритарними акціонерами) та іншими зацікавленими сторонами.

Структура корпоративного управління державним підприємством може бути відображена такою схемою (рис. 1).

Основні принципи корпоративного управління на підприємствах державної форми власності були розроблені Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Вони містять рекомендації органам державної влади щодо забезпечення ефективного, прозорого та відповідального функціонування державного підприємства. Це узгоджений на міжнародному рівні стандарт для органів державного управління, яким чином виконати функцію держави як власника та уникнути помилок і пасивного став-

Рис. 1. Структура корпоративного управління державним підприємством

Джерело: власна розробка на основі [2, с. 2]

лення власника й надмірного втручання держави [9, с. 9]. Дані принципи є вкрай важливими для української практики, оскільки зв'язки між цими підприємствами, урядом та профільними міністерствами є захистом від зовнішньої конкуренції. І хоча головною функцією міністерств має бути регулювання відповідних галузей, вони фактично беруть активну участь в управлінні, що веде до конфлікту інтересів. За твердженням А. Бойцуна, «унаслідок розподілу функцій власності, контролю та менеджменту підприємство стикається з так званою «агентською проблемою». Це означає, що менеджмент (правління) володіє більш докладною інформацією про підприємство і може завдяки цьому діяти у власних інтересах, а не в інтересах підприємства, тобто його акціонерів та інших зацікавлених сторін. Якісне корпоративне управління пропонує вирішення цієї проблеми через зменшення такої асиметричної інформації завдяки підвищенню прозорості та підзвітності» [2, с. 2]. Підтримуючи позицію А. Бойцуна, ми вважаємо, що підвищенню прозорості й підзвітності сприятиме налагоджена система внутрішнього контролю. Вона призведе, перш за все, до більш ефективного корпоративного управління, а крім того – до ефективного управління ризиками, а також дасть змогу поліпшити результати діяльності державних підприємств.

Оскільки корпоративне управління є, передусім, організаційною моделлю, яка покликана, з одного боку, регулювати взаємовідносини між менеджерами компаній та їхніми власниками (акціонерами), з іншого – узгодити цілі зацікавлених сторін, забезпечуючи тим самим ефективне функціонування компаній, внутрішній контроль повинен у своїй системі поєднувати дані про стан та функціонування об'єкта господарювання, що дасть змогу на основі діагностики та оцінки процесів розвитку досягнути ефективності стратегії управління. Тобто під час вибору системи внутрішнього контролю потрібно орієнтуватися концепцію її ефективності.

Основними показниками ефективного корпоративного управління на підприємствах державної форми власності є [9]:

прибутковість;
ефективне використання активів;
висока якість товарів (послуг);
рівень залучення інвестицій.

Модель взаємодії системи внутрішнього контролю і корпоративного управління державним підприємством можна представити так (рис. 2).

На рисунку окремо відображено структуру контрольного блоку як системи, що є організованою множиною взаємопов'язаних елементів, які знаходяться між собою у стійких відносинах, утворюють єдине ціле і взаємодіють із середовищем та між собою, що забезпечує досягнення мети контролю. Елементами цієї структури є наглядова рада, ревізійна комісія і система внутрішнього контролю, між якими існують взаємовідносини та горизонтальні й вертикальні зв'язки.

Згідно з вимогами ст. 34 Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», великі підприємства зобов'язані створити аудиторський комітет. Головними завданнями аудиторського комітету як важливого елементу системи корпоративного управління є нагляд за процесом підготовки публічної звітності, моніторинг ключових операцій та фінансових показників, вибір зовнішніх аудиторів та контроль якості їхньої роботи, організація служби внутрішнього аудиту, координування роботи різних служб та підрозділів із метою мінімізації ризиків для бізнесу і захисту прав акціонерів та інвесторів компанії.

До обов'язків аудиторського комітету належать також інформування акціонерів (учасників) або іншого вищого органу управління підприємства про результати проведеного аудиту фінансової звітності, моніторинг процесу складання фінансової звітності, оцінка ефективності систем внутрішнього контролю та інші важливі завдання.

Компанії також можуть покласти відповідні функції на вже існуючу ревізійну комісію чи наглядову раду. Підприємства, що становлять суспільний інтерес, можуть покласти функції аудиторського комітету на окремий підрозділ органу управління або на наглядову раду.

Робота наглядової ради одним з основних чинників забезпечення результативного функціонування підприємства, адже вона визначає напрями стратегічного розвитку, здійснює контроль та оцінку роботи керівників, надання інформації акціонерам, контроль над фінансовою діяльністю підприємства тощо.

Рис. 2. Дескриптивна модель взаємодії системи внутрішнього контролю і корпоративного управління державним підприємством

Важливим елементом роботи наглядових рад у частині внутрішнього контролю є забезпечення ефективність внутрішнього контролю та управління ризиками.

Для виконання своїх повноважень наглядову раду повинна очолювати особа інша ніж керівник підприємства, що дасть змогу розділити функції управління і контролю, поліпшить підзвітність та зміцнює спроможність наглядової ради приймати об'єктивні рішення. Керівні принципи ОЕСР [9, с. 82] навіть указують, що «однією з важливих функцій наглядових рад державних підприємств повинна бути функція призначення та звільнення керівників державних підприємств. Без цього повноваження наглядовим радам державних підприємств важко виконувати свою функцію моніторингу в повному обсязі та брати на себе відповідальність за результативність діяльності державних підприємств». Проте вважаємо, що для наглядової ради більш важливим є її формування у такий спосіб, щоб вона могла діяти ефективно, об'єктивно та незалежно.

Наступним складником контрольного блоку є ревізійна комісія як засіб підвищення відповідальності менеджменту перед акціонерами. Ревізійна комісія звітується наглядовій комісії про ефективність внутрішнього контролю.

Система внутрішнього контролю – це сукупність певних елементів, якими виступають об'єкти і суб'єкти контролю, зворотний зв'язок між ними і інформація [5, с. 88]. Ми зупиняємося саме на цьому визначенні, враховуючи той факт, що повною мірою описує контроль як систему на відміну від визначення даного для розпорядників бюджетних коштів: «Система внутрішнього контролю – впроваджені керівником установи політики, правила і заходи, які забезпечують функціонування, взаємозв'язок та підтримку всіх елементів внутрішнього контролю і спрямовані на досягнення визначених мети (місії), стратегічних та інших цілей, завдань, планів і вимог до діяльності установи» [12].

Основна мета системи внутрішнього контролю – надання користувачам необхідної інформації про діяльність підприємства. Користувачами передусім є власники, які представлені зборами акціонерів, і основні контрольні органи – наглядова рада та ревізійна комісія. Відповідно до ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», організація внутрішньогосподарського контролю покладається на керівника підприємства. Він визначає коло суб'єктів контролю відповідно до посадових інструкцій. Це відображає зв'язок між системою управління і системою контролю. Діяльність суб'єктів контролю повинна здійснюватися на підставі статуту підприємства та Положення про внутрішньогосподарський контроль.

При цьому роль і функції внутрішнього контролю визначаються керівництвом підприємства та цілями його розвитку, а отже, вони змінюються залежно від вимог менеджменту, що, як правило, визначає головний бухгалтер підприємства. Тобто незалежно до від ступеня автономії та об'єктивності система внутрішнього контролю не може бути абсолютно незалежною, а отже, ефективною. Ми не погоджуємося з можливістю «підпорядкування даної служби головному бухгалтеру з одночасним її відокремленням у структурі бухгалтерії» [7, с. 31]. Уважаємо, що за зазначеного підпорядкування служби внутрішньогосподарського контролю головному бухгалтеру, на нашу думку, втрачається незалежність контролю і функціонування такої служби втрачає сенс [5, с. 79].

Для забезпечення незалежності та ефективності системи внутрішнього контролю державного корпоративного підприємства, на нашу думку, необхідне виконання кількох умов.

1. Належне місце в організаційній структурі підприємства.

Коли контроль здійснюється службою внутрішнього контролю, яка є самостійним підрозділом апарату управління і забезпечує перевірку ефективності роботи всіх структурних підрозділів, то її незалежність досягається шляхом пря-

мого підпорядкування керівнику підприємства та підзвітності ревізійній комісії.

2. Необхідне різноманіття структури системи внутрішнього контролю.

Ми погоджуємося з думкою проф. Б.І. Валуєва відносно того, що «система контролю, що не відрізняється необхідним різноманіттям, не в змозі охопити багато важливих аспектів діяльності цехів, відділів, служб, її функціонування пов'язано з багатьма втраченими можливостями» [10, с. 58]. Тобто структура системи контролю має бути мінімально достатньою для контролю всіх відділів та служб підприємства.

3. Залучення до системи внутрішнього контролю спеціаліста з етичних питань.

Посадові особи державних підприємств повинні дотримуватися стандартів етики: Конвенції ОЕСР щодо боротьби з хабарництвом, чинного законодавства та кодексу етики. Така відповідальність сприятиме мінімізації репутаційних ризиків та відношення до підприємства як бізнес-структури з високою громадською відповідальністю. Такий спеціаліст повинен володіти знаннями з корпоративної соціальної відповідальності, саме це забезпечить розподіл контролю виконання комерційних і некомерційних цілей державних підприємств.

Дані вимоги дають змогу повною мірою реалізувати функції внутрішнього контролю, що забезпечує виконання принципів корпоративного врядування на підприємствах державної форми власності (табл. 1).

Функції системи внутрішнього контролю на державних підприємствах реалізуються як:

1) спостереження та оцінка ефективності виконання поставлених завдань: моніторинг фінансових показників, запровадження системи звітності;

2) дотримання законності використання виробничих ресурсів та здійснення господарських операцій на підприємстві: визначення ефективності розпорядження ресурсами;

3) акумуляція даних, що є інформаційною основою для здійснення зовнішнього контролю, оцінки, аналізу та прийняття управлінських рішень: підготовка інформації для зовнішнього аудиту, контроль підзвітності, розроблення механізму уникнення конфліктів інтересів та кодексу етики.

На нашу думку, створення відокремленої системи внутрішнього контролю повинно бути запроваджено на всіх державних підприємствах незалежно від виду діяльності і форми господарювання, адже саме дієва система внутрішнього контролю є запорукою ефективного державного аудиту.

Говорячи про зовнішній контроль і його зв'язок із системою внутрішнього контролю державного підприємства, варто звернути увагу на процес звітування про результати діяльності державного підприємства, що відбувається за такою схемою (рис. 3).

Як видно з рис. 2, лише три перші суб'єкти контролю є тотожними корпоративним приватним структурам, дві останні притаманні лише державним підприємствам. При цьому сторони мають притаманні їм конфлікти інтересів, які потенційно можуть мотивувати рішення, зумовлені критеріями, відмінними від найкращих інтересів підприємства. Структуризація цих відносин підзвітності, що має на меті забезпечити ефективність рішень і належне корпоративне управління й є фактично показником ефективної організації внутрішнього контролю.

Варто зауважити, що, відповідно до даної моделі, звітування служби внутрішнього контролю має відбуватися ревізійній комісії і голові наглядової ради, а діяльність системи підлягає моніторингу з боку наглядової ради.

Проте, як зазначає Р.О. Савченко [15], було б помилкою обмежувати внутрішній контроль лише завданням щодо підтвердження достовірності показників звітності корпорації відповідно до чинного законодавства. Перспективним є стратегічна орієнтація контролю на управління ризиками та розроблення превентивних заходів щодо зловживань та фактів шахрайства. Крім того, належний внутрішній контроль гарантує, що якщо держава навіть вирішує відмовитися від виконання функції власника, наявність належного корпоративного управління стає важливою передумовою ефективної приватизації з підвищенням оцінки вартості державного підприємства. Це, своєю чергою, збільшує надходження до державного бюджету від процесу приватизації.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У результаті проведеного дослідження ми дійшли висновку, що основною причиною низької ефективності діяльності державних підприємств є слабка система корпоративного управління, що зумовлено недосконалістю системи внутрішнього контролю. Лише ефективна система контролю дасть змогу державі діяти як

Рис. 3. Схема ланцюга звітування корпоративних підприємств державної форми власності

Таблиця 1

Відповідність функцій внутрішнього контролю принципам корпоративного управління на підприємствах державної форми власності

№ п/п	Функція системи внутрішнього контролю	Назва принципу корпоративного врядування	Зміст принципу
1	максимізація цінності підприємства для суспільства шляхом визначення ефективності розпорядження ресурсами	Засади державної форми власності	Держава реалізує права власності щодо державних підприємств в інтересах загалу громадськості. Держава повинна ретельно оцінювати та розкривати суть цілей на підтвердження державної форми власності та піддавати ці підходи періодичному аналізу
2	моніторинг фінансових показників, рівня капіталізації та рівня ризику; запровадження системи внутрішньої звітності та звітності для потреб власників	Функція держави як власника	Держава повинна діяти як поінформований та активний власник, забезпечувати управління державними підприємствами у прозорий та відповідальний спосіб, на високому рівні професіоналізму та результативності
3	запровадження системи звітності для заінтересованих осіб, контроль фінансування видатків на цілі державної політики	Підприємства державної форми власності в ринкових умовах	Відповідно до обґрунтування державної власності, нормативно-правова база стосовно державних підприємств повинна забезпечувати рівні умови та чесну конкуренцію в умовах ринку під час здійснення господарської діяльності
4	запровадження системи звітності для заінтересованих осіб	Справедливе ставлення до акціонерів та інших інвесторів	Якщо державне підприємство є публічною компанією або іншим чином недержавні інвестори є серед власників державних підприємств, і держава, і держпідприємства мають визнавати права всіх акціонерів та забезпечувати справедливе ставлення й рівний доступ усіх акціонерів до корпоративної інформації
5	контроль нефінансової інформації щодо відносин із зацікавленими сторонами, запровадження системи звітності для заінтересованих осіб	Відносини із зацікавленими сторонами та відповідальна діяльність підприємства	Політика власності держави повинна повністю визнавати відповідальність державних підприємств перед зацікавленими сторонами і передбачати, що державні підприємства звітують стосовно стану їх відносин із зацікавленими сторонами. Будь-які очікування держави щодо відповідальної діяльності державних підприємств мають бути чітко вираженими
6	підготовка інформації для зовнішнього аудиту	Розкриття інформації та прозорість	У своїй діяльності державні підприємства мають дотримуватися високих стандартів прозорості й так само, як і публічні компанії, повинні дотримуватися високих стандартів якості бухгалтерського обліку, розкриття інформації, виконання законодавчих вимог і стандартів аудиту
7	контроль підзвітності, розроблення механізму уникнення конфліктів інтересів та кодексу етики	Обов’язки наглядових рад підприємств державної форми власності	Для виконання своїх функцій стратегічного скерування та моніторингу діяльності керівників державних підприємств наглядові ради державних підприємств повинні мати необхідні повноваження, володіти потрібними компетентностями й бути об’єктивними. Наглядові ради державних підприємств зобов’язані діяти доброчесно і нести відповідальність за свої дії

Джерело: власна розробка на основі [9]

власнику, що володіє усією інформацією і забезпечує управління державними підприємствами у прозорий та відповідальний спосіб. Для поліпшення системи внутрішнього контролю на державних підприємствах нами здійснено таке:

1. Розроблено модель взаємодії системи внутрішнього контролю і корпоративного управління державним підприємством. У даній моделі виділено контрольний блок як систему, що є організованою множиною взаємопов’язаних

елементів, які знаходяться між собою у стійких відносинах, утворюють єдине ціле і взаємодіють із середовищем та між собою, що забезпечує досягнення мети контролю. Елементами цієї структури є наглядова рада, ревізійна комісія і система внутрішнього контролю.

2. Визначено, що система внутрішнього контролю – це сукупність певних елементів, якими виступають об'єкти і суб'єкти контролю, зворотний зв'язок між ними і інформація. Для забезпечення незалежності та ефективності функціонування системи внутрішнього контролю державного корпоративного підприємства необхідне виконання кількох умов:

1) належне місце в організаційній структурі підприємства;

2) необхідне різноманіття структури системи внутрішнього контролю;

3) залучення до системи внутрішнього контролю спеціаліста з етичних питань.

Дані вимоги дають змогу повною мірою реалізувати функції внутрішнього контролю.

3. Встановлено відповідність функцій внутрішнього контролю принципам корпоративного управління на підприємствах державної форми власності, що дасть змогу підвищити прозорість і підзвітність на підприємствах досліджуваної форми власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бодюк А.В. Методичні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності : монографія. Київ : Кондор, 2005. 356 с.

2. Бойцун А. Принципи корпоративного управління в українських державних підприємствах: Концепція Версія 2. 28.08.2014. URL : http://www.naftogaz.com/files/Information/Corporate_Reform_Naftogaz_Concept_UKR_v2.pdf (дата звернення: 12.06.2019).

3. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія : підручник ; 2-е вид., доп. і перероб. Житомир : ЖІТІ, 2000. 512 с.

4. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2008. 532 с.

5. Виговська Н.Г. Моделювання структур внутрішньогосподарського контролю на АТ. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2005. № 2(32). С. 78–89.

6. Господарський кодекс України / Верховна Рада України. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 25.09.2019).

7. Денчук П., Рожелюк В. Організаційно-структурні особливості побудова служби внутрішнього аудиту на підприємстві. *Аудитор України*. 2003. № 15(33). С. 30–32.

8. Закон України «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації» від 7 липня 1999 р. № 847-XIV / Верховна Рада України. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/847-14 (дата звернення: 25.09.2019).

9. Керівні принципи ОЕСР щодо корпоративного врядування на підприємствах державної форми власності. URL : https://www.oecd-ilibrary.org/governance/2015_9789264312906-ukhttps://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264312906-uk.pdf?expires=1558025855&id=id&accname=guest&checksum=0A5AFA3CBF5716EDD239CCD271812C97 (дата звернення: 20.09.2019).

10. Контроль в системе внутрипроизводственного хозрасчета / Б.И. Валуев и др. Москва : Финансы и статистика, 1987. 239 с.

11. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : монографія. Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. 224 с.

12. Основні засади здійснення внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів : Постанова Кабінету Міністрів України від 12 грудня 2018 р. № 1062. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1062-2018-%D0%BF/print (дата звернення: 28.09.2019).

13. Пантелєєв В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : монографія. Київ : Інформ.-аналіт. Агентство, 2008. 491 с.

14. Реєстр корпоративних прав держави станом на 25.01.2019. URL : https://data.gov.ua/dataset/661f8ac1-9af7-487c-a3e5-82728208ad43/resource/025efb5e-af6b-4376-91fa-4c07c60be354 (дата звернення: 02.10.2019).

15. Савченко Р.О. Внутрішній контроль в системі корпоративного управління. *Ефективна економіка.* 2014. № 4. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2946 (дата звернення: 23.10.2019).

16. Указ Президента України Про корпоратизацію підприємств № 210/93, від 28.08.2001. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/210/93http://naftogaz.com/files/Information/Corporate_Reform_Naftogaz_Concept_UKR_v2.pdf (дата звернення: 23.10.2019).

17. Фінансово-господарський контроль у системі управління : монографія. Київ : Ельга, Ніка-Центр, 2002. 360 с.

18. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (проблеми теорії, організації, методології) : монографія. Київ : Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1998. 371 с.

REFERENCES:

1. Bodiuk, A.V. (2005), Metodolohichni ta normatyvno-pravovi aspekty audytu pidpryiemnytskoi diialnosti [Methodological and legal auditing entrepreneurship], monograph, Condor, Kyiv, Ukraine. (in Ukrainian)

2. Bojtsun, A. (2014). Pryntsypy korporatyvnoho upravlinnia v ukrains'kykh derzhavnykh pidpryiemstvakh: Kontseptsiia Proekt dlia obhovorennia Versiia 2 [The principle of corporate governance in Ukrainian state property: Concept The project for discussion. Version 2]. (28 August 2014). Available at: http://www. naftogaz.com/files/ Information/Corporate_Reform_Naftogaz_Concept_UKR_ v2.pdf (accessed 25/06/2019)

3. Butynets, F. F., Vyhovska, N. H., Maliuha, N. M., Petrenko, N. I. (2002). Kontrol i reviziia [Control and revision] (3rd ed. by Butynets F. F.). Zhytomyr: PP "Ruta". (in Ukrainian)

4. Vygovs'ka N. G. (2008) Gospodars'kyj kontrol' v Ukrai'ni: teorija, metodologija, organizacija [Economic control in Ukraine: theory, methodology, organization]. Zhytomyr : ZhDTU. (in Ukrainian)

5. Vygovs'ka N.G. (2005) Modelyuvannya struktur vnutrishnohospodarskoho kontrolyu na AT [Modeling of structures of internal economic control on joint stock company]. Visnyk ZHDTU. Ekonomichni nauky. № 2(32). pp. 78-89.

6. Verkhovna Rada Ukrainy. (2003). Hospodarskyy kodeks Ukrayiny [Economic Code of Ukraine]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (accessed 25/09/2019)

7. Denchuk P., Rozhelyuk V. (2003) Orhanizatsiyno-strukturni Osoblyvosti pobudova sluzhby vnutrishnoho audytu na pidpryyemstvi [Organizational-structural Features of Building Internal Audit Service at the Enterprise]. Audytor Ukrayiny, № 15 (33), pp. 30-32.

8. Verkhovna Rada Ukrainy. (1999). Pro perelik ob'yektiv prava derzhavnoyi vlasnosti, shcho ne pidlyahayut pryvatyzatsiyi [On the list of objects of state property that are not subject to privatization]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/847-14 (accessed 25/06/2019)

9. Kerivni pryntsypy OESR shchodo korporatyvnoho uryaduvannya na pidpryyemstvakh derzhavnoyi formy vlasnosti. Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/governance/2015_9789264312906-ukhttps://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264312906-uk.pdf?expires=1558025855&id=id&accname=guest&checksum=0A5AFA3CBF5716EDD239CCD271812C97 (accessed 20/09/2019)

10. Valuev B.I. and etc. (1987) Kontrol' v sisteme vnutriproizvodstvennogo hozrascheta : monografija / B. I. Valuev, L. P. Gorlova, V. V. Muravskaja i dr. Moskva: Finansy i statistika. (in Russian)

11. Napadovska, L.V. (2000). Vnutrishnohospodarskyi kontrol v rynkovii ekonomitsi [Internal control in a market economy]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita. (in Ukrainian)

12. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018) Osnovni zasady zdiysnennya vnutrishn'oho kontrolyu rozporyadnykamy byudzhetnykh koshtiv [Fundamental Principles of Exercising Internal Control by Budget Managers] Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1062-2018-%D0%BF/print (accessed 28/09/2019)

13. Pantelejev V. P. (2008) Vnutrishn'ogospodars'kyj kontrol': metodologija ta organizacija [Internal control: methodology and organization]. Kyiv: Inform.-analit. ag-stvo. (in Ukrainian)

14. Reyestr korporatyvnykh prav derzhavy stanom na 25.01.2019. Available at: https://data.gov.ua/ Dataset/661f8ac1-9af7-487c-A3e5-82728208ad43/Resource/ 025efb5e-Af6b-4376-91fa-4c07c60be354 (accessed 2/10/2019)

15. Savchenko, R. (2014). Vnutrishnii kontrol v systemi korporatyvnoho upravlinnia [Internal Control in Corporate Governance]. Efektyvna ekonomika Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2946 (accessed 23/10/2019)

16. Ukaz Prezydenta Ukrayiny Pro korporatyzatsiyu pidpryyemstv Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/210/93 (accessed 23/10/2019)

17. Kalyuha YE.V. (2002) Finansovo-hospodarskyy kontrol u systemi upravlinnya: [Financial and economic control in the management system]. Kyiv.: Elha, Nika-Tsentr. (in Ukrainian)

18. Shevchuk, V. O. (1998), Kontrol hospodarskykh system v suspilstvi z perekhidnoiu ekonomikoiu (problemy teorii, orhanizatsii, metodolohii) [Control of economic systems in a society with a transition economy (problems of theory, organization, methodology)], KTTEU, Kyiv. (in Ukrainian)

УДК 651
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-105

КРИТЕРІЇ АУДИТОРСЬКОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

CRITERIA OF AUDIT EVALUATION IN FINANCIAL REPORTING

Фальченко О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Лозенко О.А.
магістр,
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Falchenko Olena
Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Department of Economic Analysis and Account,
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

Lozenko Olena
Master's Degree of Department of Economic Analysis and Account,
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

У статті систематизовано визначення поняття «критерії». Обґрунтовано необхідність використання критеріїв оцінки під час аудиту фінансової звітності. Визначено концептуальну основу фінансової звітності загального призначення для підприємства, які використовують національні стандарти бухгалтерського обліку для складання фінансової звітності. Досліджено та виділено основні чинники, що впливають на вибір критеріїв аудиторської оцінки фінансової звітності. Проаналізовано існуючі критерії аудиторської оцінки фінансової звітності, і запропоновано базовий перелік на підставі стандартів обліку та аудиту. Обґрунтовано необхідність використання концептуальної основи фінансової звітності загального або спеціального призначення для визначення оптимального набору якісних характеристик фінансової звітності для її оцінки за критеріями. Встановлено, що доречність застосування будь-якого критерія або їх сукупності залежить від конкретних обставин на підприємстві, у тому числі ідентифікованих аудитором ризиків, пов'язаних з утвердженням, а також ефективності різних критеріїв. Результати дослідження показали необхідність розроблення методики, яка дасть змогу визначити ефективні критерії аудиторської оцінки фінансової звітності.

Ключові слова: *аудит, фінансова звітність, оцінка, критерії, бухгалтерський облік.*

В статье систематизированы определения понятия «критерии». Обоснована необходимость использования критериев оценки при аудите финансовой отчетности. Определена концептуальная основа финансовой отчетности общего назначения для предприятия, которые используют национальные стандарты бухгалтерского учета для составления финансовой отчетности. Исследованы и выделены основные факторы, влияющие на выбор критериев аудиторской оценки финансовой отчетности. Проанализированы существующие критерии аудиторской оценки финансовой отчетности, и предложен базовый перечень на основании стандартов учета и аудита. Обоснована необходимость использования концептуальной основы финансовой отчетности общего или специального назначения для определения оптимального набора качественных характеристик финансовой отчетности для ее оценки по критериям. Установлено, что уместность применения любого критерия или их совокупности зависит от конкретных обстоятельств на предприятии, в том числе идентифицированных аудитором рисков, связанных с утверждением, а также эффективности различных критериев. Результаты исследования показали необходимость разработки методики, которая позволит определить эффективные критерии аудиторской оценки финансовой отчетности.

Ключевые слова: *аудит, финансовая отчетность, оценка, критерии, бухгалтерский учет.*

Generally known, that an audit shows by itself the independent audit of financial records and utterance of idea in relation to her. By a basic problem in achievement of this aim of audit, id est estimations of the financial reporting are decision of question, as well as on what exactly main or substantial to send work of public accountant. Today, a significant amount of information that is used in assessing the results of an enterprise can be obtained from financial statements. But if the financial statements have significant distortions and do not contain financial results, then the management decisions made may lead to incorrect conclusions about the results of operations and to the use of ineffective actions to increase their effectiveness. The article gives the definition of "criteria". It is given the necessity of using the evaluation criteria in an audit of financial statements. A conceptual framework for general purpose financial reporting has been defined for entities that use national accounting standards to prepare financial statements. The main factors influencing the selection of criteria for the audit assessment of financial statements are investigated and highlighted. The existing criteria for the audit assessment of financial statements are analyzed, and a basic list is proposed based on accounting and audit standards. The necessity of using the conceptual framework of general or special purpose financial statements to justify the optimal set of qualitative characteristics of financial statements for its assessment by criteria is substantiated. It was established that the appropriateness of applying any criterion or their combination depends on the specific circumstances of the enterprise, including the risks identified by the auditor associated with the approval, as well as the effectiveness of various criteria. The choice of the list of evaluation criteria depends on the level of application: at the level of financial statements as a whole, and at the level of approval. The results of the study showed the need to develop a methodology that will determine the effective criteria for the audit assessment of financial statements.

Key words: *audit, financial reporting, assessment, criteria, accounting.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. Інтенсивний розвиток системного підходу до вивчення та розв'язання проблеми аудиторської оцінки фінансової звітності підприємств та широке застосування систем контролю якості аудиту вимагають приділяти більше уваги визначенню критеріїв оцінки фінансової звітності. Чіткий перелік критеріїв оцінки фінансової звітності потрібен для організації аудиту. У зв'язку з тим, що критерії оцінки фінансової звітності визначаються національними і міжнародними стандартами обліку для складання фінансової звітності та міжнародними стандартами аудиту (МСА) для аудиту фінансової звітності, виникає проблема формування загального переліку критеріїв оцінки фінансової звітності та визначення доречності застосування будь-якого критерія. Відповідно до законодавства України, метою аудиту фінансової звітності є визначення достовірності фінансової звітності. Виходячи із цього, перелік критеріїв повинен забезпечити реалізацію мети аудиту фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язанняданої проблеми і на які спираються автори. Питання критеріїв аудиторської оцінки фінансової звітності знайшли певне відображення у роботах А. Аренс і Дж. Лоббек, Л.П. Кулаковської, Ю. Пічі, В.Я. Савченко, О.А. Петрик та інших вітчизняних учених-економістів. Однак багато питань і досі залишаються невирішеними, що зумовлює актуальність даної теми.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котримприсвячується означена стаття. Перелік ознак оцінювання фінансової звітності є основою для визначення способів і прийомів, які ефективно використовуються під час перевірки певного об'єкта аудиту. В аудиторській практиці не існує єдиної думки й єдиного підходу до методології перевірки фінансової звітності та висловлення думки щодо неї.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення поняття критеріїв аудиторської оцінки фінансової звітності, формування основного переліку критеріїв, які впливають на їх вибір.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Чітке визначення критеріїв аудиторської оцінки фінансової звітності необхідне для раціональної організації аудиту, вибору аудиторських процедур та реалізації мети аудиту. Це підтверджують закордонні вчені, які зазначають, що аудит – це процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник накопичує й оцінює свідчення про інформацію, яка підлягає кількісній оцінці і належать до специфічної господарської діяльності. Саме правильно підібрані критерії оцінки зібраної аудитором інформації дають змогу досягти мети аудиту.

Думка аудитора формується на підставі аналізу зібраних у ході здійснення аудиту необхідних доказів. Аналіз і збір аудиторських доказів проводиться на систематизованій основі, що обґрунтовує впевненість аудитора в складеному ним висновку про достовірність фінансової звітності. Практика здійснення такого підходу реалізується на підставі застосування критеріїв аудиторської оцінки фінансової звітності, що представляють більш деталізовані цілі аудиту.

Вітчизняними науковцями надано таке визначення критеріїв оцінювання, за допомогою якого можна визначити відповідність звітності попередньо встановленим нормам, правилам та показникам, тобто визначення критеріїв – оцінка, за допомогою якої можна визначити відповідність звітності попередньо встановленим нормам та правилам.

Згідно з Міжнародними стандартами контролю якості аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, критерії – контрольні показники, які використовують для оцінки або визначення предмета перевірки, включаючи контрольні показники подання та розкриття інформації, якщо це доречно.

Як ми бачимо, визначення поняття критеріїв схожі, однак практичне використання має свої особливості. Проаналізувавши наведені вище тлумачення, можна сформулювати таке визначення: критерій – мірило оцінки, вимоги, за допомогою яких можна визначити відповідність звітності.

Розглядаючи перелік критеріїв аудиторської оцінки фінансової звітності, можна відзначити відсутність єдиного підходу до його визначення.

Застосування критеріїв оцінки фінансової звітності (на прикладі оцінки матеріальних запасів) таке: повноти (критерії: «цілком» чи «не цілком» відображені матеріальні запаси); оцінки (критерії: «оцінена правильно», «оцінка завищена», «оцінка занижена» та ін.); фактичної наявності (критерії: запаси «фактично є цілком», «фактично є частково», «фактично відсутні», «фактично невраховані запаси»); належності (критерії: «належать», «не належать» підприємству-клієнту); законності (критерії: «законно», «незаконно»). Але віднесення до ознак і критеріїв оцінки фінансової звітності повноту, оцінку, фактичну наявність, належність, правильність відображення, законність, обережність, постійність. Такі ознаки і критерії, як точність, об'єктивність, правдивість, достовірність. охоплені ознакою і критерієм «правильність відображення», межі облікового періоду – «відповідність», права й обов'язки – «належність», класифікація і пояснення статей звіту охоплюються переліченими вище критеріями.

Міжнародною концептуальною основою завдань із надання впевненості передбачено, що критеріями у складанні фінансової звітності можуть бути МСФЗ та ін., а також належність критеріїв для певного завдання повинна бути оцінена фахівцем-практиком. Оцінка або визначення предмета перевірки на основі власних очікувань, суджень або досвіду фахівця не вважатимуться належними критеріями. Характеристики належних критеріїв такі: доречність, повнота, достовірність, нейтральність. Критерії можуть бути встановленими або спеціально розробленими. Встановленими критеріями є критерії, які містяться у законодавчих або нормативних актах або видані чи визнані організаціями експертів, які дотримуються прозорих належних правових процедур:

– доречність, тобто інформація, наведена у фінансових звітах, є доречною до характеру суб'єкта господарювання та мети фінансових звітів. Якщо суб'єкт господарювання готує фінансові звіти загального призначення, доречність оцінюється з погляду інформації, необхідної для задоволення потреб у загальній фінансовій інформації широкого кола користувачів для прийняття економічних рішень. Такі потреби зазвичай задовольняються через подання фінансового стану, фінансових результатів та руху грошових коштів суб'єкта господарювання;

– повнота, тобто у фінансових звітах не припущено операцій, подій, залишків на рахунках та розкриття, які можуть впливати на рішення, що приймаються на основі цих фінансових звітів;

– достовірність, тобто інформація, наведена у фінансових звітах, відображає економічну суть подій та операцій, а не лише їх правову форму, та призводить до послідовності оцінювання, вимірювання, подання та розкриття під час її використання за аналогічних обставин;

– нейтральність, тобто інформацію у фінансових звітах викладено без упередження;

– зрозумілість, тобто інформацію у фінансових звітах викладено чітко і вона не піддається різним інтерпретаціям.

Сьогодні немає чітко визначених вимог до визнання прийнятності концептуальних основ загального призначення. Відповідно до вимог МСА, концептуальна основа фінансової звітності встановлюється законодавчими або нормативними актами. Для підприємств України такими документами є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до складання фінансової звітності» та інші П(С)БО, а для підприємств, які складають фінансову звітність відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, такими документами є Концептуальні основи фінансової звітності.

Відповідно до Концептуальної основи фінансової звітності, фінансова звітність, складена за МСФЗ, повинна володіти основоположними характеристиками. До основоположних якісних характеристик відносять доречність, суттєвість, повноту, нейтральність. Забезпечення якісних характеристик має обмеження – співвідношення між вигодою і витратами щодо подання інформації у фінансовій звітності. Також у цьому документі наведено основоположні припущення щодо складання фінансової звітності, які нагадують принципи бухгалтерського обліку: безперервність, елементи фінансових звітів, фінансовий стан, активи, зобов'язання, власний капітал, результати діяльності, дохід, витрати, коригування збереження капіталу, визнання елементів фінансових звітів, достовірність оцінки, визнання активів, визнання доходу, визнання витрат, оцінка елементів фінансових звітів.

Згідно з МСБО 1 «Подання фінансової звітності», загальні характеристики фінансової звітності включають: безперервність; принцип нарахування в бухгалтерському обліку; суттєвість та об'єднання у групи; порівняльну інформацію; послідовність подання.

Таким чином, основними критеріями аудиторської оцінки фінансової звітності вважатимуться:

– достовірність – інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не мстить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності. Інформація, наведена у фінансових звітах, відображає економічну суть подій та операцій, а не лише їх правову форму, та призводить до послідовності оцінювання, вимірювання, подання та розкриття під час її використання за аналогічних обставин. Фактично за всіх обставин суб'єкт господарювання досягає достовірного подання шляхом відповідності застосовним стандартам обліку. Достовірне подання вимагає також від суб'єкта господарювання вибирати та застосовувати інструменти облікової політики відповідно до стандартів обліку;

– зрозумілість – інформацію у фінансовій звітності викладено чітко та зрозуміло;

– повнота – у фінансових звітах не припущено операцій, подій, залишків на рахунках, які можуть впливати на рішення, що приймаються на основі цих фінансових звітів;

– доречність – інформація, наведена у фінансовій звітності, є доречною до характеру суб'єкта господарювання та мети фінансових звітів;

– суттєвість – інформація є суттєвою, якщо її відсутність або неправильне подання може вплинути на рішення, які приймають користувачі на основі фінансової інформації про конкретний суб'єкт господарювання. Фінансова звітність є результатом обробки великої кількості операцій або інших подій, які об'єднують у класи згідно з їх характером чи функцією. Заключним етапом у процесі об'єднання у групи та класифікації є подання стислих і класифікованих даних, які формують рядки у фінансовій звітності;

– нейтральність – відсутність упередженості у відборі або поданні фінансової інформації. Нейтральний опис не є однобоким, таким, у якому різні компоненти мають різну вагу, у якому одні компоненти необґрунтовано наголошуються, а значимість інших необґрунтовано зменшується, або у якому здійснюються інші маніпуляції з метою збільшити ймовірність того, що фінансова інформація буде сприйнята користувачами;

– безперервність – складаючи фінансову звітність, управлінський персонал повинен оцінювати здатність суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі. Суб'єкт господарювання складає фінансову звітність на основі безперервності, якщо тільки управлінський персонал не має намірів ліквідувати суб'єкт господарювання чи припинити діяльність або не має реальної альтернативи таким заходам. Якщо під час оцінювання управлінський персонал знає про суттєві невизначеності, пов'язані з подіями чи умовами, які можуть спричинити значний сумнів щодо здатності суб'єкта господарювання продовжувати діяльність на безперервній основі, суб'єкт господарювання має розкривати інформацію про такі невизначеності;

– відповідність принципам бухгалтерського обліку, якщо фінансова звітність складена відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або відповідність основоположним припущенням щодо складання фінансової звітності (якщо фінансова звітність складена відповідно до МСФЗ).

Запропоновані критерії можуть використовуватися не тільки для аудиторської оцінки фінансової звітності, а й для аудиторської оцінки окремих статей фінансової звітності: поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, розрахунками з оплати праці; дебіторської заборгованості за розрахунками та інших статей. Однак публікації вчених показують, що для аудиту окремих статей фінансової звітності використовують перелік критеріїв:

– повнота – перевірка відображення всіх активів та пасивів підприємства в повному обсязі. Аудитор має впевнитися, що в балансі клієнта показані всі активи і зобов'язання;

– оцінка – вивчення оцінки активів та пасивів протягом року згідно з прийнятою обліковою політикою (зокрема, за методами оцінки), вибраною підприємством на початку звітного періоду;

– фактична наявність – контроль реального існування відображених у балансі активів і пасивів;

– належність – перевірка того, чи всі активи і пасиви, показані в балансі, належать підприємству, яке перевіряється;

– правильність відображення – визначення правдивості, точності, об'єктивності відображення становища підприємства на дату складання фінансової звітності за затвердженими типовими формами звітності;

– законність – контроль дотримання підприємством під час ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності норм чинного законодавства та нормативних документів;

– обережність – перевірка обов'язковості обліку дійсних витрат, реальних надходжень і витрат, що передбачаються;

– постійність – перевірка дотримання обраної підприємством облікової політики, а також безперервності його функціонування.

Управлінський персонал несе відповідальність за достовірне подання фінансових звітів, які відображають характер та діяльність суб'єкта господарювання. Пояснюючи, що фінансові звіти справедливо й достовірно відображають відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності, управлінській персонал робить твердження щодо визнання, оцінки, подання різних елементів фінансових звітів.

Усі процедури, що виконує аудитор, мають за мету отримання аудиторських доказів відсут-

ності суттєвих помилок як на рівні фінансової звітності, так і на рівні тверджень. Твердження, що використовує аудитор під час розгляду різних типів потенційних викривлень, розділяються на три категорії:

– твердження щодо класів операцій та подій протягом періоду аудиту: повнота, точність, закриття регістрів, класифікація;

– твердження щодо залишків на рахунках на кінець періоду: існування, права та обов'язки, повнота, оцінка та розподіл;

– твердження щодо подання та розкриття: права та обов'язки, повнота, класифікація й зрозумілість, точність і оцінка.

Практика діяльності показує, що вибір тверджень у цілому залежить від мети та об'єкта (господарських операцій) аудиту. Виходячи з оцінки ризику суттєвого викривлення дебіторської заборгованості та доходів, кредиторської заборгованості і витрат, необхідно визначити, які твердження керівництва є критичними для такої фінансової звітності. Отже, під час визначення сукупності тверджень потрібно враховувати вид господарської операції (статтю фінансової звітності), що перевіряється.

Виходячи з оцінки ризику суттєвого викривлення статей фінансової звітності, необхідно визначити, які твердження керівництва (якісні характеристики звітності) є критичними для такої фінансової звітності.

Чинники, що є доречними для визначення аудитором прийнятої концептуальної основи фінансової звітності, яку слід застосовувати під час складання фінансової звітності, охоплюють:

– характер суб'єкта господарювання (наприклад, чи є це комерційне підприємство, суб'єкт господарювання у державному секторі або неприбуткова організація);

– мету фінансової звітності;

– характер фінансової звітності;

– чи встановлює законодавчий або нормативний акт застосовну концептуальну основу фінансової звітності.

Критерії аудиторської оцінки фінансової звітності є основою для визначення: методів і прийомів аудиту в цілому; методів та прийомів, які найбільше підходять для перевірки за певним критерієм або для перевірки відповідних об'єктів аудиту.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даномунапрямку. Під час визначення критеріїв аудиторської оцінки фінансової звітності слід забезпечити оптимальність набору її якісних характеристик, які будуть визначатися концептуальними основами фінансової звітності загального або спеціального призначення. Доречність застосування будь-якого критерію або їх сукупності залежить від конкретних обставин (виду господарської операції, статті та форми фінансової звітності) на підприємстві, зокрема ідентифікованих аудитором ризиків, пов'язаних із твердженням, а також від ефективності різних критеріїв. Вибір переліку критеріїв оцінки залежить від рівня застосування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петрик О.А., Зотов В.О., Кудрицький Б.В. Аудит : підручник. Київ : КНЕУ, 2015. 498 с.

2. Виноградова М.О., Жидаєва Л.І. Аудит : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 656 с.

3. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація : монографія. Київ : КНЕУ, 2003. 260 с.

4. Харламова О.В. Фінансова звітність за міжнародними стандартами: методологія формування та практика імплементації в Україні : монографія. Харків : Лідер, 2015. 374 с.

5. Яцишин Н.З. Складання, аналіз та аудит фінансової звітності підприємств : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2012. 20 с.

REFERENCES:

1. Petryk O.A., Zotov V.O., Kudrytskyi, B.V. (2015) Audyt, textbook,, Kyiv: KNEU.

2. Vynohradova, M.O., Zhydaieva, L.I. (2014) Audyt, tutorial, Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury.

3. Petryk, O.A. (2003) Audit: methodology and organization: monograph. Kyiv: KNEU.

4. Kharlamova O.V. (2015). Finansova zvitnist za mizhnarodnimi standartami: metodologiya formuvannya ta prak tika implementatsiї v Ukraїni [Financial reporting according to international standards: methodology of formation and practice of implementation in Ukraine]: Kh.: Faktor, 374 p. [In Ukrainian].

5. Yatsishin N.Z. (2012). Skladannya, analiz ta audit finansovoї zvitnosti pidpriємstv [Compilation, analysis and audit of financial statements of enterprises]: PhD dissertation. Kyiv [In Ukrainian].

УДК 657
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-106

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

METHODICAL SUPPORT OF ACCOUNTING OF NON-STATE PENSION FUNDS ACTIVITIES

Ценклер Н.І.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку та оподаткування,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Tsenkler Natalia
Doctor of Economics, Associate Professor
Professor of the Department of Accounting,
Uzhhorod Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

Методологія бухгалтерського обліку в недержавних пенсійних фондах відрізняється від комерційних підприємств і від інших неприбуткових організацій. Причиною цього є специфіка об'єктів бухгалтерського обліку, їх складу та структури. Галузевою особливістю недержавних пенсійних фондів є розрахунок чистої вартості активів фонду компанією з управління активами, який актуалізується кожного дня. Це дає змогу представляти достовірну інформацію про стан вартості активів фонду. Дослідження та розвиток методичного забезпечення бухгалтерського обліку діяльності (послуг) недержавних пенсійних фондів нині актуалізується. У статті встановлено основні специфічні особливості діяльності недержавних пенсійних фондів (НПФ), до яких належать: ведення бухгалтерського обліку та подання звітності адміністратором фонду, оцінка та управління активами здійснюється компанією з управління активами, основна й виняткова діяльність – фінансові послуги з накопичення пенсійних внесків та проведення пенсійних виплат, заборона комерційної діяльності. Ідентифіковано об'єкти обліку серед послуг недержавних пенсійних фондів, доходів, витрат, фінансових результатів та визначено особливості їх облікового відображення. Виокремлено напрями поточного бухгалтерського обліку діяльності (послуг) недержавних пенсійних фондів. Обґрунтовано, що правова регламентація облікового відображення діяльності (послуг) недержавного пенсійного фонду, доходів, витрат і фінансових результатів (прибутку, збитку) здійснюється як на основі специфічного нормативно-правового регулювання, так і на основі чинного законодавства, що регулює бухгалтерський облік та фінансову звітність суб'єктів господарювання, які не є учасниками інвестиційного ринку. Окреслено напрями вдосконалення облікового забезпечення управління активами НПФ, зокрема в частині розвитку бухгалтерської звітності.

Ключові слова: *облік, діяльність, послуги, витрати, доходи, фінансові результати, недержавні пенсійні фонди.*

Методология бухгалтерского учета в негосударственных пенсионных фондах отличается от коммерческих предприятий и от других неприбыльных организаций. Причиной этого является специфика объектов бухгалтерского учета, их состава и структуры. Отраслевой особенностью негосударственных пенсионных фондов является расчет чистой стоимости активов фонда компанией по управлению активами, который актуализируется каждый день. Это позволяет представлять достоверную информацию о состоянии стоимости активов фонда. Исследования и развитие методического обеспечения бухгалтерского учета деятельности негосударственных пенсионных фондов актуализируется. В статье установлены основные специфические особенности деятельности негосударственных пенсионных фондов (НПФ), к которым относятся: ведение бухгалтерского учета и представления отчетности администратором фонда, оценка и управление активами осуществляется компанией по управлению активами, основная и исключительная деятельность – финансовые услуги по накоплению пенсионных взносов и проведение пенсионных выплат, запрет коммерческой деятельности. Идентифицированы объекты учета среди услуг негосударственных пенсионных фондов, доходов, расходов, финансовых результатов и определены особенности их учетного отображения. Выделены направления текущего бухгалтер-

ского учета деятельности (услуг) негосударственных пенсионных фондов. Обосновано, что правовая регламентация учетного отражения деятельности негосударственного пенсионного фонда, доходов, расходов и финансовых результатов (прибыли, убытка) осуществляется как на основе специфического нормативно-правового регулирования, так и на основе действующего законодательства, регулирующего бухгалтерский учет и финансовую отчетность субъектов хозяйствования, которые не являются участниками инвестиционного рынка. Определены направления совершенствования учетного обеспечения управления активами НПФ, в частности в части развития бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: *учет, деятельность, услуги, расходы, доходы, финансовые результаты, негосударственные пенсионные фонды.*

The methodology of accounting of non-state pension funds differs from commercial enterprises and other non-profit organizations. The reason for this is the specificity of accounting objects, their composition, and their structure. A sectoral feature of non-state pension funds is the calculation of the net asset value of the fund by an asset management company, which is updated daily. This allows providing accurate information about the value of the fund's assets. That's why research and development of methodological support of accounting of activities (services) of non-state pension funds are currently being updated. In the article there were identified the main specific features of the activity of non-state pension funds (NPF), which include the following: accounting and reporting by the administrator of the fund, assessment and asset management is carried out by an asset management company, main and exclusive activities are the financial services for accumulation of pension contributions and pension payments, prohibition of commercial activity. The peculiarities of the NPF activity determine the characteristics of the objects of accounting and the order of displaying information about them in accounting. It was considered the concept of income of a non-state pension fund; it can be interpreted as obtaining certain economic benefits in the form of income from the activity of non-state pension funds. It means that a non-state pension fund does not receive income from the contributions of fund members, but from an increase in net assets in the process of income receiving. There were identified the objects of accounting among services of non-state pension funds, as well as income, expenses, financial results, and features of their accounting. There were highlighted the directions of the current accounting of activities (services) of non-state pension funds. It was substantiated that the legal regulation of accounting reflection of activities (services) of a non-state pension fund, income, expenses and financial results (profit, loss) are carried out both on the basis of specific legal regulation, as well as based on the current state legislation that regulates accounting and financial reporting of entities that are not participants of the investment market. There were outlined the directions of improvement of accounting support of asset management of NPF, in particular in the part of the development of financial statements.

Key words: *accounting, activity, services, expenses, income, financial results, non-state pension funds.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу [1], недержавні пенсійні фонди зареєстровані у восьми містах України, найбільша кількість недержавних пенсійних фондів розташована у м. Києві. Згідно з підсумками розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення, станом на 31.12.2018 в Україні налічувалося 62 недержавних пенсійних фонди. У 2018 р. НПФ укладено 68,8 тис пенсійних контрактів, що на 14,6% більше, ніж у 2017 р. Окрім цього, на 14,5 тис осіб збільшилася частка учасників, а розмір пенсійних внесків досяг позначки 2 000,5 млн грн.

Метою вкладення пенсійних активів є отримання учасниками недержавного пенсійного фонду додаткового доходу до пенсійних виплат загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Отже, питання методичного забезпечення бухгалтерського обліку діяльності (послуг) недержавних пенсійних фондів та пов'язаних із ними активів і доходів НПФ є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідження питання бухгалтерського обліку діяльності недержавних пенсійних фондів знайшли своє відображення в роботах вітчизняних учених, серед яких: Н.О. Гура, М.О. Цибульник, Ю.В. Вітка, Д.А. Леонов, С.Л. Камінський, О.В. Мелешко, М.В. Лазебна. Проте проведені дослідження здійснено локально і стосуються окремих методів та/або об'єктів обліку недержавних пенсійних фондів. Питання методичного забезпечення бухгалтерського обліку діяльності (послуг) недержавних пенсійних фондів потребує комплексного дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є визначення особливостей методичного забезпечення бухгалтерського обліку діяльності недержавних пенсійних фондів та ідентифікація напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Регулювання питань методичного забезпечення бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснює Міністерство фінансів України, яке затверджує Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, інші нормативно-правові акти щодо ведення бухгалтерського обліку та складання звітності [2].

Методологія бухгалтерського обліку в недержавних пенсійних фондах відрізняється від комерційних підприємств і від інших неприбуткових організацій. Причиною цього є специфіка об'єктів бухгалтерського обліку, їх складу та структури [3; 9; 10].

Специфічними особливостями діяльності недержавних пенсійних фондів, які відрізняють фонди від інших неприбуткових організацій, є:

– зв'язок з іншими суб'єктами фінансового ринку: адміністратором, компанією з управління активами (КУА), зберігачем, аудитором;

– ведення бухгалтерського обліку та подання звітності не НПФ, а його адміністратором;

– здійснення управління активами та їх оцінки для подальшого відображення в обліку КУА;

– відсутні господарські процеси, такі як постачання, виробництво, реалізація продукції;

– основна й виняткова діяльність – накопичення пенсійних внесків та проведення пенсійних виплат;

– здійснення інвестиційної діяльності у великих обсягах за багатьма напрямами;

– заборона комерційної діяльності;

– підвищений порівняно з іншими неприбутковими організаціями контроль із боку держави.

Відповідно до вищезазначеного, об'єктам бухгалтерського обліку в недержавних пенсійних фондів (активи, капітал, зобов'язання, витрати, доходи) теж притаманні специфічні особливості. Наприклад, серед господарських процесів відсутні стандартні операції виробництва й реалізації, при цьому НПФ проводять операції, не притаманні більшості підприємств і організацій: інвестування пенсійних активів, оцінку та облік відповідних фінансових інвестицій.

Недержавні пенсійні фонди як суб'єкти господарювання зобов'язані вести поточний облік та надавати фінансову звітність згідно з вимогами нормативно-законодавчих документів. Визначають такі напрями поточного бухгалтерського обліку діяльності (послуг) недержавних пенсійних фондів:

– персоніфікований облік учасників;

– збір добровільних пенсійних внесків вкладників відповідно до вибраної пенсійної схеми;

– пенсійні виплати одержувачам;

– облік витрат діяльності пенсійного фонду;

– інвестування пенсійних активів через компанії з управління пенсійними активами згідно з визначеною інвестиційною декларацією;

– облік прибутку (збитку) та його розподіл між учасниками;

– ведення окремого обліку власних коштів (фонд засновника) та пенсійних накопичень (фонд одержувача) [4].

До складу активів пенсійного фонду належать активи в грошових коштах, активи у цінних паперах, інші активи згідно із законодавством. Аналіз складу активів низки пенсійних фондів свідчить, що основні інвестиції вони здійснюють у цінні папери. Грошові кошти НПФ зберігають на поточному рахунку та на депозитних рахунках у банках. Головним завданням бухгалтерського обліку є оцінка активів фонду, котра проводиться згідно з Положенням про порядок визначення чистої вартості активів пенсійного фонду [5].

Розрахунок вартості активів недержавних пенсійних фондів здійснюється КУА станом на кінець кожного робочого дня. Таким чином, адміністратор НПФ слідкує за інформацією про вартість активів, які перебувають в її управлінні, того ж робочого дня.

Зазвичай активи недержавних пенсійних фондів, оцінюються за первісною вартістю й відображаються у складі бухгалтерського обліку на дату їх зарахування до складу активів. Переоцінка активів за ринковою вартістю відбувається в тому разі, коли біржовий курс на дату оцінки рівняється з датою зарахування його до складу активів фонду.

За амортизованою собівартістю, на дату складання балансу відображаються довгострокові фінансові інвестиції.

Сума амортизації дисконту визначається разом із нарахуванням відсотку, буде отриманню відповідно вкладених цінних паперів. Далі оцінка активів НПФ відбувається за ринковою вартістю з використанням принципу обачності.

Ринкова вартість акцій та облігацій українських емітентів визначається за даними біржового курсу організатора торгівлі на дату розрахунку вартості активів, здійсненого й оприлюдненого відповідно до вимог законодавства. Зобов'язання НПФ поділяють на два види:

1) основні (виплата пенсійних внесків);

2) другорядні (оплата послуг адміністратора, зберігача, інших обслуговуючих організацій).

Аналогічна ситуація в характеристиці витрат: основні витрати НПФ пов'язані з пенсійними виплатами, а всі інші здійснюються для забезпечення діяльності фонду [6].

Виходячи з назви статті, основна тема, яку необхідну розкрити, –методика бухгалтерського обліку діяльності (послуг) у недержавних пенсійних фондах. Як зазначалося раніше, НПФ, як й інші суб'єкти економіки, надають певний спектр послуг. Основні послуги, які надають досліджувані фонди, – пенсійні виплати та пенсійні внески. Як обліковують дані види послуг у бухгалтерському обліку, визначено в табл. 1.

Як випливає з табл. 1, значних особливостей у нарахуванні пенсійних виплат та пенсійних внесків не спостерігається. Під час нарахування пенсійних виплат використовується рахунок 41 «Капітал у дооцінках», що призначений для обліку фінансових інструментів. Відбувається утримання податку з доходів та розподіл коштів на рахунки учасників.

Таблиця 1

Відображення в бухгалтерському обліку пенсійних виплат та пенсійних внесків у недержавних пенсійних фондах

№	Зміст операції	Кореспонденція	
		Дебет	Кредит
1	Нараховано пенсійні виплати	41 «Капітал в дооцінках»	672 «Розрахунки за іншими виплатами»
2	Відображено надходження пенсійних внесків до фонду	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	41 «Капітал в дооцінках»
3	Здійснено утримання з пенсійних виплат податку з доходів фізичних осіб	672 «Розрахунки за іншими виплатами»	641 «Розрахунки за податками»
4	Одержано у безготівковій формі внески до НПФ від учасників фонду, особу яких не з'ясовано	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	685 «Розрахунки за іншими операціями»
5	Перераховано зберігачем на основі платіжного доручення адміністратора пенсійні виплати учаснику НПФ	672 «Розрахунки за іншими виплатами»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»
6	Повернуто з рахунку НПФ помилково зараховані кошти за письмовою вимогою платника	685 «Розрахунки за іншими операціями»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»

Таблиця 2

Склад доходів недержавних пенсійних фондів та рахунки для їх облікового відображення

Рахунок/ субрахунок, на якому обліковується дохід	Об'єкт обліку	Вид доходу НПФ
73	Інші фінансові доходи	Пасивні доходи у вигляді відсотків, дивідендів
733	Інші доходи від фінансових операцій	Дооцінка фінансових активів та амортизація за фінансовими активами, що були придбані з дисконтом
741	Дохід від реалізації фінансових інвестицій	Дохід від продажу фінансових активів
742	Дохід від відновлення корисності активів	Дооцінка необоротних активів
746	Інші доходи	Внески осіб, щодо яких закінчився строк позовної давнини; дохід від продажу необоротних активів

Джерело: систематизовано на основі [7] та доповнено автором

Розглядаючи поняття доходу недержавного пенсійного фонду, його можна трактувати як отримання певних економічних вигід у вигляді надходжень від провадження діяльності недержавних пенсійних фондів. Тобто недержавний пенсійний фонд отримує дохід не від самих внесків учасників фонду, а саме від збільшення чистих активів у процесі надходжень.

Доходами недержавних пенсійних фондів також варто вважати:

– суму дооцінки фінансових активів;

– фінансові активи, які були куплені з дисконтом, а саме сума їх амортизації.

Доходи недержавних пенсійних фондів в обліковому відображенні відносяться до 7-го класу рахунків бухгалтерського обліку (табл. 2).

Характерною особливістю недержавних пенсійних фондів є відсутність доходів від реалізації. Таким чином, доходи і витрати від реалізації необоротних активів, що утримуються для продажу, відображаються як 712 «Дохід від реалізації інших необоротних активів» і 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів».

Окрім доходів, що виникають у процесі надання недержавними пенсійними фондами своїх послуг населенню, фонди несуть і витрати, пов'язані з їхньою діяльністю, тому для ефективного функціонування та стабільного стану на ринку будь-який суб'єкт господарювання має здійснювати витрати на свою діяльність. Посилаючись на П(С)БО 16 «Витрати» [8], під поняттям «витрати» розуміють або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства.

У бухгалтерському обліку витрати можуть відображатися за рахунками 8-го класу «Витрати по елементах» або 9-го класу «Витрати діяльності», можливе одночасне використання двох класів рахунків обліку витрат. Однак деякі з недержавних пенсій-

них фондів для обліку витрат використовують бухгалтерський рахунок 23 «Виробництво». Деякою мірою не можна зрозуміти логіку використання даного рахунку, адже недержавні пенсійні фонди є неприбутковими організаціями та в процесі своєї діяльності не здійснюють виробництва. Однак використання цього рахунку не забороняється, тому НПФ, згідно зі своєю встановленою обліковою політикою, вибирає необхідний клас рахунків.

Як і діяльність будь-якого іншого суб'єкта господарювання, діяльність недержавних пенсійних фондів оцінюється величиною одержаних фінансових результатів. Тому облікове відображення негативних та позитивних фінансових результатів також забезпечується бухгалтерськими рахунками 4 класу Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій «Власний капітал та забезпечення зобов'язань» [7; 11], а саме на рахунках 441 «Нерозподілений прибуток», 442 «Непокриті збитки» та 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді».

Розподіл прибутку від інвестування активів недержавного пенсійного фонду здійснюється між учасниками фонду та відображається за дебетом 441 «Нерозподілений прибуток» та за кредитом 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді». Збільшення зобов'язань перед учасниками в частині розподіленого на їх користь прибутку від інвестування активів відображається за дебетом субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» та кредитом 402 «Пайовий капітал». У підсумку нерозподілений прибуток (непокриті збитки) в частині інших нерозподілених прибутків (збитків) недержавного пенсійного фонду розподілу (покриттю) не підлягає і переноситься на наступні періоди.

Таким чином, ведення бухгалтерського обліку в недержавних пенсійних фондів у частині виникнення та списання доходів і витрат, визначення фінансового результату діяльності та розподілу прибутку фонду (покриття збитку) здійснюється відповідно до загальноприйнятих стандартів та вимог, як і для інших суб'єктів фінансового ринку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Галузевою особливістю недержавних пенсійних фондів є розрахунок чистої вартості активів фонду компанією з управління активами, який актуалізується кожного дня. Це дає змогу представляти достовірну інформацію про стан вартості активів фонду, тому дослідження та розвиток методичного забезпечення бухгалтерського обліку діяльності (послуг) недержавних пенсійних фондів нині актуалізується.

У ході дослідження встановлено, що правова регламентація облікового відображення діяльності (послуг) недержавного пенсійного фонду, доходів, витрат і фінансових результатів (прибутку, збитку) здійснюється як на основі специфічного нормативно-правового регулювання, так і на основі чинного законодавства, що регулює бухгалтерський облік та фінансову звітність суб'єктів господарювання, які не є учасниками інвестиційного ринку. Ідентифіковано об'єкти обліку серед послуг НПФ, доходів, витрат, фінансових результатів і визначено особливості їх облікового відображення.

Перспективою подальших досліджень є розвиток бухгалтерської звітності недержавних пенсійних фондів для цілей управління активами та підвищення рівня їхньої дохідності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний огляд діяльності індустрії управління активами в Україні за 4-й квартал 2018 р. та 2018 рік. Недержавні пенсійні фонди. *Українська асоціації інвестиційного бізнесу.* URL : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/275313.html (дата звернення: 05.11.2019).

2. Центральний банк та грошово-кредитна політика : підручник / А.М. Мороз та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М.Ф. Пуховкіної. Київ : КНЕУ, 2005. 556 с.

3. Гура Н., Швець В. Бухгалтерський облік і фінансова звітність недержавних пенсійних фондів в умовах переходу до міжнародних стандартів. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2013. С. 30–38.

4. Цибульник М.О. Концептуальні засади організації бухгалтерського обліку та звітності недержавних пенсійних фондів в Україні. *Internauka*. URL : https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15073965518084.pdf (дата звернення: 05.11.2019).

5. Про затвердження Положення про порядок визначення чистої вартості активів пенсійного фонду. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0096-05.

6. Гура Н.О. Діяльність недержавних пенсійних фондів як об'єкт обліку та звітності. *Фінанси України*. 2013. № 11. С. 106–107.

7. Гайдук І.С. Бухгалтерський облік в недержавних пенсійних фондах. *Економічний вісник університету*. 2017. № 34. С. 31–37.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.99. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00 (дата звернення: 05.11.2019).

9. Правила ведення бухгалтерського обліку основних операцій інститутів спільного інвестування : Рішення Ради УАІБ від 19.03.2015. URL : http://www.uaib.com.ua/about_uaib/internal_docs/standards/193880.html (дата звернення: 05.11.2019).

10. Положення про особливості бухгалтерського обліку операцій інститутів спільного інвестування від 26.11.2013 № 2669. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2156-13 (дата звернення: 05.11.2019).

11. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (дата звернення: 05.11.2019).

REFERENCES:

1. Analitychnyj oghljad dijaljnosti industriji upravlinnja aktyvamy v Ukrajini za 4-j kvartal 2018 ta 2018 rik. Nederzhavni pensijni fondy. Ukrajinsjka asociaciji investycijnogho biznesu [An analytical review of activity of the asset management industry in Ukraine for the 4th quarter of 2018 and 2018. Non-state pension funds. Ukrainian Association of Investment Business]. URL: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/275313.html. (in Ukrainian). (access date November 05, 2019).

2. Tsentralnyi bank ta hroshovo-kredytna polityka [The central bank and monetary policy]. (2005) Pidruchnyk / Kol. avt.: A. M. Moroz, M. F. Pukhovkina, M. I. Savluk ta in.; Za red. d-ra ekon. nauk, prof. A. M. Moroza i kand. ekon. nauk, dots. M. F. Pukhovkinoi. K.: KNEU, 556 p. (access date November 05, 2019).

3. Hura N., Shvets V. (2013) Bukhhalterskyi oblik i finansova zvitnist nederzhavnykh pensiinykh fondiv v umovakh perekhodu do mizhnarodnykh standartiv [Accounting and financial reporting of the non-state pension funds in the transition to international standards]. Bukhhalterskyi oblik i audyt. pp. 30-38. (access date November 05, 2019).

4. Tsybulnyk M.O. Kontseptualni zasady orhanizatsii bukhhalterskoho obliku ta zvitnosti nederzhavnykh pensiinykh fondiv v Ukraini [The conceptual principles of accounting and reporting of the non-state pension funds in Ukraine]. International Scientific Journal “Internauka”. Series: “Economic Sciences”. URL: https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15073965518084.pdf. (access date November 05, 2019).

5. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro poriadok vyznachennia chystoi vartosti aktyviv pensiinoho fondu [On approval of the Regulation on the procedure for determining the net asset value of a pension fund]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0096-05.

6. Hura N.O. (2013) Diialnist nederzhavnykh pensiinykh fondiv yak obiekt obliku ta zvitnosti [An activity of the non-state pension funds as an object of accounting and reporting]. Finansy Ukrainy. #11. pp. 106-107. (access date November 05, 2019).

7. Haiduk I.S. (2017) Bukhhalterskyi oblik v nederzhavnykh pensiinykh fondakh [Accounting in the non-state pension funds]. Ekonomichnyi visnyk universytetu. #34. pp. 31-37. (access date November 05, 2019).

8. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty». Ministerstvo finansiv Ukrainy. Nakaz # 318 vid 31.12.99 r. [Accounting Standard 16 «Costs». Ministry of Finance of Ukraine. Order # 318 from 31.12.1999]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00. (access date November 05, 2019).

9. Pravyla vedennia bukhhalterskoho obliku osnovnykh operatsii instytutiv spilnoho investuvannia. Rishennia Rady UAIB vid 19.03.2015 r.; Rishennia NKTsPFR #648 vid 13.05.2015 r. [The rules for accounting of the basic operations of joint investment institutions. UAIB Council Decision from 19.03.2015; NSSMC Decision # 648 from 13.05.2015]. URL: http://www.uaib.com.ua/about_uaib/internal_docs/standards/193880.html. (access date November 05, 2019).

10. Polozhennia pro osoblyvosti bukhhalterskoho obliku operatsii instytutiv spilnoho investuvannia vid 26.11.2013 # 2669 [Regulation on the peculiarities of accounting of the operations of joint investment institutions from 26.11.2013 # 2669]. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2156-13. (access date November 05, 2019).

11. Instruktsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpryiemstv i orhanizatsii. Nakaz # 291 vid 30.11.1999 r. Ministerstvo finansiv Ukrainy [Instruction on application of the Plan of the accounts of accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations. Order # 291 from 30.11.1999, Ministry of Finance of Ukraine]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99. (access date November 05, 2019).

УДК 657.1.011.56
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-107

ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТА СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄС

HISTORICAL ASPECT AND CURRENT REALITIES OF VALUE ADDED TAX IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S EU INTEGRATION

Штик Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Щуренко М.В.
магістр,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Shtyk Yuliya
PhD in Economic sciences, Associate Professor,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky

Shchurenko Mykola
Master,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky

У статті зазначено, що податок на додану вартість є ключовим у податковій системі України та країнах ЄС. Розкрито історію виникнення та порядок становлення ПДВ в Україні. Зазначено, що найефективнішим податком як бюджетоутворюючим для України та найбільш проблематичним є податок на додану вартість. Проведено аналіз серед основних податків із наповнення бюджету України за останні чотири роки. Визначено та проаналізовано ставки податку в країнах ЄС та Україні. Визначено розбіжності серед пільгових ставок ПДВ. Розглянуто порядок формування електронної звітності в країнах ЄС та порядок адміністрування ПДВ. Розкрито суть та завдання електронного адміністрування податку на додану вартість і визначено його переваги та недоліки. Представлено шляхи вирішення деяких питань стосовно ставок ПДВ та порядку адміністрування.

Ключові слова: *податок на додану вартість, основна ставка ПДВ, пільгова ставка ПДВ, адміністрування ПДВ, СЕА ПДВ.*

В статье указано, что налог на добавленную стоимость является ключевым в налоговой системе Украины и странах ЕС. Раскрыта история возникновения и порядок становления НДС в Украине. Отмечено, что наиболее эффективным налогом как бюджетообразующим для Украины и самым проблематичным является налог на добавленную стоимость. Проведен анализ среди основных налогов по наполнению бюджета Украины за последние четыре года. Определены и проанализированы ставки налога в странах ЕС и Украине. Определены разногласия среди льготных ставок НДС. Рассмотрен порядок формирования электронной отчетности в странах ЕС и порядок администрирования НДС. Раскрыты суть и задачи электронного администрирования налога на добавленную стоимость и определены его преимущества и недостатки. Представлены пути решения некоторых вопросов относительно ставок НДС и порядка администрирования.

Ключевые слова: *налог на добавленную стоимость, основная ставка НДС, льготная ставка НДС, администрирование НДС, СЭА НДС.*

The problem of building an efficient tax system is one of the most pressing problems in Ukraine. The changes that have taken place in the Ukrainian tax system in recent years are not sufficient to effectively and reliably ensure the successful economic functioning of the state. The purpose of the article is to investigate the history of VAT and to analyze the current realities of value added tax and to make proposals on the size of preferential rates. Value added tax is a key tax in the tax system of Ukraine and EU countries. The article identifies that the process of introducing VAT in EU countries has been completed in 3 stages. It is concluded that VAT in the EU is quite flexible and efficient compared to Ukraine. In Ukraine, VAT has played a key role in shaping the state budget, according to an analysis of the last four years. The basic VAT rate in Ukraine is average compared to EU countries. Discount rates have a greater divergence, so it has been proposed to expand the list of goods and services to which it applies. VAT administration is an important element in the tax system of Ukraine, and therefore it is impossible to consider the nature of VAT without the procedure for its administration. Ukraine strives to harmonize VAT as much as possible in accordance with the requirements of European legislation. Therefore, one of the steps in the reform of the VAT administration was the introduction of the CEA of VAT. With the introduction of the electronic VAT administration system, Ukraine has become one step closer to European standards. After all, most Western countries use the electronic form of workflow and reporting. The main purpose of the implementation was to prevent abuse by illegally receiving VAT refunds from the country's budget. The e-administration systems of our and Western countries have some differences. After the introduction of electronic administration, information about the amount of VAT budget resources is available at any time. However, this system is not the most effective and therefore the issue of the development of our country's electronic system should be considered first and foremost. Borrowing foreign experience is one method of addressing some issues.

Key words: *value added tax, basic VAT rate, preferential VAT rate, VAT administration, VAT SEA.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Податок на додану вартість займає одне з ключових місць у податкових системах більшості країн Європейського Союзу. Сьогодні найефективнішим податком як бюджетоутворюючим для України та найбільш проблематичним є податок на додану вартість (далі – ПДВ). Побудова ефективної податкової системи – одна з найбільш актуальних проблем в Україні. Шляхи вирішення даної проблеми повинні пролягати через вивчення й аналіз існуючої вітчизняної законодавчої бази, а також інтегрування накопиченого світового досвіду у сфері оподаткування. Від моменту запровадження і донині ПДВ не доведений до досконалості. Зміни, що відбуваються в податковій системі України останніми роками, є недостатніми для ефективного та надійного забезпечення успішного економічного функціонування держави. Основні функції, одна з яких – стимулювання економічного зростання, виконуються на дуже низькому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивченням порядку стягування податку на додану вартість, проблемами його нарахування та відображенням в обліку займалася велика кількість відомих як зарубіжних, так і вітчизняних фахівців. Серед них можна виділити М. Бондаря [1], А. Ходикіну [2], Ф. Бутинця, О. Власову [3], К. Безверхого, Т. Мараховську та ін.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – дослідити історичний аспект та сучасні реалії податку на додану вартість в умовах інтеграції до ЄС, внести пропозиції щодо розміру пільгових ставок ПДВ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Податок на додану вартість сьогодні є непрямим загальнодержавним податком та основним бюджетоутворюючим. Він стягується у вигляді надбавки до ціни продукції і сплачується споживачами, за рахунок чого він і є бюджетоутворюючим, хоча облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець.

Думка авторів збігається з твердженням О. Дзюби, який уважає, що «…ПДВ є загальнодержавним непрямим податком на споживчу вартість, який сплачується юридичними і фізичними особами. Під час сплати податку не береться до уваги фінансовий стан платника. При цьому можливий диференційований характеристиках груп товарів та послуг. За дослідженнями автора, сьогодні ПДВ використовує більшість держав світу – 135. Ставки цього непрямого податку досить часто зазнають змін і коригуються залежно від макроекономічних умов. Економічна сутність ПДВ полягає у тому, що він є частиною новоствореної вартості, що утворюється на кожному етапі виробництва та товарообігу, а його сума входить до продажної ціни товарів (робіт, послуг) і сплачується кінцевим споживачем. Як відзначають науковці, ПДВ стягується на основі кожного акту купівлі-продажу, починаючи зі стадії виробництва товару й закінчуючи його реалізацією» [4, с. 219].

ПДВ є нещодавно сформованим податком, який був запроваджений до європейської податкової системи в середині XX ст. Створення даного податку було зумовлене скрутним економічним становищем після Другої світової війни. Його основним завданням було отримання стабільних надходжень до бюджету для відновлення економіки. Родоначальником ідеї запровадження ПДВ був співробітник податкового департаменту Франції Моріс Лоре. Першою країною, яка запро-

вадила ПДВ, була Франція [5]. Процес запровадження ПДВ пройшов у три етапи:

І етап (1937–1948 рр.) – перехід від податку з обігу до єдиного податку на виробництво;

ІІ етап (1948–1954 рр.) – створення системи роздільних платежів, відповідно до якої кожен виробник платив податок із загальної суми своїх продаж за вирахуванням податку, що входив до ціни куплених ним комплектуючих, із різницею в один місяць;

ІІІ етап (1954 р. – дотепер) – уведення в податкову практику замість єдиного податку на виробництво ПДВ, удосконалення механізму адміністрування ПДВ [5].

Після Франції запровадження відбулося в усіх країнах Західної Європи, його запровадження стало основною вимогою для всіх країн, які мали бажання стати членами ЄС. Кожна країна сама вибирає ставки оподаткування, які коливаються в межах від 15% до 25%. Більш детальну інформацію про ставки ПДВ в окремих країнах ЄС представлено на рис. 1.

В Україні ПДВ був запроваджений 01.01.1992, але з періоду запровадження і донині він зазнав велику кількість змін та доповнень (табл. 1).

До 1 січня 2011 р. ПДВ регулювався Законом України « Про податок на додану вартість», прийнятим 03.04.1997. Нині порядок адміністрування ПДВ регулюється V розділом Податкового кодексу України, введеного 1 січня 2011 р., після прийняття якого була внесена низка змін у механізмі справляння податку. Ставки ПДВ, згідно з Податковим кодексом України, на цей час становлять 20%, 7% та 0%.

Проаналізувавши табл. 1, можна зробити висновок, що ставки ПДВ в Україні мають середнє значення порівняно зі ставками країн ЄС. Але існує велика різниця між нашою країною та країнами Заходу щодо встановлення пільг на окремі групи товарів та послуг. Так, у Німеччині за зниженою ставкою 7% оподатковуються продовольчі товари та книжно-журнальна продукція, готелі та підприємства громадського харчування. Також розроблені індивідуальні ставки для фермерів (5,5%) та лісників (10,7%).

У Франції діє пільгова ставка 7% на товари культурного повсякденного вжитку та ставка 5,5% на товари і послуги першої необхідності. Також законодавством Франції передбачено звільнення від сплати ПДВ шляхом його відшкодування під час експортних операцій. І на додаток, від сплати ПДВ звільняється певна низка видів діяльності: освіта, діяльність суспільного та благодійного характеру, страхування та гральний бізнес.

В іспанському законодавстві передбачено декілька ставок на додану вартість, основна становить 21%, та існують ще дві ставки:

– ставка 10% – застосовується до всіх продуктів харчування, послуг готельного бізнесу та послуг із перевезення пасажирів і вантажів;

– ставка 4% – передбачена для основних продуктів харчування, а також лікарських препаратів, спеціалізованих автомобілів для інвалідів, книг і т. п.

Згідно з Податковим кодексом України, пільговою ставкою 7% оподатковуються тільки лікарські засоби та медичні вироби, які внесені до Державного реєстру медичної техніки та виробів медичного призначення.

Із вище наведених прикладів можна зробити висновок, що податок на додану вартість у країнах ЄС досить гнучкий та ефективний. Цей факт підтверджується й тим, що ПДВ також є одним із бюджетоутворюючих податків, тому, на нашу думку, потрібно інтегрувати даний досвід у податкову систему нашої країни, застосовувати пільги на більш широкий спектр товарів і послуг, а саме на товари соціального значення.

За останні чотири роки, як можна помітити в табл. 2, ПДВ є найбільш бюджетоутворюючим податком.

Проаналізувавши табл. 3, можна зробити висновок, що за останні чотири роки ПДВ був

Рис. 1. Ставки ПДВ в окремих країнах ЄС

Джерело: складено авторами

Таблиця 1

Етапи становлення ПДВ в Україні

Етап	Період	Сутність
1	1992-1997	– прийняття Декрету Кабінету Міністрів «Про податок на добавлену вартість» від 26 грудня 1992 р.; – відсутність чіткого механізму бюджетної компенсації; – завелика кількість податкових пільг; – не визначені зобов'язання бюджетів різних рівнів щодо компенсації
2	1997-2011	– у 1997 р. був прийнятий новий Закон України «Про податок на додану вартість; – зміни до податкового обліку: необхідність надання податкової накладної і занесення до книг обліку, за даними з них заповнення податкової декларації; – встановлення єдиної ставки податку – 20% до бази оподаткування, яка додається до ціни товарів; – часті законодавчі зміни – основний закон змінювався більше 50 разів; – дохід від ПДВ надходить до державного бюджету
3	2011-2014	– об'єднання податкових норм в єдиному правовому документі (Податковий кодекс України); – у ПКУ вказано заплановане зниження ставки ПДВ до 17% з 1 січня 2014 р. (відкладено); – введення реєстрації податкових накладних в єдиному реєстрі
4	2014-сьогодення	– запроваджено ставки оподаткування 20%, 7% (пільгова) та 0%

Джерело: складено авторами на основі [6]

Таблиця 2

Податкові надходження до державного бюджету України за 2015–2018 рр.

Рік	Усього	ПДВ	Податок на прибуток підприємств	Акцизний податок
2015	276 340 млн	178 453 млн	34 776 млн	63 111 млн
		65%	13%	22%
2016	379 972 млн	235 506 млн	54 344 млн	90 122 млн
		62%	14%	24%
2017	489 186 млн	313 981 млн	66 912 млн	108 293 млн
		64%	14%	22%
2018	590 242 млн	374 508 млн	96 882 млн	118 852 млн
		63%	16%	21%

Джерело: складено авторами на основі [7]

лідером серед основних податків із наповнювання бюджету України, адже його питома вага майже не змінювалася і коливалася в межах від 62% до 65%. Сьогодні система обліку розрахунків із бюджетом за ПДВ недосконала і призводить до існування фактів зловживання з боку як підприємств, так і фіскальних органів. Така ситуація зумовлює необхідність пошуку нових та більш дієвих способів удосконалення методів обліку та порядку адміністрування ПДВ. Адміністрування ПДВ є дуже важливим у податковій системі України, тому неможливо розглядати сутність ПДВ без порядку його адміністрування.

Україна прагне максимально гармонізувати ПДВ відповідно до вимог європейського законодавства, тому одним з етапів реформування адміністрування ПДВ було запровадження СЕА ПДВ (система електронного адміністрування ПДВ). З 1 січня 2015 р. було впроваджено електронне адміністрування ПДВ, змінено правила обліку і сплати ПДВ та введено спеціальні ПДВ-рахунки. З того моменту всі податкові накладні та податкову звітність із ПДВ повністю переведено в електрону форму. Головною метою впровадження СЕА ПДВ було запобігання зловживанням через незаконне отримання відшкодування ПДВ із бюджету країни.

З упровадженням системи електронного адміністрування ПДВ Україна стала на крок ближче до європейських стандартів, адже більшість країн Заходу використовують електронну форму документообігу та звітності. У табл. 3 приведено приклад найбільш удалих країн, які запровадили та згодом вдосконалили електронну форму звітності.

Завдяки електронному адмініструванню ПДВ інформація про обсяги бюджетних ресурсів із ПДВ доступна цілодобово. До того ж СЕА ПДВ дає можливість оперативно регулювати

Таблиця 3

Електронна форма звітності в країнах ЄС

Країна	Особливості
Франція	Подання звітності відбувається за допомогою мережі Інтернет, що надає можливості підрахувати: – податкові зобов'язання за податками за допомогою вибору потрібного поля, заповнення обов'язкових рядків, відповідаючи на питання; – витрати на сплату податків за поточний період; – спрогнозувати витрати на сплату податків у майбутньому періоді
Німеччина	Є однією з перших країн, яка прийняла закон про електронний цифровий підпис (1997 р.). Подання податкової декларації електронною поштою можна за необхідності дублювати звичайною поштою
Естонія	Закон про систему оподаткування надає можливість платникам податків вибирати спосіб подання електронних декларацій. Міністерство фінансів зобов'язало всі установи державного сектору, які мають доступ до мережі Інтернет, подавати податкові декларації виключно в електронній формі
Словенія	Система електронної податкової звітності використовується для заповнення заявок на відшкодування ПДВ під час обміну товарами серед країн ЄС. Директиви ЄС про електронну торгівлю дають змогу фірмам із країн, що не є членами ЄС, зареєструвати і сплачувати ПДВ з онлайн-продажу для будь-якої країни ЄС
Словаччина	Існує офіс електронного прийняття документів, який: – забезпечує ведення обліку всіх електронних документів, які заповнюються і надсилаються; – видає підтвердження про отримання електронних документів; – містить інструмент для створення та перевірки захищених електронних цифрових підписів

Джерело: складено авторами на основі [8]

процес формування зобов'язань та податкового кредиту кожного платника так, щоб у цілому в країні сума відшкодування ПДВ не перевищувала суми надходжень цього податку до бюджету країни.

Практика показала, що електронна звітність знизила часові затрати на отримання й обробку звітності, а також автоматизацію дій. Уведення електронного адміністрування дало можливість зменшити рівень тіньової економіки країни та використання схем ухилення від оподаткування. Але водночас спостерігається збільшення витрат часу на видачу податкових накладних контрагентам, а на підприємствах зафіксовано відволікання обігових коштів на поповнення електронних рахунків ПДВ. Можна зробити висновок, що дана система адміністрування не є повністю ефективною та досконалою, тому слід приділити увагу розробленню рекомендацій щодо вдосконалення електронного адміністрування з усуненням негативних наслідків, які можна помітити.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, за результатами проведеного аналізу історичного досвіду виникнення та впровадження ПДВ в українську податкову систему, вивчення порядку адміністрування ПДВ можна зробити висновок, що система адміністрування та стягнення ПДВ не є досить ефективною порівняно з країнами ЄС. Але українська податкова система стоїть на правильному шляху до європейської інтеграції, оскільки основні вимоги виконано. Сьогодні ключовим завданням є запозичення світового досвіду та прийнятного його впровадження у вітчизняну податкову систему, а не простого копіювання податкових систем країн Заходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Облік і звітність підприємств у системі оподаткування : навчальний посібник / М.І. Бондар та ін. ; за заг. ред. М.І. Бондаря та Н.М. Лисенко ; 2-е вид., перероб. і доп. Київ : Акад. фін. управління, 2014. 585 с.

2. Ходикіна А.А., Бурковська А.В. Актуальні тенденції обліку розрахунків з податку на додану вартість. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 8. С. 1196–1199.

3. Власова О.Є. Конспект лекцій з курсу «Податковий облік». Харків : ХНАМГ, 2010. 218 с.

4. Дзюба О., Волинець Ю. Податок на додану вартість: економічна сутність та особливості законодавчого закріплення в сучасних умовах. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Ч. 2. С. 219–222.

5. Кузьмінський Ю. Податок на додану вартість в Україні та деяких країнах СНД. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2004. № 6. С. 43–50.

6. Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки : Наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2019 № 975. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/ (дата звернення: 25.10.2019).

7. Офіційний сайт Мінфіна України. URL : https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2018/ (дата звернення: 20.10.2019).

8. Думчиков М.О. Зарубіжний досвід країн Європейського Союзу у сфері удосконалення оподаткування та доцільність його застосування в Україні. URL : http://www.lj.kherson.ua/2017/pravo04/part_1/33.pdf (дата звернення: 22.10.2019).

REFERENCES:

1. M. I. Bondar, L. Gh. Lovinsjka, N. M. Lysenko (2014) Oblik i zvitnistj pidpryjemstv u systemi opodatkuvannja [Accounting and reporting of enterprises in the tax system]. Kyjiv: DNNU «Akad. fin. upravlinnja»,. 585 p. (in Ukrainian)

2. Khodykina A. A., Burkovsjka A. V.. 2015 Aktualjni tendenciji obliku rozrakhunkiv z podatku na dodanu vartistj. [Current trends in accounting for value added tax calculations]. Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky. Vpl. 8 pp. 1196–1199.

3. Vlasova O. Je. (2010) Konspekt lekcij z kursu «Podatkovyj oblik»[Course notes from the course «Data format»] / Khark. nac. akad. misjk. ghosp-va. Kharkiv: KhNAMGh, 218 pp.

4. Dzjuba O., Ju.Volynecj (2012) Podatok na dodanu vartistj: ekonomichna sutnistj ta osoblyvosti zakonodavchogho zakriplennja v suchasnykh umovakh [Value added tax: the economic nature and features of legislative consolidation in today's context], Ekonomichnyj analiz, vol. 10, no. 2, pp. 219-222.

5. Kuzjminsjkyj Ju. (2004) Podatok na dodanu vartistj v Ukrajini ta dejakykh krajinakh SND [Value added tax in Ukraine and some CIS countries] Bukhghaltersjkyj oblik i audit, vol. 6, pp. 43–50.

6. Elektronnyj zhurnal «Efektyvna ekonomika» vkljucheno do pereliku naukovykh fakhovykh vydanj Ukrajiny z pytanj ekonomiky (Nakaz Ministerstva osvity i nauky Ukrajiny vid 11.07.2019 # 975) Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/ (accessed 25 October 2019)

7. Oficijnyj sajt Minfina Ukrajiny Available at: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2018/ (accessed 20 October 2019)

8. Dumchykov M. O. Zarubizhnyj dosvid krajin Jevropejsjkogho sojuzu u sferi udoskonalennja opodatkuvannja ta dociljnistj jogho zastosuvannja v Ukrajini. [Foreign experience of the European Union countries in the field of tax improvement and expediency of its application in Ukraine], Available at: http://www.lj.kherson.ua/2017/pravo04/part_1/33.pdf. (accessed 22 October 2019)

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 658.003;62-50
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-108

МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ АДАПТИВНОГО ОПЕРАТИВНО-ТАКТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

METHODOLOGY FOR DEVELOPING A MODEL OF THE SYSTEM OF ADAPTIVE OPERATIVE-TACTICAL MANAGEMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Бобыр Е.И.
доктор технических наук, профессор,
профессор кафедры экономической кибернетики,
Новокаховский политехнический институт

Лещенко Е.В.
кандидат экономических наук,
ФЛП

Bobir Evgen
Doctor of Technical Sciences, Professor,
Professor of the Economic Cybernetics Department,
Novokakhovsky Polytechnic Institute

Leshchenko Olena
PhD in Economics Sciences,
PE

Стаття присвячена розробленню методики побудови моделі системи адаптивного оперативно-тактичного управління конкурентоспроможністю підприємства. Визначено спільні цілі і вимоги до моделі, систематизовані етапи побудови системи, їхній зміст і послідовність. Вибрані основні показники, що впливають на конкурентоспроможність підприємства і сформульовані критерії управління значеннями цих показників. Визначено інформаційні методи побудови моделі системи управління конкурентоспроможністю, а також види адаптації: параметрична і структурна. На основі проведеного аналізу вибрані найбільш ефективні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства для комп'ютеризованого адаптивного управління. З погляду організації процесу такого управління більш зручною є оцінка кількісних значень інтегральних показників конкурентоспроможності підприємства. Виконана схематична ілюстрація отриманих результатів. Запропоновано рекомендації щодо подальшого дослідження у цьому напрямі.

Ключові слова: *адаптація, адаптивне управління, оперативно-тактичне управління, конкурентоспроможність підприємства, структурно-функціональна модель, інформаційно-логічна модель.*

Статья посвящена разработке методики построения модели системы адаптивного оперативно-тактического управления конкурентоспособностью предприятия. Определены общие цели и требования к модели, систематизированы этапы построения системы, их содержание и последовательность. Выбраны основные показатели, влияющие на конкурентоспособность предприятия и сформулированы критерии управления значениями этих показателей. Определены информационные методы построения модели системы управления конкурентоспособностью, а также виды адаптации: параметрическая и структурная. На основе проведенного анализа выбраны наиболее эффективные методы оценки конкурентоспособности предприятия для компьютеризированного адаптивного управления. С точки зрения организации процесса такого управления, более удобной является оценка количественных зна-

чений интегральных показателей конкурентоспособности предприятия. Выполнена схематическая иллюстрация полученных результатов. Предложены рекомендации по дальнейшему исследованию в этом направлении.

Ключевые слова: *адаптация, адаптивное управление, оперативно-тактическое управление, конкурентоспособность предприятия, структурно-функциональная модель, информационно-логическая модель.*

In the conditions of market relations, the criterion of stability and survival of an enterprise is competitiveness, timely analysis, assessment and forecasting of which becomes an objective necessity. In a modern competitive struggle with all its magnitude and dynamism, the enterprise that fights for its competitive positions wins. Therefore, it is urgent to develop and implement such enterprise competitiveness management systems that, with a minimum of time and resources, will provide a significant economic and production effect and simplify the management decision-making process. When analyzing theories affecting the problem of assessing and managing the enterprises competitiveness, it becomes obvious that this issue has not been finally resolved, requires further study and the search for new methods of solution. Moreover, in most sources, to some extent, the need for organizing the competitiveness of enterprises and firms adaptive to internal and external influences is noted. However, the methods for constructing enterprise competitiveness management systems require refinements and additions. Conceptual and structural models describe only general or individual aspects of the process of assessment, control and management of enterprise competitiveness. There are no functional and information-logical models of enterprise competitiveness management. There is no analysis or justification of specific adaptation methods for such management systems. Therefore, the capabilities of most of them are limited and focused on managing only certain functions or stages of assessing the competitiveness of specific firms and organizations. All this requires modeling of structural elements and the development on this basis a new methodology of describing a computerized system of adaptive enterprise competitiveness management. Such a system should provide an operational analysis of the situation in the consumer market, forecast and give the enterprise management the necessary recommendations to maintain competitiveness higher than that of its competitors for the next cycle of work.

Key words: *adaptation, adaptive management, operative-tactical management, enterprise competitiveness, structural-functional model, information-logical model.*

Постановка проблемы. Известно, что конкурентоспособность характеризует возможности и динамику приспособления предприятия к условиям рыночной конкуренции. Поэтому для эффективной работы на потребительском рынке менеджменту предприятия необходимо уделять непрерывное и пристальное внимание вопросам ее обеспечения. Моделирование процессов оценки и управления конкурентоспособностью позволяет объединить разрозненные мероприятия и процессы на предприятии в единую систему целенаправленных и непрерывно реализуемых управленческих действий менеджмента в производстве и реализации продукции во времени [1; 2; 4; 6]. Такая система управления конкурентоспособностью должна обеспечивать требуемое воздействие за счет изменения динамических характеристик объекта управления (предприятия) [3; 5; 10], то есть быть адаптивной к внутренним и внешним изменениям, а именно к условиям производства, требованиям потребительского рынка и вызовам конкурентов. Следовательно, при построении адаптивной системы управления конкурентоспособностью предприятия должен быть использован комплексный подход к ее разработке (макро- и микроэкономический анализ).

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опираются авторы. Проведен анализ работ таких авторов, как Р.А. Фатхутдинов [2], А.А. Емельянов [5], О.А. Грунин [7], М.И. Кулькевич, Н.А. Кизим [8], Т.С. Клебанова [10], посвященных вопросам управления конкурентоспособностью, имитационному моделированию экономических процессов и адаптивному управлению предприятием. Анализ показал, что большинство методик построения систем управления конкурентоспособностью предприятий требуют уточнений и дополнений. Концептуальные и структурные модели описывают только общие или отдельные стороны процесса оценки, контроля и управления конкурентоспособностью предприятия. Отсутствуют функциональные и информационно-логические модели управления. Поэтому возможности большинства известных систем носят ограниченный характер и ориентированы на управление только отдельными функциями или этапами оценки конкурентоспособности конкретных фирм и организаций. Таким образом, на данный момент есть проблема практического применения существующих методов оценки и управления конкурентоспособностью предприятия при разработке адаптивных систем управления в реальном времени.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья. В большинстве известных методик для оценки факторов конкурентоспособности используются приблизительные расчеты либо экспертные значения, обладающие существенной субъективностью и условностью. При этом часть из них основывается на весьма сложных построениях, которые не могут быть реализованы в

практике адаптивного управления. Отсутствует полная единая модель количественной оценки конкурентоспособности, необходимая для организации компьютеризированной системы управления.

Формирование целей статьи **(постановка задачи)**. Целью статьи является разработка методики построения модели системы адаптивного оперативно-тактического управления конкурентоспособностью предприятия.

Изложение основного материала. Общая логическая схема методики разработки (алгоритма) модели системы управления конкурентоспособностью предприятия (КСП) должна включать целый ряд этапов и блоков (рис. 1).

Первый этап методики необходимо начать с определения общих целей и требований к модели (блоки 1-3), провести макроэкономический анализ.

В нашем случае цель – это конечные экономические и финансовые результаты деятельности предприятия, которые оно планирует получить к заранее установленному сроку. Общая экономическая цель функционирования предприятия – создание пользующихся спросом у покупателей материальных благ или услуг.

Известно, что цели могут быть как краткосрочными – максимизация текущей валовой прибыли, обеспечение окупаемости затрат, сохранение существующего положения на рынке, так и долгосрочными – максимизация объема реализуемой продукции, завоевание определенной доли целевого рынка, достижение или сохранение лидерства по показателям качества продукции. Главная цель и основное требование к системе управления КСП – обеспечить предприятию эффективную работу на потребительском рынке.

В блоке 2 методики выбираются основные показатели, влияющие на конкурентоспособность предприятия, и формулируются критерии, позволяющие управлять значениями этих показателей.

Для объективности оценки наиболее значимые показатели конкурентоспособности должны охватывать все стороны функционирования предприятия, а интегральный показатель конкурентоспособности должен удовлетворять таким основным требованиям как: надежность, интегральность, оперативность, сравнимость, комплексность, динамичность, экономическая эффективность. Собственно, измерение и оценка конкурентоспособности предприятия заключается в выявлении наиболее значимых показателей конкурентоспособности и интегрировании их в один комплексный показатель, выраженный натуральным числом. Эти показатели конкурентоспособности предприятия должны определять значения конкурентоспособности на момент исследования [6, с. 15].

Рис. 1. Методика разработки модели системы адаптивного оперативно-тактического управления конкурентоспособностью предприятия

В блоке 3 определяются информационные методы построения модели системы управления конкурентоспособностью, которые в наибольшей степени отразят схему взаимодействия выбранных показателей и критериев с учетом специфики предприятия, а также выбираются методы адаптации системы управления. В ходе разработки системы будем различать параметрическую и структурную адаптацию модели.

Параметрическая адаптация заключается в настройке параметров факторов производственно-финансовых ресурсов предприятия (ПФРП) в соответствии с изменением условий производства и реализации продукции как предприятия, так и его конкурентов на потребительском рынке. Структурная адаптация заключается в изменении структуры модели системы оценки и управления относительно изменяющихся условий функционирования предприятия и рынков сбыта продукции, конкурентоспособности конкурентов [10, с. 56].

Таким образом, для разработки компьютеризированной системы адаптивного оперативно-тактического управления конкурентоспособностью предприятия, необходимо разработать условия функционирования и наиболее эффективный в этих условиях метод адаптации, соответствующие модули системы и алгоритмы управления этими модулями и системой в целом.

На втором этапе (блоки 46) разрабатывается концептуальная модель системы адаптивного оперативно-тактического управления конкурентоспособностью предприятия, структурно-функциональные и информационно-логические модели (ИЛМ) модулей системы (микроэкономический анализ).

Анализ литературы по рассматриваемой тематике позволяет выделить несколько подходов к решению задачи компьютеризированной оценки конкурентоспособности предприятия. Это, в первую очередь, методы, основанные на оценке конкурентоспособности продукции предприятия, основанные на теории эффективной конкуренции и комплексные методы. Оценка конкурентоспособности предприятия в рамках подобных методов ведется на основании выделения текущей и потенциальной конкурентоспособности предприятия. В большинстве случаев текущая конкурентоспособность определяется на основании оценки конкурентоспособности продукции предприятия, потенциальная – по аналогии с методами, основанными на теории эффективной конкуренции. Поэтому в блоке разработки концептуальной модели определяются основные требования, допущения и ограничения, накладываемые на модель, основная структура модели и предварительно оценивается адекватность модели реальному процессу [11, с. 172].

В блоке 5 с помощью выбранных информационных методов на основе системы показателей конкурентоспособности предприятия, а также в рамках определенных факторов и критериев эффективности конкурентной борьбы разрабатывается структурно-функциональная модель системы адаптивного оперативно-тактического управления конкурентоспособностью предприятия (АОТУ) КСП.

Известно, что конкурентоспособность включает три основные составляющие. Первая жестко связана с изделием как таковым и в значительной мере сводится к качеству, а вторая связана как с экономикой создания, сбыта и сервиса товара, так и с экономическими возможностями и ограничениями покупателя. Наконец, третья отражает все то, что может быть принято потребителем как покупателем.

Для компьютеризированного адаптивного управления конкурентоспособностью предприятия более удобной, с точки зрения организации процесса управления, является оценка количественных значений интегральных показателей, характеризующих изменения уровня конкурентоспособности предприятия за заданный промежуток времени по сравнению с конкурентами. В соответствии с физическим смыслом адаптивного управления всякое решение по управлению есть решением на выполнение некоторой операции, целью которой является достижение заданных значений параметров процесса управления, в нашем случае – управление конкурентоспособностью предприятия. Поэтому для организации компьютеризированного оперативно-тактического управления конкурентоспособностью предприятия, по нашему мнению, наиболее удобными с точки зрения практической временной реализации являются два основных метода оценки – интегрального показателя конкурентоспособности предприятия путем предварительного экспертного взвешивания факторов производственно-финансовых ресурсов предприятия (ПФРП) и текущего показателя конкурентоспособности предприятия на базе оценки коэффициента стратегического позиционирования (СП). При использовании этих методов достаточно легко могут быть учтены большинство ограничений и допущений, присутствовать все факторы и связи, обеспечивающие адекватность моделей реальному процессу оценки конкурентоспособности предприятия.

Блок 6. Разработка информационно-логической модели системы адаптивного оперативно-тактического управления КСП. ИЛМ целей управления должна определять порядок действий системы во времени и путем анализа сложившихся условий и текущих значений показателей конкурентоспособности обеспечить формирование решений по управлению, позволяющих оперативно устранять возникающие критические ситуации при работе предприятия на рынке.

На этапе 3 определяются текущая и интегральная КСП цикла оценки (блоки 7–9). Здесь происходит анализ данных для очередного цикла оценки текущей КСП или новой структуры модели. Блок 8: оценка текущего показателя конкурентоспособности предприятия при сложившихся на данный момент времени условиях на потребительском рынке. В блоке 9 осуществляется расчет интегральной КСП, анализ результатов моделирования и принятие решения по обеспечению заданного уровня КСП системой управления. Здесь же происходит анализ исходных данных для подготовки очередного цикла управления конкурентоспособностью предприятия.

На этапе 4 осуществляется коррекция текущего и интегрального показателей КСП (блоки 10–17). Блок 10: проверка условия «нужна ли коррекция КСП на данный момент управления?» Если нужна, то осуществляется переход к очередному – 11-му блоку, в ином случае – возврат к 8-му. В блоке 11 проверяется, можно ли осуществить параметрическую коррекцию КСП («да» – переход на блок 12), либо необходима структурная коррекция модели («нет» – переход на блок 13).

В 12-м блоке определяются основные факторы модели, из-за которых произошло снижение конкурентоспособности (ниже, чем у конкурентов). Принимается решение о коррекции значений параметров факторов ПФРП и проводится их оптимизация для поддержания КСП на заданном уровне (блоки 15–16).

В блоке 13 осуществляется структурная коррекция системы АОТУ КСП, в случае ответа «нет» блока 11-й методики. Блок 14 формирует новую структуру системы АОТУ и определяет перечень факторов и их параметров для поддержания КСП на заданном уровне. Этот блок передает управление на блок 7-й методики.

В блоках 15 и 16 реализуются Парето-оптимизация параметров факторов текущей КСП и коррекция КСП для следующего цикла управления.

В блоке 17 разрабатывается план коррекции КСП для поддержания конкурентоспособности на заданном уровне в следующем цикле управления и осуществляется возврат к блоку 7 методики, где рассчитываются новые значения интегрального показателя конкурентоспособности предприятия при новых значениях факторов и принимается решение об удовлетворении или неудовлетворении ее заданным требованиям. Тем самым осуществляется адаптация к изменившимся условиям производства и потребительского рынка и обеспечиваются требуемые значения критерия предприятия в сложившихся условиях [9, с. 104].

На 5-м этапе (блок 18) менеджменту предприятия в соответствии с результатами работы АОТУ выдаются рекомендации по коррекции конкурентоспособности в следующем цикле управления.

Выводы из проведенного исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Система оперативно-тактического управления конкурентоспособностью предприятия должна рассматриваться в виде сложной комплексной адаптивной динамической модели, при этом являться подсистемой более общей информационной цифровой системы управления предприятием. Для практической реализации такой системы необходимо разработать модель оценки значения текущей конкурентоспособности предприятия, выбрать наиболее эффективный в заданных условиях метод адаптации, доработать его применительно к поставленным целям и разработать алгоритмы функционирования системы.

Разработанная авторами методика позволит точно определять и оперативно управлять конкурентоспособностью предприятия в реальном времени, спрогнозировать необходимые для эффективной работы на потребительском рынке параметры факторов производственно-финансовых ресурсов предприятия, что в комплексе повысит перспективы для развития предприятия в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. Москва: Бизнес Букс, 2005. 454с.

2. Фатхутдинов Р.А. Концепция новой теории управления конкурентоспособностью и конкуренцией. Современная конкуренция. 2007. № 1. С. 73–76.

3. Царев В.В. Моделирование внутрифирменных экономических процессов как инструмент усиления конкурентных позиций предприятия. Санкт-Петербург, 2002. 493с.

4. Воронов Д.С. Конкурентоспособность предприятия: оценка, анализ, пути повышения. Екатеринбург: Изд-во УГТУ-УПИ, 2001. 96 с.

5. Емельянов А.А., Власова Е.А., Дума Р.В. Имитационное моделирование экономических процессов. Москва: Финансы и статистика, 2009. 416 с.

6. Захарченко В.И. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий. Машиностроитель, 2009. № 11. С. 13–17.

7. Грунин О.А., Куприн А.А. Формирование адаптивности систем управления организацией предпринимательского типа. Санкт-Петербург: Изд-во «Астерион», 2010. 188 с.

8. Кулькевич М.И. Повышение уровня адаптивности деятельности фирмы к внешней среде и к объекту управления. Экономика управления. 2003. № 4. С. 58.

9. Лещенко Е.В. Адаптивная система оценки конкурентоспособности предприятия при оперативно-тактическом управлении. Вдосконалення економіки та фінансової системи країни: актуальні проблеми та перспективи. Запоріжжя: Класичний приватний університет. 2018. Ч.2. С. 103–105.

10. Адаптивые модели в системах принятия решений: Монография / под ред. Н.А. Кизима, Т.С. Клебановой. Харьков: ХНЭУ им. С. Кузнеца, 2007. 368 с.

11. Бобыр Е.И., Лещенко Е.В. Адаптивная модель оценки конкурентоспособности предприятия. Системы управления, навигации и связи. Киев: ГП «ЦНИИНиУ», 2011. Вып. 1(17). С. 169–173.

REFERENCES:

1. Porter M. (2005). Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov [Competitive Strategy: Methodology for Analysis of Industries and Competitors] Trans. from Eng., Moscow: Business Books. (in Russian).

2. Fatkhutdinov R.A. (2007). Kontseptsiya novoy teorii upravleniya konkurentosposobnost'yu i konkurentsiey. Sovremennaya konkurentsiya [The concept of a new theory of competitiveness and competition management. Modern competition], pp. 73 – 76. (in Russian).

3. Tsarev V.V. (2002). Modelirovanie vnutrifirmennykh ekonomicheskikh protsessov kak instrument usileniya konkurentnykh pozitsiy predpriyatiya [Modeling of internal business processes as a tool to strengthen the competitive position of the enterprise]. St. Petersburg. (in Russian).

4. Voronov D.S. (2001). Konkurentosposobnost' predpriyatiya: otsenka, analiz, puti povysheniya [Enterprise competitiveness: assessment, analysis, ways to increase]. Yekaterinburg: Publishing House UGTU-UPI. (in Russian).

5. Emel'yanov A.A., Vlasova E.A., Duma R.V. (2009). Imitatsionnoe modelirovanie ekonomicheskikh protsessov [Simulation of economic processes]. Moscow: Finance and Statistics. (in Russian).

6. Zakharchenko V.I. (2009). Otsenka i analiz konkurentosposobnosti predpriyatiy [Assessment and analysis of the enterprises competitiveness]. Mashinostroitel, pp. 13 – 17. (in Russian).

7. Grunin O.A., Kuprin A.A. (2010). Formirovanie adaptivnosti sistem upravleniya organizatsiey predprinimatel'skogo tipa [Formation of management systems adaptability of enterprise-type organizations]. St. Petersburg: Publishing House "Asterion". (in Russian).

8. Kul'kevich M.I. (2003). Povyshenie urovnya adaptivnosti deyatel'nosti firmy k vneshney srede i k ob"ektu upravleniya [Increasing the level of adaptability of the company to the external environment and to the control object]. Ekonomika upravleniya [Economics of Management]. No. 4. p. 58. (in Russian).

9. Leshchenko E.V. (2018). Adaptivnaya sistema otsenki konkurentosposobnosti predpriyatiya pri operativno-takticheskom upravlenii [Adaptive system for assessing the enterprise competitiveness in operative-tactical management]. Vdoskonalennya ekonomiki ta finansovoï sistemi kraïni: aktual'ni problemi ta perspektivi. Zaporizhzhya: Klasichniy privatniy universitet [Improving the country's economy and financial system: current problems and prospects. Zaporozhye: Classic private university]. Part 2, pp. 103 – 105. (in Russian).

10. Adaptivye modeli v sistemakh prinyatiya resheniy: Monografiya. (2007) / pod red. N.A. Kizima, T.S. Klebanovoy. Khar'kov: KhNEU im. S. Kuznetsa, [Adaptive models in decision-making systems: Monograph / ed. N.A. Kizim, T.S. Klebanova. Kharkov: KhNEU named after S. Kuznets]. (in Russian).

11. Bobyr E.I., Leshchenko E.V. (2011). Adaptivnaya model' otsenki konkurentosposobnosti predpriyatiya [Adaptive model of enterprise competitiveness assessment]. Sistemy upravleniya, navigatsii i svyazi [Control, navigation and communication systems]. Kiev: SE TsNIINiU. Issue 1 (17), pp. 169 – 173. (in Russian).

УДК 519.8
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-109

МОДЕЛЬ ЗРОСТАННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ З ВИРОБНИЧИМИ ФУНКЦІЯМИ КОББА–ДУГЛАСА

THE GROWTH MODEL OF DECENTRALIZED ECONOMY WITH COBB–DOUGLAS PRODUCTION FUNCTIONS

Горбачук В.М.
доктор фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник
відділу математичних методів дослідження операцій,
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України

Дунаєвський М.С.
магістр, аспірант,
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України

Сулейманов С.-Б.
магістр, аспірант,
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України

Gorbachuk Vasyl
Doctor of Sciences (Physics and Mathematics),
Senior Research Associate,
Leading Research Associate at Department
of Mathematical Methods of Operations Research,
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine

Dunaievskyi Maksym
Master of Sciences (Finance), PhD Student,
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine

Suleimanov Seit-Bekir
Master of Arts (Economics), PhD Student,
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine

Щоб стимулювати місцевих керівників, центральний уряд може запровадити економічне змагання, яке генерує не лише задумані стимули для розвитку місцевих економік, а й короткострокові проєкти для отримання швидких результатів. Ключовим механізмом стимулювання регіональних керівників є встановлене центральним урядом змагання між чиновниками різних регіонів однакового регіонального рівня, яке заохочує тих, хто досягає швидкого економічного зростання, і карає тих, у кого темпи економічного зростання виявляються найменшими. Розглянуто модель відкритої економіки, яка складається з регіонів. У кожному регіоні репрезентативна фірма має виробничу функцію Кобба–Дугласа з виробничими факторами праці, капіталу та місцевої інфраструктури. Фірма наймає працю з місцевих домогосподарств за конкурентною зарплатою й орендує капітал із відкритого капітального ринку за даною відсотковою ставкою.

Ключові слова: *центральний уряд, місцевий уряд, агентська проблема, стимули, економічне зростання.*

Чтобы стимулировать местных руководителей, центральное правительство может ввести экономическое соревнование, генерирующее не только задуманные стимулы для развития местных экономик, но и краткосрочные проекты для получения быстрых результатов. Ключевым механизмом стимулирования региональных руководителей является установленное центральным правительством соревнование между чиновниками разных регионов одинакового регионального уровня, поощряющее тех, кто достигает быстрого экономического роста, и наказывает тех, у кого темпы экономического роста оказываются наименьшими. Рассмотрена модель открытой экономики, состоящей из регионов. В каждом регионе репрезентативная фирма имеет производственную функцию Кобба–Дугласа с производственными факторами труда, капитала и местной инфраструктуры. Фирма нанимает труд местных домохозяйств с конкурентной зарплатой и арендует капитал открытого капитального рынка с данной процентной ставкой.

Ключевые слова: *центральное правительство, местное правительство, агентская проблема, стимулы, экономический рост.*

People's Republic of China (PRC, China), most populous country in the world, has experience of successful economic organization of decentralization. China's economic reforms implemented since 1980's gave mixed economic structure: government continues playing major roles in the economy while market becomes more and more powerful driving force. This structure could be incorporated into standard economic growth model paying special attention to agency problem between central and local governments. China's successful economic reforms brought its economy to the second place in the world, but its economic structure and strategy development processes remain noticeably different from those of Europe and North America. China has a complex government system in which the central government cooperates with regional governments at the provincial, city, district, and village levels. Regional governments are major players in China's economic development. More than 70% of fiscal spending in China belongs to them. They are responsible for development of such economic institutes and infrastructure objects at regional level as opening of new markets, construction of roads, highways, and airports. Despite their autonomy in economic and tax matters, heads of regional governments are appointed by the central government, not elected by local voters. A key mechanism for stimulating regional leaders is the competition mechanism established by the central government among officials of different regions of the same regional level encouraging those who achieve quick economic growth and punishing those with the lowest economic growth rates. This system of fiscal federalism has substantially stimulated China's economic growth, while providing local officials with both fiscal budgets and career motivations. Detailed accounting of China's development infrastructure in electricity, highways and railways sectors was carried out. It was shown, that investments into infrastructure were around 15% of China's gross domestic product in 2008–2012. However, such incentives can also lead to the behavior of local leaders, focused on rapid (tactical) results at the expense of achieving strategic goals.

Key words: *central government, local government, agency problem, incentives, economic growth.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Найбільша за населенням держава світу – Китайська Народна Республіка – має успішний досвід економічної організації децентралізації. Економічні реформи Китаю починаючи з 1980-х років дали змішану економічну структуру, де уряд продовжує відігравати головні ролі в економіці, в якій ринок стає дедалі більшою рушійною силою [1; 2]. Цю структуру можна вбудувати у стандартну модель економічного зростання [3], враховуючи проблему агентства між центральним і місцевими урядами. Орієнтація на короткострокові проекти допомагає пояснювати такі виклики для економіки Китаю, як тіньове банківництво чи ненадійна економічна статистика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання економічного зростання України почали досліджуватися до початку її фактичного економічного зростання [4; 5]. Пізніше ці питання потребували розроблення відповідних механізмів [6–8], включаючи механізми децентралізації [9–11].

Успішні економічні реформи Китаю вивели його економіку на друге місце у світі, але його економічна структура і процеси розроблення стратегій залишаються помітно відмінними від відповідних структури і процесів Європи та Північної Америки [12]. Тому Китай зіштовхується з іншими ризиками, а його розробники стратегій можуть приймати інші стратегічні відповіді на потенційні ризики. Для врахування специфіки економічної організації Китаю стандартна макроекономічна теорія потребує певного розширення на основі ролей урядів різних рівнів у відомих мікроекономічних механізмах [13]. Для сприяння аналізу економіки Китаю у глобальному контексті важливо розвинути систематичний підхід до урахування унікальної економічної структури Китаю, зрозумілий для економістів і політиків усього світу. На Київському міжнародному економічному форумі 8–9 листопада 2019 р. найбагатша людина Китаю Джек Ма, засновник Alibaba Group, провів певні паралелі між своїм власним досвідом, досвідом Китаю та досвідом України. Ма вважає, що Україні слід розвивати логістику (зокрема, ланцюги постачання (supply chains)),

покриття Інтернетом, електронні платежі та підприємництво загалом.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Китай має складну урядову систему, де центральний уряд співпрацює з регіональними урядами на рівнях провінції, міста, району, селища. Регіональні уряди є головними гравцями в економічному розвитку Китаю: вони здійснюють понад 70% фіскальних витрат у Китаї, відповідають за розвиток таких економічних інститутів та об'єктів інфраструктури на регіональних рівнях, як відкриття нових ринків і побудова доріг, магістралей та аеропортів; незважаючи на свою автономію в економічних і податкових питаннях, керівники регіональних урядів призначаються центральним урядом, а не обираються місцевими виборцями. Ця система фіскального федералізму суттєво стимулювала економічне зростання Китаю, надаючи місцевим чиновникам як фіскальні бюджети, так і кар'єрні мотивації [14].

Водночас зазначене стимулювання може вести також до поведінки місцевих керівників, орієнтованої на швидкі (тактичні) результати за рахунок досягнення стратегічних цілей: потужні стимули, спричинені змагальністю, можуть вести місцеві уряди до поведінки, орієнтованої на швидкоплинні здобутки.

Насамперед, незважаючи на наявність передових інформаційно-комунікаційних технологій, Китаю не вистачає надійної статистики про свою економіку: починаючи з 2004 р. валовий внутрішній продукт (ВВП) Китаю виявляється на 5% меншим, аніж сумарний ВВП його провінцій. Джерелом такої суттєвої розбіжності є не просто похибка вимірювання, а урядова бюрократія: будь-який регіональний уряд може впливати на бюро регіональної статистики, що надає звіт про регіональну економіку, який, своєю чергою, впливає на фіскальні трансферти від центрального уряду. Подібні проблеми приписок були притаманні колишньому СРСР [15] (автор роботи [15] – Нобелівський лауреат 2016 р.), а Загальнодержавна автоматизована система (ЗДАС) обліку й обробки інформації, запропонована академіком В.М. Глушковим, не знаходила підтримки радянської бюрократії, зокрема Центрального статистичного управління СРСР. Тому стандартна модель економічного зростання потребує вдосконалення, яке могло б ураховувати явище приписок: кар'єрні міркування мотивують регіонального керівника до завищення регіонального випуску. Це явище подібне до завищення корпоративних надходжень керівниками фірм, звіти яких є в публічному доступі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ризики та перекоси, спричинені урядовою системою Китаю, особливо важливі для розуміння широкого кола поточних питань щодо фінансової стабільності Китаю [16]. Важлива проблема пов'язана з борговим важелем Китаю, вимірюваним відношенням його непогашеного боргу (за винятком боргу центрального уряду) відносно його ВВП. Це відношення у 2015 р. перевищило загрозливий рівень 2%, причому суттєва частка згаданого боргу спричинена зростаючим тіньовим банківським сектором. За низкою даних, збільшення боргу переважно спричинювалося місцевими урядами Китаю, які в 2008–2010 рр. стали використовувати кредитування банків для здійснення програми подолання світової фінансово-економічної кризи. Хоча після закінчення цієї програми центральний уряд запровадив заходи проти такого кредитування, місцеві уряди продовжували нарощувати свої борги за рахунок непрозорого тіньового банківського сектору.

Оскільки місцевий уряд не поглинає споживання домогосподарств, то схильний інвестувати в місцеву інфраструктуру менше показника першого найкращого, за яким соціальний планувальник приймає рішення про обсяг інфраструктурних інвестицій із метою максимізації соціального добробуту, що включає виграш як урядових, так і неурядових працівників. Ця проблема недостатнього інвестування у місцеву інфраструктуру відбиває ключову агентську проблему між центральним і місцевими урядами, яка мотивує центральний уряд до встановлення економічного змагання серед регіональних керівників.

За підсумками кожного періоду центральний уряд використовує випуск усіх регіонів для того, щоб оцінювати спроможність і визначати кар'єрне зростання всіх регіональних керівників. Оскільки більші інвестиції в інфраструктуру поліпшують регіональний випуск, то змагання генерує неявний стимул для кожного керівника інвестувати в інфраструктуру через механізм приглушеного сигналу (signal-jamming mechanism) [17], де центральний уряд не може повністю розрізняти внесок спроможності керівника та інфраструктурну інвестицію в регіональний випуск. Цей стимул служив потужним механізмом економічного зростання для низки держав, наприклад для Китаю.

Змагання серед регіональних керівників також допомагає пояснювати підвищення боргового важеля у провінціях Китаю: кожний регіональний уряд може використовувати боргове фінансування для розширення свого фіскального бюджету. При цьому регіональний керівник зіштовхується з міжчасовою проблемою фінансування інфраструктурних інвестицій за рахунок боргу. З одного боку, за високих темпів зростання регіональної продуктивності борг сприяє доходам домогосподарств та особистій кар'єрі керівника, тобто пояснюється соціальним і приватним мотивами. З іншого боку, борг вимагає вищих боргових платежів у наступному періоді. Хоча певний рівень боргу дає суспільний виграш за достатньо високих темпів зростання місцевої продуктивності, кар'єрні міркування керівників

можуть вести до зайвих інвестицій із використанням надлишкового боргового важеля. Таким чином, у Китаї виникли так звані міста-привиди, спроможні розмістити населення суміжних держав. Окрім того, надлишковий важіль одного регіону має зовнішній ефект на інші регіони. За припущення раціональних очікувань центральний уряд є здатним повністю передбачати таку поведінку кожного регіонального уряду, орієнтовану на швидкоплинні здобутки, як завищення випуску і надлишкове використання боргового важеля, а отже, убезпечувати порівняльне оцінювання решти керівників від подібної поведінки. За реалістичнішого припущення про те, що центральний уряд може виявляти подібну поведінку місцевих урядів лише згодом, подібна поведінка одного керівника несприятливо впливатиме на порівняльне оцінювання решти керівників, спричиняючи невиправдану гонитву керівників за боргами.

Професор Прінстонського університету (де свого часу виконував дослідницький проєкт за програмою США Contemporary Issues один з авторів даної роботи) запропоновував модель [18] із двома ключовими рисами економіки Китаю: 1) уряд відіграє головну роль у керуванні економікою шляхом своїх активних інвестицій в інфраструктуру, тобто шляхом заходів і стратегій стимулювання економічного розвитку (шляхом так званого дирижизму); 2) проблема агентства для урядової системи може вести до багатьох різних явищ – позитивних (економічного зростання завдяки змаганню серед регіональних керівників) і негативних (поведінки регіональних керівників, орієнтованої на швидкоплинні здобутки, яка дається взнаки безпосередньо на фінансово-економічній стійкості держави).

Можна показати на реальних даних національного аудиту боргових важелів регіональних урядів Китаю, що існує позитивна кореляція між завищенням регіонального ВВП (валового регіонального продукту, ВРП) і борговим важелем регіонального уряду. Ця кореляція означає, що одна й та сама рушійна сила може вести до двох типів поведінки регіональних керівників, орієнтованої на швидкоплинні здобутки, – завищення ВРП і завищення боргового важеля.

Конкуренція серед місцевих урядів за мобільні виробничі фактори (працю і капітал) та за виділені центральним урядом ресурси (які не є кар'єрними стимулами місцевих чиновників) сприяє балансуванню бюджетних обмежень місцевих урядів. Успішним виявився двоваріантний підхід Китаю до економічних реформ, який дає змогу державним і приватним компаніям співіснувати та конкурувати. Змагальна конкуренція є ефективною для мотивації місцевих чиновників [19] (перший автор роботи [19] – Нобелівський лауреат 2007 р.). Знайдено багато емпіричних доказів того, що зростання ВРП істотно корелюється з кар'єрними стимулами місцевих чиновників. У моделі [18] кар'єрні стимули місцевих керівників вбудовані у загальні макроекономічні процеси, враховуючи у макроекономічному моделюванні поведінку, орієнтовану на швидкоплинні здобутки і спричинену такими стимулами [20].

Ключовою рушійною силою інфляційного тиску в Китаї є готовність уряду підтримувати зайнятість у неефективних державних компаніях через розширення грошової маси. Трансакційні витрати у фінансах (фінансові фрикції) можуть змушувати банки надавати перевагу державним компаніям за рахунок ефективніших приватних компаній, наслідком чого є парадокс втечі капіталу з країни, яка має високі темпи економічного зростання. Модель загальної рівноваги показує, як державним компаніям удається досягати більших прибутків, аніж ефективніші приватні компанії, за рахунок монополізації добувних (протитечійних, upstream) галузей і присвоєння ренти від конкурентніших переробних (течійних, downstream) галузей. Для Китаю вимірювалася нераціональність використання праці та капіталу, проводився облік економічного зростання, аналізувався перехідний період державних компаній, застосовувалася неокласична двосекторна модель економічного зростання з порівняльним аналізом результатів 1953–1978 рр. і результатів 1979–2016 рр. Нехай економіка складається з M регіонів, а регіон $i = 1,\ldots,M$ у період $t = 0,1,2,\ldots$ має інфраструктуру G_{it} як громадський продукт, створений місцевим урядом і застосований для збільшення місцевої продуктивності. Цим продуктом можна вважати електроенергетику, мости, порти і магістралі. Для Китаю проведено докладний облік інфраструктури розвитку у секторах електроенергетики, автомагістралей і залізниць. Показано, що інвестиції в інфраструктуру становили близько 15% ВВП Китаю у 2008–2012 рр. У ширшому сенсі можна інтерпретувати G_{it} як заходи і стратегії, вжиті урядом для підтримування і стимулювання місцевих ринку й економіки. Можна показати, що фірма вибирає капітал і працю виходячи з рівня місцевої інфраструктури, тому G_{it} служить прямим каналом для впливу урядових інвестицій на економіку. Враховуючи рішення фірм щодо використання праці та капіталу, регіональна економіка виявляє постійний рівень віддачі відносно G_{it}, що відповідає моделі ендогенного економічного зростання, за яку Пол Ромер удостоєний Нобелівської премії 2018 р.

У стандартній постановці місцевий випуск регіону i визначається виробничою функцією репрезентативної фірми $Y_{it} = A_{it}(K_{it})^{\alpha}(L_{it}G_{it})^{1-\alpha}$, де A_{it} – місцева продуктивність, K_{it} – обсяг використаного для виробництва капіталу, L_{it} – місцеві витрати праці, $\alpha \in (0,1)$ – частка капіталу у випуску, $(1-\alpha)$ – частка праці у випуску. Можна припустити, що місцева продуктивність A_{it} є однаково і незалежно розподіленою в часі. Ця продуктивність може мати певну міжрегіональну структуру, наприклад структуру,

залежну від здібностей місцевого керівництва, залежних, своєю чергою, від кар'єрних стимулів, а також від спільного для всіх регіонів шоку продуктивності.

Доцільно брати до уваги інституційну структуру урядової системи Китаю, узагальнюючи відому модель зростання відкритої економіки [3] для ієрархічної системи, що включає центральний і регіональний уряди. У кожному регіоні

У кожний період $t = 0,1,2,...$ репрезентативна фірма регіону $i = 1,...,M$ спочатку спостерігає поточну продуктивність A_{it}, а потім вибирає такі обсяги K_{it}, L_{it}, які максимізують її прибуток [7]:

$$Y_{it} - \Phi_{it} L_{it} - R K_{it}, \qquad (2)$$

де Φ_{it} – конкурентна зарплата, а R – орендна ставка капіталу, рівна відсотковій ставці. Вважаємо, що кожний регіон – це мала відкрита економіка, де будь-яка фірма може орендувати певний обсяг капіталу з глобального ринку капіталу за екзогенно заданої відсоткової ставки R. Припустимо, що праця не є мобільною, а кожний регіон має фіксовану пропозицію праці:

$$L_{it} = 1. \qquad (3)$$

Застосовуючи умови першого порядку максимізації функції (2) і враховуючи рівності (1), (3), отримуємо:

$$0 = \frac{\partial Y_{it}}{\partial L_{it}} = (1-\alpha) A_{it} (K_{it})^{\alpha} (L_{it})^{-\alpha} (G_{it})^{1-\alpha} - \Phi_{it},$$

$$\Phi_{it} = (1-\alpha) A_{it} (K_{it})^{\alpha} (G_{it})^{1-\alpha}; \qquad (4)$$

$$0 = \frac{\partial Y_{it}}{\partial K_{it}} = \alpha A_{it} (K_{it})^{\alpha-1} (L_{it} G_{it})^{1-\alpha} - R,$$

$$K_{it} = \left(\frac{\alpha A_{it}}{R}\right)^{\frac{1}{1-\alpha}} G_{it}. \qquad (5)$$

Підставляючи отримане значення K_{it} у функцію (2) та враховуючи рівності (1), (3), дістаємо оптимальний обсяг випуску фірми:

$$Y_{it} = A_{it} (K_{it})^{\alpha} (L_{it} G_{it})^{1-\alpha} =$$

$$= A_{it} \left(\frac{\alpha A_{it}}{R}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (G_{it})^{\alpha} (1 \times G_{it})^{1-\alpha} = \qquad (6)$$

$$= G_{it} (A_{it})^{\frac{1}{1-\alpha}} \left(\frac{\alpha}{R}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}},$$

який є прямо пропорційним обсягу G_{it}; у силу рівняння (5) оптимальний обсяг капіталу є прямо пропорційним обсягу G_{it}, а в силу рівняння (4) оптимальний обсяг зарплати теж є пропорційним G_{it}:

$$\Phi_{it} = (1-\alpha) A_{it} \left(\frac{\alpha A_{it}}{R}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (G_{it})^{\alpha} (G_{it})^{1-\alpha} =$$

$$= (1-\alpha) \left(\frac{\alpha}{R}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} G_{it} (A_{it})^{\frac{1}{1-\alpha}} = (1-\alpha) Y_{it}.$$

Якщо праця є мобільною між регіонами, то обсяг зарплати підвищуватиметься внаслідок міграції трудових ресурсів до регіонів із вищими показниками G_{it}, а також унаслідок змагання між керівниками регіонів. Окрім того, A_{it} залежить від G_{it}. У кожному регіоні покоління домогосподарств перетинаються в часі [21] (автор роботи [21] – Нобелівський лауреат 2010 р.). Нехай кожне домогосподарство існує протягом двох деяких послідовних періодів t, $(t+1)$ і має логарифмічну функцію корисності (utility):

$$U = \ln(C_{it}^{t}) + \beta \ln(C_{it+1}^{t}), \qquad (7)$$

де C_{it}^{t} та C_{it+1}^{t} – вибране цим домогосподарством (індивідуумом) споживання (consumption) у період t та $(t+1)$ відповідно, $\beta \in (0,1)$ – ставка часового дисконту для споживання наступного періоду.

Дане домогосподарство у період t постачає одиницю праці $L_{it} = 1$ за конкурентною ціною Φ_{it} (що задається рівнянням (4)), заробляючи дохід $(1-\tau)\Phi_{it} L_{it}$ після сплати податків за єдиною (для праці й капіталу) податковою ставкою $\tau \in (0,1)$. Домогосподарство розподіляє цей дохід на споживання C_{it}^{t} та заощадження (savings) S_{it}^{t}:

$$C_{it}^{t} + S_{it}^{t} \le (1-\tau)\Phi_{it} L_{it}. \qquad (8)$$

Заощадження, інвестовані в ринок капіталу за постійної валової відсоткової ставки $R > 1$, дають споживання наступного періоду:

$$C_{it+1}^{t} = (1-\tau) R S_{it}^{t} = (1-\tau) R [(1-\tau)\Phi_{it} L_{it} - C_{it}^{t}]. \qquad (9)$$

Тоді з максимізації функції (7)

$$U = \ln(C_{it}) + \beta \ln(C_{it+1}^{t}),$$

беручи до уваги рівності (8) і (9), випливає:

$$0 = \frac{\partial U}{\partial C_{it}^{t}} = \frac{1}{C_{it}^{t}} + \frac{\beta}{C_{it+1}^{t}} \frac{\partial C_{it+1}^{t}}{\partial C_{it}^{t}} = \frac{1}{C_{it}^{t}} - \frac{\beta(1-\tau)R}{C_{it+1}^{t}},$$

$$\beta(1-\tau) R C_{it}^{t} = C_{it+1}^{t} = (1-\tau) R [(1-\tau)\Phi_{it} L_{it} - C_{it}],$$

$$C_{it}^{t}(\beta+1) = (1-\tau)\Phi_{it},$$

$$C_{it}^{t} = \frac{(1-\tau)\Phi_{it} L_{it}}{1+\beta} = \frac{(1-\tau)(1-\alpha)}{1+\beta} \left(\frac{\alpha}{R}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (A_{it})^{\frac{1}{1-\alpha}} G_{it}, \qquad (10)$$

$$C_{it+1}^{t} = \beta(1-\tau) R C_{it}^{t} =$$

$$= \frac{(1-\tau)^2 \beta R (1-\alpha)}{1+\beta} \left(\frac{\alpha}{R}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (A_{it})^{\frac{1}{1-\alpha}} G_{it}. \qquad (11)$$

За фіскального федералізму місцевий уряд кожного регіону збирає податки і використовує податкові надходження для розвитку місцевої інфраструктури та фінансування свого власного споживання. Для простоти нехтуватимемо фіскальними витратами центрального уряду, а також іншими втручаннями центрального уряду в економіку.

За єдиної податкової ставки τ на працю й капітал податкові надходження місцевого уряду

у період t становлять $\tau(\Phi_{it}L_{it}+RK_{it})=\tau Y_{it}$, беручи до уваги співвідношення (2) і припущення конкурентності ринку. Тоді наприкінці періоду t місцевий уряд має багатство (wealth):

$$W_{it}=\tau Y_{it}+(1-\delta_G)G_{it}, \qquad (12)$$

де $\delta_G\in[0,1]$ – ставка амортизації інфраструктури, $(1-\delta_G)G_{it}$ – рівень інфраструктури після амортизації. Рівняння (12) називають бюджетним обмеженням. Оскільки в уряді працює багато найманих працівників, то певний обсяг E_{it}^G бюджету (12) має йти на споживання урядовими працівниками:

$$W_{it}=G_{it+1}+E_{it}^G, \qquad (13)$$

нехтуючи іншими типами урядових витрат для простоти записів. Зазначимо, що E_{it}^G є агрегованим доходом урядових працівників (включаючи доходи, отримані шляхом зловживань), а не безпосереднім виграшем домогосподарств. Інфраструктура G_{it+1} служить добробуту як урядових, так і неурядових працівників, сприяючи продуктивності місцевої економіки. Розподіл бюджету місцевого уряду між інфраструктурними інвестиціями та споживанням урядових працівників стає ключовою агентською проблемою. За вибору зусиль перед місцевим урядом постає його агентська проблема, а також агентська проблема між центральним урядом і місцевими урядами. Постановка агентської проблеми через розподіл бюджету (13) дає змогу вводити борговий важіль як ще одну стратегію місцевого уряду.

Нехай місцевий уряд за бюджетного обмеження (13) розв'язує певне рівняння Беллмана:

$$V(G_{it},A_{it})=\max_{G_{it+1}}$$

$$E_t\{\rho\ln(C_{it}^t)+\gamma\ln(W_{it}-G_{it+1})+\beta V(G_{it+1},A_{it+1})\}, \qquad (14)$$

де $\rho\in[0,1]$ та $\gamma>0$ – вагові коефіцієнти, які місцевий уряд призначає споживанню домогосподарств та урядових працівників відповідно, E_t – оператор умовного сподівання (expectation) у поточний період t після спостереження змінних стану продуктивності A_{it} і випуску Y_{it} під час цього періоду, $V(\cdot)$ – функція вартості, яка охоплює добробут домогосподарств та урядових працівників, починаючи з періоду t. Нехай уряд використовує ставку β часового дисконту, введену для функції корисності (7) домогосподарства. Вибираючи споживання E_{it}^G поточного періоду, місцевий уряд зіштовхується з динамічним взаємообміном між підвищенням значення E_{it}^G і зниженням значення G_{it+1}: менше значення G_{it+1} означає менший випуск Y_{it+1} у наступний період $(t+1)$. Якщо домогосподарство існує два періоди, то уряд існує нескінченну кількість періодів: бюрократія максимізує добробут урядових працівників, а не суспільний добробут.

Тут виходимо з таких припущень: а) уряд не може брати чи давати позики, а отже, має витрачати свій бюджет протягом кожного періоду або на інфраструктурні інвестиції, або на урядове споживання; б) урядове інвестиційне рішення у період t визначає рівень інфраструктури у наступний період $(t+1)$ (розбудова інфраструктури потребує часу); в) місцевий уряд зіштовхується з жорстким бюджетним обмеженням, не може лобіювати додатковий бюджет або звертатися за фінансовою допомогою до центрального уряду (фіскальна конкуренція серед місцевих урядів за мобільності факторів може сприяти балансуванню бюджетних обмежень цих урядів [12]); г) джерелом потенційних викривлень є агентська проблема між принаймні двома ієрархічними щаблями (багаторівневій основаній на змагальності організації властиві викривлення з посиленням цілей економічного зростання за рівнями юрисдикцій); д) місцевий уряд може здійснювати свої інфраструктурні інвестиції без підприємств у державній власності.

За припущення а) керівник зіштовхується з міжчасовим взаємообміном під час виділення бюджету поточного періоду на інфраструктурні інвестиції чи на урядове споживання. Якщо керівник виділяє більше бюджету на інфраструктурні інвестиції G_{it+1}, то сприяє більшим місцевому випуску і податковим надходженням наступного періоду за рахунок меншого урядового споживання поточного періоду. Цей динамічний взаємообмін служить ключовим механізмом кар'єрних стимулів і поведінки, орієнтованої на швидкоплинні здобутки, для місцевого уряду.

Твердження 1. У кожному періоді місцевий уряд виділяє на місцеву інфраструктуру частку бюджету, рівну $1-\dfrac{(1-\beta)\gamma}{\gamma+\beta\rho}$.

Оптимальне інвестиційне правило місцевого керівника є наслідком безпосереднього розв'язання рівняння Беллмана (14), де, враховуючи рівності (6), (10)–(12), аргументом оператора E_t є

$$\rho\ln\left(\zeta(A_{it})^{\frac{1}{1-\alpha}}G_{it}\right)+$$

$$+\gamma\left(\tau Y_{it}+(1-\delta_G)G_{it}-G_{it+1}\right)+\beta V(G_{it+1},A_{it+1}),$$

де $\zeta=\dfrac{(1-\alpha)(1-\tau)}{1+\beta}\left(\dfrac{\alpha}{R}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$.

Коли шукати функцію $V(\cdot)$ у вигляді

$$V(G_{it},A_{it})=k_G\ln(G_{it})+v(A_{it})+k_0, \qquad (15)$$

то правою частиною рівняння (14) є

$$\max_{G_{it+1}}\{\rho\ln\zeta+\frac{\rho\ln(A_{it})}{1-\alpha}+\rho\ln(G_{it})+\beta k_0+$$

$$+\gamma\ln\left(u(A_{it})G_{it}-G_{it+1}\right)+\beta k_G\ln(G_{it+1})+\beta E_t[v(A_{it+1})]\},$$

де $u(A_{it})=\tau\left(\dfrac{\alpha}{R}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}(A_{it})^{\frac{1}{1-\alpha}}+1-\delta_G$.

Умовами першого порядку максимізації по G_{it+1} є

$$0 = \frac{\beta k_G}{G_{it+1}} - \frac{\gamma}{u(A_{it})G_{it} - G_{it+1}},$$

$$(\gamma + \beta k_G)G_{it+1} = \beta k_G u(A_{it})G_{it},$$

$$G_{it+1}(A_{it}, G_{it}) = \frac{\beta k_G u(A_{it})G_{it}}{\gamma + \beta k_G}, \qquad (16)$$

звідки права частина рівняння (14) набуває вигляду

$$\rho \ln\zeta + \frac{\rho \ln(A_{it})}{1-\alpha} + \rho \ln(G_{it}) + \beta k_0 +$$
$$+ \gamma \ln\big(u(A_{it})G_{it} - G_{it+1}(A_{it}, G_{it})\big) +$$
$$+ \beta k_G \ln(G_{it+1}(A_{it}, G_{it})) + \beta E_t[v(A_{it+1})] =$$
$$= \rho \ln\zeta + \frac{\rho \ln(A_{it})}{1-\alpha} + \rho \ln(G_{it}) + \beta k_0 + \beta E_t[v(A_{it+1})] +$$
$$+ \gamma \ln\left(G_{it} u(A_{it})\left(1 - \frac{\beta k_G}{\gamma + \beta k_G}\right)\right) +$$
$$+ \beta k_G \ln\left(\frac{\beta k_G u(A_{it})G_{it}}{\gamma + \beta k_G}\right) =$$
$$= (\rho + \gamma + \beta k_G)\ln(G_{it}) + \frac{\rho \ln(A_{it})}{1-\alpha} + \gamma \ln\left(\frac{\gamma u(A_{it})}{\gamma + \beta k_G}\right) +$$
$$+ \beta k_G \ln\left(\frac{\beta k_G u(A_{it})}{\gamma + \beta k_G}\right) +$$
$$+ \rho \ln\zeta + \beta k_0 + \beta E_t[v(A_{it+1})].$$

Звідси, беручи до уваги співвідношення (15), неважко дістати k_G, $v(A_{it})$, k_0:

$$k_G = \rho + \gamma + \beta k_G, \; k_G = \frac{\gamma + \rho}{1 - \beta}.$$

Тоді, враховуючи $W_{it} = u(A_{it})G_{it}$ з рівності (12), рівняння (16) дає

$$G_{it+1}(A_{it}, G_{it}) = \frac{\beta k_G u(A_{it})G_{it}}{\gamma + \beta k_G} = \frac{\beta(\gamma + \rho)W_{it}}{\gamma(1-\beta) + \beta(\gamma + \rho)} =$$
$$= \frac{\beta(\gamma + \rho)W_{it}}{\gamma + \beta\rho},$$

що доводить твердження 1:

$$1 - \frac{(1-\beta)\gamma}{\gamma + \beta\rho} = \frac{\gamma + \beta\rho - \gamma + \beta\gamma}{\gamma + \beta\rho} = \frac{\beta(\gamma + \rho)}{\gamma + \beta\rho}.$$

Ця проста постановка охоплює змішану економічну структуру, де місцевий уряд керує регіональною економікою через розбудову місцевої інфраструктури, а місцеві фірми реагують на урядові інфраструктурні інвестиції через вибір обсягів праці й капіталу. Отже, більшим інвестуванням у місцеву інфраструктуру місцевий уряд може стимулювати більші інвестиції від місцевих фірм. При цьому розподіляються інвестиційні ризики, фактично формуючи публічно-приватне партнерство. Можна розуміти інфраструктуру у широкому сенсі, включаючи до неї не лише фізичні об'єкти (дороги, порти, канали зв'язку тощо), а й нематеріальну інфраструктуру (стратегії, системи, правила тощо), яку місцевий уряд розвиває для поліпшення місцевого ділового й економічного середовища. Твердження 1 висвітлює деякі противаги у розвитку інфраструктури: частка $x = \frac{\beta(\gamma + \rho)}{\gamma + \beta\rho}$ бюджету місцевого уряду, яку він виділяє на інфраструктуру, зростає з ростом ρ, але спадає з ростом γ:

$$\frac{\partial x}{\partial \rho} = \frac{\beta(\gamma + \beta\rho) - \beta^2(\gamma + \rho)}{(\gamma + \beta\rho)^2} =$$
$$= \frac{\beta(\gamma + \beta\rho - \beta\gamma - \beta\rho)}{(\gamma + \beta\rho)^2} = \frac{\beta\gamma(1-\beta)}{(\gamma + \beta\rho)^2} > 0,$$

$$\frac{\partial x}{\partial \gamma} = \frac{\beta(\gamma + \beta\rho) - 1 \times \beta(\gamma + \rho)}{(\gamma + \beta\rho)^2} =$$
$$= \frac{\beta\gamma + \beta^2\rho - \beta\gamma - \beta\rho}{(\gamma + \beta\rho)^2} = \frac{\beta\rho(\beta - 1)}{(\gamma + \beta\rho)^2} < 0.$$

Дійсно, коли місцевий уряд у рівності (14) дає більшу вагу ρ споживанню домогосподарств, то виділяє більшу частку бюджету на інфраструктуру; коли ж місцевий уряд дає більшу вагу γ споживанню урядових працівників, то виділяє меншу частку бюджету на інфраструктуру.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Створюючи більшу інфраструктуру регіону, місцевий уряд може сприяти продуктивності місцевої фірми, тому інфраструктурні інвестиції служать ключовим каналом прямого стимулювання місцевої економіки від місцевого уряду. Проте місцевий уряд зіштовхується з питанням розподілу свого фіскального бюджету між інвестиціями (у місцеву інфраструктуру) та споживанням (урядових працівників).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Xu C. The fundamental institutions of China's reforms and development. *Journal of economic literature*. 2011. № 49(4). P. 1076–1151.

2. Qian Y. How reform worked in China. Cambridge. MA : MIT Press, 2017.

3. Barro R. Government spending in a simple model of endogeneous growth.*Journal of political economy*. 1990. № 98(5). Part 2. P. S103–S125.

4. Горбачук В.М. Проблеми та методи моделювання економічного росту. Київ : Ін-т кібернетики ім. В.М. Глушкова НАН України, 1999. 24 с. (Препринт. НАН України, Ін-т кібернетики ім. В.М. Глушкова; 99-1).

5. Gorbachuk V.M. Dynamics of capital, discount rate and output according to the levels of taxation and budget overbalance. *Journal of Automation and Information Sciences.* 1999. № 11. P. 118–121.

6. Горбачук В.М. До бюджетно-податкової політики економічного росту. *Загублене десятиріччя … та прийдешній бум? Проблеми українського економічного зростання*. Київ : IREX, 2001. С. 37–44.

7. Сергієнко І.В., Мар'янович Т.П., Горбачук В.М. Міжнародні аспекти кредитно-податкової політики України. *Економіка України*. 2001. № 1. С. 13–18.

8. Сергієнко І.В., Мар'янович Т.П., Горбачук В.М. Моделювання збалансованої бюджетно-податкової політики стійкого економічного росту. *Проблеми впровадження інформаційних технологій в економіці та бізнесі*. Київ : АДПС України, 2001. С. 78–81.

9. Інтелектуальні засоби поквартального оцінювання економічної ефективності й цільової структури експорту у 2017–2018 рр. на прикладі Київщини / П.С. Кнопов та ін. *Штучний інтелект*. 2018. № 3. С. 111–125.

10. Горбачук В.М., Колесник Ю.С., Дунаєвський М.С. Втрати агрегованої ефективності при досягненні міжрегіональної рівності. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 1077–1086.

11. Горбачук В.М., Кирилюк В.С., Неботов П.Г. Поквартальне оцінювання економічної ефективності й цільової структури експорту Дніпропетровщини у 2017–2018 рр. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 5 (16). С. 275–288.

12. Qian Y., Roland G. Federalism and the soft budget constraint. *American economic review*. 1998. № 88. P. 1143–1162.

13. Li H., Zhou L.-A. Political turnover and economic performance: the incentive role of personnel control in China. *Journal of public economics*. 2005. № 89(9–10). P. 1743– 1762.

14. Blanchard O., Shleifer A. Federalism with and without political centralization: China versus Russia. *IMF staff papers*. 2001. № 48. P. 171–179.

15. Holmstrom B. Design of incentive schemes and the new Soviet incentive model. Evanston, IL: J.L. Kellogg Graduate School of Management, Northwestern University, 1979. 39 p. (Discussion Paper 456).

16. Song Z., Xiong W. Risks in China's financial system. *Annual review of financial economics*. 2018. № 10. P. 261–286.

17. Holmstrom B. Managerial incentive problems: a dynamic perspective. *Essays in economics and management in honor of Lars Wahlbeck*. Helsinki : Swedish School of Economics, 1982.

18. Xiong W. The mandarin model of growth. Princeton, NJ : Princeton University, 2019. 44 p.

19. Maskin E., Qian Y., Xu C. Incentives, information, and organizational form. *Review of economic studies*. 2000. № 67(2). P. 359–378.

20. Stein J. Effcient capital markets, inefficient firms: a model of myopic corporate behavior. *Quarterly journal of economics*. 1989. № 104(4). P. 655–669.

21. Diamond P. National debt in a neoclassical growth model. *American economic review*. 1965. № 55(5). P. 1126–1150.

REFERENCES:

1. Xu C. (2011) The fundamental institutions of China's reforms and development. *Journal of economic literature*, 49(4), pp. 1076–1151.

2. Qian Y. (2017) How reform worked in China. Cambridge, MA: MIT Press.

3. Barro R. (1990) Government spending in a simple model of endogeneous growth.*Journal of political economy*, 98 (5, Part 2), pp. S103–S125.

4. Horbachuk V.M. (1999) Problemy ta metody modeliuvannia ekonomichnoho rostu [Problems and methods of economic growth modeling]. Kyiv: In-t kibernetyky im. V.M. Hlushkova NAN Ukrainy, 24 s. (Preprynt. NAN Ukrainy, In-t kibernetyky im. V.M. Hlushkova; 99-1). (In Ukrainian).

5. Gorbachuk V.M. (1999) Dynamics of capital, discount rate and output according to the levels of taxation and budget overbalance. *Journal of Automation and Information Sciences*, 11, pp. 118–121.

6. Horbachuk V.M. (2001) Do biudzhetno-podatkovoi polityky ekonomichnoho rostu [To a budget-tax policy of economic growth]. *Zahublene desiatyrichchia … ta pryideshnii bum? Problemy ukrainskoho ekonomichnoho zrostannia* [The lost decade … and the coming boom? The problems of Ukrainian economic growth], Kyiv: IREX, pp. 37–44. (In Ukrainian).

7. Serhiienko I.V., Marianovych T.P., Horbachuk V.M. (2001) Mizhnarodni aspekty kredytno-podatkovoi polityky Ukrainy [International aspects of the Ukraine's credit-tax policy]. *Ekonomika Ukrainy* [Economy of Ukraine], 1, pp. 13–18. (In Ukrainian).

8. Serhiienko I.V., Marianovych T.P., Horbachuk V.M. (2001) Modeliuvannia zbalansovanoi biudzhetno-podatkovoi polityky stiikoho ekonomichnoho rostu [Modeling of a balanced budget-tax policy for stable economic growth]. *Problemy vprovadzhennia informatsiinykh tekhnolohii v ekonomitsi ta biznesi* [Problems of implementation of information technologies in economics and business]. Kyiv: ADPS Ukrainy, pp. 78–81. (In Ukrainian).

9. Knopov P.S., Horbachuk V.M., Kyryliuk V.S., Atoyev K.L., Dunaievskyi M.S., Syrku A.A. (2018) Intelektualni zasoby pokvartalnoho otsiniuvannia ekonomichnoi efektyvnosti y tsilovoi struktury eksportu u 2017–2018 rr. na prykladi Kyivshchyny [The intellectual tools for quarterly estimation of economic efficiency and export target structure in the case of Kyivshchyna in 2017–2018]. *Shtuchnyi intelekt* [Artificial intelligence], 3, pp. 111–125. (In Ukrainian).

10. Horbachuk V.M., Kolesnyk Yu.S., Dunaievskyi M.S. (2018) Vtraty ahrehovanoi efektyvnosti pry dosiahnenni mizhrehionalnoi rivnosti [Losses of aggregate efficiency under achieving interregional equity]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economy and society], Vyp. 18, pp. 1077–1086. (In Ukrainian).

11. Horbachuk V.M., Kyryliuk V.S., Nebotov P.H. (2018) Pokvartalne otsiniuvannia ekonomichnoi efektyvnosti y tsilovoi struktury eksportu Dnipropetrovshchyny u 2017–2018 rr. [Quarterly estimation of economic efficiency and target export structure for Dnipropetrovshchyna in 2017–2018] *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia* [Eastern Europe: economy, business and management], Vyp. 5 (16), pp. 275–288. (In Ukrainian).

12. Qian Y., Roland G. (1998) Federalism and the soft budget constraint. *American economic review*, 88, pp. 1143–1162.

13. Li H., Zhou L.-A. (2005) Political turnover and economic performance: the incentive role of personnel control in China. *Journal of public economics*, 89 (9-10), pp. 1743– 1762.

14. Blanchard O., Shleifer A. (2001) Federalism with and without political centralization: China versus Russia, *IMF staff papers*, 48, pp. 171–179.

15. Holmstrom B. (1979) Design of incentive schemes and the new Soviet incentive model. Evanston, IL: J.L. Kellogg Graduate School of Management, Northwestern University, 39 p., (Discussion Paper 456).

16. Song Z., Xiong W. (2018) Risks in China's financial system. *Annual review of financial economics*, 10, pp. 261–286.

17. Holmstrom B. (1982) Managerial incentive problems: a dynamic perspective. *Essays in economics and management in honor of Lars Wahlbeck*, Helsinki: Swedish School of Economics.

18. Xiong W. (2019) The mandarin model of growth, Princeton, NJ: Princeton University, 44 p.

19. Maskin E., Qian Y., Xu C. (2000) Incentives, information, and organizational form. *Review of economic studies*, 67 (2), pp. 359–378.

20. Stein J. (1989) Effcient capital markets, inefficient firms: a model of myopic corporate behavior. *Quarterly journal of economics*, 104(4), pp. 655–669.

21. Diamond P. (1965) National debt in a neoclassical growth model. *American economic review*, 55 (5), pp. 1126–1150.

УДК 332.1-330.4
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-110

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПОЛІТИЧНОЇ КРИЗИ НА РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE POLITICAL CRISIS ON THE LIVING LEVEL OF THE POPULATION IN UKRAINIAN

Паянок Т.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управлінського обліку,
бізнес-аналітики та статистики,
Університет державної фіскальної служби України

Литвиненко О.А.
магістр,
Університет державної фіскальної служби України

Paianok Tetiana
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Management Accounting,
Business Analytics and Statistic,
University of State Fiscal Service of Ukraine

Lytvynenko Alexandra
Master's Degree at the Department of Management Accounting,
Business Analytics and Statistic,
University of State Fiscal Service of Ukraine

В Україні збільшується відрив між багатим і бідним верствами населення. Періодичні політичні кризи, що відбуваються в країні, пов'язані із впливом внутрішніх (відсутність середнього класу, вільне волевиявлення і свобода слова, прагнення до усунення корупції і поліпшення рівня життя тощо) і зовнішніх (бажання Росії здійснити перерозподіл капіталу та контролювати економічне й політичне становище в Україні) чинників. Вони сприяють відтоку працездатного населення, яке шукає вищий рівень доходів і кращі умови праці та життя. Якщо не запровадити рішучих дій, Україна найближчим часом буде мати дефіцит кваліфікованих працівників. У роботі проаналізовано динаміку реальних і номінальних доходів населення та середньомісячну зарплату за сімнадцять років. Оцінено розподіл рівня доходів населення за допомогою кластерного аналізу. Визначено, що більшість регіонів України мають низький рівень доходів і високий рівень безробіття. При цьому розподіл до і в період політичної кризи вказує, що ситуація в Україні суттєво не змінилася. У країні є лише один лідер, п'ять регіонів можуть забезпечити середній рівень життя, для чотирьох областей характерний низький рівень безробіття, але невисокий середній рівень зарплати. У результаті російської агресії Україна втратила потужний промисловий регіон, який був лідером, на відновлення його потенціалу потрібні будуть великі трудові і фінансові ресурси.

Ключові слова: *доходи і зайнятість населення, постійне населення, середньомісячна заробітна плата, рівень зареєстрованого безробіття, витрати підприємств на персонал, обсяг реалізованої продукції, індекс споживчих цін, кластерний аналіз.*

В Украине увеличивается отрыв между богатым и бедным слоями населения. Периодические политические кризисы, которые происходят в стране, связанные с влиянием внутренних (отсутствие среднего класса, свободное волеизъявление и свобода слова, стремление к устранению коррупции и улучшению уровня жизни и т. д.) и внешних (желание России осуществить перераспределение капитала и контролировать экономическое и политическое положение в Украине) факторов. Они способствуют оттоку работоспособного населения, которое ищет больший уровень доходов и лучшие условия труда и жизни. Если не ввести решительных действий, Украина в ближайшее время будет иметь дефицит квалифицированных работников. В работе проанализированы динамика реальных и номинальных доходов населения и среднемесячная зарплата за семнадцать лет. Оценено распределение уровня доходов населения с по-

мощью кластерного анализа. Определено, что большинство регионов Украины имеет низкий уровень доходов и высокий уровень безработицы. При этом распределение до и в период политического кризиса указывает, что ситуация в Украине существенно не изменилась. В стране есть лишь один лидер, пять регионов могут обеспечить средний уровень жизни, для четырех областей характерный низкий уровень безработицы, но невысокий средний уровень зарплаты. В результате российской агрессии Украина потеряла мощный промышленный регион, который был лидером, на возобновление его потенциала нужны будут большие трудовые и финансовые ресурсы.

Ключевые слова: *доходы и занятость населения, постоянное население, среднемесячная заработная плата, уровень зарегистрированной безработицы, затраты предприятий на персонал, объем реализованной продукции, индекс потребительских цен, кластерный анализ.*

The gap between the poor and the rich population is increase in Ukraine. Periodic political crises consider with influence of internal (the absence of the middle class, free expression of the will, freedom of speech, the elimination of corruption, improving the standard of living, etc.) and external (desire of Russia to redistribute the capital and control the economic and political position in Ukraine) factors. It causes the outflow of labor force, that looking for higher level of income and better living and working standards. Elimination of visa free regime simplify the procedures of employment in countries of the near and far abroad. There will be deficit of qualified employees in Ukraine. The article includes analysis of real and nominal income of population, and information about their average monthly salary for seventeen years. We use the consumer price index, which is calculated in prices of 2001, to find the real indicator. Analysis of dynamics shows that the real purchasing power is lower in 10 times. Cluster analysis show that more of the regions in Ukraine have low level of income and high level of unemployment. Comparative analysis shows that situation hasn`t changed significantly in Ukraine, if we talk about the periods before the hostilities and after the hostilities. There is one leader in the country, five of the regions can provide the middle living standards, but in the same time their incomes depreciate because of the highest level of consumer price index. There are low level of unemployment and not high level of salary in 4 regions. In the same, time income on one person approach to maximum point. Ukraine has lost powerful industrial region, which was a leader, because of the Russian aggression and we need a lot of labor and financial resources to restore it. The analysis allows to determine problematic regions, which needed of state regulation. The state support of own production area can provide high level of standard of life. The inaction of governance, open borders, higher level of income in near western neighbors will lead to essential loss of labor force, that will not come back to Ukraine because of advantages of another life.

Key words: *income and employment, permanent population, average monthly salary, costs of the enterprise for personnel, volume of sales, level of unemployment, consumer price index, cluster analysis.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливиминауковими чи практичними завданнями. Політична та економічна нестабільність в Україні збільшує варіаційний розмах між багатим і бідним верствами населення. Відсутність середнього класу призводить до соціальних вибухів, які періодично руйнують економічне середовище країни – це революція 2004 р., воєнні дії на сході 2014 р., що призвели до девальвації гривні. І, як наслідок, знецінюються заощадження та доходи населення, зменшується їхня купівельна спроможність. Із погіршенням формування достатнього рівня доходу у населення України виникають думки про міграцію, що спричиняє втрату трудового потенціалу і негативно впливає на економіку країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дану тематику широко висвітлено в працях науковців. Так, В.М. Булавинець з'ясувала теоретичні засади вимірювання нерівності в розподілі доходів населення і вплив диференціації доходів на економічний розвиток країни та добробут її громадян; виокремила чинники, що визначають диференціацію доходів, а саме особистісні, мікрорівня (зумовлені трудовою діяльністю особи), макрорівня (пов'язані з національною економікою) тощо [1]. Л.А. Задорожня провела комплексний аналіз розвитку регіонів України за макроекономічними показниками до і після фінансової кризи. Запропонована нею методика розрахунку коефіцієнта економічного розвитку регіонів базується на стандартизації показників варіаційним розмахом [2]. В.М. Краєвський та О.М. Костенок досліджують показники функціонування сільськогосподарських підприємств (453) за допомогою кластерного аналізу, який був проведений за трьома напрямами: ресурсний потенціал та розмір, спеціалізація та галузевість, оцінка технологічного процесу та результативність діяльності, за якими визначалося три рівні ефективності: низький, середній і високий. Результати дослідження показали, що більшість сільськогосподарських підприємств знаходиться на низькому рівні за всіма напрямами – від 93% до 96% [3]. А.В. Сидорова та А.О. Коваленко у своїй статті обґрунтували актуальність статистичного оцінювання доходів і витрат населення; провели аналіз динаміки та структури доходів, у складі яких понад 75% припадає на заробітну плату, соціальну допомогу й поточні трансферти. У структурі сукупних витрат домогосподарств майже весь дохід сім'ї витрачається на спожи-

вання. Вчені обґрунтували, що оцінка нерівномірності розподілу населення за доходами й витратами на основі різних критеріїв (коефіцієнти доцільної диференціації, фондів і коефіцієнт Джині) не чутлива до змін, що відбуваються [4]. Л.Є. Фурдичко, Д.Я. Мартинюк і В.В. Прокопчук указали на тісний зв'язок між заробітною платою, прибутком на змішаний дохід, доходом від власності, соціальними допомогами та загальними доходами громадян; у площині досліджень проаналізували розподіл доходів між регіонами країни та сформулювали пріоритетні завдання соціальної політики, спрямовані на збільшення величини доходів населення [5]. Л. Гераймович, зробивши порівняння розвитку областей України, дійшла висновку, що за останні роки саме занепад східних областей призвів до занепаду економіки країни загалом. Економіка східних міст, що орієнтована на енерго- та ресурсозатратну промисловість, у сучасних умовах не може забезпечити високу рентабельність, у зв'язку з чим відбувається повільне, але постійне зменшення кількості робочих місць. Тому вона пропонує окремі програми для місцевої влади, регіональної влади та громадських організацій задля вирішення цієї ситуації [6]. Д.А. Міщенко і Л.О. Міщенко у своєму дослідженні обґрунтували застосування кластерного аналізу для визначення рівня бюджетного потенціалу регіонів України та використання кластерного аналізу для розроблення напрямів посилення бюджетного потенціалу регіонів [7]. Незважаючи на вищесказане, потребує додаткової уваги порівняльний аналіз доходів населення до і після політичної кризи в Україні.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є оцінка доходів населення України за допомогою кластерного аналізу, в основі якого лежить розподіл параметрів за регіонами країни. Для розрахунку застосовано програмний продукт IBM SPSS STATISTICS.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Спочатку проаналізуємо динаміку середньорічної заробітної плати і доходів населення за 2002–2018 рр. Доходи населення доцільно розглядати без інфляційного складника, щоб оцінити їх реальну динаміку. При цьому порівняємо номінальні і реальні дані, знайдемо їх за допомогою індексу споживчих цін. Для розрахунку реальних доходів доцільно розрахувати кумулятивний коефіцієнт у цінах базового 2001 р. [8]:

$$R_i = \prod_{j \le i} \left(1 + r_j / 100\right), \qquad (1)$$

де r_j – щорічні темпи інфляції, %, $\prod$ – визначає добуток виразу.

Результати кумулятивного індексу споживчих цін і реальних показників доходів подано в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для статистичного аналізу

Показники	Середньомісячна заробітна плата, грн	Доходи населення України, млн грн	Індекси споживчих цін*	Кумулятивний індекс	Реальна середньомісячна заробітна плата, грн	Реальні доходи населення України, млн грн
2002	376	185073	99,4	0,99	378,27	1861,90
2003	462	215672	108,2	1,08	429,56	1993,27
2004	590	274241	112,3	1,21	488,49	2442,04
2005	806	381404	110,3	1,33	605,01	3457,88
2006	1041	472061	111,6	1,49	700,19	4229,94
2007	1351	623289	116,6	1,73	779,33	5345,53
2008	1806	845641	122,3	2,12	851,84	6914,48
2009	1906	894286	112,3	2,38	800,54	7963,37
2010	2239	1101175	109,1	2,60	861,97	10093,26
2011	2633	1266753	104,6	2,72	969,07	12110,45
2012	3025	1457864	99,8	2,71	1115,58	14607,86
2013	3265	1548733	100,5	2,73	1198,10	15410,28
2014	3480	1516768	124,91	3,40	1022,33	12142,89
2015	4195	1772016	143,32	4,88	859,88	12364,05
2016	5183	2051331	112,42	5,48	945,02	18247,03
2017	7104	2652082	113,72	6,24	1139,01	23321,16
2018	8865	3219518	109,82	6,85	1294,26	29316,32

*Грудень до грудня попереднього року.

Джерело: розраховано авторами за даними [9]

Аналізуючи динаміку номінальної середньомісячної заробітної плати за сімнадцять років, необхідно відзначити, що вона зростала на 435,23 грн щорічно, при цьому реальний показник указує на середній абсолютний приріст у дев'ять разів менше, а саме щороку приріст становив лише 47,91 грн. Коефіцієнти апроксимації наближаються до одиниці, що вказує на можливість застосування лінійної функції для аналізу (рис. 1). У 2013 р. реальний рівень зарплати мав більшу купівельну спроможність, аніж у 2018 р., коли її розмір був на 100 грн більший.

Аналізуючи номінальний дохід населення України за даний період, необхідно відзначити суттєве зростання динаміки з 2014 р., яке відбулося за рахунок девальвації гривні в країні. Номінальні доходи за 2002–2018 рр. щорічно зростали на 165,437 млрд грн (коефіцієнт апроксимації 0,92), при цьому реальний приріст становив лише 16,218 млрд грн (коефіцієнт апроксимації 0,56).

Для кластерного аналізу взято показники: зайнятості населення (зайняте населення, тис осіб; рівень зареєстрованого безробіття на кінець року, % до населення працездатного віку), доходів (середньомісячна заробітна плата, грн; наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн; доходи населення, млн грн; витрати на персонал підприємств, млн грн), кількості населення (постійне населення середня чисельність, тис осіб), індексу споживчих цін і обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання, млн грн, як показник витрачених наявних коштів населення. Для розрахунку вибрано метод кластеризації К-середнім і побудовано чотири кластери.

У табл. 2 показано результат розподілу регіонів за доходами населення і відстань між ними.

Візуально сприймати результати простіше, тому побудовано діаграму належності до кластеру регіонів України (рис. 3).

Аналізуючи кластери, необхідно зазначити, що перше місце займає четвертий кластер, це лідер, його можна назвати «краще місце працевлаштування». До нього потрапив лише один регіон – Донецька область, яка має найбільшу кількість зайнятого населення, що отримує максимальну середньомісячну зарплату. При цьому індекс споживчих цін найбільший серед чотирьох кластерів. У регіоні мінімальний рівень безробіття і максимальні витрати підприємств на персонал. За рахунок максимальної кількості постійного населення наявний дохід у розрахунку на одну особу займає другу позицію з чотирьох (табл. 3).

Третій кластер займає друге місце. Для нього характерні такі ознаки: максимальний обсяг реалізації продукції суб'єктів господарювання за відносно високого рівня інфляційних процесів. Індекс споживчих цін займає другу позицію після максимального. За всіма іншими показниками він на рівень нижчий від четвертого кластеру, але має гарні характеристики, а саме високий рівень зайнятого населення, заробітної плати, доходів населення, низький рівень безробіття тощо. За всіма характеристиками його можна назвати «середній рівень доходів». До нього потрапив один регіон, а саме Дніпропе-

Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати за 2002–2018 рр., грн

Джерело: розраховано авторами за даними [9]

Рис. 2. Динаміка доходів населення України за 2002–2018 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними [9]

Таблиця 2

Належність до кластеру

Спосте-реження	Регіон	2013 р.		2018 р.	
		Кластер	Відстань	Кластер	Відстань
1	Вінницька	1	19425,460	2	67437,357
2	Волинська	1	23528,716	1	82822,997
3	Дніпропетровська	3	,000	4	,000
4	Донецька	4	,000	3	31083,832
5	Житомирська	1	15066,495	1	25586,737
6	Закарпатська	1	19250,555	1	28133,907
7	Запорізька	2	28908,469	2	91371,399
8	Івано-Франківська	1	14495,474	1	18256,722
9	Київська	2	90591,709	3	84874,211
10	Кіровоградська	1	15289,937	1	8423,946
11	Луганська	2	37411,591	1	67434,900
12	Львівська	2	12559,385	3	54375,101
13	Миколаївська	1	18665,713	1	61148,975
14	Одеська	2	10311,722	3	32380,756
15	Полтавська	2	38015,920	2	53190,022
16	Рівненська	1	17858,907	1	23955,796
17	Сумська	1	11994,838	1	18139,121
18	Тернопільська	1	19954,838	1	24636,175
19	Харківська	2	30551,889	3	36475,740
20	Херсонська	1	183168,884	1	21343,717
21	Хмельницька	1	13134,061	1	25161,056
22	Черкаська	1	24990,942	2	77239,814
23	Чернівецька	1	32286,774	1	65350,717
24	Чернігівська	1	12521,805	1	10930,775

Джерело: розраховано авторами за даними [9]

тровський, який є потужним промисловим центром України.

Третю позицію займає другий кластер із назвою «найнижчі ціни», який включає Запорізьку, Київську, Луганську, Львівську, Одеську, Полтавську та Харківську області (табл. 4). Для нього характерні такі ознаки: мінімальний дохід у розрахунку на одну особу та індекс споживчих цін, відносно високий рівень безробіття (друга позиція після максимального). Усі інші показники наближаються до мінімальних значень.

У перший кластер із назвою «найбільше безробіття» увійшла більша частина областей України, а саме: Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська

Рис. 3. Діаграма належності до кластеру в 2013 і 2018 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними [9]

Таблиця 3

Кінцеві центри кластерів у 2013 р.

Параметри	Кластер			
	1	2	3	4
Зайняте населення, тис осіб	*516,71*	941,17	1508,00	**1936,40**
Постійне населення середня чисельність, тис осіб	*1176,59*	2115,30	3289,10	**4331,00**
Рівень зареєстрованого безробіття, на кінець року, у % до населення працездатного віку	**2,31**	1,73	1,60	*1,20*
Середньомісячна заробітна плата, грн	*2627,07*	3075,57	3336,00	**3755,00**
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн	**34487,72**	*25935,49*	30300,60	31048,50
Індекси споживчих цін	99,37	*99,26*	99,70	**100,40**
Доходи населення, млн грн	*32596,80*	69344,86	124594,00	**166366,00**
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання, млн грн	*39163,43*	141458,83	**4444549,70**	575698,90
Витрати на персонал підприємств, млн грн	*3777,51*	16150,96	39231,40	**54468,80**

Джерело: розраховано авторами за даними [9]

Таблиця 4

Число спостережень у кожному кластері, 2013 р.

Кластер	К-сть	Області
4 «краще місце працевлаштування»	1	Донецька
3 «середній рівень життя»	1	Дніпропетровська
2 «найнижчі ціни»	7	Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Одеська, Полтавська та Харківська
1 «найбільше безробіття»	15	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська

Джерело: розраховано авторами за даними [9]

Таблиця 5

Кінцеві центри кластерів, 2018 р.

Параметри	Кластер			
	4	**3**	**2**	**1**
Зайняте населення, тис осіб	**1402,30**	963,74	622,03	*455,30*
Постійне населення середня чисельність, тис осіб	**3215,50**	2694,57	1470,94	*1187,62*
Рівень зареєстрованого безробіття, на кінець року, у % до населення працездатного віку	2,00	2,00	1,67	**2,27**
Середньомісячна заробітна плата, грн	**8862,00**	8490,40	8095,00	*7370,36*
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн	**72883,40**	54436,08	58371,15	*47010,69*
Індекси споживчих цін	*109,20*	**110,58**	109,30	109,55
Доходи населення, млн грн	**305510,00**	182096,00	114224,50	*71268,36*
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання, млн грн	**1115583,00**	459433,14	267344,60	*108082,67*
Витрати на персонал підприємств, млн грн	**76617,00**	34947,72	21822,90	*9075,15*

Джерело: розраховано авторами за даними [9]

Таблиця 6

Число спостережень у кожному кластері

Кластер	К-сть	Області
4 «краще місце працевлаштування»	1	Дніпропетровська
3 «середній рівень життя»	5	Донецька, Київська, Львівська, Одеська та Харківська
2 «мінімальне безробіття»	4	Вінницька, Запорізька, Полтавська та Черкаська
1 «найбільше безробіття»	14	Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька та Чернігівська

Джерело: розраховано авторами за даними [9]

(табл. 4). Варто відзначити, що цей кластер характеризується мінімальними значеннями майже за всіма критеріями, звертає на себе увагу максимальний рівень безробіття в даних регіонах, при цьому наявний дохід у розрахунку на одну особу має максимальне значення (табл. 3). Більшість у кластері займають регіони Західної і Північної України, які в силу географічного положення сприяють працевлаштуванню в ближньому зарубіжжі.

Після політичної кризи, яка призвела до перерозподілу території України, зруйнувала стабільність економіки, призвела до девальвації гривні й стрімкого зростання інфляційних процесів, ситуація змінилася. Так, другий кластер із «найнижчих цін» перейшов у категорію «мінімальне безробіття». Донецький регіон, утративши позиції лідера, опинився у другому кластері «середній рівень життя». Лідером у 2018 р. став другий за потужністю промисловий регіон – Дніпропетровський. Друге місце займають п'ять регіонів: Донецька, Київська, Львівська, Одеська та Харківська, останні чотири в 2013 р. були в кластері «найнижчі ціни» (табл. 5, 6).

Третю позицію займає кластер «мінімальне безробіття» із чотирма регіонами, серед яких – Запорізька, Полтавська, Черкаська та Вінницька області.

Аутсайдерами є більшість регіонів України, у 2013 р. їх було п'ятнадцять, у 2018 р. Вінницька і Черкаська області поліпшили свої результати, при цьому Луганська область у результаті воєнних дій утратила свої позиції і поповнила даний кластер (табл. 6).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналізуючи будь-які доходи, необхідно враховувати їх дійсну купівельну спроможність. Використаний кумулятивний індекс споживчих цін дає змогу виміряти вплив інфляційних процесів у цінах базового року, за базовий взято 2001 р. Аналіз показав, що приріст показників завищений майже в десять разів по середньому розміру зарплати і доходах населення України.

Кластерний аналіз визначив, що більшість регіонів України має низький рівень доходів і високий рівень безробіття. Порівняльний аналіз до і в період воєнних дій на сході країни вказує, що ситуація в Україні суттєво не змінилася. У країні є лише один лідер, п'ять регіонів можуть забезпечити середній рівень життя, при цьому їхні доходи знецінюються за рахунок максимального рівня індексу споживчих цін. Для чотирьох областей характерний низький рівень безробіття, невисокий середній рівень зарплати, при цьому дохід у розрахунку на одну особу наближається до максимального значення. За даних умов бездіяльність державного управління, відкритість кордонів (за рахунок безвізового режиму), значно вищій рівень доходів у ближніх західних сусідів призведуть до суттєвої втрати працездатного населення, яке, оцінивши переваги іншого життя, не буде повертатися в Україну. У подальшому доцільно проаналізувати міграційні процеси в Україні, визначити структурні зрушення і спрогнозувати наслідки бездіяльності з боку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булавинець В.М. Нерівність доходів населення в Україні: чинники та сучасний стан. *Ефективна економіка.* 2017. № 11. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/ (дата звернення: 10.11.2019).

2. Задорожня Л.А., Паянок Т.М. Вплив фінансової кризи на економічний розвиток регіонів України. *Регіональна економіка*. 2011. № 4. С. 76–85.

3. Костенко О.М., Краєвський В.М. Кластерный анализ как метод идентификации однородности объектов информационно-аналитической системы управления. *Облік і фінанси*. 2015. № 2(68). С. 128–133.

4. Сидорова А.В., Коваленко А.О. Доходи та витрати населення: статистичне оцінювання, моделювання та прогнозування. *Фінанси, облік, банки*. 2017. № 1(22). С. 154–162.

5. Фурдичко Л.Є., Мартинюк Д.Я., Прокопчук В.В. Доходи громадян як інструмент їх добробуту і ефективного розвитку країни. *Молодий вчений*. 2018. № 5(57). С. 774–778.

6. Liudmyla Heraimovych: The impact of the war on the economy of the eastern cities of Ukraine: cases of Mariupol, Kramatorsk and Slovians. URL : https://donbasstudies.org/ (дата звернення: 10.11.2019).

7. Mishchenko D.A., Mishchenko L.O. Application of cluster analysis to determine the level of the budget potential of the Ukrainian regions *Науковий вісник Полісся.* 2018. № 2. С. 179–185.

8. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень : монографія / Т.М. Паянок та ін. Київ : Компринт, 2019. 426 с.

9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/gdn/dvn/arh_dvn2001.html (дата звернення: 10.11.2019).

REFERENCES:

1. Bulavynets V.M. (2017). Nerivnist dokhodiv naselennia v Ukraini: chynnyky ta suchasnyi stan [Income inequality of population in Ukraine: factors and current state]. *Efektyvna ekonomika : elektronne naukove fakhove vydannia.* no. 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/ (accessed 10.11.2019 r.).

2. Zadorozhnia L.A., Paianok T.M. (2011). Vplyv finansovoi kryzy na ekonomichnyi rozvytok rehioniv Ukrainy. [The influence of financial crisis on the economic development of Ukrainian regions]. *Rehionalna ekonomika*. no. 4. pp. 76–85.

3. Kostenko O.M., Kraievskyi V.M. (2015). Klasternыi analyz kak metod ydentyfykatsyy odnorodnosty obъektov ynformatsyonno-analytycheskoi systemы upravlenyia. [Cluster analysis as a method of identification of one-sidedness of objects of information-analytical of management system]. *Oblik i finansy*. no. 2 (68). pp. 128–133.

4. Sydorova A.V., Kovalenko A.O. (2017). Dokhody ta vytraty naselennia: statystychne otsiniuvannia, modeliuvannia ta prohnozuvannia. [Incomes and costs of population: statistical valuation, modeling and forecasting]. *Finansy, oblik, banky*. no. 1(22). pp. 154–162.

5. Furdychko L.Ye., Martyniuk D.Ya., Prokopchuk V.V. (2018). Dokhody hromadian yak instrument yikh dobrobutu i efektyvnoho rozvytku krainy. [Incomes of population as instrument of welfare and effective development of country]. *Molodyi vchenyi.* no. 5 (57). pp. 774–778.

6. Liudmyla Heraimovych: The impact of the war on the economy of the eastern cities of Ukraine: cases of Mariupol, Kramatorsk and Slovians. URL: https://donbasstudies.org/ (accessed 10.11.2019 r.).

7. Mishchenko, D. A., Mishchenko L. O. (2018). Application of cluster analysis to determine the level of the budget potential of the Ukrainian regions *Naukovyi visnyk Polissia*. no. 2. pp. 179–185.

8. Paianok T. M., Lahovskyi V. V., Kraievskyi V. M. (2019). Analityka ta prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnykh protsesiv i podatkovykh nadkhodzhen. [Analytics and forecasting of socio-economic processes and tax incomes] : monohrafiia. K.: TsP «Komprynt».

9. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/gdn/dvn/arh_dvn2001.html. (accessed 10.11.2019 r.).

УДК 004.622
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-111

АНАЛИЗ И ОБРАБОТКА ДАННЫХ КОМПАНИИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ

ANALYSIS AND PROCESSING OF COMPANY DATA AS A METHOD OF PROFITABILITY IMPROVING

Солодкая Н.А.
кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры информационных систем,
Украинский государственный химико-технологический университет

Шаповалов Д.Д.
студент,
Украинский государственный химико-технологический университет

Solodka Nataliia
Candidate of Technical Sciences, Associated Professor,
Senior Lecturer at the Department of Information Systems,
Ukrainian State University of Chemical Technology

Shapovalov Danylo
Student,
Ukrainian State University of Chemical Technology

В статье рассмотрен пример ведения и анализа статистики продаж компании с целью формирования на его основе и реализации алгоритмов подготовки данных для эффективной работы моделей продаж. Выделены факторы, оказывающие влияние на изменение объема продаж товара, необходимых для построения в будущем факторной модели прогноза прибыли. В процессе исследования использовались методы обработки данных, такие как фильтрация, работа с пропущенными, аномальными и зашумленными значениями, выявление зависимых факторов. Для фильтрации данных применен алгоритм Левенштейна как один самых распространенных для сравнения строк. На реальных данных демонстрируется эффективность реализованных алгоритмов с точки зрения перспектив ее реализации в современных системах управления торговлей. Рассмотренный пример реализации обработки данных можно применить для произвольного товарного ряда других предприятий сферы розничной и оптовой торговли за счет неизменности архитектуры разработанного инструмента анализа. Это может значительно удешевить и упростить анализ данных для среднего бизнеса, а также сбор, хранение и анализ статистики.

Ключевые слова: *алгоритм Левенштейна, анализ продаж, обработка данных, статистические данные, товарный ряд, факторная модель, фильтрация данных.*

У статті розглянуто приклад ведення та аналізу статистики продажів компанії з метою формування на його основі та реалізації алгоритмів підготовки даних для ефективної роботи моделей продажів. Виділено чинники, що впливають на зміну обсягу продажів товару, необхідних для побудови в майбутньому факторної моделі прогнозу прибутку. У процесі дослідження використовувалися методи обробки даних, такі як фільтрація, робота з пропущеними, аномальними значеннями, виявлення залежних чинників. Для фільтрації даних застосовано алгоритм Левенштейна як один із найбільш розповсюджених для порівняння рядків. На реальних даних демонструється ефективність реалізованих алгоритмів із погляду перспектив її реалізації в сучасних системах управління торгівлею. Розглянутий приклад реалізації обробки даних можливо застосувати для довільного товарного ряду інших підприємств сфери роздрібної та оптової торгівлі за рахунок незмінності архітектури розробленого інструменту аналізу. Це може значно здешевити і спростити аналіз даних для середнього бізнесу, а також збір, зберігання та аналіз статистики.

Ключові слова: *алгоритм Левенштейна, аналіз продажів, обробка даних, статистичні дані, товарний ряд, факторна модель, фільтрація даних.*

The article considers an example of maintaining and analyzing statistics of company sales. This issue plays an important role in modeling, as the parameters of the model are completely determined by the data. The paper aims at conducting an analysis of the relevant statistics, forming following it and realizing the algorithm of data pre-processing for the effective performance of sales patterns. The authors analyze the shortcomings of the automated accounting system used in the company from the point of view of entering and storing statistical data that flow in the company. The factors affecting the change in sales volume of goods necessary to build a factor model of profit forecast in future are identified. The statistics, which are used in this paper, are collected for the period 2015 – 2019. The data volume is 51510 records. Since the data structure is factor one in its general form, and one cannot approximate such data, the records have missing values. It is shown that the renewal of missing values by virtue of traditional approximation methods is impossible, taking into account the specifics of the sample under consideration. The effectiveness of the implemented algorithms for filtering, parsing and binding of the input data in terms of the prospects for its implementation in the modern trade management systems is demonstrated on the basis of actual data. To solve the problems of the incoherence of input data, the requests originated from the automated accounting system are analyzed to convert the data into a single format for their subsequent binging on sales and product returns. The concern of the heterogeneity of data is handled by filtering that allows the authors to identify similar records related to the same object and combine them. The authors use the Levenshtein algorithm, as one of the most widespread for strings comparison, for filtering data. The article describes a tool which is implemented in C# programming language for working with dictionaries. The presented data processing is applicable to an arbitrary product range of other retail and wholesale enterprises due to the firmness of the architecture of the developed analysis tool. The above can significantly reduce the price and simplify data analysis for medium-sized businesses as well as the collection, storage and analysis of statistics.

Key words: *Levenshtein algorithm, sales analysis, data processing, statistics, product line, factor model, data filtering.*

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими заданиями. В настоящее время получение достоверной информации, ее быстрый и эффективный анализ стали важнейшими предпосылками успешной финансовой деятельности любого коммерческого предприятия. Для объективной оценки эффективности продаж большое значение имеет возможность математического моделирования и анализа имеющихся статистических данных с целью прогнозирования, анализа и планирования объема продаж. Имея математическую модель по продажам, намного проще разработать маркетинговую стратегию развития компании, проводить грамотную ассортиментную политику и разрабатывать эффективные трейд-маркетинговые мероприятия [1].

Отправной точкой в процессе моделирования являются данные, характеризующие исследуемый объект, подготовить и систематизировать которые – отдельная задача. Поскольку параметры модели полностью определяются исходными данными, требуется тщательный подход к их качеству. Ошибочные, аномальные и зашумленные данные могут привести к моделям и выводам, не имеющим отношения к действительности, поэтому вопрос анализа данных играет важную роль в моделировании. Необходимой является предобработка данных.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых положено начало решению данной проблемы и на которые опираются авторы. При обработке данных существует много ограничений, на которые нужно адекватно реагировать и выбирать правильный путь их преобразования и выравнивания. Анализ и подбор методов для качественной оценки обрабатываемых данных, работа с пропущенными значениями при факторном анализе, а также дисперсионная оценка влияния разных факторов рассматриваются в [2–5], и демонстрируется основная семантика работы с данными, аналогичными рассматриваемым в статье.

Для решения задачи интеграции разнородных источников возникает необходимость сопоставления, согласования и объединения различных представлений данных, а также исключения дублирующейся информации. На данный момент существует достаточно большое число публикаций, посвященных проблеме дублирующихся записей. В подавляющей части работ для сравнения строки используется стандартная метрика Левенштейна [6–8].

Выявление таких дубликатов широко используется при обнаружении заимствований в текстовых документах [9; 10].

Формулирование целей статьи **(постановка задания)**. Целью работы является проведение анализа актуальной статистки, формирование и реализация на его основе алгоритмов подготовки данных для эффективной работы моделей продаж.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Задача подготовки и систематизации данных для дальнейшего моделирования проводилась на реальных данных о продажах ООО «Данлер», специализирующегося на реализации обуви и сопутствующих товаров с широким ассортиментом. Компания осуществляет свою деятельность с 2003 г. Автоматизированная система бухгалтерского учета установлена только с 2015 г., и на тот момент

занесение информации не было приоритетной задачей, так как в компании не планировался сбор данных для дальнейшей обработки. Стоит отметить важный аспект анализа данных в пределах среднего бизнеса и его неподготовленности к работе с новыми технологиями. Основными проблемами являются небрежность хранения данных, а также некорректность заполнения и введение автоматизированной системы бухгалтерского учета в компании. Данные вносились разными сотрудниками без специальной подготовки, отсутствовал единый подход к заполнению и структуре одной и той же информации. В связи с указанным в первичных данных присутствовала неоднородность, что делало анализ невозможным.

Выявлена необходимость предобработки данных: фильтрация и парсинг, восстановление правильной структуры и семантики данных.

Статистика, использованная в данном исследовании, собиралась за период 2015–2019 гг. Объем данных составил 51 510 записей. Стоит отметить, что в этих записях остаются пропущенные значения, которые некорректны для анализа, так как структура данных в своем общем виде является факторной и функционально аппроксимировать такие значения нельзя. Анализ проводится на ежемесячной и ежеквартальной основе.

В табл. 1 приведен перечень выделенных необходимых показателей анализа продаж.

Одной из основных проблем при извлечении данных было то, что бухгалтерская система, установленная на предприятии, не позволяла выбирать данные по одной единице (каждой товарной позиции), а только сгруппированные товары в специальном отчете. Проблему усугубил факт того, что товары по приходу, продаже и возврату не были связаны. Поэтому запросы, поступавшие из автоматизированной бухгалтерской системы, были изъяты в базу с помощью профайлера и преобразованы в единственный формат, а затем по ключу связаны с продажами и возвратами. При связывании данных была обнаружена небольшая погрешность (не более 1%), которой относительно общего объема данных можно пренебречь. Несвязанные данные были удалены.

Изначально данные, а именно описательная часть товара, были представлены в виде одной строки, что затруднило их дальнейший анализ. Средствами языка C# реализованы фильтры для работы со словарями, которые выбирали корректные значения для каждого поля, представленного в табл. 1. Входящими значениями являлся картеж из товара, который проходил парсинг и сохранялся в результирующую таблицу. По атрибуту «количество товара» кортеж копировался n раз. Далее проходила фильтрация данных в кортеже и вставка уже нормализованных факторов. Фильтрация данных по словарю осуществлялась по алгоритму Левенштейна.

Применение фильтров позволило: привести записи, полученные из разнородных источников, к единой схеме данных; выявить похожие записи, относящихся к одному и тому же объекту, и объединить их с содержанием всех соответствующих атрибутов без избыточности.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в этом направлении. Представленные в статье результаты анализа реальных данных демонстрируют реализуемость и эффективность использования предложенных алгоритмов с точки зрения перспектив ее реализации в современных системах управления торговлей с целью расширения их функциональности. Анализ данных расположен на стороне базы данных в виде процедур, то есть аппарат анализа может расширяться, что означает постоянное улучшение отчетов и ответов на поставленные вопросы с помощью статистики.

Разработанный инструмент анализа данных является индивидуальным относительно ком-

Таблица 1

Описание структуры данных

Показатель	Комментарии
Фирма-производитель	Сбор статистики по продажам фирмы-производителя может дать ответ на ключевой вопрос релевантности выбора товара покупателем и в итоге оптимизировать выбор партнеров для следующего закупочного сезона. Факторные данные: 428 уникальных поставщиков. Тип данных: строка.
По прайсу	Фактическая цена товара на момент поступления. Непрерывная величина. Тип данных: double.
Себестоимость единицы продукции	Себестоимость товара является важным аспектом любого анализа продаж. Зная уровень себестоимости продукта, проще разрабатывать трейд-маркетинговые акции и управлять ценообразованием в компании. На основе себестоимости можно рассчитать среднюю рентабельность продукта и определить наиболее выгодные с точки зрения прибыли позиции для стимулирования продаж. Непрерывная величина. Тип данных: double.
Дата и время поступления на склад	Дата и время поступления на склад. Тип данных: datatime.

Закінчення табл. 1

Категория товара	Категория представленной в товарном ряде обуви; факторные данные: 1 «Сапоги» 2 «Ботинки» 3 «Туфли» 4 «Бальзам» 5 «Балетки» 6 «Средства для ухода за обувью» 7 «Кросовки» 8 «Шлепанцы» 9 «Босоножки» 10,NA (Null Attribute) 11 «Мокасины» 12 «Спортивная обувь» 13 «Тапки» 14 «Сабо» 15 «Сандалии» 16 «Сумка» 17 «Слипоны» 18 «Угги» 19 «Ремень» 20 «Полуботинки» 21 «Снегоступы» 22 «Кеды» 23 «Ботильйоны» 24 «Дисконтная карта» 25 «Носки» 26 «Подарочный сертификат» Тип данных: строка.
Детское	Факторный тип данных, который принимает два значения: да или нет. Тип данных: строка.
Сезон	Факторный тип данных, который принимает три значения: лето, зима, демисезонное. Тип данных: строка.
Пол	Факторный тип данных, который принимает два значения: м или ж. Тип данных: строка.
Размер	Факторный тип данных, который принимает значения натуральных чисел в диапазоне 34–48. Тип данных: integer.
Страна-производитель	Факторный тип данных, который принимает значения: 1 «Украина» 2 «Польша» 3 «Италия» 4 NA (Null Attribute) 5 «Турция» 6 «Германия» 7 «Китай» 8 «Молдова» 9 «Испания» 10 «Великобритания» 11 «Португалия» 12 «Голландия» 13 «США» 14 «Бразилия» Тип данных: строка.
Покупатель	Факторный тип данных, ФИО покупателя, если покупатель не зарегистрирован – «Покупатель». Тип данных: строка.
Фактическая цена	Цена товара на момент продажи товара. Непрерывная величина. Тип данных: double.
Продавец	Факторный тип данных, ФИО продавца. Тип данных: строка.
Дата и время продажи	Дата и время продажи, может быть NA (Null Attribute). Тип данных: datatime.
Дата и время возврата	Дата и время возврата товара, может быть NA (Null Attribute). Тип данных: datatime.

пании, но подход к разработке и архитектуре остается неизменным и может быть использован для анализа товарного ряда других предприятий.

Система анализа данных может быть расширена за счет выгрузки статистики из Интернет-магазина. Указанные данные имеют другую структуру, и необходимо их приведение к единой форме. Это является трудоемким и ресурсозатратным этапом, которому следует уделить больше времени при разработке системы, так как последующие результаты моделей и отчетов для анализа будут предоставляться в зависимости от исходной формы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Науменко Н.Ю., Короткая Л.И. Разработка информационно-аналитической системы анализа финансовой деятельности предприятий. *Економічний вісник ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»*. 2016. № 1(3). С. 16–20.

2. Кабаков Р.И. R в действии. Анализ и визуализация данных в программе R / пер. с англ. Москва : ДМК Пресс, 2014. 588 с.

3. Силен Д., Мейсман А., Али М. Основы Data Science и Big Data. Python и наука о данных. Санкт-Петербург : Питер, 2017. 336 с.

4. Бослаф С. Статистика для всех. Москва : ДМК Пресс, 2017. 586 с.

5. Наглядная статистика. Используем R! / А.Б. Шипунов и др. Москва : ДМК Пресс, 2014. 298 с.

6. Graham A. Stefen. String Searching Algorithms. Singapore : World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd, 2000. 235 p.

7. Lutabingwa C.J. Auriacombe. Data Analysis In Quantitave Research. *Juornal of public Administration.* 2007. Vol. 42. № 6. P. 528–548.

8. Si Lhoussain A., Hicham G., Abdella Y. Adaptating The Levenshtein Distance To Contextual Spelling Correction. *International Journal of Computer Science and Applications, Technomathematics Research Foundation.* 2015. Vol. 12. № 1. P. 127–133.

9. Rakian S., Safi Esfahani F., Rastegarih. A Persian Fuzzy Plagiarism Detection Scheme Based On Semantic Rolelabeling. *Journal Of Information Systems and Telecommunication*. 2015. Vol. 3. P. 182–190.

10. Ezzikouri H., Erritali M., Oukessou M. Fuzzy-Semantic Similarity For Automatic Multilingual Plagiarism Detection. *International Journal of Advanced Computer Science and Applications*. 2017. Vol. 8. № 9. P. 86–90.

REFERENCES:

1. Nnaumenko N. yu., Korotkaya L. I. (2016) Razrabotka informatsionno analiticheskoy sistemy analiza finansovoy deyatel'nosti predpriyatiy. [Development of an information-analytical system for analyzing the financial activities of enterprises]. Ekonomichniy visnik DVNZ «Ukraïns'kiy derzhavniy khimiko-tekhnologichniy universitet», no. (3). pp.16–20.

2. Robert I. Kabakov. (2014) R v deystvii. Analiz i vizualizatsiya dannykh v programme R. [R in action. Analysis and visualization of data in the program R] Moscow. (in Russian)

3. Silen D., Meysman A., Ali M. (2017) Osnovy Data Science i Big Data. Python i nauka o dannykh. [Fundamentals of Data Science and Big Data. Python and data science]. Piter : SPb. (in Russian)

4. Boslaf S. (2017) Statistika dlya vsekh. [Statistics for everyone]. Moscow : DMK Press. (in Russian)

5. Shipunov A.B. (2014) Naglyadnaya statistika. Ispol'zuem R! [Visual statistics. Use R!] / Shipunov A.B. i dr. Moscow : DMK Press. (in Russian)

6. Graham A. Stefen. String Searching Algorithms. Singapore : World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd, 2000. 235 p.

7. J. Lutabingwa, C. J. Auriacombe. Data Analysis In Quantitave Research. *Juornal of public Administration.* 2007. Vol. 42. № 6. P. 528–548.

8. A. Si Lhoussain, G. Hicham, Y. Abdella. Adaptating The Levenshtein Distance To Contextual Spelling Correction. *International Journal of Computer Science and Applications, Technomathematics Research Foundation.* 2015. Vol. 12. № 1. P. 127–133.

9. Rakian S., Safi Esfahani F., Rastegarih. A Persian Fuzzy Plagiarism Detection Scheme Based On Semantic Rolelabeling. *Journal Of Information Systems and Telecommunication*. 2015. Vol. 3. P. 182–190.

10. Ezzikouri H., Erritali M., Oukessou M. Fuzzy-Semantic Similarity For Automatic Multilingual Plagiarism Detection. *International Journal of Advanced Computer Science and Applications*. 2017. Vol. 8. № 9. P. 86–90.

УДК 330.47
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-112

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

INFORMATION RESOURCES MANAGEMENT AS A MEANS OF MODERN CONCEPT OF ENTERPRISE FUNCTIONING FORMATION

Тюрин О.В.
доктор фізико-математичних наук,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Максимов О.С.
старший викладач кафедри
математичного забезпечення комп'ютерних систем,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Мурач А.Д.
магістрант спеціальності «Економіка»,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Tyuryn Olexandr
Professor, Doctor of Physics and Mathematics,
Chair of Economy and Market Relations,
Odesa I.I. Mechnikov National University

Maksymov Olexandr
Senior Lecturer, Mathematical Support Computer Systems
Odesa I.I. Mechnikov National University

Murach Anastasiia
Student, Master's Degree Specialty: Economy,
Odesa I.I. Mechnikov National University

Роботу присвячено дослідженням із питань управління інформаційними ресурсами як засобу формування сучасної концепції функціонування підприємства. При цьому визначено, що інформаційні ресурси у сучасних умовах є основним чинником конкурентоспроможності підприємства. Щодо ефективного використання інформаційних ресурсів підприємства передбачається побудова доступу до них основних економічних агентів, що зумовлює ризик інформаційної безпеки. Отримані практичні результати показали можливості оптимального управління інформаційними ресурсами на основі найкращих HTTP-серверів, систем моніторингу та моделей доступу користувачів. Розроблена модель наочно показала можливості моделювання поведінки користувачів під час доступу до інформаційних ресурсів. Подальший розвиток досліджень у даному напрямі передбачає побудову поведінкових моделей користувачів для зближення виробників і споживачів в умовах цифровізації.

Ключові слова: *моделювання, інформаційні ресурси, моделі доступу користувачів, системи моніторингу доступу, моделювання поведінки користувачів, економічні агенти, управління доступом, моніторинг поведінки користувачів, технології web-моніторингу, електронна взаємодія підприємств.*

Работа посвящена исследованиям по вопросам управления информационными ресурсами как средства формирования современной концепции функционирования предприятия. При этом определено, что информационные ресурсы в современных условиях являются основным фактором конкурентоспособности предприятия. Относительно эффективного использования информационных ресурсов предприятия предусматривается построение доступа к ним основных экономических агентов, что обусловливает

риск информационной безопасности. Полученные практические результаты показали возможности оптимального управления информационными ресурсами на основе наилучших HTTP-серверов, систем мониторинга и моделей доступа пользователей. Разработанная модель наглядно показала возможности моделирования поведения пользователей при доступе к информационным ресурсам. Последующее развитие исследований в данном направлении предусматривает построение поведенческих моделей пользователей для сближения производителей и потребителей в условиях цифровизации.

Ключевые слова: *моделирование, информационные ресурсы, модели доступа пользователей, системы мониторинга доступа, моделирование поведения пользователей, экономические агенты, управление доступом, мониторинг поведения пользователей, технологии web-мониторинга, электронное взаимодействие предприятий.*

This paper focuses on research on information resource management as a means of shaping the modern concept of enterprise operations. In the current conditions of business transformation, the vector of business preferences is shifting towards information resources, which in the conditions of the digital economy become the main factor of enterprise competitiveness. Active activity of the enterprise in the field of application of modern information technologies allows efficient use of information resources of the organization. Starting from the control of physical operations through information systems, it is possible to move to replace real information activities with digital ones and further to the formation of new forms of production connections using modern data exchange technologies. Electronic interaction of the enterprise provides the possibility of access of its business partners, agents and clients to certain information resources through the web portal. As a result, an information security problem may arise. Thus, we are asked to consider existing approaches to monitoring and modeling the behavior of users of information systems, to discover their advantages and disadvantages and to offer our own effective approach to solving problems of security of access to information resources of the enterprise. The authors have conducted research into HTTP server as foundation of enterprise interaction with business partners, agents and clients. Also we have analyzed existing http servers based on criteria of query processing performance, configuration, operating system support, labor-intensive installation, reliability, process and thread creation, operation, log files. However, creating an efficient platform for accessing enterprise information resources is not limited to choosing the optimal http server. The necessary condition is the availability of monitoring technologies, according to which adequate models of user behavior can be built. So, the authors have analyzed of existing monitoring technologies. We also conducted research into existing approaches to modelling user behavior. As a result of the research, the authors have developed their own model, which describes the behavior of the user (or categories of users) when accessing the information resources of the enterprise based on Markov chains. The practical significance of the results lies in the possibility of optimal management of information resources on the basis of the best HTTP servers, monitoring systems and user access models. The subsequent development of research in this direction provides for the construction of behavioural models of users to bring producers and consumers closer together in conditions of digitalization. Implementation of promotional models will help optimize the management of information resources presented in modern cases.

Key words: *modeling, information resources, user access models, access monitoring systems, modeling of user behavior, economic agents, access control, monitoring of user behavior, Web-monitoring technologies, electronic enterprise interaction.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах електронної економіки, крім появи та розвитку цифрових підприємств, що здійснюють свою діяльність виключно в електронній сфері, суттєві зміни відбуваються й на підприємствах реального сектору економіки. Зокрема, змінюється значимість окремих чинників виробництва. Від економіки, розвиток якої спирається на традиційні ресурси (матеріальні, трудові, фінансові, природні та енергетичні), відбувається перехід в еру цифрової економіки, де провідна роль належить інформаційним ресурсам.

Активна діяльність підприємства у сфері застосування сучасних інформаційних технологій дає змогу створити цифровий бізнес-простір, в якому підприємства взаємодіють із ключовими бізнес-партнерами, агентами та клієнтами відповідно до моделей електронної комерції, внаслідок чого підприємства отримують низку переваг.

Разом із тим електронна взаємодія підприємства передбачає можливість доступу його бізнес-партнерів, агентів та клієнтів до певних інформаційних ресурсів через web-портал. Унаслідок цього може виникнути проблем безпеки доступу до інформаційних ресурсів підприємства, тому на сучасних підприємствах виникає необхідність у використанні новітніх технологій моніторингу та моделювання поведінки користувачів із метою автоматизації прийняття рішення щодо їх доступу до інформаційних ресурсів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню ролі інформаційних ресурсів в економіці підприємства присвячено роботи Б.Є. Одинцова, А.М. Романова, І.Д. Афанасєнко, В.В. Борисової. Проте вказані автори представляють інформаційні ресурси в дуже вузькому розумінні лише як сукупність даних, коли, на нашу думку, до

складу інформаційних ресурсів також входять програмне та технічне забезпечення й сервіс.

Щодо самої проблеми безпеки й управління доступом до інформаційних ресурсів, на сучасному ринку програмних продуктів пропонуються такі технології web-моніторингу: аналізатори log-файлів (GoAccess, WebLog Expert, Webalizer, Elasticsearch+Logstash+Kibana тощо) та лічильники відвідувань (Google Analytic, Openstat, HotLog тощо). Однак жоден із пропонованих програмних продуктів не має можливості моделювання поведінки користувачів із метою автоматизації прийняття управлінського рішення щодо доступу конкретних клієнтів до інформаційних ресурсів.

Математичні моделі поведінки користувачів інформаційних систем пропонуються в роботах В.В. Клевцова, С.В. Скакуна, О.В. Суханова. Пропоновані моделі хоча й дають змогу визначити різні характеристики поведінки користувачів під час взаємодії з web-порталом підприємства, використання їх у програмних реалізаціях не зустрічається.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Таким чином, метою дослідження є розроблення сучасного підходу до управління доступом до інформаційних ресурсів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах трансформації бізнесу відбувається зміщення вектору переваг на користь інформаційних ресурсів, які в умовах цифрової економіки стають основним чинником конкурентоспроможності підприємства.

Загалом під ***інформаційними ресурсами*** розуміється «вся сукупність відомостей, що одержуються та накопичуються в процесі розвитку науки і діяльності людей для їх використання у виробництві та управлінні» [1, с. 81]. Закон України «Про Національну програму інформатизації» визначає інформаційний ресурс як «сукупність документів в інформаційних системах (бібліотеках, архівах, банках даних тощо)» [2, ст. 1]. На нашу думку, поняття «інформаційні ресурси підприємства» є дещо ширшим і являє собою сукупність необхідної для діяльності підприємства інформації, програмного та технічного забезпечення й сервісу.

Економічна інформація є ключовим елементом у системі діяльності підприємства. Поняття «економічна інформація» являє собою сукупність повідомлень економічного характеру, що можуть бути зафіксовані, передані, збережені та використані для управління економічним об'єктом, а також економікою у цілому. Вона супроводжує процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг. Таким чином, економічна інформація виступає єднальною ланкою між функціями окремих підрозділів, що беруть участь у реалізації певного бізнес-процесу.

Інформація на підприємстві характеризується значним обсягом, різноманіттям її джерел і споживачів, використанням математичних розрахунків для отримання багатьох видів результативної інформації, що зумовлює технічну необхідність й економічну доцільність використання технічних та програмних засобів під час її збору, накопичення, передачі та обробки.

Технічне (апаратне) забезпечення – це сукупність технічних засобів, призначених для роботи інформаційної системи підприємства, та відповідної документації на ці засоби. Основною апаратною компонентою інформаційних систем є комп'ютери.

Програмне забезпечення – це комплекс програм, що використовують для розв'язання завдань інформаційної системи підприємства, та комплекс програм, що керують ефективним використанням обчислювальної техніки та забезпеченням роботи інформаційної системи. Розрізняють системне та прикладне програмне забезпечення. Прикладне програмне забезпечення розробляється під час створення певної автоматизованої інформаційної системи (АІС).

Активна діяльність підприємства у сфері застосування сучасних інформаційних технологій дає змогу ефективно використовувати інформаційні ресурси організації. Починаючи з контролю над фізичними операціями за допомогою інформаційних систем, можна перейти до заміни реальної інформаційної діяльності на цифрову й далі до формування нових форм виробничих зв'язків із використанням сучасних технологій обміну даними. Так утворюється цифровий бізнес-простір, в якому підприємства взаємодіють із ключовими бізнес-партнерами, агентами та клієнтами відповідно до моделей електронної комерції, внаслідок чого підприємства отримують низку переваг:

– розширення ринку (використання цифрового простору);

– прискорення виробничих циклів (скорочення часу взаємодії з постачальниками, агентами та клієнтами);

– поліпшення якості обслуговування клієнтів та створення більш тісних довгострокових бізнес-відносин;

– зменшення операційних витрат.

Електронна взаємодія підприємства передбачає можливість доступу його бізнес-партнерів, агентів та клієнтів до певних інформаційних ресурсів через web-портал. Унаслідок цього може виникнути проблема інформаційної безпеки.

Таким чином, перед нами стоїть завдання розглянути існуючі підходи до моніторингу та моделювання поведінки користувачів інформаційних систем, виявити їхні переваги та недоліки та запропонувати власний ефективний підхід щодо вирішення проблем безпеки доступу до інформаційних ресурсів підприємства.

Доступ користувачів до певних інформаційних ресурсів підприємства реалізується через його ***web-портал***.

Web-портал є інтегрованим або самостійним компонентом корпоративної інформаційної інфраструктури, який реалізує доставку, аналіз і обробку корпоративної та комерційної інформації за допомогою персонального доступу ключових бізнес-партнерів, агентів, клієнтів і співробітників до інформаційних ресурсів порталу [3].

Доступ до інформаційних ресурсів через web-портал здійснюється за ***протоколом HTTP.*** Даний протокол працює за клієнт-серверною технологією за принципом запит-відповідь без збереження стану.

Мета запиту – отримання доступу до певного ресурсу, що визначається єдиним ідентифікатором URI (англ. Uniform Resource Identifier) та/або універсальним покажчиком URL (англ. Uniform Resource Locator). Функції обробки HTTP-запитів клієнта та видачі (або повідомлення про неможливість видачі) йому необхідного ресурсу (HTTP-відповідь) виконує ***HTTP-сервер***.

Web-інтерфейс – це будь-який інструмент або пристрій, що діють від імені користувача. Ця роль переважно належить web-браузеру; у деяких випадках web-інтерфейсом виступають прикладні програми. Web-інтерфейс є сутністю, що ініціює HTTP-запит.

На іншому боці комунікаційного каналу розташований HTTP-сервер, що обслуговує користувача, надаючи йому доступ до інформаційних ресурсів за запитом.

Таким чином, HTTP-сервер є основою взаємодії підприємства з бізнес-партнерами, агентами та клієнтами в сучасному цифровому бізнес-середовищі.

На сучасному ринку програмного забезпечення представлено значну кількість HTTP-серверів від різних розробників. Пропоновані програмні продукти відрізняються за ціною, вбудованими можливостями та розширенням, рівнем технічної підтримки, зручністю установки й обслуговування, принципами роботи тощо.

Згідно зі статистикою Netcraft [4], популярними HTTP-серверами, що обслуговують найбільш завантажені сайти, у жовтні 2019 р. є Apache (31.1%), nginx (25,64%) та Internet Information Services (IIS) від Microsoft (8,27%) (рис. 1).

Між указаними програмними продуктами спостерігаються значні відмінності, що можуть вплинути на продуктивність, можливості та час реалізації кожного з рішень. У кінцевому підсумку не існує одного універсального HTTP-сервера під усі можливі завдання, тому для вибору HTTP-сервера, максимально відповідного поставленим завданням і цілям, необхідно визначитися з критичними для нас вимогами.

У нашому випадку побудови ефективної та надійної системи доступу до інформаційних ресурсів підприємства з метою реалізації функціонування сучасних моделей взаємодії ми проводимо аналіз розглянутих HTTP-серверів за критеріями швидкодії обробки запитів, конфігурування, підтримки операційних систем, трудомісткості установки, надійності, створення процесів та потоків, роботи з log-файлами (табл. 1). Кожен із критеріїв аналізу має декілька рівнів оцінки. Напроти рівня оцінки, якому відповідає даний HTTP-сервер за даним критерієм, ставимо позначку «+». Оптимальним уважаємо HTTP-сервер, що має найвищий рівень оцінок за більшістю критеріїв. Відповідно, за результатами проведеного аналізу оптимальним HTTP-сервером для реалізації доступу до інформаційних ресурсів підприємства в сучасних умовах цифрової економіки є сервер nginx.

Рис. 1. Структура ринку HTTP-серверів у жовтні 2019 р. за часткою обслуговування топ-мільйону найбільш завантажених сайтів

Джерело: складено авторами за даними [4]

Проте створення ефективної платформи доступу до інформаційних ресурсів підприємства не обмежується лише вибором оптимального HTTP-сервера, що задовольняв би вимогам швидкої обробки запитів, надійності тощо. Необхідною умовою оптимального управління доступу до web-порталу з пропонованими інформаційними сервісами є наявність технологій моніторингу, за даними яких можна побудувати адекватні моделі поведінки користувачів.

Теоретично існує два основних ***методи підрахунку web-статистики***: використання аналізатора log-файлів або лічильника відвідувань (рис. 2).

Лічильники web-відвідувань – це особливі програми-сценарії (скрипти), що під час завантаження сторінки web-порталу звертаються до спеціалізованого сервера статистики. У відповідь на запит на сторінках web-порталу відображається логотип сервера статистики (у вигляді HTML-коду). Традиційне місце розташування лічильників – футер (підвал) сторінки.

На сучасному ринку програмного забезпечення пропонуються системи обліку web-відвідувань, такі як Google Analytic, Openstat, HotLog тощо.

У цілому аналіз систем обліку web-відвідувань дає змогу визначити основні переваги та недоліки застосування web-лічильників під час підрахунку web-статистики (табл. 2).

Аналізаторами log-файлів називають програми, що витягають і обробляють корисну інформацію з журнальних файлів, що знахо-

Рис. 2. Методи підрахунку web-статистики

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1

Аналіз популярних HTTP-серверів

Критерії аналізу	Рівень оцінки	Сервери		
		Apache	Nginx	IIS
Швидкість обробки запитів	найвища		+	
	середня	+		
	найменша			+
Конфігурування	просте			
	середнє		+	
	важке	+		
Підтримка операційних систем (ОС)	усі	+		
	основні		+	
	конкретна ОС			+
Трудомісткість установки	проста			+
	середня	+	+	
	важка			
Надійність	висока	+	+	
	середня			+
	низька			
Створення процесів та потоків	тільки процеси			+
	потоки+процеси	+	+	
Робота з log-файлами	жорстке конфігурування	+		+
	гнучке конфігурування		+	

Джерело: складено авторами на основі аналізу [5–7]

Таблиця 2

Переваги та недоліки застосування web-лічильників під час підрахунку web-статистики

Переваги	Недоліки
Простота та швидкість установки	Низька достовірність даних
Відсутність додаткового навантаження на сервер	Уповільнення роботи сайту
	Можливе обмеження щодо терміну зберігання даних
	Повна втрата даних у разі переходу на інший сервер статистики
Можливість порівняння аудиторій сайтів та отримання глобальної статистики	Неможливість відстеження завантажень файлів (мультимедіа, зображення та ін.)
Можливість використання як зовнішнього аудиту відвідуваності (більша ступінь довіри до статистики).	Можливість витоку корпоративної таємниці

Джерело: складено авторами на основі аналізу [8–10]

Таблиця 3

Переваги та недоліки застосування аналізаторів log-файлів під час підрахунку web-статистики

Переваги	Недоліки
Висока точність і достовірність: дані не втрачаються, як унаслідок похибок і перезавантажень зовнішнього сервера статистики	Можливість безповоротної втрати даних унаслідок людського чинника
Швидкість завантаження сайту стабільна, оскільки браузеру не доводиться завантажувати логотипи лічильників і обмінюватися інформацією із зовнішнім сервером	Складність установки – можуть знадобитися консультації фахівців.
	Істотні витрати часу на стадії впровадження
Можливість отримання специфічних звітів: заходи роботів пошукових систем, помилки в навігації сайту (у т. ч. дані про сторінки і файли, які не існують, але запитуються користувачем) тощо	Відсутність можливості порівнювати аудиторію власного сайту з аудиторією інших сайтів

Джерело: складено авторами на основі аналізу [11–14]

дяться безпосередньо на HTTP-сервері. Таким чином, log-файл (лог) – це головне джерело інформації про поведінку користувачів інформаційних ресурсів підприємства. Він являє собою текстовий файл, у якому записуються всі дані про відвідування web-порталу: IP-адресу користувача, URL сторінки, що запитується, дата та час запиту, обсяг інформації, що передається, тощо.

На сучасному ринку програмного забезпечення пропонуються інструменти аналізу log-файлів, такі як: GoAccess, WebLog Expert, Webalizer, Elasticsearch+Logstash+Kibana тощо.

У результаті аналізу систем програм-аналізаторів log-файлів ми визначили основні їхні переваги та недоліки під час підрахунку web-статистики (табл. 3). Таким чином, застосування програм-аналізаторів логів під час підрахунку web-статистики дає змогу отримати більш точні статистичні дані, ніж у разі використання web-лічильників.

Проте жоден із пропонованих програмних продуктів не має можливості моделювання поведінки користувачів із метою автоматизації прийняття управлінського рішення щодо доступу конкретних клієнтів до інформаційних ресурсів. Ми дослідили існуючі підходи до моделювання поведінки користувачів, які можна поділити на такі категорії:

– побудова ймовірнісної моделі конверсійної поведінки користувачів, запропонованої В.В. Клевцовим [15] (модель № 1);

– побудова нейромережевої моделі поведінки користувачів, запропонованої С.В. Скакуном [16] (модель № 2);

– моделювання виявлення аномалій в поведінці користувачів на основі марковських ланцюгів, запропоноване О.В. Сухановим [17] (модель № 3).

Ми провели аналіз даних моделей, визначивши їх сутність, базові елементи та підсумкову формулу (табл. 4), і дійшли висновку, що розглянуті нами підходи до моделювання поведінки користувачів дають змогу визначити різні характеристики поведінки аудиторії під час взаємодії з Інтернет-ресурсами підприємства.

Так, модель № 1 дає змогу менеджерам електронної комерції краще розуміти конверсійну поведінку споживачів на сайтах роздрібного Інтернет-магазину.

Модель № 2 дає змогу визначити характер (нормальна чи аномальна) поведінки користувача.

Проте, враховуючи нашу мету, найбільш ефективним, на нашу думку, є підхід до вияв-

Таблиця 4

Аналіз існуючих підходів до моделювання поведінки користувачів інформаційних систем

№	Сутність моделі	Базові елементи	Підсумкова формула
1	Сутність даної моделі зводиться до визначення ймовірності P_{ij} того, що *i*-й відвідувач здійснить покупку при *j*–ому відвідуванні.	1. Базова імовірність здійснення покупки; 2. Вплив відвідування на здійснення покупки V_{ij}; 3. Вплив купівельного порога на здійснення покупки τ_{ij}; 4. Відвідувачі, що ніколи не здійснюють покупок (даний тип відвідувачів складає *(1-π)* всієї сукупності).	1. Імовірність P_{ij} того, що *i*-й відвідувач здійснить покупку при *j*–ому відвідуванні за умови, якщо відвідувач здійснив n_{ij} відвідувань, що не містили покупок ($x_{ij}=0$): $f(p_{ij}\|x_{ij}=0)=(1-\pi)+\pi\dfrac{V_{ij}}{V_{ij}+\tau_{ij}+n_{ij}}$ (2.1); 2. Імовірність Pij того, що i-й відвідувач здійснить покупку при j–ому відвідуванні за умови, якщо відвідувач здійснив n_{ij} відвідувань, що містили $x_{ij}>0$ покупок: $f(p_{ij}\|x_{ij}>0)=\dfrac{V_{ij}+x_{ij}}{V_{ij}+\tau_{ij}+n_{ij}}$ (2.2).
2	Нейронна мережа виступає як класифікатор поведінки користувача. Очікуваний вихід може приймати два значення: 1 – для нормальної поведінки користувача та 0 – для аномальної.	Нейронна мережа прямого поширення, що складається з вхідного, вихідного й одного або декількох прихованих шарів нейронів.	Вихід нейронної мережі: $Y_i=F(X_i), X_i=(c_i,o_i,h_i,d_i,s_i)$ (2.3), де *i* – умовний номер сеансу; *F* – нелінійне перетворення, що здійснюється нейронною мережею; c_i – кількість команд за сеанс; o_i – результати інтерактивної моделі (процентне співвідношення правильно спрогнозованих команд); h_i – номер комп'ютера; d_i – тривалість сеансу; s_i – час початку сеансу.
3	Сутність моделі полягає в детектуванні символьних послідовностей, що не задовольняють типовим моделям поведінки користувача	1. Множина станів системи $S=[s_1,s_2,...,s_n]$; 2. Вектор початкового розподілу ймовірностей $Q=[q_1,q_2,...,q_n]$; 3. Матриця імовірностей переходу з *i*-го стану системи в *j*-й: $P=\{p_{ij}\}$; 4. Підтримка $c^k_{a...b}$ – паттерну *[s_a… s_b]* довжиною *k*.	Ймовірність появи переходу з послідовності *[s_a, …, s_b]* довжиною *k* в стан s_c: $P(s_c\|s_a,...,s_b)=\dfrac{c^{k+1}_{a...bc}}{c^k_{a...b}}$ (2.4).

Джерело: складено авторами

лення аномалій у поведінці користувачів на основі адаптивних марковських моделей (модель № 3) в силу можливості визначення послідовності комп'ютерних команд.

У підсумку наших досліджень ми розробили власну модель, що описує поведінку користувача (або категорії користувачів) під час доступу до інформаційних ресурсів підприємства на основі марковських ланцюгів.

Розглянемо систему S «користувач – web-портал», що приймає стани:

S_i – користувач зайшов на *i*-ту сторінку web-порталу підприємства, $i = \overline{1,n}$, де *n* – кількість сторінок web-портал;

S_{n+1} – користувач припиняє взаємодію з web-порталом (вихід).

У початковий момент система може знаходитися в *i*-ому стані з імовірністю q_i, $\left(i = \overline{1,6}\right)$. А перехід з *i*-ого стану в *j*-й характеризується перехідною ймовірністю p_{ij} $(i = \overline{1,n+1},\ \mathrm{j} = \overline{1,n+1})$. Для наочності можна побудувати розмічений граф станів системи (рис. 3).

За даним графом можна визначити поведінку користувача як імовірнісну послідовність суміжних вершин графу, де початковою є одна з вершин S_1 – S_n, а кінцевою – вершина S_{n+1}.

Додатково необхідно визначити такі характеристики системи «користувач – web-портал»:

$\overline{l}_i$ – середня кількість інформації, що передається від сервера користувачу під час роботи з *i*-ю сторінкою;

$\overline{t}_i$ – середній час взаємодії користувача з *i*-ю сторінкою;

T – час простою системи «користувач – web-портал».

Таким чином, ми можемо визначити показники поведінки користувача під час взаємодії з web-порталом підприємства та первинні дані, що необхідні для їх розрахунку (табл. 5).

Зазначені у таблиці статистичні показники дадуть змогу визначити нормальну поведінку, виявити найпопулярніші дії користувача або аномалії в них. Таким чином, запропонована модель може слугувати основою для прийняття рішення щодо оптимізації доступу конкретного користувача до інформаційних ресурсів підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У роботі проведено дослідження з питань управління інформаційними ресурсами як засобу формування сучасної концепції функціонування підприємства. Зокрема, визначено, що інформаційні ресурси у сучасних умовах є основним чинником конкурентоспроможності підприємства. Ефективне використання інформаційних ресурсів підприємства передбачає доступ до них основних партнерів, агентів та клієнтів, що зумовлює ризик інформаційної безпеки. Практична значущість результатів полягає у можливості оптимального управління інформаційними ресурсами на основі найкращих HTTP-серверів, систем моніторингу та моделей доступу користувачів. Подальший розвиток досліджень у даному напрямі передбачає побудову поведінкових моделей користувачів для зближення виробників і споживачів в умовах цифровізації.

Рис. 3. Розмічений граф станів системи «користувач – web-портал»

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 5

Розрахунок статистичних показників поведінки користувачів при взаємодії з web-порталом підприємства

Показник поведінки		Первинні дані		Залежність
Позначка	**Сутність**	**Позначка**	**Сутність**	
1	2	3	4	5
q_i	Імовірність того, що користувач почне роботу з *i*–ї сторінки	fc_i	Кількість шляхів користувача, що починаються зі сторінки *i*	$q_i = \frac{fc_1}{N}$ (3.1)
		N	Загальна кількість шляхів користувача	
p_{ij}	Імовірність того, що користувач перейде з *i*–ї сторінки на *j*-ту, або припинить роботу з web-порталом	C_i	Кількість взаємодій з *i*–ю сторінкою	$p_{ij} = \frac{C_i}{c_{ij}}$ (3.2)
		c_{ij}	Кількість відрізків сторінка *i–j* (або сторінка *i* – вихід) на усіх шляхах користувача	
$\bar{I}_i$	Середня кількість інформації, що передається від сервера користувачу під час роботи з *i*–ю сторінкою	C_i	Кількість взаємодій з *i*–ю сторінкою	$\bar{I}_i = \frac{\sum_{k_i=1}^{c_i} I_{k_i}}{C_i}$ (3.3)
		I_{k_i}	Кількість інформації, що було передано сервером користувачу при *k*-й роботі з і–ю сторінкою	
DI_i	Дисперсія кількості інформації, що передається користувачу під час роботи з *i*–ю сторінкою	C_i	Кількість взаємодій з *i*–ю сторінкою	$DI_i = \frac{\sum_{k_i=1}^{c_i} (I_{k_i} - \bar{I}_i)^2}{C_i}$ (3.4)
		I_{k_i}	Кількість інформації, що було передано сервером користувачу при *k*-й роботі з *i*–ю сторінкою	
σI_i	Стандартне відхилення кількості інформації, що передається користувачу під час роботи з *i*–ю сторінкою	C_i	Кількість взаємодій з *i*–ю сторінкою	$\sigma I_i = \sqrt{\frac{\sum_{k_i=1}^{c_i} (I_{k_i} - \bar{I}_i)^2}{C_i}}$ $\sigma I_i = \sqrt{DI_i}$ (3.5)
		I_{k_i}	Кількість інформації, що було передано сервером користувачу при *k*-й роботі з *i*–ю сторінкою	
$\bar{t}_i$	Середній час взаємодії користувача *i*–ю сторінкою	C_i	Кількість взаємодій з і–ю сторінкою	$\bar{t}_i = \frac{\sum_{k_i=1}^{c_i} t_{k_i}}{C_i}$ (3.6)
		t_{k_i}	Тривалість *k*-ї роботи користувача з *i*–ю сторінкою	
Dt_i	Дисперсія часу взаємодії користувача *i*–ю сторінкою	C_i	Кількість взаємодій з *i*–ю сторінкою	$Dt_i = \frac{\sum_{k_i=1}^{c_i} (t_{k_i} - \bar{t}_i)^2}{C_i}$ (3.7)
		t_{k_i}	Тривалість *k*-ї роботи користувача *i*–ю сторінкою	
σt_i	Стандартне відхилення часу взаємодії користувача *i*–ю сторінкою	C_i	Кількість взаємодій *i*–ю сторінкою	$\sigma t_i = \sqrt{\frac{\sum_{k_i=1}^{c_i} (t_{k_i} - \bar{t}_i)^2}{C_i}}$ $\sigma t_i = \sqrt{Dt_i}$ (3.8)
		t_{k_i}	Тривалість *k*-ї роботи користувача *i*–ю сторінкою	
$\bar{T}$	Середній час простою системи «користувач – web-портал»	N	Загальна кількість шляхів користувача	$\bar{T} = \frac{\sum_{l=1}^{N-1} T_{l,l+1}}{N-1}$ (3.9)
		$T_{l,l+1}$	Час між завершенням *l*-го та початком *(l+1)*-го шляху користувача	

Закінчення табл. 5

1	2	3	4	5
DT	Дисперсія середнього часу простою системи «користувач – web-портал»	N	Загальна кількість шляхів користувача	$DT = \frac{\sum_{l=1}^{N-1}(T_{l,l+1} - \overline{T})^2}{N-1}$ (3.10)
		$T_{l,l+1}$	Час між завершенням *l*-го та початком *(l+1)*-го шляху користувача	
σT	Стандартне відхилення середнього часу простою системи «користувач – web-портал»	N	Загальна кількість шляхів користувача	$\sigma T = \sqrt{\frac{\sum_{l=1}^{N-1}(T_{l,l+1} - \overline{T})^2}{N-1}}$ $\sigma T = \sqrt{DT}$ (3.11)
		$T_{l,l+1}$	Час між завершенням *l*-го та початком *(l+1)*-го шляху користувача	

Джерело: складено авторами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Одинцов Б.Е. Информационные ресурсы и технологии в экономике : учебное пособие. Москва : ИНФРА-М. 2013. 462 с.
2. Про Національну програму інформатизації : Закон України від 04.02.1998 № 74/98-ВР, зі змінами від 25.12.2015. *Відомості Верховної Ради України*. 2016. № 9. Ст. 89.
3. Корпоративный web-портал. URL : http://www.trisoftrus.com/DesktopDefault.aspx?tabid=103&Mnu=2.103 (дата обращения: 13.11.2019).
4. October 2019 Web Server Survey. URL : https://news.netcraft.com/archives/2019/10/24/october-2019-web-server-survey.html (viewd on November 13, 2019).
5. Apache HTTP Server Project. URL : https://httpd.apache.org/ (viewd on November 13, 2019).
6. Nginx. URL : https://nginx.org/ru/ (дата звернення 13.11.2019).
7. IIS Microsoft. URL : https://www.iis.net/ https://httpd.apache.org/(viewd on November 13, 2019).
8. Google Analitics. URL : https://www.google.com/analytics/ (дата звернення 13.11.2019).
9. Openstat. URL : https://www.openstat.com/ (дата звернення 13.11.2019).
10. Hotlog. URL : https://hotlog.ru/ (дата звернення 13.11.2019).
11. Elastic. URL : https://www.elastic.co// (viewd on November 13, 2019).
12. GoAccess. URL : https://goaccess.io/ (viewd on November 13, 2019).
13. Webalizer. URL : http://www.webalizer.org/ (viewd on November 13, 2019).
14. WebLog. URL : http://www.weblogexpert.com/ (viewd on November 13, 2019).
15. Клевцов В.В. Моделирование и оценка взаимодействия пользователей в системах электронной торговли (на примере книготорговой деятельности) : дис. … канд. ек. наук : 08.00.13. Москва, 2005. 165 с.
16. Скакун С.В. Математическое моделирование поведения пользователей компьютерных сетей. *Математичні машини і системи*. 2005. № 2. С. 122–129.
17. Суханов А.В. Нечетко-стохастические методы выявления аномальных событий в темпоральных данных : дис. … канд. техн. наук : 05.13.17. Ростов-на-Дону, 2016. 160 с.

REFERENCES:

1. Odintsov B. E. (2013) Informatsionnye resursy i tekhnologii v ekonomike: ucheb. posobie [Information resources and technologies in economics: textbook. Allowance] Moskva: INFRA-M. (in Russian)
2. Pro Nacionaljnu proghramu informatyzaciji: Zakon Ukrajiny vid 04.02.1998 N 74/98-VR zi zminamy vid 25.12.2015 – Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajiny. 2016. N 9. St. 89.
3. Korporativnyy Web-portal [Corporate Web Portal]. Available at: http://www.trisoftrus.com/DesktopDefault.aspx?tabid=103&Mnu=2.103 (accessed 13 November 2019).
4. October 2019 Web Server Survey. Available at: https://news.netcraft.com/archives/2019/10/24/october-2019-web-server-survey.html (accessed 13 November 2019).
5. Apache HTTP Server Project. Available at: https://httpd.apache.org/ (accessed 13 November 2019).
6. Nginx. Available at: https://nginx.org/ru/ (accessed 13 November 2019).
7. IIS Microsoft. Available at: https://www.iis.net/ https://httpd.apache.org/(accessed 13 November 2019).
8. Google Analitics. Available at: https://www.google.com/analytics/ (accessed 13 November 2019).
9. Openstat. Available at: https://www.openstat.com/ (accessed 13 November 2019).
10. Hotlog. Available at: https://hotlog.ru/ (accessed 13 November 2019).
11. Elastic. Available at: https://www.elastic.co// (accessed 13 November 2019).

12. GoAccess. Available at: https://goaccess.io/ (accessed 13 November 2019).
13. Webalizer. Available at: http://www.webalizer.org/ (accessed 13 November 2019).
14. WebLog. Available at: http://www.weblogexpert.com/ (accessed 13 November 2019).
15. Klevtsov V. V. (2005) Modelirovanie i otsenka vzaimodeystviya pol'zovateley v sistemakh elektronnoy torgovli (na primere knigotorgovoy deyatel'nosti). [Modeling and evaluation of user interaction in e-commerce systems (using the example of book trading)]. (PhD Thesis). Moskva.
16. Skakun S. V. (2005) Matematicheskoe modelirovanie povedeniya pol'zovateley komp'yuternykh setey. [Mathematical modeling of behavior of computer network users]. Matematychni mashyny i systemy. no 2. pp. 122-129.
17. Sukhanov A. V. (2016) Nechetko-stokhasticheskie metody vyyavleniya anomal'nykh sobytiy v temporal'nykh dannykh. [Fuzzy-stochastic methods for detecting anomalous events in temporal data]. (PhD Thesis). Rostov-na-Donu.

УДК 338.2:330.3
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-113

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ ПОДХОДОВ И МЕТОДОВ

ESTIMATION OF THE VALUE OF THE ENTERPRISE: ANALYSIS OF APPROACHES AND METHODS

Чутчев А.Д.
магистр,
Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

Коваленко-Марченкова Е.В.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и предпринимательства
Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

Chutchev Oleksandr
Magister,
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

Kovalenko-Marchenkova Yevheniia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economics and Entrepreneurship,
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

В данной статье актуализирована тематика оценки стоимости предприятия, которая отражает совокупную характеристику финансовых показателей его деятельности. Проанализированы доходный, затратный и сравнительный подходы к оценке стоимости предприятия. Выявлены преимущества и недостатки данных подходов. Рассмотрены методы оценки стоимости предприятия в рамках каждого подхода. Конкретирированы условия для возможности использования методов. С целью комплексной оценки всех факторов, формирующих стоимость предприятия, учитывая специфику предприятия и отрасли предложено использование интегрированного подхода к оценке стоимости предприятия, который предполагает одновременную оценку стоимости с позиции трех подходов. Итоговая оценка стоимости компании при этом рассчитывается как среднеарифметическая из показателей по каждому методу.

Ключевые слова: *стоимость предприятия, подходы к оценке стоимости предприятия, методы оценки стоимости, управление стоимостью предприятия, экономика предприятия.*

У даній статті актуалізована тематика оцінки вартості підприємства, яка відображає сукупну характеристику фінансових показників його діяльності. Проаналізовано прибутковий, витратний та порівняльний підходи до оцінки вартості підприємства. Виявлено переваги та недоліки даних підходів. Розглянуто методи оцінки вартості підприємства в рамках кожного підходу. Конкретизовано умови для можливості використання методів. З метою комплексної оцінки всіх факторів, що формують вартість підприємства, враховуючи специфіку підприємства і галузі, запропоновано використання інтегрованого підходу до оцінки вартості підприємства, який передбачає одночасну оцінку вартості з позиції трьох підходів. Підсумкова оцінка вартості компанії при цьому розраховується як середньоарифметична з показників за кожним методом.

Ключові слова: *вартість підприємства, підходи до оцінки вартості підприємства, методи оцінки вартості, управління вартістю підприємства, економіка підприємства.*

The article discusses such aspects of entrepreneurial activity as managing the value of the enterprise to maintain its competitive position among the analogue enterprises. For this purpose, the topic of enterprise's value estimation, estimation approaches and methods of estimation the value in today's economic conditions is actualised. On our opinion, the value of the enterprise reflects the aggregate characteristics of its financial performance. Estimation the enterprise's value is the first step towards managing its value while operating in the market. That is why, enterprise's value estimation is of particular interest. The profit, cost and comparative approaches to the valuation of the enterprise are analyzed in the article. The profit approach considers future expectations of investors, prospects of

enterprise development, market aspect, level of business risk, economic aging of assets of the enterprise, operating in industry. The costs approach is based on real existing assets, takes into account the influence of production factors on changes in the value of assets, relies on financial and accounting documents, especially suitable for certain types of enterprises for which there is no developed market of sale and purchase transactions. The comparative approach to estimation the enterprise's price takes into account the market aspect and the impact of industry factors. It is based on analyzing the values of similar companies, operating in the market. The advantages and disadvantages of these approaches are identified. The methods of valuation of the enterprise within each approach are considered. With the aim of comprehensive evaluation of all the factors that form the value of the enterprise, taking into account the specificity of the enterprise and the industry, in which the enterprise operates, it is proposed to use an integrated approach to the valuation of the enterprise, which involves the simultaneous evaluation of value from the standpoint of three approaches mentioned above. In this case the final estimate of the value of the company is calculated as the arithmetic mean of the indicators for each method.

Key words: *the value of the enterprise, approaches to the estimation the value of the enterprise, methods of the estimation, management of the value of the enterprise, the economy of the enterprise.*

Постановка проблемы. Основная идея управления стоимостью предприятия состоит в понимании стоимости ключевым объектом, на максимизацию которого направляется деятельность. Это предполагает необходимость определения и осуществления постоянного мониторинга величины стоимости предприятия. Соответственно, актуальной задачей является обеспечение максимально возможной достоверности результатов оценки стоимости бизнеса, которая является основой для установления исходных параметров деятельности, принятия отдельных решений, осуществления стратегического планирования, определения цены предприятия в случае его продажи либо покупки. Не менее важно верное определение стоимости компании для внешних пользователей, в первую очередь – для реальных и потенциальных инвесторов, поскольку в современных экономических условиях именно стоимость выступает основным критерием, на основе которого осуществляется принятия инвестиционных решений. Достоверность результатов оценки зависит в основном от двух факторов: от верно выбранного и примененного метода оценки стоимости предприятия и наличия достаточного количества необходимой информации. Именно неравномерность информационного обеспечения, так называемая асимметрия информации, между субъектами оценки является причиной возникновения существенной погрешности внутренней и внешней оценочной стоимости предприятия, что может негативным образом сказаться на эффективности решений, которые принимаются на основе результатов оценки.

Анализ последних исследований и публикаций. Стоимости предприятия и особенностям ее формирования были посвящены исследования следующих ученых: В. Вишневский, И. Косорукова, И. Левчак, Т. Момот, А. Николаенко и многих других. Теоретическим и методологическим проблемам, непосредственно, оценки стоимости предприятия уделяли внимание такие украинские и зарубежные ученые, как Т. Касьяненко, П. Карцев, М. Корягин, Ш. Прат, Х. Шройдер, Н. Симионова, П. Фернандес, К. Лаввелл, Б. Тэк. Отсутствие среди ученых принятой универсальной методики оценки стоимости предприятия актуализирует дальнейшие исследования в этом направлении.

Постановка задания. Стоимость предприятия отражает совокупную характеристику финансовых показателей его деятельности, учитывая интересы различных участников рыночных отношений. Целью статьи является исследование существующих подходов к оценке стоимости предприятия и анализ методов, в рамках данных подходов.

Изложение основного материала исследования. В мировой практике для комплексной оценки стоимости предприятия используются следующие подходы: доходный, затратный и, соответственно, сравнительный, в рамках которых выделяют несколько методов.

В рамках доходного подхода рассматривают метод дисконтированных денежных потоков и метод капитализации дохода. Внимание акцентируется на финансовой составляющей стоимости предприятия. При этом физический и интеллектуальный капитал оценивается, исходя из его способности приумножать финансовый капитал предприятия в будущем. Однако на снижение достоверности результатов оценки влияет сложность прогнозирования будущей деятельности предприятия и возможность манипулирования величиной стоимости предприятия в зависимости от того, кто выступает субъектом оценки. В этом случае стоимость предприятий, которые обладают дорогостоящим оборудованием, может быть недооценена, даже если для расчета пост-прогнозируемой стоимости будет использоваться метод ликвидационной стоимости, точность полученных результатов будет относительной, что обусловлено сложностью процесса. Подход читывает будущие ожидания инвесторов, перспективы развития предприятия, рыночный аспект, уровень риска бизнеса и экономическое старение активов предприятия. В то же время, к минусам этого подхода можно отнести сложность прогнозирования будущих доходов и расходов, а также трудоемкость прогнозных расчетов. Можно ска-

зать, что доходный подход в некоей мере носит вероятностный характер из-за невозможности учета конъюнктуры рынка

Затратный подход к рассчету стоимости предприятия предполагает учет всех фактических затрат, которые существуют в процессе деятельности предприятия. В рамках затратного подхода к оценке стоимости предприятия в мировой практике чаще всего применяются следующие методы: метод балансовой стоимости, метод стоимости замещения, метод стоимости чистых активов, метод ликвидационной стоимости. Кроме того, в рамках указанного подхода Ш. Прат, Х. Шройдер выделяют метод сверхприбылей [2, с. 535; 3, с. 158], Н. Симионова – метод собственного балансового материального капитала и метод собственного рыночного материального капитала [4, с. 241]. Проанализируем подробнее сущность методов затратного подхода, их преимущества и недостатки.

Метод балансовой стоимости предполагает, что стоимость предприятия равна разности между стоимостью активов, отраженных в балансе, и стоимостью обязательств. Этот метод, как отмечает К. Лаввелл [1], является простым в применении. Как утверждает Б. Тек: балансовая стоимость базируется на исторической себестоимости активов. Она отражает прошлые доходы предприятия и не может быть индикатором будущих доходов, кроме этого балансовая стоимость в значительной степени зависит от методов бухгалтерского учета, применяемых [5, с. 8]. О недостатках метода балансовой стоимости отмечает также К. Лаввелл [1], акцентируя внимание на том, что стоимость активов предприятия равна сумме потраченных на их приобретение или создание средств, является неточным, стоимость активов, которыми владеет предприятие, не отражает его стоимости в целом. То есть, несмотря на простоту методики расчета и доступность информации, актуальность метода балансовой стоимости является минимальной, поскольку он не позволяет точно оценить стоимость предприятия.

Похожим по своей сути является метод собственного балансового материального капитала, выделяемого Н. Симионовой. По этому методу стоимость предприятия равна разности между собственным капиталом, активами, не относящихся к основной деятельности предприятия, и нематериальными активами [4, с. 171]. Этот метод является простым и понятным в применении, однако не отражает рыночную стоимость предприятия на момент оценки.

Метод стоимости замещения предполагает, что стоимость предприятия равна сумме расходов, необходимых для создание аналогичного предприятия, предусматривает необходимость детальной оценки альтернативных издержек потенциального покупателя на приобретение всего имущества, которым располагает предприятие, с учетом степени его износа, наем работников такой же квалификации и построение аналогичных бизнес-процессов. Данный метод достаточно сложно реализовать на практике.

В соответствии с методом стоимости чистых активов, стоимость предприятия определяется как разница между рыночной стоимостью активов и текущей стоимости обязательств [2, с. 395]. метод, как отмечает Б. Тек [5, с. 2], по сравнению с предварительным позволяет более точно оценить стоимость предприятия. Кроме этого, отмечается, что преимуществами метода стоимости чистых активов является простота применения и легкость получение информации. Тем не менее, метод предполагает необходимость переоценки каждой статьи баланса, при этом процедура оценки является достаточно сложной и требует наличия специальных знаний. Данный метод игнорирует стоимость доходов, денежных потоков и является ценным только в том случае, если результаты, полученные в результате применения методов доходного подхода, является меньше, чем стоимость чистых активов. О недостатках метода стоимости чистых активов отмечает также С. Шиллер [6, с. 704], в частности он утверждает, что этот метод может применяться для оценки материалоемких предприятий, в то время, как его применение для оценки стоимости предприятий в сфере торговли, услуг является неоправданным.

Аналогичным является метод собственного рыночного материального капитала, согласно которому стоимость предприятия равна собственному капиталу плюс (минус) стоимость основных средств при переоценке по рыночной стоимости [4, с. 175]. Этот метод не лишен недостатков, присущих методу стоимости чистых активов.

Метод ликвидационной стоимости предполагает, что стоимость предприятия определяется путем рассчета ликвидационных расходов и их вычитом из стоимости чистых активов [7, с. 11]. Метод актуален при ликвидации предприятия. Результаты, полученные при его применении, отражают минимальную стоимость предприятия, в значительной степени зависят от причин ликвидации и скорости ее осуществления. Кроме вышерассмотренных недостатков методов оценки стоимости предприятия, общим для методов балансовой стоимости, стоимости замещения, стоимости чистых активов и ликвидационной стоимости, как показывают исследования П. Фернандеза, является следующее: статичность, неучет потенциала роста предприятия, неучет стоимости денег во времени, экономической ситуации в отрасли, стоимости человеческого капитала [7, с. 6].

Поскольку, применяя метод стоимости чистых активов и метода ликвидационной сто-

имости стоимость нематериальных активов может быть недооцененной, отдельная группа англоязычных ученых, в частности Ш. Прат, Х. Шройдер в рамках затратного подхода к оценке стоимости предприятия выделяет также метод сверхприбылей. Этот метод предусматривает одновременное определение стоимости всех нематериальных активов как единой группы, путем капитализации прибыли полученной сверх обычной нормы, которая, как считается, генерируется материальными активами, и определение стоимости предприятия путем добавления капитализированной стоимости нематериальных активов в стоимости материальных активов [6, с. 88;].

Несмотря на то, что метод сверхприбылей позволяет учесть при оценке стоимости предприятия стоимость нематериальных активов, он обладает рядом недостатков. Кроме этого, Г. Шройдер утверждает, что метод может использоваться только в том случае, если предприятие генерирует прибыль, размер которой превышает среднеотраслевую, в противном случае – стоимость нематериальных активов будет иметь отрицательное значение.

Учитывая вышеуказанные недостатки, использование метода может привести к получению неточных оценок, поэтому он может быть применен только в последнюю очередь, при отсутствии данных, необходимых для применения других методов. Можно сделать вывод, что методы затратного подхода дают возможность оценить материальную составляющую стоимости предприятия – физический, финансовый капитал и только часть нематериальной, а именно – интеллектуальной собственности, в то время, человеческий, социальный, другой организационный и внешний капитал остаются недооцененными. Метод сверхприбылей позволяет оценить стоимость интеллектуального капитала предприятия путем капитализации части прибыли, превышающей среднеотраслевой значение, однако наличие значительного количества корректировок и субъективных оценок значительно снижают точность полученных результатов.

Методы сравнительного подхода предусматривают оценку стоимости предприятия, исходя из стоимости компаний-аналогов, представленных на рынке. Базируется на принципе замещения, т.е. в рыночных условиях стоимости предприятий, обладающие аналогичной для покупателя полезностью не могут сильно отличаться. Таким образом, покупатель не купит обьект, стоимость которого на рынке превышает стоимость идентичных. В сравнительном подходе существуют следующие методы: метод рынка капитала, метод сделок и метод отраслевых коэффициентов. Плюсом этого метода является учет рыночного аспекта и влияния отраслевых факторов. Тем не менее, метод основан на прошлых данных, не учитывает будущие ожидания инвесторов, перспективы предприяти, а также требуется внесения множества поправок в анализируемую информацию.

Выводы из проведенного исследования. Можно сделать вывод, что с целью комплексной оценки стоимости предприятия объективным будет использование интегрированного подхода, сочетая преимущества методов затратного, доходного и сравнительного подходов. Для достоверности рассчета оценки стоимости предприятия при выборе методов должны учитываться специфика оцениваемого объекта, цели проведения оценки, наличие необходимой информации, экономическое состояние предприятия и отрасли.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Лаввелл, К. Сколько стоит ваш бизнес: оценки, основанные на активах в сравнении с денежным потоком. URL: http://anthillonline.com/how-much-is-your-business-worth-valuations-based-onassets-versus-cash-flowpart-2-of-3 / (дата звернення: 11.12.2019).

2. Пратт, С. Оценка бизнеса. Анализ и оценка закрытых компаний. Пятое издание. McGraw-Hill, 2008. – 923 с.

3. Пратт, С. Оценка совокупности знаний и экспертиза профессиональной справки. второе издание. McGraw-Hill, 2003. – 362 с.

4. Симионова, Н. Оценка бизнеса: теория и практика – Ростов н / Д.: «Феникс», 2007. – 576 с.

5. Тэк, Б. Методы оценки для компаний среднего бизнеса. Извлечение догадок [Электронный ресурс] Достоверная оценка. с. 1-10. – URL: http: //www.cogentvaluation.com/pdf/ValuationMethodsforMidsizeCompanies.pdf (дата звернення: 5.11.2019).

6. Шилер, С. Оценка бизнеса [Электронный ресурс] – С. 691-775. – URL: http: //www.naepc.org/journal/issue07f.pdf (дата звернення: 28.11.2019).

7. Фернандес П. Методы оценки компании. Самые распространенные ошибки в оценке. Рабочий документ IESE № 449. – 2007. – С. 1-33.

REFERENCES:

1. Lavvell, K. *Skolko stoit vash biznes: ocenki, osnovannye na aktivah v sravnenii s denezhnym potokom* [How much is your business: asset-based valuation versus cash flow.] Available at: http://anthillonline.com/how-much-is-your-business-worth-valuations-based-onassets-versus-cash-flowpart-2-of-3 / (accessed 11 December 2019).

2. Pratt, S. (2008) *Ocenka biznesa. Analiz i ocenka zakritih kompanij pyatoe izdanie* [Business Valuation. Analysis and evaluation of closed companies. Fifth Edition]. McGraw-Hill, 923 p.

3. Pratt, S. (2003) *Ocenka sovokupnosti znanij i ekspertiza professionalnoj spravki. vtoroe izdanie.* [Assessment of the knowledge and examination of a professional certificate. second edition], 362 p.

4. Simionova, N. (2007) *Ocenka biznesa: teoriya i praktika* [Business valuation: theory and practice] Feniks, 576 p.

5. Tek, B. *Metody ocenki dlya kompanij srednego biznesa.* [Valuation methods for medium-sized companies. Removing the guesswork] Dostovernaya ocenka, p. 1-10. Available at: http: //www.cogentvaluation.com/pdf/ValuationMethodsforMidsizeCompanies.pdf (accessed 5 November 2019).

6. Shiler, S. *Ocenka biznesa* [Business valuation] p. 691-775. – Available at: http: //www.naepc.org/journal/issue07f.pdf (accessed 28 November 2019).

7. Fernandes P. (2007) *Metody ocenki kompanii. Samye rasprostranennye oshibki v ocenke.* [Company valuation methods. The most common assessment errors] Rabochij dokument IESE № 449, p. 1-33.

УДК 338.24(744)
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-114

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ОСНОВА СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ANTI-CRISIS MANAGEMENT AS THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Тіверіадська Л.В.
старший викладач кафедри «Фінансів, обліку та маркетингу»,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Захарченко Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Фінансів, обліку та маркетингу»,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Tiveriadska Lyudmila
Senior Lecturer of the Department of Finance, Accounting and Marketing,
Pridniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

Zakharchenko Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Marketing,
Pridniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

Стаття присвячена дослідженню проблем антикризового управління на промислових підприємствах. В статті обґрунтовано, що в мінливих умовах господарювання найважливішим стає попередження кризового стану підприємства, оперативне реагування на зміни навколишнього середовища. У роботі розкрито сутність антикризового управління підприємством та обґрунтовано підходи до формування механізму його реалізації. Сформульовано основні складові системи антикризового управління підприємств, визначено головні причини неефективної діяльності промислових підприємств. Розглянуто основні завдання антикризової політики та антикризової стратегії з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ. Визначено ключові параметри доцільності застосування антикризового інструментарію та особливостей його реалізації у практичну діяльність промислового підприємства.

Ключові слова: *антикризове управління, антикризова програма, антикризова політика, стратегічні заходи, оперативні заходи, стратегія антикризового розвитку, антикризовий інструментарій.*

Статья посвящена исследованию проблем антикризисного управления на промышленных предприятиях. В статье обосновано, что в меняющихся условиях хозяйствования важнейшим становится предупреждения кризисного состояния предприятия, оперативное реагирование на изменения окружающей среды. В работе раскрыта сущность антикризисного управления предприятием и обоснованы подходы к формированию механизма его реализации. Сформулированы основные составляющие системы антикризисного управления предприятий, определены основные причины неэффективной деятельности промышленных предприятий. Рассмотрены основные задачи антикризисной политики и антикризисной стратегии с учетом факторов внешней и внутренней среды. Определены ключевые параметры целесообразности применения антикризисного инструментария и особенностей его реализации в практической деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: *антикризисное управление, антикризисная программа, антикризисная политика, стратегические меры, оперативные мероприятия, стратегия антикризисного развития, антикризисный инструментарий.*

The article is devoted to the study of crisis management problems at industrial enterprises. Modern industrial enterprises operate in conditions of high complexity, uncertainty and dynamism of the external environment. In this regard, there is a need for continuous monitoring of financial and property status in order to timely recognize crisis phenomenon that can lead to serious destabilization of the economic activity of industrial enterprises. The financial condition of most Ukrainian enterprises in modern business conditions is diagnosed as crisis. The problem of survival under the conditions of transformational changes in the economy is widespread, since enterprises of precisely those countries that are at the stage of development are experiencing the greatest blow. Overcoming the crisis state of an enterprise requires in each case an adequate and comprehensive application of crisis management, which would aim to minimize the risk of losing control over the situation. Right now, in the conditions of a recession in economic growth, the process of developing and using effective methods and forms of crisis management of industrial enterprises in Ukraine is becoming particularly relevant. The article substantiates that in a changing economic environment, the most important is the prevention of a crisis state of the enterprise, and prompt response to environmental changes. The paper reveals the essence of anti-crisis management of an enterprise and substantiates approaches to the formation of a mechanism for its implementation. The main components of the enterprise anti-crisis management system are formulated, the main causes of the inefficient activity of industrial enterprises are identified. The main tasks of the anti-crisis policy and anti-crisis strategy are considered taking into account factors of the external and internal environment. The key parameters of the appropriateness of the application of anti-crisis tools and the features of its implementation in the practical activities of an industrial enterprise are determined. The conclusions indicate that at domestic enterprises, there is not enough attention paid specifically to preventive measures to prevent the occurrence of crisis and bankruptcy, therefore, choosing the right anti-crisis management strategy guarantees long-term success and will ensure the transition to an intensive type of development of Ukrainian industrial enterprises.

Key words: *anti-crisis management, anti-crisis program, anti-crisis policy, strategic measures, operational measures, anti-crisis development strategy, anti-crisis tools.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В сучасних посткризових умовах господарювання динамічний економічний розвиток промислових підприємств значною мірою залежить від рівня сталості та абсолютної величини фінансового результату підприємства. Імовірність виникнення і розвитку кризи в процесі діяльності будь-якого підприємства зумовлює необхідність здійснення антикризового управління, яке повинно ґрунтуватися на розробці комплексу заходів, направлених на подолання неплатоспроможності та виходу із кризи. Подолання кризового стану підприємства потребує у кожному конкретному випадку адекватного та комплексного застосування антикризового управління, яке б мало за мету мінімізацію ризику втрати контролю над ситуацією. Саме зараз, в умовах спаду економічного зростання, особливої актуальності набуває процес розробки та використання ефективних методів і форм здійснення антикризового управління промисловими підприємствами України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідження проблем антикризового управління знайшли своє відображення в працях зарубіжних та вітчизняних економістів таких як: Хамела Г.П., Бланка І. О., Ансоффа І., Бикова О. О., Біляцької Т. М., Ситник Л.С., Кошкіна В. І., Лігоненко Л. О., Мороза О. В., Скібіцького О. М., Терещенка О. О., Череп А. В., Штангерта А. М. та ін. Але, як показали дослідження в сучасних умовах необхідним є удосконалення стратегічних та оперативних заходів здійснення антикризового управління промисловими підприємствами.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На сьогодні в зазначеній площині ще залишаються дискусійними питання, що стосуються профілактичних заходів, націлених на попередження кризових явищ на промислових підприємствах.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розгляд системи антикризового управління підприємством та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення антикризового управління на промислових підприємствах з метою забезпечення їх фінансової стійкості та платоспроможності. Основними завданнями статті є: розкриття сутності економічного змісту антикризового управління підприємством, сформулювати основні складові системи антикризового управління, з'ясувати ключові параметри доцільності застосування антикризового інструментарію та особливостей його реалізації в діяльності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На тлі глобальної економічної нестабільності, динамічні зміни, що відбуваються в середовищі бізнесу, проблема банкрутства набуває для структуроутворюючих і базових підприємств української промисловості особливу значимість з огляду на те, що останні мають стратегічні пріоритети в розвитку економіки країни, забезпечуючи сталий розвиток і стратегічну стабільність підприємств військово-промислового і паливно-енергетичного комплексів, машинобудування

та ін. Тенденції розвитку промислового виробництва тісно пов'язані зі зміною ризикової ситуації, зменшенням впливу зовнішніх і внутрішніх чинників. Несвоєчасна оцінка рівня і характеру розвитку ризиків, недооцінка менеджментом промислових підприємств їх впливу є важливими причинами неефективного управління, що ставить підприємство під загрозу банкрутства. Таким чином, головним завданням антикризового управління є розробка й першочергова реалізація заходів, спрямованих на нейтралізацію найбільш небезпечних чинників, які інтенсивно впливають на завершальне явище, що призводить до кризового стану.

На сьогодні у науковій літературі не існує єдиного тлумачення сутності поняття «антикризове управління», так на думку А. В. Череп, антикризове управління – це комплексна система заходів, яка спрямована на запобігання кризи та забезпечення умов, які б ліквідували передумови та наслідки її появи через прогнозування соціально-економічного розвитку підприємства і реалізацію антикризової стратегії для зміцнення конкурентних позицій суб'єкта господарювання у ринковому середовищі [1, с. 279].

Як зазначає В. О. Василенко, «антикризове управління – це управління, в якому передбачена небезпека кризи, аналіз її симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків кризи та використання її факторів для позитивного розвитку» [2, с. 23].

У праці О. О. Терещенко антикризове управління зводиться до застосування специфічних методів і прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити стабільне функціонування підприємства на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками попередження та подолання фінансової кризи [3, с. 25].

Інші дослідники Е. С. Мінаєв та В. П. Панагушин під антикризовим управлінням розуміють управління, яке має заздалегідь спрогнозувати та попередити неплатоспроможність підприємства згідно з виробленою стратегічною програмою підвищення конкурентних переваг та фінансового оздоровлення [4, с. 5].

Ситник Л. С. трактує антикризове управління як систему управління, що спрямована на вирішення задач інтенсивного розвитку підприємства завдяки мобілізації та інтенсифікації всіх ресурсів у противагу екстенсивному розвитку [5, с. 25].

Але всі науковці сходяться в одному: антикризове управління є специфічним напрямом управління, що вимагає застосування спеціальних методів, інструментів, форм управління.

Підсумовуючи наведені вище трактування антикризового управління, можна констатувати, що динамічна система антикризового управління повинна включати такі основні складові:

1. Заходи, спрямовані на підвищення ефективності функціонування, які передбачають впровадження нових форм, методів, технологій в управлінській і трансформаційній підсистемі, що, у свою чергу, потребує здійснення постійних перетворень у корпорації, тобто її адаптації до змін у зовнішньому середовищі.

2. Заходи, спрямовані на зміну масштабів діяльності і підвищення рівня фінансових потоків.

3. Формування ефективних форм взаємодії із зовнішнім середовищем та взаємозв'язків у внутрішньому середовищі корпоративного утворення, постійних трансформацій стратегій розвитку в умовах мінливого середовища з метою запобігання кризовим явищам.

4. Систему постійної діагностики стану соціально-економічної системи та його прогнозування з ціллю застосування превентивних заходів по передбаченню та подоланню кризових явищ. [6, с. 279].

На думку окремих науковців, антикризові заходи слід застосовувати в умовах реальної перспективи банкрутства підприємства [7]. Але в такому випадку акцентується увага лише на розробці і реалізації шляхів виходу підприємства з кризового стану і повністю ігнорується діагностика загрози банкрутства на ранніх стадіях її виникнення.

Саме тому антикризове управління повинно починатися з моменту виникнення ідеї про створення підприємства. Саме в цей момент ініціатор підприємницької діяльності має визначитися з потенційними негативними та позитивними чинниками, які можуть вплинути на функціонування підприємства за обраним напрямком, а також вибір такої сфери діяльності підприємства, яка, з одного боку, відповідала б його інтересам і цілям, а з іншого – його потенційним можливостям об'єктивно оцінити загрозу підприємницькій діяльності. У цьому зв'язку першочерговим завданням підприємця повинно бути глибоке дослідження найбільш вагомих факторів і небезпечних чинників, які інтенсивно впливають на завершальне явище, що призводить до кризового стану.

До головних причин неефективної діяльності промислових підприємств в Україні сьогодні слід віднести:

– воєнні події на Сході України;

– складна нестабільна політична та економічна ситуація в країні;

– значне підвищення ціни на газ та бензин, збільшення собівартості продукції;

– нестабільність фінансового та валютного ринків, значне знецінення національної валюти;

– значний рівень інфляції, зростання податків;

– низька платоспроможність споживачів продукції;

– консервативні методи господарювання;

– неефективне управління на підприємствах, зокрема, відсутність ефективної системи антикризового управління на підприємствах.

На рис. 1 подані статистичні дані щодо рівня рентабельності (збитковості) промислових підприємств та всього по економіці в продовж

2011-2018 рр. Середній рівень прибутковості діяльності склав 3%. Незважаючи на те, що за фінансовими результатами 2018 року стагнація підприємств припинилась, в кризовому стані перебуває більшість суб'єктів, що вимагає комплексних заходів антикризового управління та забезпечення економічної безпеки.

Середній рівень прибутковості діяльності склав 3%. Незважаючи на те, що за фінансовими результатами 2018 року стагнація підприємств припинилась, в кризовому стані перебуває більшість суб'єктів, що вимагає комплексних заходів антикризового управління та забезпечення економічної безпеки.

Отже, кожне підприємство повинно розробляти і реалізовувати відповідну антикризову політику, яка буде враховувати сферу та специфіку діяльності, наявні ресурси і можливості, форму власності, розмір, реальне становище та глибину кризи, залежно від причин її виникнення, а також методи її подолання.

Основними завданнями антикризової політики на мікрорівні є: оперативне виявлення ознак кризового стану; локалізація кризових явищ; фінансово-економічна стабілізація підприємства; запобігання повторенню кризи. Основними антикризовими інструментами політики управління діяльністю підприємства може виступати інвестиційна, інноваційна, маркетингова, кадрова, фінансова політика підприємства [9, с. 189].

Для успішної реалізації антикризової політики на підприємстві в рамках антикризового управління є антикризова програма та план антикризових заходів.

Антикризова програма – це координуючий плановий документ, що охоплює комплекс економічно та науково обґрунтованих заходів, спрямованих на подолання (запобігання або пом'якшення впливу) кризових явищ на підприємстві, зміст якого залежить від типу, глибини кризових явищ та особливостей функціонування підприємств різних організаційно-правових форм [10, с. 594]

На підставі антикризової програми у випадку необхідності деталізації розроблюється план реалізації антикризових заходів. План антикризових заходів має визначати відповідальну особу та виконавців, містити перелік конкретних заходів, що необхідно здійснити, передбачати терміни їх початку та закінчення, необхідні ресурси (кошти) та очікуваний результат реалізації.

Розроблені антикризова програма та план антикризових заходів мають задовольняти таким вимогам: бути підпорядкованими стратегічним інтересам підприємства; забезпечувати комплексне вирішення питань фінансового оздоровлення та відновлення працездатності підприємства; бути привабливими для зовнішніх інвесторів та забезпечувати залучення зовнішніх коштів, необхідних для їх здійснення; встановлювати цілі, які кількісно вимірюються та можуть контролюватися; містити рішення, що усувають існуючі проблеми і загрозу для функціонування підприємства; конкретизувати завдання в розрізі структурних підрозділів та функціональних служб підприємства; передбачати кількісні та якісні наслідки запропонованих заходів, можливі терміни їх отримання [11].

Кожне підприємство є особливим, тому й процес формування антикризової стратегії для нього індивідуальний і залежить від динаміки його розвитку та потенціалу, позиції підприємства на ринку, характеристик виготовленої

Рис. 1. Рівень рентабельності (збитковості) підприємств України упродовж 2010-2018 рр.

Джерело: складено за даними [8]

продукції, поведінки конкурентів, стану економіки, підприємницького середовища та багатьох інших чинників.

В основі формування антикризових стратегій полягає виділення всієї сукупності сучасного фінансово-економічного інструментарію та управлінських технології, які застосовуються в рамках здійснення управління корпоративною системою. При цьому необхідно звертати увагу на необхідність дотримання трьох параметрів їх застосування: вибір, визначення доцільності використання, оцінка результатів.

Отже, можна виділити наступні етапи вибору інструментарію антикризового управління:

Таблиця 1

Антикризові інструменти промислового підприємства

Антикризові інструменти	Сутність антикризових інструментів	Цілі та результати впровадження антикризових інструментів
Фінансова діагностика	Аналіз та оцінка фінансового стану діяльності підприємства	Доцільно проводити незалежно від кризових процесів для виявлення динаміки змін економічних показників діяльності підприємства
Бенчмаркінг	Метод аналізу господарської діяльності підприємства, заснований на порівнянні показників діяльності с показниками інших підприємств чи структурних підрозділів	Сконцентрований на порівняльному аналізі товарів, маркетингової та цінової політики для розроблення стратегії усунення слабких сторін діяльності підприємства і протистоянню загроз з боку конкурентів
Вертикальна диверсифікація виробництва	Підприємство випускає продукцію в межах виробничої діяльності, в основі якої знаходяться однакові техніко-технологічні ознаки	Вихід на нові ринки збуту, розширення асортименту, випуск нових видів продукції з метою розширення сфери діяльності і підвищення прибутковості підприємства
Горизонтальна диверсифікація виробництва	Поряд з виробництвом основного виду продукції підприємство випускає продукцію, що буде використовуватися для базового виробництва	
Конгломератна диверсифікація виробництва	Випуск нових видів продукції, що не пов'язана з основним виробництвом та потребами потенційних споживачів	
Маркетингова диверсифікація	Вихід на нові ринки збуту, застосуванням нових каналів збуту, нових методів просування товару	
Укладання ф'ючерсних контрактів на поставку сировини	Контракт, що укладається на поставку певного товару в майбутньому за фіксованою ціною	Дає можливість у майбутньому купувати сировину за фіксованою ціною
Факторинг	Фінансова операція, сутність якої полягає в придбанні банком у постачальника права вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців.	Рефінансування дебіторської заборгованості
Реінжиніринг бізнес- процесів	Напрям інноваційної діяльності підприємства, що передбачає радикальне перепроектування бізнес-процесів для покращення показників діяльності підприємства	Скорочення тривалості виробничого циклу, впровадження нових технологій, перехід на більш ефективну систему управління з метою забезпечення фінансовою стабільності та подальшого розвитку підприємства
Реструктуризація підприємства	Здійснення організаційних, господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміна форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску продукції, підвищенню ефективності виробництва й задоволенню вимог кредиторів	Зміна менеджменту підприємства, типу організаційної структури, розміру та структури власного і позичкового капіталу, зміни у виробничо-господарській діяльності з метою зниження рівня витрат, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції з метою підвищення ефективності діяльності підприємства

Джерело: складено за даними [12, с. 50]

– аналіз характеристик інструмента: сутність, механізм впровадження, витрати, пов'язані з його використанням;

– узгодженість використання інструмента з корпоративною антикризовою стратегією;

– визначення придатності інструмента для досягнення визначених цілей;

– розрахунок фінансових результатів використання інструмента;

– оцінка і прогнозування наслідків використання інструмента.

В таблиці 1 представлені антикризові інструменти, які можуть бути застосовані промисловими підприємствами в процесі антикризового управління.

Основними економічними параметрами, що визначають доцільність застосування того чи іншого інструментарію антикризового управління, стають зміни: співвідношення власних джерел формування капіталу та його оборотних активів, структури капіталу, балансової вартості підприємства, його фінансових потоків.

Отже, у сучасних умовах підвищеної невизначеності та ризику керівникам українських підприємств варто особливу увагу приділяти розробці ефективної антикризової стратегії, яка враховуватиме специфіку функціонування та оточення конкретного підприємства, позитивний досвід діяльності компаній, передбачатиме проведення ретельного аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання і сприятиме виходу вітчизняних підприємств із скрутного становища [13, с. 14].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. З наведеного вище можна зробити такі висновки:

– проблема антикризового управління є дуже багатогранною, не існує єдиного універсального стратегічного антикризового управління, як і не може бути стратегії, придатної для всіх підприємств;

– антикризові заходи мають реалізовуватись не тільки тоді, коли криза вже руйнує бізнес, а й для профілактики, систематично і послідовно. Але на жаль, на вітчизняних підприємствах, недостатньо приділяється уваги саме профілактичним заходам, спрямованим на попередження виникнення кризових явищ та запобігання банкрутству;

– система антикризового управління промисловим підприємством має бути комплексною, динамічною, оперативно реагувати на симптоми кризи, враховувати особливості макро та мікросередовища, в якому функціонує підприємство, а також специфіку діяльності підприємства;

– в умовах мінливого зовнішнього середовища, вибір правильної та найефективнішої стратегії антикризового управління, дотримання всіх правил та етапів виходу з кризи гарантує довгостроковий успіх і забезпечуватиме перехід на інтенсивний тип розвитку промислових підприємств України.

Перспективами подальших розробок у цьому напрямку є дослідження особливостей реалізації механізму антикризового управління підприємствами у різних галузях народного господарства, а також пошук шляхів його удосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Череп А. В., Северина С. В. Антикризове управління як основа забезпечення життєдіяльності підприємства [Текст] / А. В. Череп, С. В. Северина // Економічний простір. – 2010. – № 37. – С. 277-282.

2. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.

3. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: навч. пос. / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 560 с.

4. Антикризисное управление: учеб. пособие для техн. вузов/ Под ред проф. Э. С. Минаева и проф. В. П. Панагушина. – М. : Изд-во ПРИОР, 1998. – 432 с.

5. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л. С. Ситник. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. – 503 с.

6. Манойленко О.В., Сиром'ятникова О.В. Теоретичні аспекти формування антикризових стратегій при реформуванні промислових підприємств України. URL: http://www.kpi.kharkov.ua/ (дата звернення 01. 12.2019)

7. Ван Хорн, Дж. К. Основи финансового менеджмента : пер. с англ. / Дж. К. Ван Хорн.– Москва: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення 01. 12.2019)

9. Хандій О. О. Антикризові інструменти управління підприємством: практичні аспекти реалізації / О. О. Хандій // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 186–192.

10. Оборська С.В. Концептуальні засади формування системи антикризового управління промисловим підприємством / С.В. Оборська // Вісник Київського національного економічного університету імені В. Гетьмана. Сер. Економіка. – Вип. 3 (46). – С. 592-595.

11. Рекомендації щодо розробки антикризових програм дій підприємств – членів Об'єднання підприємницьких організацій Львівщини (ОПОЛ) [Електронний ресурс]. URL: cstei.lviv.ua/upload/pub/MSP/1232048141_58.doc. (дата звернення 10. 12.2019)

12. Мартинець В.В. Особливості антикризового управління промисловим підприємством / В.В. Мартинець // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки. – 2015 – № 11. Ч.4. – С. 48-51.

13. Гончарова, М.Л. Реалізація антикризової стратегії підприємства як необхідна складова ефективного управління / М.Л. Гончарова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2002. – Вип. 163. – С. 8-14.

REFERENCES:

1. Cherep A. V., Severyna S. V. (2010) Antykryzove upravlinnia yak osnova zabezpechennia zhyttiediialnosti pidpryiemstva [Anti-crisis management as a basis for ensuring the life of the enterprise]. no. 37, pp. 277-282.

2. Vasylenko V. O. (2003) Antykryzove upravlinnia pidpryiemstvom: navch. posib. [Enterprise crisis management]. Kyiv: TsUL. (in Ukrainian)

3. Tereshchenko O. O. (2004) Antykryzove finansove upravlinnia na pidpryiemstvi: navch. pos. [Crisis financial management at the enterprise:]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

4. Mynaev E. S., Panahushyn V. P. (ed.) (1998) Antykryzysnoe upravlenye [Anti-crisis management]. Moscow: PRYOR. (in Russian)

5. Sytnyk L. S. (2000) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm antykryzovoho upravlinnia pidpryiemstvom [Organizational and economic mechanism of enterprise crisis management]. Donetsk: IEP NAN Ukrainy. (in Ukrainian)

6. Manoilenko O.V., Syromiatnykova O.V. Teoretychni aspekty formuvannia antykryzovykh stratehii pry reformuvanni promyslovykh pidpryiemstv Ukrainy [Theoretical aspects of the formation of anti-crisis strategies in the reform of industrial enterprises of Ukraine]. URL: http://www.kpi.kharkov.ua/ (accessed 01.12.2019)

7. Van Khorn, Dzh. K. (2008) Osnovy fynansovoho menedzhmenta [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: OOO “Y.D. Vyliams”. (in Russian)

8. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 01.12.2019)

9. Khandii O. O. (2012) Antykryzovi instrumenty upravlinnia pidpryiemstvom: praktychni aspekty realizatsii [Anti-crisis management tools: practical aspects of activity]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*. no.4, pp. 186–192.

10. Oborska S.V. Kontseptualni zasady formuvannia systemy antykryzovoho upravlinnia promyslovym pidpryiemstvom [Conceptual bases of anti-crisis management system formation of industrial enterprise]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu imeni V. Hetmana. Ser. Ekonomika*. vol. 3 (46), pp. 592-595.

11. Rekomendatsii shchodo rozrobky antykryzovykh prohram dii pidpryiemstv – chleniv Obiednannia pidpryiemnytskykh orhanizatsii Lvivshchyny [Recommendations on the development of anti-crisis action programs of enterprises – members of the Association of Entrepreneurial Organizations of Lviv region] (OPOL). URL: cstei.lviv.ua/upload/pub/MSP/1232048141_58.doc. – Zaholovok z ekrana, dostup vilnyi (accessed 10.12.2019)

12. Martynets V.V. (2015) Osoblyvosti antykryzovoho upravlinnia promyslovym pidpryiemstvom [Features of anti-crisis management of industrial enterprise]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser. Ekonomichni nauky*, no. 11. P.4, pp. 48-51.

13. Honcharova, M.L. (2002) Realizatsiia antykryzovoi stratehii pidpryiemstva yak neobkhidna skladova efektyvnoho upravlinnia [Implementation of the company's anti-crisis strategy as a necessary component of effective management]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky,* Dnipropetrovsk: vol. 163, pp. 8-14.

УДК 364.35
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-115

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ІНКЛЮЗИВНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

THE FINANCIAL ASPECTS OF THE PENSION SYSTEM IMPACT ON INCLUSIVE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Якимова А.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та економічної безпеки,
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка Всеволода Лазаряна

Yakymova Alla
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Finance and Economic Security Department,
Dnipro National University of Railway Transport named
after Academician V. Lazaryan

Сучасні процеси, що відбуваються в світі, призводять до необхідності стратегічного збалансованого розвитку країн в поєднанні інтересів та благополуччя теперішніх та майбутніх поколінь та довгострокової фінансової стабілізації. Інклюзивність розвитку країни визначається не тільки зростанням ВВП, але й іншими факторами, що мають безпосередній вплив на вироблення державної політики у сфері пенсійного забезпечення, фінансових механізмів забезпечення гідної старості. У статті визначено актуальні проблеми, пов'язані з пенсійним забезпеченням, які визначають необхідність подальшого реформування та зміни архітектури пенсійних систем, проаналізовано основні параметри ефективності національних систем пенсійного забезпечення, які визначаються її дохідністю, стійкістю та стабільністю. Досліджено вплив фінансової складової системи пенсійного забезпечення країн на їх інклюзивний розвиток в сучасних умовах.

Ключові слова: *інклюзивний розвиток, система пенсійного забезпечення, ефективність, стабільність, фінансове забезпечення, IDI, MMGPI, зв'язок.*

Современные процессы, происходящие в мире, приводят к необходимости стратегического сбалансированного развития стран в сочетании интересов и благополучия нынешних и будущих поколений и долгосрочной финансовой стабилизации. Инклюзивное развитие страны определяется не только ростом ВВП, но и другими факторами, имеющими непосредственное влияние на разработку государственной политики в сфере пенсионного обеспечения, финансовых механизмов обеспечения достойной старости. В статье определены актуальные проблемы, связанные с пенсионным обеспечением, которые определяют необходимость дальнейшего реформирования и изменения архитектуры пенсионных систем, проанализированы основные параметры эффективности национальных систем пенсионного обеспечения, которые определяются ее доходностью, устойчивостью и стабильностью. Исследовано влияние финансовой системы пенсионного обеспечения стран на их инклюзивный развитие в современных условиях.

Ключевые слова: *инклюзивное развитие, система пенсионного обеспечения, эффективность, стабильность, финансовое обеспечение, IDI, MMGP, связь.*

The negative trends in most of the world's economies, declining GDP growth, progressive population aging, declining birth rates, high unemployment and part-time employment, especially among young people who are the actual contributors to modern-day retirement benefits through PAYG. National pension systems are product of the socio-economic policy of the state, which is a practical embodiment of the dominant scientific theories in a constantly changing environment: demographic, economic, financial, political, regional, etc. A comprehensive approach to the determination of the economic development of countries has been embodied in the Integrated Inclusive Indicator (IDI), which, unlike the level and rate of GDP growth, allows to take into account the parameters that significantly affect the present and future pension provision, including financial continuity of generations, rate of income inequality that affects pension funds and others. The pension systems of different countries have significant differences

caused by economic conditions, political structure, historical traditions, peculiarities of the division of responsibilities between the state and the private sector, but they all have a common goal – to ensure a decent standard of living for their citizens. The actual processes in the world lead to the necessity for a strategic balanced development of countries in the interests and well-being of present and future generations and long-term financial stabilization. The pension systems is characterized by adequacy and sustainability which inversely dependent on both yield and risk. The integrity of the system is determined primarily by institutional principles. The inclusiveness of the country's development is determined not only by GDP growth, but also by other factors that have a direct impact on public policy-making in the field of pension provision, financial mechanisms to secure a dignified old age in the face of global challenges. The article analyzes the main parameters of the effectiveness of national pension systems, which are determined by its profitability, stability and stability. The influence of the financial component of the pension system of the countries on their inclusive development in modern conditions is investigated.

Key words: *inclusive development, pension system, efficiency, stability, communication, financial support, IDI, MMGPI, relation.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Демографічні деформації у світі неминуче призведуть до того, що всі країни світу, в першу чергу, розвинути, стикнуться з гострою необхідністю переформатування економік для потреб літнього населення. Достойне пенсійне забезпечення є показником гідних стандартів життя, які прийняті у національному суспільстві. Стагнаційні тенденції розвитку більшості економік світу, падіння темпів зростання ВВП, прогресуюче старіння населення, зниження народжуваності, значний рівень безробіття та часткова зайнятість, в тому числі серед молодого населення, яке є фактичним донором виплат сучасним пенсіонерам по системі солідарного пенсійного забезпечення. Національні системи пенсійного забезпечення є продуктом соціально-економічної політики держави, який є практичним втіленням домінуючих наукових теорій в умовах умов існування, що постійно змінюються: демографічних, економічних, фінансових, політичних, регіональних тощо. Комплексний підхід до визначення економічного розвитку країн був втілений в інтегральному показнику інклюзивного розвитку (надалі – IDI), який, на відміну від рівня і темпів зростання ВВП дозволяє врахувати параметри, які в значній мірі впливають на сучасне та майбутнє пенсійне забезпечення, серед яких фінансова спадкоємність поколінь, нерівність доходів населення, яка впливає на обсяги пенсійних фондів та інші.

Необхідно враховувати те, що в сучасних умовах зростає тривалість активного життя людини, тому не можна нехтувати можливістю самофінансування літніх людей, в тому числі з відстроченням пенсійного віку. Ці методи використовуються у більшості розвинених країн.

Таким чином, науковий інтерес має визначення впливу системи пенсійного забезпечення в країні на показник інклюзивності розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Значний внесок в дослідження фінансових аспектів розвитку системи пенсійного забезпечення внесли такі вітчизняні вчені як Бобирь О. І. [1], Кириленко О. П. [2], Міндова О.І. [3], Насібова О. В. [4], Смирнов С. О. [1], Толубяк В. С. [5], Чугунов І. Я. [6]. Особливості побудови систем пенсійного забезпечення в зарубіжних країнах та оцінки її ефективності досліджувалися Н. Баром [7], Д. Блейком [8], Дж. Датц [9], П. Даймондом [7], Т. Калланом [10], С. Кином [10], Д. Ноксом [11], Дж. Р. Уолшем [10].

Проблематике інклюзивного розвитку суспільства присвячені праці вчених: О. Зубчика [12], Дж. Гупта [13], Н. Поув [13], М. Рос-Тонен [13], О. Канна [14], С. Классен [15] та інших.

Інклюзивність розвитку країни визначається не тільки темпами зростання ВВП, але й іншими факторами, які мають безпосередній вплив на формування державної політики у сфері пенсійного забезпечення, формування фінансових механізмів для забезпечення гідної старості в умовах глобальних викликів.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є аналіз впливу фінансової складової системи пенсійного забезпечення країни на її інклюзивний розвиток в сучасних умовах глобальної перебудови.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні відбувається глобальний демографічний перехід, світ швидко старіє – до 2020 року буде більше 1 мільярда людей у віці 60 років і старше. В країнах з низьким і середнім рівнем доходу проживає 70% літніх людей у світі. Жінки живуть довше за чоловіків по всьому миру в середньому на 4,7 року [16].

В той же час прогрес в глобальній системі охорони здоров'я призвів до зниження показників смертності та швидкого старіння населення в світі. До 2020 року число людей у світі у віці старше 60 років, згідно з прогнозами, досягне 1 мільярда, а до 2050 року – 2 млрд. Ці демографічні зміни відбуваються найбільш швидкими темпами в бідних країнах, де живуть більш 70% людей у віці старше 60 років [17].

Аналіз структури світового населення за віковими групами [18] дозволяє констатувати чітку тенденцію зниження народжуваності в світі, що призвело до скорочення групи населення від

0 до 14 років з 34 % в 1950 році до 0,21 % в 2050 році. А саме ця категорія створює потенціал підтримки майбутніх поколінь. Вікова група 60-79 років зараз вважається віком дожиття, оскільки вміщує середню тривалість життя, вона зросла з 7 % в 1950 році до 11 % в 2019 році з перспективою зрости до 17 % до 2050 року. А глобальна тенденція до подовження життя людей похилого віку віком від 80 років призведе до зростання їх кількості за наступні 30 років в 2 рази та в 4 рази порівняно з 1950 роками.

Відношення світового працездатного населення 20-64 років до літніх людей старше за 65 років в 2019 році складає 6,3 [18], причому цей рівень для розвинених країн за рахунок значно меншої народжуваності, аніж в країнах, що розвиваються, є значно меншим. В 2050 році це відношення складе 3,5. Медіанний вік зріс з 21,5 років в 1970 році до 29,6 в 2015 році з трендом зростання до 36,2 років в 2050 році.

Економічно-розвинені країни демонструють середній рівень старіння населення – від 7 до 11,5 %. Незважаючи на те, що економічно-активна частина населення створює більш значний внесок до економічного розвитку цих країн, але медіанний вік населення підвищується, народжуваність значно знижується, що призводить до перекосу у структурі населення. В той же час останнім часом проявилося покоління здорових, освічених літніх людей, які вимагають гарних умов життя, беруть активну участь у соціально-економічних процесах у суспільстві, на відміну від патерналістичних пенсіонерів, які превалюють в країнах, що розвиваються.

Підвищується роль кожної людини при формуванні соціально-економічних відносин між людиною, державою, підприємництвом та суспільством в цілому, в тому числі щодо фінансового забезпечення літнього населення. Причому глобалізація являє собою процес переплетення інтересів виключно найбільших ультракапіталов транснаціональних компаній і банків, міжнародних фінансових інститутів країн «золотого мільярда» в рамках їх постіндустріального розвитку [19].

За таких тенденцій на світовому рівні для розробки показників соціально-економічного розвитку літні люди враховуються і включаються в статистичні системи на всіх етапах, а вікові обмеження видалені з міжнародних обстежень [16].

Історично національні системи пенсійного забезпечення та їх інститути формувалися різними шляхами: на основі втілення в життя теоретичного базису, на основі еволюційних змін фінансових систем, параметрах сфер державного управління та соціальної політики; або шляхом перенесення та використання зразків пенсійних систем інших країн з урахуванням національних особливостей.

Система пенсійного забезпечення може успішно існувати за умови розвитку інституту пенсійних накопичень, який пов’язаний з довгостроковим інвестуванням. Звичайно, на ефективність та стабільність таких інвестицій впливає низка ризиків, як макроекономічні – ринкові, фінансові, політичні ризики, так й ризики, які генеруються пенсійними фондами в результаті формування та управління портфелем інвестицій.

Пенсійні системи різних країн світу мають істотні відмінності, викликані економічними умовами, політичною структурою, історичними традиціями, особливостями розподілу відповідальності між державою і приватним сектором, однак всі вони мають спільну мету – забезпечення гідного рівня життя своїх громадян. [20].

Аналіз тенденцій до старіння націй, дозволяє зробити висновок, що найбільш активне старіння населення буде спостерігатися в таких країнах Латинської Америки, як Чилі (на 18,3 %) та Перу (на 18,5 %), що буде слугувати одним з найважливіших факторів перевірки їх національних новаторських пенсійних систем, які серед країн, що розвиваються, мають досить високий рівень ефективності пенсійної системи. Такі країни, як Австралія (на 16,6 %) та Канада (на 14,9 %) також демонструють значне старіння націй.

Проблема щодо старіння населення спостерігається в Китаї – на 17,2 % до 2050 року. Пенсіонне страхування в Китаї станом на 1990 рік було доступне лише 5,4 % китайців, в основному працівникам державних підприємств [22]. Проблема фінансового забезпечення пенсіонерів покладалась на економічно активних родичів та посилювалася наявною і досі системою припису Хукоу [23], яка не дозволяє сільським жителям легально працювати в містах, а, відповідно, отримувати соціальні виплати. Система базового пенсійного страхування сільських та міських жителів була введена в 2009 році, яка прив'язана до внесків членів сім’ї, але на момент впровадження вона практично не діє для осіб у віці 60 років і старше.

Глобальна консалтингова компанія з Австралії «Mercer» є розробником рейтингового показника ефективності та надійності національних пенсійних систем Melbourne Mercer Global Pension Index [24]. В основі рейтингу Mercer враховуються три фактори: адекватність, стійкість та цілісність (рис. 2).

Адекватність оцінюється за критеріями прибутковості пенсійних інвестицій, рівня коефіцієнта заміщення для середньої заробітної плати, податкової підтримки, ефективності моделі пенсійних виплат і зростання вартості активів пенсійної системи. Стійкість включає оцінку рівня покриття пенсійних зобов'язань, число пенсіонерів на одного працюючого, вартість пенсійних активів, розмір внесків і рівень державного боргу країни. Цілісність передбачає оцінку ефективності регулювання, управління пенсійними планами, ступеня захисту інтересів учасників, рівня взаємодії адміністраторів планів з учасниками

Рис. 1. Населення 60 років та старше у відсотках до загального населення країн в 2018 та 2050 роках

Джерело: розраховано за [21]

Рис. 2. Критерії (індекси) ефективності національних пенсійних систем за Melbourne Mercer Global Pension Index (MMGPI)

Джерело: побудовано автором за даними [24]

пенсійної системи, витрат по адмініструванню пенсійної системи [24].

Аналіз національних пенсійних систем дозволяє зробити висновок, що адекватність та стійкість знаходиться в оберненій залежності, як дохідність та ризик, існує явне протиріччя. Цілісність системи визначається у першу чергу інституційними засадами.

Для визначення MMGPI розраховується більш ніж 40 показників для кожної системи пенсійних

доходів. Це дозволяє висвітлити недоліки у кожній системі та, на цій основі сформувати можливі напрями реформ, які б забезпечили більш адекватні пенсійні виплати, підвищили стійкість у довгостроковій перспективі та підвищили довіру до приватної пенсійної системи [24]. Таким чином, аналіз факторів, які мають значення нижче за достатній, повинні стати напрямами, за якими повинні формуватися заходи державної політики в сфері реформування пенсійної системи.

Інтегральний показник MMGPI найбільший для скандинавських країн (Нидерланди (80,3), Данія (80,2), Фінляндія (74,5)). Країни, в яких критерії стійкості та адекватності знаходяться вище рівня достатності, мають

Важливим аспектом стійкості національної пенсійної системи є вартість сукупних пенсійних активів країни. Обсяги пенсійних фондів формуються з державних та всіх варіантів недержавних планів, фондів або схем, що забезпечують пенсійний дохід.

Найбільші за обсягом пенсійні фонди мають країни: Нідерланди (183,7 %), США (134,9 %), Австралія (120 %), Великобританія (95,29 %), Канада (90,6 %), тобто це країни, які першими запровадили фондовані пенсійні схеми. Для порівняння, пенсійні фонди Китаю складають лише 1,48 % ВВП. До речі, обсяги заощаджень домогосподарств по відношенню до ВВП в Китаї залишається одним з найвищих в світі: у 2015 році він становив 37,7% ВВП (для порівняння: в США цей показник – 6,29% ВВП, в єврозоні – 5,72%). Такі величезні заощадження багато в чому пов'язані з недостатнім розвитком пенсійної системи [23]. В Україні цей показника складає 0,13 %.

За сумарним обсягом активів пенсійних фондів США є безумовним світовим лідером. Загальні активи американських ПФ досягають майже $ 12 трлн. У той же час найбільший американський пенсійний фонд – California Public Employees 'Retirement System – займає лише 5-й рядок у глобальному рейтингу з активами $ 283 млн. За підсумками 2013 фінансовий року прибутковість вкладень CalPERS досягла позначки 18,42 % річних [27].

Один з двох недержавних фондів Нідерландів ABP (Stichting Pensioenfonds ABP) є найбільшим в світі пенсійним фондом за співвідношенням його активів до ВВП країни – 160,2 %. Його активи в 2014 році склали $ 425 млрд.

Але поряд з цим, має місце глобальний дефіцит пенсійних заощаджень на суму $ 70 трлн., який зросте до $ 400 трлн. в 2050 році [28].

Лише біля 27 % від загального населення ЄС у віці від 25 до 59 років добровільно підпи-

Рис. 3. Критерії ефективності національних пенсійних систем країн світу за MMGPI в 2018 році

Джерело: побудовано автором за даними [25]

Рис. 4. Активи пенсійних фондів у відсотках до ВВП країн та у відсотках на 1 млн. пенсіонерів за 2016 рік

Джерело: побудовано автором за даними [26]

суються на фінансові продукти з довгостроковими цілями індивідуального пенсійного забезпечення [29].

Безперечно, існує взаємозв'язок системи пенсійного забезпечення та економічного розвитку суспільства. З одного боку стабільно функціонуюча фінансова система дозволяє фінансово забезпечити пенсіонерів через перерозподільний та накопичувальний механізми. З іншого боку, ресурси пенсійних фондів є цінним джерелом довгих грошей, які вкрай необхідні для ефективного функціонування економіки.

Індекс інклюзивного розвитку є інструментом, який спрямований не стільки на статистичний підрахунок ефективності та успішності національної соціальної політики в сучасних умовах, скільки на можливість його врахування в майбутньому, в умовах Четвертої промислової революції, ще більше змінять ландшафт для економічних розрахунків [30].

У звіті Всесвітнього економічного форуму 2018 року, один з авторів-розробників IDI акцентує на доцільність рівняння країн на IIP в якості практичного орієнтиру при розробці та реалізації державної соціально-економічної політики, що свідчить про певне прийняття методології індексу з боку світової економічної спільноти [14].

При розрахунку IDI країни, які досліджуються, поділяються на дві групи: передові розвинуті країни (30 країн); крани, що розвиваються (77 країн).

Такий поділ демонструє відмінність розуміння нерівності й бідності в країнах другої групи. А це призводить до викривлень та неможливості проведення адекватного порівняння [12].

Найкращі позиції займають країни так званої Скандинавської моделі соціал-демократії: Норвегія, Ісландія, Данія, Швеція, які займають, відповідно, перше, друге, п'яте та шосте місця в рейтингу економічно розвинутих країн. Поряд з тим, тренд IDI є негативним.

Україні знаходиться у другому секторі і знаходиться на 49 місці (або 79 місці з 107) в рейтингу 2018 року. Для порівняння, країни колишнього соціалістичного табору, займають: Латвія – 4 місце (34 в загальному переліку), Казахстан – 15 (45), РФ – 19 (49), Грузія – 32 (62). Естонія відноситься вже до розвинених країн, її IDI складає 4,74 (22 місце).

Нами було побудовано економетричну модель впливу елементів ефективності пенсій-

Рис. 5 Складові індексу інклюзивного розвитку IDI

них систем 20 країн, які брали участь у розрахунку MMGPI, на інклюзивний індекс їх розвитку (IDI), яка має вигляд:

$$IDI = \underset{(0,32)}{2,5012} + \underset{(0,006)}{0,00558} \cdot A + \underset{(0,003)}{0,0186} \cdot S + \underset{(0,006)}{0,0147} \cdot I \text{ , } (1)$$

де A – адекватність національної пенсійної системи, бали; S – стійкість пенсійної системи, бали; I – цілісність пенсійної системи, бали.

У дужках в рівнянні приведені стандартні помилки, які вказують на значимість відповідних коефіцієнтів моделі. Для всіх трьох факторів коефіцієнт моделі має майже100-відсоткову значимість.

Знайдений зв'язок є суттєвим за критеріями Фішера і Стьюдента. Множинний коефіцієнт детермінації моделі R^2 складає 84,9 %.

Це підтверджує макроекономічний досить щільний зв'язок між рівнем інклюзивного розвитку країни та ефективністю її пенсійної системи.

Найбільший вплив в моделі має фактор стійкості (S), парний коефіцієнт кореляції для якого – найбільший та складає 66,6 %. В цьому є логіка, оскільки два показника, які формують показник S приймають участь у розрахунку складової IDI «Наслідування поколінь та сталий розвиток», а саме, коефіцієнт залежності та рівень державного боргу країни. Другий за значенням фактор цілісності (I), парний коефіцієнт кореляції для якого – 56,3 %.

Таким чином, на рівень інклюзивного розвитку країни найбільший вплив має не стільки адекватність та прибутковість пенсійної системи (парний R = 25%), скільки її стабільність та цілісність, що реалізується не тільки фінансовими (із забезпечення прибутковості пенсійних активів, податковими), а інституційними інструментами, що включає в себе захист прав власності на пенсійні активи, регуляторні механізми, трансакційні витрати з управління та адміністрування пенсійних фондів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В результаті аналізу чинників, що визначають ефективність національних систем пенсійного забезпечення, виявлено, що вони впливають на інклюзивний розвиток країн. ВВП на душу населення, рівень зайнятості, розшарування за рівнем доходів визначають реальні можливості працездатного населення формувати достатній обсяг пенсійних фондів, як накопичувальних, так й перерозподільних. Зростання очікуваної тривалості здорового життя визначає можливості літнього населення активно приймати участь у продуктивній діяльності, та, відповідно, зниження фінансового навантаження на державні фінанси. Коефіцієнт демографічного навантаження визначає позитивний або негативний аспект спадковості поколінь у фінансуванні потреб пенсіонерів. Зростання величини чистих збережень визначає тенденцію на відкладання споживання, що, за умови ефективного управління, сприятиме зростання фінансових можливостей майбутніх пенсіонерів.

Визначено, що на рівень інклюзивного розвитку країни найбільший вплив має не стільки адекватність та прибутковість пенсійної системи, скільки її стабільність та цілісність, що реалізується не тільки фінансовими (із забезпечення прибутковості пенсійних активів, податковими), а інституційними інструментами, що включає в себе захист прав власності на пенсійні активи, регуляторні механізми, трансакційні витрати з управління та адміністрування пенсійних фондів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бобирь О.І., Смирнов С.О. Фінансовий механізм системи пенсійного забезпечення : монографія. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2008. 249 с.

2. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи : Монографія / О.П. Кириленко та ін. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. 350 с.

3. Міндова О.І. Трансформація системи пенсійного забезпечення в умовах євроінтеграції України. автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2017. 20 с.

4. Насібова О. В. Фінансовий механізм пенсійного забезпечення в Україні. автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2015. 22 с.

5. Толуб'як В.С. Фінансові механізми пенсійного забезпечення : монографія. Тернопіль : Тернограф, 2011. 336 с.

6. Чугунов І.Я, Насібова О.В. Фінанси пенсійного забезпечення : монографія. Київ : КНТЕУ, 2017. 248 с.

7. Barr N., Diamond P. (2006). The economics of pensions. // Oxford review of economic policy. Vol. 22, № 1. P. 15–39. DOI: 10.1093/oxrep/grj002

8. Blake D. (2006) Pension Finance / David Blake. John Wiley & Sons Ltd., 2006. 451 p.

9. Datz G. (2014) Varieties of Power in Latin American Pension Finance : Pension Fund Capitalism, Developmentalism and Statism // Government and Opposition / P. 1-19. URL : https://www.academia.edu/7183646/Varieties_of_Power_in_Latin_American_Pension_Finance_Pension_Fund_Capitalism_Developmentalism_and_Statism (дата звернення: 19.09.2019)

10. Callan T., Keane C., Walsh J.R. (2009). Pension Policy : New Evidence on Key Issues. The economic and social researche institute. Dublin. P. 1–50.

11. Knox D. (2011) Global pension index / David Knox, Julie Cook, MinjieShen. Melbourne : Australian Centre for Financial Studies, 2011. 64 p.

12. Зубчик О.А. Індекс інклюзивного розвитку як сучасний інструмент аналізу державної політики. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Державне управління*. 2018. Т. 29(68), № 1. С. 86-91. URL : http://www.pubadm.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/1_2018/18.pdf (дата звернення: 15.09.2019)

13. Gupta J., Pouw N., Ros-Tonen M. (2015) Towards an Elaborated Theory of Inclusive Development / J. Gupta, N. Pouw, M. Ros-Tonen // European Journal of Development Research, № 27, 2015. P. 541-559. DOI : 10.1057/ejdr.2015.30

14. Cann O. (2018) The Inclusive Development Index 2018. *World Economic Forum, 2018*. URL : https://reports.weforum.org/the-inclusive-development-index-2018/press-release/ (дата звернення: 15.09.2019)

15. Klasen S. (2010) Measuring and Monitoring Inclusive Growth: Multiple Definitions, Open Questions, and Some Constructive Proposals. *ADB Sustainable Development Working Paper Series, ADB*, Vol. 12, 2010. URL : https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28492/adb-wp12-measuring-inclusive-growth.pdf (дата звернення: 19.09.2019)

16. Global Age Watch Insights 2018: Report, summary and country profiles. URL : http://globalagewatch.org/reports/global-agewatch-insights-2018-report-summary-and-country-profiles/ (дата звернення: 15.09.2019)

17. Rodin J, and de Ferranti D. (2012) Universal health coverage: the third global health transition? The Lancet 380:9845, 2012, pp. 861-862. DOI : 10.1016/S0140-6736(12)61340-3

18. Population by age group (data). URL : https://population.un.org/ProfilesOfAgeing2019/index.html (дата звернення: 15.09.2019)

19. Федоров Л.В. Развитие систем пенсионного обеспечения : теория, концепции, социальная динамика, бюджетно-финансовое совершенствование : монография. М. : Издательство РГСУ, 2016. 278 с.

20. Креховецька Л.Г. Використання досвіду зарубіжних країн у створенні трирівневої пенсійної системи України. *Демографія та соціальна економіка*. 2010, С. 123-130. URL : https://dse.org.ua/arhcive/14/13.pdf (дата звернення: 09.10.2019)

21. Explore the Help Age Social Pensions Database. URL : http://www.pension-watch.net/ (дата звернення: 22.09.2019)

22. Спивак В. Пенсии для миллиарда. Есть ли в Китае пенсионная система? URL: https://carnegie.ru/commentary/76657 (дата звернення: 22.09.2019)

23. Hukou Difficulty Index. URL : https://macropolo.org/digital-projects/on-the-road/hukou-difficulty-index/ (дата звернення: 10.10.2019)

24. Melbourne Mercer Global Pension Index. Full report'2019. URL : https://info.mercer.com/rs/521-DEV-513/images/MMGPI%202019%20Full%20Report.pdf (дата звернення: 19.10.2019)

25. Melbourne Mercer Global Pension Index. Full report'2018. URL : https://australiancentre.com.au/wp-content/uploads/2018/10/MMGPI-Report-2018.pdf (дата звернення: 04.05.2019)

26. Активы пенсионных фондов к ВВП. Классация стран. URL : https://ru.theglobaleconomy.com/rankings/pension_funds_assets/ (дата звернення: 09.10.2019)

27. Павлов Ю. Крупнейшие пенсионные фонды мира. URL : https://ubr.ua/finances/finance-ukraine/v-pomoshch-hrojsmanu-krupnejshie-pensionnye-fondy-mira-3855703 (дата звернення: 09.09.2019)

28. «We'll Live to 100 – How Can We Afford It?», *World Economic Forum*, 2017. URL : https://www.weforum.org/whitepapers/we-ll-live-to-100-how-can-we-afford-it (дата звернення: 19.09.2019)

29. EIOPA's advice on the development of an EU Single Market for personal pension products (PPP), 4 July 2016. URL : https://eiopa.europa.eu/Publications/Consultations/EIOPA%27s%20advice%20on%20the%20development%20of%20an%20EU%20single%20market%20for%20personal%20pension%20products.pdf (дата звернення: 22.09.2019)

30. R. Samans A. (2018) new way to measure economic growth and progress. *World Economic Forum 2018*. URL : https ://www.weforum.org/agenda/2018/01/towards-a-new-measure-of-growth. (дата звернення: 25.09.2019)

REFERENCES:

1. Bobir' O.I., Smirnov S.O. (2008) *Finansoviy mekhanizm sistemi pensiynogo zabezpechennya* [Financial mechanism of the pension system] Dnipropetrovs'k: Nauka i osvita. (in Ukrainian)

2. Kirilenko O.P. (ed.) (2013) *Rozvitok derzhavnogo pensiynogo strakhuvannya v umovakh pensiynoї reformi* [Development of state pension insurance in the conditions of pension reform] Ternopil': TNEU. (in Ukrainian)

3. Mindova O.I. (2017) *Transformatsiya sistemi pensiynogo zabezpechennya v umovakh єvrointegratsiї Ukraїni* [Transformation of pension system in conditions of euro integration of Ukraine]. (PhD Thesis) Kyiv: European University.

4. Nasibova O.V. (2015) *Finansoviy mekhanizm pensiynogo zabezpechennya v Ukraїni* [Financial mechanism of pensions in Ukraine]. (PhD Thesis) Kiev: National University of Trade and Economics.

5. Tolub'yak V.S. (2011) *Finansovi mekhanizmi pensiynogo zabezpechennya* [Financial mechanisms of pension provision]. Ternopil': Ternograf. (in Ukrainian)

6. Chugunov I.Ya, Nasibova O.V. (2017) Finansi pensiynogo zabezpechennya [Retirement Finance]. Kiїv: KNTEU. (in Ukrainian)

7. Barr N., Diamond P. (2006). The economics of pensions // Oxford review of economic policy. Vol. 22, № 1. P. 15–39. DOI: 10.1093/oxrep/grj002

8. Blake D. (2006) Pension Finance / David Blake. John Wiley & Sons Ltd., 2006. 451 p.

9. Datz G. (2014) Varieties of Power in Latin American Pension Finance : Pension Fund Capitalism, Developmentalism and Statism // Government and Opposition / P. 1-19. Available at: https://www.academia.edu/7183646/Varieties_of_Power_in_Latin_American_Pension_Finance_Pension_Fund_Capitalism_Developmentalism_and_Statism (accessed 19 September 2019)

10. Callan T., Keane C., Walsh J.R. (2009). Pension Policy : New Evidence on Key Issues. The economic and social researche institute. Dublin. P. 1–50.

11. Knox D. (2011) Global pension index / David Knox, Julie Cook, MinjieShen. Melbourne : Australian Centre for Financial Studies, 2011. 64 p.

12. Zubchyk O.A. (2018) Indeks inkljuzyvnogo rozvytku jak suchasnyj instrument analizu derzhavnoi' polityky [The index of inclusive development is an essential tool for the analysis of state policy]. *Vcheni zapysky Tavrijs'kogo nacional'nogo universytetu imeni V. I. Vernads'kogo* [Read the notes of the Tauride National University on behalf of V. I. Vernadsky. Seriya: State control] vol. 29(68), no. 1, pp. 86-91.

13. Gupta J., Pouw N., Ros-Tonen M. (2015) Towards an Elaborated Theory of Inclusive Development / J. Gupta, N. Pouw, M. Ros-Tonen // European Journal of Development Research, № 27, 2015. P. 541-559. DOI: 10.1057/ejdr.2015.30

14. Cann O. (2018) The Inclusive Development Index 2018. *World Economic Forum, 2018*. Available at: https://reports.weforum.org/the-inclusive-development-index-2018/press-release/ (accessed 15 September 2019)

15. Klasen S. (2010) Measuring and Monitoring Inclusive Growth: Multiple Definitions, Open Questions, and Some Constructive Proposals. *ADB Sustainable Development Working Paper Series, ADB*, Vol. 12, 2010. Available at: https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28492/adb-wp12-measuring-inclusive-growth.pdf (accessed 19 September 2019)

16. Global Age Watch Insights 2018: Report, summary and country profiles. Available at: http://globalagewatch.org/reports/global-agewatch-insights-2018-report-summary-and-country-profiles/ (accessed 15 September 2019)

17. Rodin J, and de Ferranti D. (2012) Universal health coverage: the third global health transition? The Lancet 380:9845, 2012, pp. 861-862. DOI: 10.1016/S0140-6736(12)61340-3

18. Population by age group (data). Available at: https://population.un.org/ProfilesOfAgeing2019/index.html (accessed 15 September 2019)

19. Fedorov L.V. (2016) *Razvitie sistem pensionnogo obespechenija: teorija, koncepcii, social'naja dinamika, bjudzhetno-finansovoe sovershenstvovanie* [The development of pension systems: theory, concepts, social dynamics, fiscal improvement]. Moscow: Publishing house of RSSU. (in Russian)

20. Krehovec'ka L.G. (2010) Vykorystannja dosvidu zarubizhnyh krai'n u stvorenni tryrivnevoi' pensijnoi' systemy Ukrai'ny [Using the experience of foreign countries in creating the three-level pension system in Ukraine]. *Demografija ta social'na ekonomika* [Demography and the social economy] 2(14):123-130 pp. 123-130.

21. Explore the Help Age Social Pensions Database. Available at: http://www.pension-watch.net/ (accessed 22 September 2019)

22. Spivak V. (2018) Pensii dlja milliarda. Est' li v Kitae pensionnaja sistema? [Pensions for a billion. Does China have a pension system?] Available at: https ://carnegie.ru/commentary/76657 (accessed 22 September 2019)

23. Hukou Difficulty Index. Available at: https://macropolo.org/digital-projects/on-the-road/hukou-difficulty-index/ (accessed 10 October 2019)

24. Melbourne Mercer Global Pension Index. Full report'2019. Available at: https://info.mercer.com/rs/521-DEV-513/images/MMGPI%202019%20Full%20Report.pdf (accessed 19 October 2019)

25. Melbourne Mercer Global Pension Index. Full report'2018. Available at: https://australiancentre.com.au/wp-content/uploads/2018/10/MMGPI-Report-2018.pdf (accessed 04 May 2019)

26. Pension fund assets to GDP – Country rankings. Available at: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/pension_funds_assets/ (accessed 09 October 2019)

27. Pavlov Yu. (2017) *Krupneyshie pensionnye fondy mira* [The largest pension funds in the world]. Available at: https://ubr.ua/finances/finance-ukraine/v-pomoshch-hrojsmanu-krupnejshie-pensionnye-fondy-mira-3855703 (accessed 09 September 2019)

28. «We'll Live to 100 – How Can We Afford It?», *World Economic Forum*, 2017. Available at: https://www.weforum.org/whitepapers/we-ll-live-to-100-how-can-we-afford-it (accessed 19 September 2019)

29. EIOPA's advice on the development of an EU Single Market for personal pension products (PPP), 4 July 2016. Available at: https://eiopa.europa.eu/Publications/Consultations/EIOPA%27s%20advice%20on%20the%20development%20of%20an%20EU%20single%20market%20for%20personal%20pension%20products.pdf (accessed 22 September 2019)

30. R. Samans A. (2018) new way to measure economic growth and progress. *World Economic Forum 2018*. Available at: https ://www.weforum.org/agenda/2018/01/towards-a-new-measure-of-growth. (accessed 25 September 2019)

УДК 338.3:656.1
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-116

ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

WAYS OF REFORMING THE NATIONAL ROAD SECTOR UNDER CONDITIONS OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Коваленко-Марченкова Є.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Kovalenko-Marchenkova Yevheniia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economics and Entrepreneurship,
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

У статті розглянуто шляхи реформування дорожнього господарства України, яке є важливим чинником в умовах сталого економічного розвитку країни. Стабільне та ефективне функціонування дорожнього господарства країни є необхідною умовою ефективної взаємодії секторів економіки, підвищення добробуту населення, забезпечення економічних інтересів держави та конкурентоспроможності національної економіки в цілому. Досліджено прийняття державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення, зміни щодо реформування системи управління дорожнім господарством України. Проаналізовано створення дорожнього фонду України у складі спеціального фонду Державного бюджету України з метою фінансування робіт, пов'язаних з будівництвом, реконструкцією, ремонтом і утриманням автомобільних доріг загального користування. Досліджені джерела формування дорожнього фонду України, розглянуті заходи, на які спрямовується використання фонду.

Ключові слова: *дорожнє господарство України, розвиток дорожнього господарства, державний дорожній фонд, реформування дорожнього господарства, дорожня інфраструктура, національна економіка.*

В статье рассмотрены пути реформирования дорожного хозяйства Украины, которое является важным фактором в условиях устойчивого экономического развития страны. Стабильное и эффективное функционирование дорожного хозяйства страны является необходимым условием эффективного взаимодействия секторов экономики, повышение благосостояния населения, обеспечение экономических интересов государства и конкурентоспособности национальной экономики в целом. Исследовано принятие государственной целевой экономической программы развития автомобильных дорог общего пользования государственного значения, изменения касательно реформирования системы управления дорожным хозяйством Украины. Проанализировано создание дорожного фонда Украины в составе специального фонда Государственного бюджета Украины с целью финансирования работ, связанных со строительством, реконструкцией, ремонтом и содержанием автомобильных дорог общего пользования. Исследованы источники формирования дорожного фонда Украины, рассмотрены мероприятия, на которые направляется использования фонда.

Ключевые слова: *дорожное хозяйство Украины, развитие дорожного хозяйства, государственный дорожный фонд, реформирования дорожного хозяйства, дорожная инфраструктура, национальная экономика.*

The article deals with the ways of reforming the Ukrainian road economy sector, as an important factor under conditions of sustainable economic development of the country. The stable and efficient functioning of the country's road economy sector is a prerequisite for effective interaction of the economic sectors, improving the welfare of the population, ensuring the economic interests of the state and the competitiveness of the national economy as a whole. Adoption of the state target economic program for the development of public roads of public importance, aimed at restoring and developing highways, integrating them into the European transport system, improving comfort, economy, speed of transport and road safety. This program provides for the construction, reconstruction, repair, and maintenance of the warranty period of operation of 11 796 km of highways. Changes in reforming the road

management system of Ukraine are investigated. The creation of the Road Fund of Ukraine as a part of the special fund of the State Budget of Ukraine to finance the works related to the construction, reconstruction, repair, and maintenance of public roads is analyzed. It is supposed that sixty percent of the fund's funds are spent on repairing roads of national importance, and thirty-five percent – on repairing highways of local importance, another five percent are planned to be spent on road safety improvements: in particular, the construction of roundabouts on public roads, security islands, illuminated and marked pedestrian crossings. The sources of formation of the road fund of Ukraine are investigated, which are excise tax on fuel and vehicles produced in Ukraine, excise tax on imported fuel and vehicles imported into the customs territory of Ukraine, duty on petroleum products and vehicles and their tires, road tolls for vehicles and other self-propelled machines and mechanisms whose weight or dimensional parameters exceed regulatory standards, tolls for roads of public importance, fifty percents of the proceeds from fines for exceeding size and weight standards and of the proceeds from fines for administrative offenses, government borrowing and other revenues determined by the law on the state budget. The measures directed at the use of the fund are considered.

Key words: *road complex of Ukraine, road sector development, state road fund, reform of road sector of economy, road infrastructure, national economy.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день, в рамках програми сталого економічного розвитку, система дорожнього господарства України загалом задовольняє потреби економіки та населення у перевезеннях, проте дорожнє господарство є недостатньо розвиненим. Тому дослідження сучасного стану і тенденцій розвитку дорожнього господарства України викликає інтереси науковців і заслуговує на увагу у сучасному векторі сталого розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань розвитку дорожнього господарства України займались такі науковці, як І.В. Богдан, О.В. Бойко, С.І. Гречан, М.І. Диба, І.В. Іголкін, Ю.В. Коноваленко, О.І. Нікіфорук, К.В. Павлюк, І.А. Попова, В.В. Юхименко. Доцільно детальніше дослідити шляхи реформування дорожнього господарства України.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі шляхів реформування дорожнього господарства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Географічне положення України виокремлюється вигідним розташуванням, а також сукупністю характеристик, серед яких торговельні шляхи, що здійснюють вплив на зміни у соціальному та політичному устрої. Такі особливості надають гарні перспективи для розвитку України як транзитної держави. Загальна протяжність українських автошляхів – 170 тисяч кілометрів. З них близько 50 тисяч кілометрів – дороги загальнонаціонального значення, інші 120 тисяч – місцевого. 95 відсотків доріг, за даними міністерства інфраструктури, є зношеними і не відповідають сучасним вимогам. Значення автошляхів України у міжнародному сполученні підтверджується проходженням по Україні 4-х із 10-ти Міжнародних транспортних коридорів, зокрема і через діючі автомагістралі, такі як Київ-Чоп та Київ-Одеса. Загальна протяжність мереж автошляхів державного та місцевого значення складає близько 170 тис.км., якість яких суттєво впливає на ефективність національного бізнесу та конкурентоспроможність української економіки.

На сьогоднішній день спостерігається активізація розбудови державного дорожнього господарства. Так, якщо у 2014 р. було відремонтовано і збудовано 102 км доріг загального користування, то в 2017 р. – 2177 км. Це найкращий показник за минуле десятиліття. В 2018 році тривав масштабний ремонт і будівництво доріг. План на 2018 рік становив 3777 км цих доріг (у тому числі – 1545 км доріг загального користування державного значення і 2232 км доріг загального користування місцевого значення).

Верховною Радою України 17 листопада 2016 року прийнято Закони України № 1762 «Про внесення змін до Закону України "Про джерела фінансування дорожнього господарства України" щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі» та № 1763 «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо удосконалення механізму фінансового забезпечення дорожньої галузі» [1, 2]. Відповідно до зазначених законів у Державному бюджеті щорічно передбачаються видатки на фінансування робіт, пов’язаних з будівництвом, реконструкцією, ремонтом і утриманням автомобільних доріг загального користування.

Аналізуючи реформування дорожнього господарства потрібно відзначити, що 1 січня 2018 р. набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо реформування системи управління автомобільними дорогами загального користування» № 1764-19 від 17 листопада 2016 р., згідно з яким у сферу повноважень місцевих державних адміністрацій було передано 122,7 тис. км доріг [3]. Прогнозується, що завдяки цьому вдасться підвищити ефективність використання наявної транспортної мережі та здійснити її розширення, покращити експлуатаційний стан доріг та їхню пропускну здатність, підвищити безпеку руху.

Було затверджено Державну цільову економічну програму розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018–2022 рр., що має на меті відновлення й розвиток автомобільних доріг, інтеграція до європейської транспортної системи, підви-

щення комфортності, економічності, швидкості перевезень та безпеки руху. Дана програма передбачає будівництво, реконструкцію, ремонт та забезпечення гарантійного строку експлуатації 11 796 км автомобільних доріг [4].

Наступним етапом модернізації системи дорожнього господарства України стала «Державна програма підвищення рівня безпеки дорожнього руху в України до 2020 р.», що розроблена на основі «Стратегії підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні на період до 2020 р.» за розпорядженням КМУ № 481 від 14 червня 2017 р. 430) [5].

З 1 січня 2018 року, у складі спеціального фонду Державного бюджету створюється державний дорожній фонд України згідно з Законами України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо удосконалення механізму фінансового забезпечення дорожньої галузі» № 1763-19 від 17 листопада 2016 р. та «Про внесення змін до Закону України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» № 1762-19 від 17 листопада 2016 р. Створення державного дорожнього фонду спрямоване на вирішення таких основних проблем: гарантувати розширення фінансування дорожнього господарства в цілому та покращити фінансування ремонту автомобільних доріг доріг [3]. Джерела, за рахунок яких формується державний дорожній фонд наведені у таблиці 1.

Передбачено, що 60 відсотків коштів фонду спрямовуються на ремонт доріг загальнонаціонального значення, а 35 відсотків – на ремонт автомобільних шляхів місцевого значення, зокрема, у 2018 р. заплановано було витратити на ремонт автодоріг 47 млрд грн. П'ять відсотків планується витрачати на заходи підвищення безпеки на дорогах: зокрема, спорудження кільцевих розв'язок на дорогах державного значення, острівців безпеки, освітлених та розмічених пішохідних переходів. Статтями спрямування коштів державного дорожнього фонду є:

– фінансування будівництва, реконструкції, ремонту й утримання автомобільних доріг загального користування державного значення, а також виконання проектно-вишукувальних та науково-дослідних робіт, створення та функціонування інформаційно-аналітичної системи дорожнього господарства, забезпечення розвитку виробничих потужностей дорожніх організацій; утримання галузевих медичних закладів для реабілітації учасників ліквідації наслідків катастрофи на Чорнобильській атомній електростанції; проведення конкурсів і підготовку договорів щодо виконання робіт з будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, інших кредиторів та інвесторів, співфінансування зазначених робіт згідно з відповідними договорами, здійснення контролю за їх виконанням і прийняття доріг в експлуатацію, управління дорожнім господарством;

– фінансування будівництва, реконструкції, ремонту й утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах (у вигляді субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам);

– виконання боргових зобов'язань за запозиченнями, отриманими державою або під державні гарантії, на розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування;

– фінансування заходів із безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок про впровадження якісно нових змін в регулюванні діяльності дорожнього господарства України, спрямованих на найбільш ефективніше його функціону-

Таблиця 1

Джерела формування Дорожнього фонду

№	Види надходжень	Розміри зарахувань	
		2018 рік	2019 рік
1	Акцизний податок з вироблених в Україні пального і транспортних засобів	50 %	75 %
2	Акцизний податок з ввезених на митну територію України пального і транспортних засобів	50 %	75 %
3	Мито на нафтопродукти і транспортні засоби та шини до них	50 %	75 %
4	Плата за проїзд автомобільними дорогами транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, вагові або габаритні параметри яких перевищують нормативні		
5	Плата за проїзд платними автомобільними дорогами загального користування державного значення		
6	50 % надходжень від штрафів за перевищення габаритно-вагових норм		
7	50 % надходжень від штрафів за адміністративні правопорушення		
8	Державні запозичення		
9	Інші надходження, визначені законом про Державний бюджет		

вання згідно з цільовою економічною програмою розвитку автомобільних доріг загального користування, про удосконалення механізму фінансового забезпечення дорожньої галузі, про впровадження змін щодо підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні, з метою ефективної взаємодії секторів економіки та підвищення добробуту населення, що сприятиме сталому розвитку національної економіки в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України “Про джерела фінансування дорожнього господарства України”» № 1762-19 від 17.11.2016 URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1762-19 429 (дата звернення 23.10.2019).

2. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо удосконалення механізму фінансового забезпечення дорожньої галузі» № 1763-19 від 17.11.2016 URL:http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1763-19 (дата звернення 23.10.2019)

3. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо реформування системи управління автомобільними дорогами загального користування» URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ en/1764-19 (дата звернення 15.10.2019).

4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018–2022 роки» № 382 від 21.03.2018 URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/382-2018-п (дата звернення 15.10.2019).

5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Стратегії підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні на період до 2020 р.» № 231 від 28.03.2017 URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/231-2018-%D1%80 (дата звернення 15.10.2019).

REFERENCES:

1. Zakon Ukrajiny «Pro vnesennja zmin do dejakykh zakoniv Ukrajiny shhodo reformuvannja systemy upravlinnja avtomobiljnymy doroghamy zaghaljnogho korystuvannja» [On amendments to some laws of Ukraine on reforming the system of management of public highways] URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/en/1764-19 (data zvernennja 15.10.2019).

2. Zakon Ukrajiny «Pro vnesennja zmin do Bjudzhetnogho kodeksu Ukrajiny shhodo udoskonalennja mekhanizmu finansovogho zabezpechennja dorozhnjoji ghaluzi» [On Amendments to the Budget Code of Ukraine on Improvement of the Road Financial Mechanism] #1763-19 vid 17.11.2016 URL: http://zakon5.rada.gov.ua/ laws/show/1763-19 (data zvernennja 23.10.2019).

3. Zakon Ukrajiny «Pro vnesennja zmin do Zakonu Ukrajiny “Pro dzherela finansuvannja dorozhnjogho ghospodarstva Ukrajiny”» [On Amendments to the Law of Ukraine “On Sources of Financing of the Roads of Ukraine”] #1762-19 vid 17.11.2016 URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1762-19 429 (data zvernennja 23.10.2019).

4. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrajiny «Pro zatverdzhennja Derzhavnoji ciljovoji ekonomichnoji proghramy rozvytku avtomobiljnykh dorigh zaghaljnogho korystuvannja derzhavnogho znachennja na 2018–2022 roky» [On approval of the State Targeted Economic Program for the Development of Public Roads for 2018-2022] # 382 vid 21.03.2018 URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/382-2018-p (data zvernennja 15.10.2019).

5. Rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrajiny «Pro zatverdzhennja planu zakhodiv shhodo realizaciji Strateghiji pidvyshhennja rivnja bezpeky dorozhnjogho rukhu v Ukrajini na period do 2020 r.» [On approval of the plan of measures for the implementation of the Road Safety Improvement Strategy in Ukraine for the period up to 2020] # 231 vid 28.03.2017 URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/231-2018-%D1%80 (data zvernennja 15.10.2019).

УДК 332:339
DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.23-117

ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ТА МЕТОДИ ЇХ ДОСЛІДЖЕННЯ

EXTERNAL FACTORS OF THE REGION DEVELOPMENT AND METHODS OF THEIR RESEARCH

Кононова І.В.
доктор економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Міжрегіональна академія управління персоналу

Kononova Iryna
Associate Professor of the Department
of Accounting and Auditing of Interregional,
Academy of Personnel Management (Ukraine)

В статті розглянуто розвиток соціально-економічних систем як складну науковою категорією, що потребує всебічного вивчення, досліджено сутність зовнішнього середовища, наведено перелік факторів впливу зовнішнього середовища регіону, побудовано мережеві зв'язки зовнішнього і внутрішнього середовища регіону, доведено, що оцінка зовнішніх факторів регіональної соціально-економічної системи є проблемою комплексного характеру, яка вимагає застосування різних методів дослідження зовнішніх факторів впливу на розвиток регіону, розглянуто методи дослідження впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток регіональної системи, представлено класифікацію методів дослідження впливу зовнішніх факторів, обґрунтовано метод оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток регіону, запропоновано методичний підхід до оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток регіону інструментами GAP-аналізу.

Ключові слова: *соціально-економічна система, регіон, розвиток, фактор, зовнішнє середовище, методи стратегічного аналізу, оцінка впливу*

В статье рассмотрено развитие социально-экономических систем как сложной научной категории, которая требует всестороннего изучения, исследована сущность внешней среды, приведен перечень факторов влияния внешней среды региона, построены сетевые связи внешней и внутренней среды региона, доказано, что оценка внешних факторов региональной социально экономической системы является проблемой комплексного характера, которая требует применения различных методов исследования внешних факторов влияния на развитие региона, рассмотрены в методы исследования влияния факторов внешней среды на развитие региональной системы, представлена классификация методов исследования влияния внешних факторов, обоснован метод оценки влияния факторов внешней среды на развитие региона, предложен методический подход к оценке влияния факторов внешней среды на развитие региона инструментами GAP-анализа.

Ключевые слова: *социально-экономическая система, регион, развитие, фактор, внешняя среда, методы стратегического анализа, оценка влияния.*

The article deals with the development of socio-economic systems as a complex scientific category that needs comprehensive study, the nature of the external environment is investigated. The external environment is a source of filling the region with various types of resources. At the same time, the constant interdependent link between the region and its external environment factors enables the development of the regional socio-economic system. Development as a process is conditioned by both internal and external factors. Macro-level factors are external factors that occur outside the region. This group of factors includes economic, social, political, legal conditions that arise under the influence of restrictive or stimulating measures for the development of the region by the external environment. The analysis of political and legal factors is to find out what changes in legislation and regulation are possible as a result of the adoption of new laws and regulations. Assessing the impact of social factors gives you an idea of the change in the social component of the development of the region. The analysis of technological factors allows to see in a timely manner the opportunities which the development of science and technology opens for improvement of the quality of products manufactured in the region. The list of factors of influence of the external environment of the

region is given, the network connections of the external and internal environment of the region are built, it is proved that the assessment of external social factors -economic system is a complex problem, which requires the use of different methods of investigation of external factors affecting the development of the region, considered o methods of studying the influence of environmental factors on the development of the regional system, presents a classification of methods of studying the influence of external factors. Modeling techniques often provides more accurate information about the behavior and characteristics of the systems and processes under study than when they are directly studied, while spending less time and money. The author substantiates that systematic approach allows taking into account current trends in the development of regions. Substantiates the method of assessing the influence of environmental factors on the development of the region, proposes a methodical approach to the assessment of the influence of environmental factors on the development of the region using GAP-analysis tools.

Key words: *socio-economic system, region, development, factor, external environment, strategic analysis methods, impact assessment*

Постановка проблеми. Розвиток соціально-економічних систем є складною науковою категорією, що потребує всебічного вивчення. Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку України, у значній мірі спричинені нерівномірністю розвитку її регіонів, низьким рівнем ефективності просторової структури економіки, суттєвою диференціацією рівня життя населення в регіонах країни, створюють передумови для соціальної напруги в суспільстві, загрожують територіальній цілісності держави та стримують динаміку її соціально-економічного розвитку. Зокрема, досить важливим аспектом є виявлення чинників впливу на розвиток соціально-економічної системи регіону та оцінка зовнішнього середовища. Така оцінка дозволить не лише встановити рівень та характер розвитку соціально-економічної системи, але й дасть змогу визначити її стійкість до зовнішніх чинників, які вирізняються високим ступенем мінливості. При цьому, однією з найскладніших соціально-економічних систем є регіональна, а отже визначення факторів зовнішнього середовища, що впливають на його розвиток набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі проблеми розвитку соціально-економічних систем різних рівнів висвітлені в науковій літературі. Зокрема, в наукових працях вітчизняних та зарубіжних дослідників визначено сутність соціально-економічної системи, досліджено особливості розвитку системи як цілеспрямованого процесу, визначено певні чинники, що впливають на процес розвитку соціально-економічних систем. Серед досліджень, на які спирається автор, можна виділити праці таких науковців, як М. Афанасьєв, В. Рогожин, Х. Баш, О. Бєляєв, А. Бебело, Д. Коваленко, С. Мочерний, М. Довбенко, Ю. Погорєлов, А. Сірко та ін.

Дослідженню проблем регіонального розвитку останнім часом приділяється значна увага, що підтверджує актуальність досліджень. Окремі аспекти визначення проблем та моделювання розвитку регіонів розглядаються в працях З. Варналія, М. Данилишина, М. Долішнього, В. Керецмана, С. Романюка, В. Симоненка, Д. Стеченка, М. Чумаченка та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить значні доробки за вказаним напрямком, потребує подальшого дослідження та практичної апробації деякі методичний підхід до оцінки розвитку соціально-економічних систем та мінливості їх зовнішнього середовища. Зокрема, огляд наукової літератури засвідчив необхідність застосування методичного підходу до оцінки розвитку соціально-економічних систем, що враховує економічну, соціальну та екологічну його складові.

Мета статті. Метою даного дослідження є визначення зовнішніх факторів, що впливають на розвиток соціально-економічної системи регіону та обґрунтування методу оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним завданням оцінки розвитку регіону має стати формування інформаційної бази для прийняття управлінських рішень щодо досягнення оптимального балансу між інтересами держави та інтересами розвитку її регіонів. В цілому оцінка зовнішніх факторів регіональної соціально-економічної системи є проблемою комплексного характеру, яка вимагає застосування різних методів дослідження зовнішніх факторів впливу на економіку регіону та його розвиток.

Зовнішнє середовище є джерелом наповнення регіону різними видами ресурсів. При цьому постійний взаємообумовлюючий зв'язок регіону та факторів його зовнішнього середовища дає змогу розвиватися регіональній соціально-економічній системі.

Деякі науковці розглядають поняття фактор, використовуючи його як синонім чинника. Поняття «фактор» визначається у Великому економічному словнику як суттєва обставина в будь-якому явищі, процесі, вихідна складова будь-чого [2, с. 23]. В роботах Н. Тарасенко [3, с. 75] та З. Петряєвої [4, с. 38] фактор трактується як причина, рушійна сила будь-якого процесу або явища, яка визначає його характер або одну із основних ознак.

О. Чемерис, Н. Сидорчук розглядають фактор як причину, що зумовлює підвищення яко-

гось явища, та підлягає корекції або регуляції у межах певного процесу [7, с. 55-57]. Отже, переважна більшість існуючих визначень є близькими за змістом та фактично мало чим відрізняються.

Розвиток як процес зумовлюється як внутрішніми так і зовнішніми факторами. Фактори, сформовані на макрорівні – це зовнішні фактори, що виникають за межами регіону (на державному та світовому рівнях) [5]. Дана група факторів включає в себе економічні, соціальні, політичні, правові умови, що виникають під впливом обмежувальних або стимулюючих заходів щодо розвитку регіону з боку зовнішнього середовища.

Зовнішні фактори, стверджують дослідники, не залежать від результатів діяльності регіону, але кількісно визначають рівень використання всіх видів його ресурсів. Отже, під зовнішніми факторами розвитку регіону розуміють причинно-наслідкові зв'язки, обумовлені зовнішнім впливом середовища. Як правило, до зовнішніх факторів можна віднести:

– політико-правові;
– соціальні;
– технологічні;
– природничі;
– та інші [12].

Природничі фактори відображають характеристики природного середовища регіону (клімат, рельєф) та забезпеченість регіону природними ресурсами.

Аналіз політико-правових факторів полягає в з'ясування того, які програми намагається провести в життя держава в області діяльності регіонів, які зміни в законодавстві і правовому регулюванні можливі в результаті прийняття нових законів і норм. Ключовим процесом впливу політичних факторів є боротьба за владу. Оцінка впливу соціальних факторів дозволяє отримати уявлення про зміну соціальної складової розвитку регіону. Аналіз технологічних факторів дозволяє своєчасно побачити ті можливості, які розвиток науки та техніки відкриває для удосконалення якості продукції, що випускається у регіоні.

Такий аналіз дасть можливість побудувати мережеві зв’язки та сформувати чітке уявлення про вплив зовнішніх факторів на становище регіону, формування та використання його переваг і недоліків, про їх вплив на задоволення потреб населення, на політичну стабільність в регіоні та його технологічний стан, що в цілому можуть вплинути на соціально-економічний розвиток регіону (рис. 1).

Для вивчення особливостей впливу факторів зовнішнього середовища можна використовувати сукупність методів дослідження, що представлена на рис. 2.

На основі аналізу методів дослідження та сфер їхнього застосування, слід відзначити, що кожен з них має певні обмеження щодо можливості використання з огляду на притаманні йому недоліки.

Математичні методи є одними з основних сучасних методів дослідження систем. Зазвичай математичне моделювання передбачає створення концептуальної моделі об'єкта дослідження, її формалізацію та перетворення у певну модель залежності, перевірку адекватності й подальше дослідження отриманої моделі за допомогою сучасних комп'ютерних технологій. Застосування методів моделювання часто дає змогу отримати більш точні відомості

Рис. 1. Мережеві зв’язки зовнішнього та внутрішнього середовища регіону

Джерело: побудовано автором

Рис. 2. Класифікація методів дослідження впливу зовнішніх факторів

Джерело: побудовано автором

про поведінку й характеристики досліджуваних систем і процесів, ніж при їх безпосередньому вивченні, витрачаючи при цьому менше часу та коштів [15].

В сучасних умовах на нашу думку найбільш цікавими для розгляду представляються методи стратегічного аналізу.

При використанні PEST – аналізу відображаються спроби представити зовнішнє середовище в усій її повноті діючих факторів з точки зору системного підходу: природних, демографічних, політичних, економічних, соціальних, технологічних, екологічних і правових.

Метод SWOT-аналізу – поширений спосіб діагностики зовнішнього середовища. Метод є доступним і універсальним при вивченні різних аспектів впливу зовнішнього середовища, в той же час він дозволяє комплексно оцінити його зв'язок з внутрішнім середовищем регіону [16]. Цей метод концентрує увагу дослідника на виявленні можливостей і загроз, які несе в собі зовнішнє середовище.

Основною метою GAP-аналізу є перехід на адаптаційну модель реалізації стратегічних цілей розвитку регіону в мінливих умовах зовнішнього середовища шляхом моніторингу впливу факторів та вчасного прийняття рішень для подолання розривів між запланованими темпами розвитку і тенденціями, що можуть бути наслідком виникаючих можливостей або загроз [21]. Застосування даного методу дозволяє розробляти альтернативні плани тактичних заходів, що дозволить гнучкіше реагувати на розвиток ситуації.

Останній з перелічених є найбільш прогресивним та вбачається більш доцільним у застосуванні з огляду на вивчення розвитку регіону

Для того, щоб визначити ступінь впливу факторів зовнішнього середовища регіону на його розвиток необхідно виконати наступну послідовність дій (рис. 3).

Як видно з даних рисунку 3, оцінку факторів зовнішнього середовища необхідно здійснювати в кілька етапів:

По-перше, необхідно визначити групи факторів зовнішнього середовища, які чинять або можуть чинити вплив на соціально-економічну систему та її розвиток.

По-друге, варто розмежувати всі фактори на ті, що мають кількісний характер, а також ті, що мають якісне вираження.

По-третє, за факторами кількісного характеру здійснюється збір даних, а з метою оцінки факторів якісного характеру проводиться експертне опитування. При цьому, збір даних за факторами має здійснюватися за п’ять років. За допомогою gap-аналізу є можливість проведення оцінки первинної інформації, з точки зору стратегічного розходження між реальним і бажаним результатами розвитку регіону під впливом зовнішніх факторів.

По-четверте, відбувається нормування даних за факторами кількісного характеру, переведення їх в бальні оцінки. За факторами якісного характеру визначались бальні оцінки.

По-п’яте, пропонується визначити комплексний показник стану зовнішнього середовища.

На основі комплексного показника здійснюється розрахунок його коефіцієнта варіації та його інтерпретація

При цьому, виникає необхідність чітко окреслити характеристики впливу зовнішнього фактору розвитку регіону та визначити доступність отримання інформації для оцінки:

– вплив завжди є сильним;
– вплив спрямовується на конкретний об'єкт;
– вплив найчастіше можна передбачити

До недавнього часу фахівцям доводилося досить багато часу витрачати на пошук інформації, що характеризує зовнішнє середовище. Зараз ресурси Internet виросли настільки, що їх можна узагальнювати, структурувати і збирати

Рис. 3. Методичний підхід до оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток регіону інструментами GAP-аналізу

в спеціалізовані бази посилань. Причому ці ресурси кількісно зростають і якісно змінюються досить швидко. Доступність показників визначається за номінальною шкалою:

0 балів – в наявних джерелах інформації відсутні дані про значення показника або дані, що дають можливість розрахувати його рівень;

0,5 балів – в наявних джерелах інформації відсутні дані про значення показника, але містяться дані, що дають можливість розрахувати його рівень;

1 бал – в наявних джерелах інформації містяться дані про значення показника.

За умови, якщо в наявних джерелах інформації відсутні дані про значення показника або дані, що дають можливість розрахувати його рівень, то розглядається можливість створення відповідної звітності, в якій буде міститися така інформація. Зібравши максимальну інформацію про фактори зовнішнього середовища, її оцінюють і визначають загрози та можливості.

Висновки. Як показали проведенні дослідження, регіональний розвиток знаходиться під впливом складного комплексу зовнішніх чинників, різного характеру. Таким чином, нами було запропоновано підхід до встановлення впливу зовнішніх факторів на розвиток регіону як складної соціально-економічної системи, а також доведено взаємозв'язок між впливом зовнішнього середовища на стан регіону в певних сферах його функціонування. Встановлено, що рівень розвитку регіону досить тісно пов'язаний з рівнем мінливості його зовнішнього середовища. Розроблений методичний підхід до оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток регіону інструментами GAP-аналізу дозволить встановлювати взаємозв'язок між зовнішнім та внутрішнім середовищем регіону та його розвитком, що варто обов'язково враховувати в ході прогнозування розвитку регіонів України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бульда С. О. Фактори впливу на формування і використання ресурсного потенціалу регіону. *Наукові праці МАУП*. 2011. Вип. 3 (30). С. 97-102.

2. Дорогунцов С. І., Заєць Т. А., Пітюренко Ю. І. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка : підручник. Київ : Вид-во КНЕУ, 2005. 988 с.

3. Максимов В. В. Экономический потенциал региона (анализ, оценка и использование). Луганськ : Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2010. 360 с.

4. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. Москва : ИНФРА-М, 1999. 563 с.

5. Ревенко А. Ассиметрии регионального развития. *Зеркало недели.* 2010. № 18. С. 1-7.

6. Регіон: проблеми стратегічного розвитку : монографія / В. П. Мікливода та ін. Ужгород : Ліра, 2008. 196 с.

7. Полынев А.О. Межрегиональная экономическая дифференциация: методология анализа и государственного стимулирования. Москва : Едиториал, 2003. 208 с.

8. Про Концепцію державної регіональної політики: Указ Президента України від 25 травня 2001 р. № 341/2001 / Офіційний вісник України. 2001. № 22. С. 983.

9. Беляев М., Максимчук О. Механизм управления факторами развития современных экономических систем. *Проблемы теории и практики управления*. 2006. № 11. С. 19-24.

10. Алимусаев Г.М. Региональные аспекты управления бизнесом с учетом эффективных зарубежных подходов. *Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2008. № 2. С. 15-20.

11. Устименко Е.А. Инновационное развитие региона (на примере реализации биотехнологических проектов в Иркутской области). *Экономика и управление*. 2010. № 6 (56). С. 103-106.

12. Растворцева С.Н. Сущность социально-эко но мической эффективности развития региона. *Регионология*. 2008. № 4. С. 130-135.

13. Добрынин Л.А. Институциональные предпосылки межрегионального взаимодействия и относительной зам к нутости региона. *Экономика и управление*. 2006. № 2 (23). С. 2-36.

14. Василенко В.Н., Агафоненко О.Ю., Будяков В.Е. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы : монография. Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2008. 335 с.

15. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика. Луцьк : Надстир'я, 2008. 248 с.

16. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX– XXI століть: нові пріоритети : монографія. Київ : Наукова думка, 2006. 512 с.

17. Данилишин Б.М. Проблемы и приоритеты регионального развития Украины. *Экономика Украины*. 2005. № 12. С. 89-90.

18. Репин В. В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление. Москва : Манн, Иванов, Фербер, 2014. С. 51.

19. Hodgetts, R. M./ Altmann, St., "Organizationel Behavior", Philadelphia, 1979; Hodgetts, R. M. "Management: Theorie, Prozess und Praxis", Hinsdale, 3. Edition, 1981.

20. Richard Davis, Shekhar Misra, Stuart van Auken. A Gap Analysis Approach to Marketing Curriculum Assessment: A Study of Skills and Knowledge/ Journal of Marketing Education December 2002 24: 218-224.

21. Антасюк В.И. Анализ применения метода GAP – анализа в исследованиях. *Гуманитарные научные исследования*. 2015. № 6. Ч. 2 [Электронный ресурс]. URL: http://human.snauka.ru/2015/06/11934 (дата обращения: 26.03.2019)

REFERENCES

1. Bulda S. O. (2011) Faktori vplivu na formuvannya i vikoristannya resursnogo potentsialu regionu [Factors influencing the formation and utilization of the resource potential of the region] *MAUP Scientific Papers*, vol. 3 (30), pp. 97-102

2. Doroguntsov S. I., Zayets T. A., Pityurenko Yu. I. (2005) *Rozmischennya produktivnih sil i regionalna ekonomika* [Deployment of productive forces and regional economy]. Kyiv : Vyd-vo KNEU (in Ukrainian)

3. Maksimov V. V. (2010) *Ekonomicheskiy potentsial regiona (analiz, otsenka i ispolzovanie)* [The economic potential of the region (analysis, assessment and use)]. Lugansk : Isd-vo im. Dalya (in Russian)

4. Rayzberg B. A. (1999) *Sovremennyiy ekonomicheskiy slovar* [Modern economic dictionary]. Moscow : INFRA-M (in Russian)

5. Revenko A. (2010) Assimetrii regionalnogo razvitiya [Asymmetries of regional development] *Mirror of the week*, no. 18, pp.1-7.

6. Miklivoda V. P., KubInIy N. Yu., Nozhova G. M., Klimko T. Yu. (2008) *Region: problemi strategichnogo rozvitku* [Region: Strategic Development Issues]. Ushgorod : Lyra (In Ukrainian)

7. Polyinev A.O. (2003) *Mezhregionalnaya ekonomicheskaya differentsiatsiya: metodologiya analiza i gosudarstvennogo stimulirovaniya* [Interregional economic differentiation: methodology of analysis and state stimulation]. Moscow : Aditorial (in Russian)

8. Presidential Decree (2001) Pro Kontseptsiyu derzhavnoyi regionalnoyi politiki: Ukaz Prezidenta Ukrayini vid 25 travnya 2001 r. № 341/ 2001 [On the Concept of State Regional Policy: Presidential Decree of May 25, 2001 No. 341/2001] *Official Bulletin of Ukraine*, no. 22, p.983.

9. Belyaev M., Maksimchuk O. (2006) Mehanizm upravleniya faktorami razvitiya sovremennyih ekonomicheskih sistem [The mechanism for managing the development factors of modern economic systems] *Problems of management theory and practice*, no. 11, pp.19-24

10. Alimusaev G.M. (2008) Regionalnyie aspektyi upravleniya biznesom s uchetom effektivnyih zarubezhnyih podhodov [Regional aspects of business management taking into account effective foreign approaches] *Resources, information, supply, competition*, no. 2, pp. 15-20.

11. Ustimenko E.A. (2010) Innovatsionnoe razvitie regiona (na primere realizatsii biotehnologicheskih proektov v Irkutskoy oblasti [Innovative development of the region (on the example of the implementation of biotechnological projects in the Irkutsk region)] *Economics and Management*, no. 6 (56), pp. 103-106.

12. Rastvortseva S.N. (2008) Suschnost sotsialno-eko no micheskoy effektivnosti razvitiya regiona [The essence of the socio-economic efficiency of the development of the region] *Regionology*, no.4, pp.130-135.

13. Dobryinin L.A. (2006) Institutsionalnyie predposyilki mezhregionalnogo vzaimodeystviya i otnositelnoy zam k nutosti regiona [Institutional prerequisites for interregional interaction and relative closeness of the region] *Economics and Management*, no. 2(23), pp. 2-36.

14. Vasilenko V.N., Agafonenko O.Yu., Budyakov V.E. (2008) *Konkurentosposobnost regionov: istoki, otsenki i perspektivyi* [Regional Competitiveness: Origins, Estimates, and Prospects]. Donetsk :Yugo-Vostok, Ltd (In Russian)

15. Gerasimchuk Z.V., Kovalska L.L. (2008) *KonkurentospromozhnIst regIonu: teo rIya, metodologIya, praktika* [Competitiveness of the region: theory, methodology, practice]. Lutsk : Nadstyrya (in Ukrainian)

16. Dolishniy M.I. (2006) *Regionalna politika na rubezhi XX– XXI stolit: novi prioriteti* [Regional policy at the turn of the XX-XXI centuries: new priorities]. Kyiv : Naukova dumka (in Ukrainian)

17. Danilishin B.M. (2005) Problemyi i prioritetyi regionalnogo razvitiya Ukrainyi [Problems and priorities of regional development of Ukraine] The economy of Ukraine, no.12, pp. 89-90.

18. Repin V. V. (2014) *Biznes-protsessyi. Modelirovanie, vnedrenie, upravlenie* [Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление] Moscow : Mann, Ivanov, Ferber (in Russian)

19. Hodgetts, R. M./ Altmann, St., “Organizationel Behavior”, Philadelphia, 1979; Hodgetts, R. M. “Management: Theorie, Prozess und Praxis”, Hinsdale, 3. Edition, 1981.

20. Richard Davis, Shekhar Misra, Stuart van Auken. A Gap Analysis Approach to Marketing Curriculum Assessment: A Study of Skills and Knowledge/ Journal of Marketing Education December 2002 24: 218-224

21. *Antasyuk V.I. (2015) Analiz primeneniya metoda GAP – analiza v issledovaniyah [Analysis of the application of the GAP method – analysis in research] Gumanitarnyie nauchnyie issledovaniya* [Humanitarian Research] (electronic journal), no. 6, part 2. Available at: http://human.snauka.ru/2015/06/11934 (accessed 26 February 2019).

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Скрипник Н.Є., Люлінцев Д.В.
ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ДИНАМІКИ ТА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ..... **3**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Брутян К.С., Васильєва С.І.
БІЗНЕС-ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРИВОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ..... **9**

Венгерська Н.С., Коваленко І.О.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ УНІВЕРСИТЕТІВ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ..... **17**

Гнідіна В.С.
РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ КРАЇН ЄС У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЇХНЬОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ..... **24**

Грінько І.М., Місяйло О.В.
АДАПТАЦІЯ СКЛАДОВИХ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ З УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В УКРАЇНІ..... **34**

Кравчук Н.І., Данилюк Я.О.
РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ТА СУЧАСНІ ТРЕНДИ СВІТОВОГО РИНКУ МЯСА В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ..... **43**

Нікітіна А.В., Нікітченко Є.А., Боброва Я.Я.
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ..... **50**

Ночвіна І.О.
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ..... **55**

Пащенко О.В., Карташова В.В.
ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КАНАДИ..... **64**

Полякова Ю.В., Яремко Л.А., Шайда О.Є.
ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... **71**

Руда Т.В., Артеменко А.В.
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ НАД РЕЖИМОМ ТИМЧАСОВОГО ВВЕЗЕННЯ МОРСЬКИХ КОНТЕЙНЕРІВ ТА ДОДАТКОВОГО ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ НИХ..... **79**

Самойленко А.О., Діденко М.В.
ТРАНСФОРМАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... **85**

Ставицька А.В., Дон О.Д., Найдьонов В.В.
РЕАЛІЗАЦІЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ..... **91**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бержанір АЛ., Бержанір І.А.
СОЦІАЛЬНИЙ АУДИТ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ..... **97**

Гахович Н.Г.
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УГОДИ З ЄС У КОНТЕКСТІ «ОЗЕЛЕНЕННЯ» ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... **102**

Головко О.Г., Кочура В.С., Чеботарьова А.Ю.
БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОПЕРАТИВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....110

Гончаренко О.Г., Сіренко К.Ю.
ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: РИЗИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....117

Гурч Л.М., Мітченко Г.І.
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ У МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....123

Денисов К.В., Ільченко Д.А.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ У АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ.....130

Дорофєєв О.В., Якименко М.М., Фурсієнко Ю.О.
ДОСЛІДЖЕННЯ ПАРАМЕТРІВ ОПТИМАЛЬНОСТІ АГРАРНОГО РИНКУ.....137

Злидник М.І.
ПОНЯТТЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ТА ОСНОВНІ НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ РОЗУМІННЯ.....143

Левченко Я.С.
НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: ЯК І КОМУ ІНВЕСТУВАТИ В БУДІВНИЦТВО ТА РЕКОНСТРУКЦІЮ МОСТІВ В УКРАЇНІ?.....152

Макаренко С.М., Звонарьова О.І., Олійник Н.М.
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....158

Матвійчук Н.М., Сидорук С.В.
МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ.....164

Онопрієнко І.М., Волкова Є.
МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ.....173

Сьомченко В.В., Гнідкова А.В.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....180

Тарасенко С.І., Журавльова Г.Ш.
ОЦІНКА СТАЛОСТІ РОЗВИТКУ МІСТА КАМ'ЯНСЬКОГО.....188

Удовиченко С.М.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В ДОНЕЦЬКОМУ РЕГІОНІ.....198

Яворська В.О., Грінченко В.М., Листопад В.В.
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ БІРЖОВИХ РИНКІВ.....204

Ящук Т.А.
ОСОБЛИВОСТІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ.....209

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Безродна С.М.
ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ БРЕНДИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....214

Byelikova Maryna, Hres-Yevreinova Svitlana
THE ORGANIZATION OF TOURIST SERVICES OF THE SECOND WORLD WAR MUSEUMS IN POLAND AND UKRAINE.....220

Богданович Р.В., Макарова В.В.
УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ.....227

Бражник Д.Г., Малтиз В.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ.....232

Бреус С.В., Пальчевська А.К.
КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ НИМИ.....238

Волкова Н.В., Жованик О.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....243

Гаркуша В.О., Іванієнко В.В.
СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....**250**

Головко О.Г., Анішина Є.О., Мельник А.Ю.
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ
ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ.....**260**

Гузар У.Є., Коркуна О.І.
ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
МЕНЕДЖЕРІВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....**267**

Звонар Й.П., Гайдук М.Ю.
ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....**274**

Згурська О.М.
РИЗИКИ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....**279**

Ільченко В.Ю., Дзюба Т.А.
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ РОБОТИ ТУРИСТИЧНИХ АГЕНЦІЙ.....**287**

Клочко Т.А.
ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....**291**

Коптєва Г.М.
ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»:
ОСНОВНІ ПІДХОДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ.....**297**

Костирко А.Г., Живченко К.В., Демчишин В.Д.
СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ВІТЧИЗНЯНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ.....**303**

Кушнір О.К., Мазур Н.А., Семенець І.В.
ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТА НА ЇХ ОБ'ЄДНАННЯХ В УМОВАХ ЗМІН.....**309**

Макаренко М.І., Коваленко І.В.
УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ
ІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.....**315**

Мандзіновська Х.О.
ПРОТИДІЯ ЗАГРОЗАМ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА.....**321**

Мирошниченко Ю.О., Лантушенко Д.С., Зеленська К.В.
ВПЛИВ КСВ-КОМУНІКАЦІЇ НА МАКСИМІЗАЦІЮ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....**329**

Новик І.В.
СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ
У СУЧАСНИХ УМОВАХ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ.....**335**

Павлішина Н.М., Наливайко Т.В.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ.....**341**

Парфентьєва О.Г.
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
УКРАЇНСЬКИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....**348**

Паршина О.А., Паршин Ю.І., Савченко Ю.В.
СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ
ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ДЕФІЦИТНОСТІ РЕСУРСІВ **354**

Педан М.Л.
ДОМІНАНТИ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....**360**

Подлевська О.М., Красовська Ю.В., Подлевський А.А.
АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....**365**

Пономаренко І.В.
ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....**370**

Прохоренко О.В., Юрченко О.В.
ВИБІР СТРАТЕГІЇ ЗДІЙСНЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН
НА ОСНОВІ СУКУПНОСТІ ЧИННИКІВ.....**377**

Святенко С.В., Богдан М.О.
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....385

Святенко С.В., Донських Ю.А.
НОВІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....393

Святенко С.В., Кульчицька Н.С.
ОЦІНКА БІЗНЕСУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА.....403

Семенова Т.В., Цесар К.Г.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ
І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....410

Трушкіна Н.В., Ринкевич Н.С.
МЕТОД АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ.....415

Фісуненко П.А., Судакова О.І., Деркач С.В., Притуляк Є.О.
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....426

Чернишова Л.І., Бескубська А.С., Прокоф'єва В.К.
УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ПЕРЕДУМОВА
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....432

Шарко В.В.
ІНСТРУМЕНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....439

Шира Т.Б.
КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ЗАГРОЗИ
КОРПОРАТИВНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ.....448

Штангрет А.М., Ярема О.Р., Штангрет І.А.
БЕЗПЕКОВІ АСПЕКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....455

Юрченко Д.В.
СИСТЕМА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ З ВИКОРИСТАННЯМ НЕФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ.....461

Яровенко Т.С., Іотова Е.О.
БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ
СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....465

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Лотиш О.Я., Заклекта О.І.
ДІЛОВИЙ ТУРИЗМ ТЕРНОПІЛЬЩИНИ:
СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....472

Мельникова М.В., Градобоєва Є.С.
РОЗВИТОК ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ МІСТА
НА ЗАСАДАХ ПУБЛІЧНОСТІ ТА ПРОЗОРОСТІ.....480

Оболенцева Л.В., Богдан Н.М., Бєлєнко І.О.
ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ
В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ
У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПРОСТІР.....488

Самодай В.П., Ковтун Г.І., Подопригора В.К.
ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ
АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....494

Семененко І.М., Кудрявцев С.О., Заіка Н.С.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА
ЯКІСНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ БЕНЗИНІВ В УКРАЇНІ.....500

Товт Т.Й.
ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ РЕГІОНУ.....505

Томашук І.В.
МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....511

Ярмак О.В., Червонецький С.М.
АНАЛІЗ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....522

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Богачов С.В.
ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ СТАНУ ДОВКІЛЛЯ В ЕКОЛОГІЧНО НЕБЕЗПЕЧНИХ МІСТАХ:
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....528

Марченко О.І., Мамалига В.О.
«ЗЕЛЕНА» ЕКОНОМІКА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ.....535

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Доценко І.О., Возовик І.А.
ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ЙОГО МОДЕРНІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ.....542

Когатько Ю.Л., Клименко Ю.А.
НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ПРАЦЕЗДАТНИХ ОТРИМУВАЧІВ СОЦІАЛЬНОЇ ДОПОМОГИ.....547

Крилова І.Г., Поточилова І.С.
ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ
«ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ»: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ.....555

Semeiko Anna
ACTUAL HRM CHALLENGES AND INNOVATIVE TRENDS
AS ESSENTIAL FACTORS IN BUSINESS ENTERPRISE SUCCESS.....562

Стребкова Ю.В., Солосіч О.С.
ПЕРЕДКАР'ЄРНІ ЗАРПЛАТНІ ОЧІКУВАННЯ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ: ГЕНДЕРНИЙ АСПЕКТ.....570

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Білявська А.Ю.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ
У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....575

Бойко А.О., Височина А.В.
ОЦІНКА МУЛЬТИПЛЕКСИВНИХ ТРАНСМІСІЙНИХ ЕФЕКТІВ ВИКОРИСТАННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТА ПОДАТКОВИХ КАНАЛІВ ВИВЕДЕННЯ КАПІТАЛУ[1].....581

Вергелюк Ю.Ю., Вишневська Л.В., Табаченко Я.Ю.
СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ.....586

Водолазська О.А., Петренко К.О.
ГРОШОВІ ПОТОКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ.....593

Глухова В.І., Гомулко Н.В.
МІСЦЕВІ ЗАПОЗИЧЕННЯ І ЗАБОРГОВАНІСТЬ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ.....599

Головко О.Г., Орєхова К.В., Кривоніс М.А.
ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....605

Грищук Н.В.
КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА.....612

Захаркіна Л.С., Грибініченко Р.А.
МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ
НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ[1].....624

Новікова Т.В., Гриженко А.С.
СУТНІСТЬ ТА СТАН РЕЙТИНГОВОГО ОЦІНЮВАННЯ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....630

Stefaniv Ihor
THE EFFECTS OF USING THE TRUST SERVICES.....639

Чудак Л.А.
ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА.....645

Шептуха О.М., Мельник К.В.
УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ПАТ «КБ «ПРИВАТБАНК»..... **654**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бурденюк Т.Г., Жукевич С.М.
АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ЗА ДАНИМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ..... **661**

Грищук Т.В., Білобровенко Т.В.
ТИПОВІ ПОРУШЕННЯ У СФЕРІ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ:
НЕОБХІДНІСТЬ ПОСИЛЕННЯ КОНТРОЛЮ..... **668**

Даниленко В.В.
ОГЛЯД ДЕЯКИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ
ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ З ПОГЛЯДУ ПРОЦЕСУ
ЇХ УПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНСЬКУ ОБЛІКОВУ ПОЛІТИКУ..... **674**

Машевська А.А.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ
З ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ..... **680**

Примуш Ю.С., Єрмоленко Б.Ю.
ПОРЯДОК ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ **686**

Примуш Ю.С., Малюк В.М.
ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА П(С)БО 9 «ЗАПАСИ» ТА МСБО 2 «ЗАПАСИ»..... **692**

Савченко А.М., Матвіюк А.В.
ОБОРОТНІ АКТИВИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА
В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ..... **698**

Ткач О.Л.
МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВ
ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ: ОПТИМІЗАЦІЯ ДЛЯ ПОТРЕБ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ..... **706**

Фальченко О.О., Лозенко О.А.
КРИТЕРІЇ АУДИТОРСЬКОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ..... **715**

Ценклер Н.І.
МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ..... **720**

Штик Ю.В., Щуренко М.В.
ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТА СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ПОДАТКУ
НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄС..... **726**

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бобыр Е.И., Лещенко Е.В.
МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ АДАПТИВНОГО ОПЕРАТИВНО-ТАКТИЧЕСКОГО
УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ..... **732**

Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б.
МОДЕЛЬ ЗРОСТАННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ
З ВИРОБНИЧИМИ ФУНКЦІЯМИ КОББА–ДУГЛАСА..... **738**

Паянок Т.М., Литвиненко О.А.
АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПОЛІТИЧНОЇ КРИЗИ НА РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ **747**

Солодкая Н.А., Шаповалов Д.Д.
АНАЛИЗ И ОБРАБОТКА ДАННЫХ КОМПАНИИ
КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ..... **756**

Тюрин О.В., Максимов О.С., Мурач А.Д.
УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ
ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА..... **761**

Чутчев А.Д., Коваленко-Марченкова Е.В.
ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ ПОДХОДОВ И МЕТОДОВ.....**772**

Тіверіадська Л.В., Захарченко Н.В.
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ОСНОВА СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....**777**

Якимова А.М.
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
НА ІНКЛЮЗИВНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ.....**784**

Коваленко-Марченкова Є.В.
ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА
В УМОВАХ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....**794**

Кононова І.В.
ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ТА МЕТОДИ ЇХ ДОСЛІДЖЕННЯ.....**798**

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Skrypnyk Nataliia, Lyulintsev Dmitry
THE IMPACT OF GLOBAL PROCESSES ON THE FORMATION OF DYNAMICS
AND THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE.....3

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Brutyan Kateryna, Vasilyeva Svetlana
BUSINESS INFRASTRUCTURE SUPPORT
FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE KRYVYI RIH REGION.....9

Venherska Natalia, Kovalenko Inna
DEVELOPMENTAL CHARACTERISTICS OF UNIVERSITIES
AMID ACTIVATION OF INTERNATIONAL EDUCATIONAL MIGRATION.....17

Gnidina Valeriia
DEVELOPMENT OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS OF EU COUNTRIES
IN THE CONTEXT OF INCREASING THEIR EFFICIENCY.....24

Grynko Iryna, Misyaylo Olena
ADAPTATION OF INTERNATIONAL COMPONENTS
OF EXTERNAL DEBT MANAGEMENT IN UKRAINE.....34

Kravchuk Nataliia, Danyliuk Yaroslav
RETROSPECTIVE ANALYSIS AND CURRENT TRENDS OF THE WORLD MEAT MARKET
IN THE CONTEXT OF FOOD SECURITY.....43

Nikitina Alina, Nikitchenko Yevheniia, Bobrova Yana
INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE
IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF ECONOMY.....50

Nochvina Inna
DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL SCIENTIFIC COOPERATION:
PROBLEMS AND PROSPECTS.....55

Pashchenko Olha, Kartashova Vladlena
FEATURES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT MODEL OF CANADA.....64

Poliakova Juliia, Yaremko Larysa, Shaida Oksana
FOREIGN TRADE OF UKRAINE AND PRIORITIES
OF EXPORT ACTIVITY DEVELOPMENT.....71

Ruda Tatiana, Artemenko Andriy
BASIC DIRECTIONS OF FORMING OF MECHANISM OF REALIZATION OF CONTROL
ARE AFTER MODE OF TEMPORAL IMPORT OF MARINE CONTAINERS
AND ADDITIONAL EQUIPMENT FOR THEM.....79

Samoilenko Alla, Didenko Nikolay
HUMAN CAPITAL TRANSFORMATION IN THE GLOBALIZATION CONDITIONS.....85

Stavytska Alla, Don Olga, Naydenov Vladislav
IMPLEMENTATION OF UKRAINE'S MIGRATION POLICY IN THE CONTEXT
OF THE GLOBALIZATION OF INTERNATIONAL MIGRATION PROCESSES.....91

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Berzhanir Anatolii, Berzhanir Inna
SOCIAL AUDIT IN THE SYSTEM OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS.....97

Gakhovich Natalia
IMPLEMENTATION OF THE EU AGREEMENT IN THE CONTEXT
OF THE GREENING OF THE UKRAINIAN ECONOMY.....102

Golovko Olena, Kochura Viktoriya, Chebotaryova Alina
BUDGETING AS AN INSTRUMENT OF OPERATIONAL
FINANCIAL CONTROLLING AT ENTERPRISE.....110

Goncharenko Oksana, Sirenko Kristina
INNOVATIVE MODEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT: RISKS AND PROSPECTS.....117

Gurch Ludmila, Minchenko Galina
INNOVATIVE APPROACHES AT LOGISTICS MARKET
OF TRANSPORT SERVISES IN UKRAINE.....123

Denysov Kostiantyn, Ilchenko Diana
EFFICIENCY RATING OF USING RESOURCES IN THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE.....130

Dorofyeyev Oleksandr, Yakymenko Mykola, Fursiienko Yurii
RESEARCH OF AGRARIAN MARKET OPTIMALITY PARAMETERS.....137

Zlydnyk Marta
CONCEPTS OF PRODUCT COMPETITIVENESS MANAGEMENT SYSTEMS
AND BASIC SCIENTIFIC APPROACHES TO IT UNDERSTANDING.....143

Levchenko Yaroslava
ON THE WAY TO EUROPEAN INTEGRATION: HOW AND WHO CAN INVEST IN CONSTRUCTION
AND RECONSTRUCTION OF UKRAINIAN BRIDGES?.....152

Makarenko Serhii, Zvonarova Olena, Oliinyk Nataliia
IMPROVEMENT OF METHODS OF ESTIMATION
OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS.....158

Matviichuk Nataliia, Sydoruk Svetlana
MECHANISM OF ENERGY SECURITY OF UKRAINE:
THE ESSENCE, STRUCTURE AND PROBLEMS OF FORMATION.....164

Onopriienko Iryna, Volkova Jeļena
MARKETING AS AN INSTRUMENT OF INSURANCE SERVICES ACTIVATION.....173

S'omchenko Victoriya, Gnidkova Anastasiya
PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATION ACTIVITY DEVELOPMENT IN UKRAINE.....180

Tarasenko Svitlana, Zhuravlova Hanna
DEVELOPMENT SUSTAINABILITY ASSESSMENT OF KAMIANSKE CITY.....188

Udovychenko Svitlana
EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE USE
OF AGRICULTURAL LAND IN THE DONETSK REGION.....198

Yavorska Valentyna, Hrinchenko Vadim, Lystopad Victoria
DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL EXCHANGE-TRADED DERIVATIVES MARKETS.....204

Yashchuk Tetiana
FEATURES OF SOURCES OF FINANCIAL SUPPORT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS
IN THE CONDITIONS OF COMPETITION.....209

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bezrodna Stella
INCREASING THE LEVEL OF COMPETITIVENESS
OF ENTERPRISES BASED ON BRANDING TEHNOLOGIES.....214

Byelikova Maryna, Hres-Yevreinova Svitlana
THE ORGANIZATION OF TOURIST SERVICES OF THE SECOND WORLD WAR MUSEUMS
IN POLAND AND UKRAINE.....220

Bogdanovich Ruslan, Makarova Victoria
MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITY OF THE FORESTRY ENTERPRISE 227

Brazhnik Diana, Maltiz Victoria
FEATURES OF FORMATION AND THE IMPORTANCE OF CORPORATE CULTURE.....232

Breus Svitlana, Palchevska Anastasiia
COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF THEIR MANAGEMENT.....238

Volkova Natalia, Zhovanyk Oksana
IMPROVING THE MANAGEMENT OF THE PERSONNEL MOTIVATION SYSTEM
OF THE ENTERPRISE.....243

Harkusha Vladyslava, Ivanienko Victor
MODERN TOOLS FOR ENTERPRISE COMPETITIVENESS ASSESSMENT.....250

Golovko Olena, Anishina Eugenia, Melnyk Alyona
ANTICRISIS MANAGEMENT AS PREREQUISITE FOR THE FINANCIAL STABILITY.....**260**

Huzar Uliana, Korkuna Oryslava
FEATURES OF PLANNING OF HOTEL AND RESTAURANT
BUSINESS MANAGEMENT ACTIVITIES.....**267**

Zvonar Yolana, Hayduk Mariana
TRANSFORMATION OF APPROACHES TO ORGANIZATION PERSONNEL
MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS.....**274**

Zgurska Oksana
RISKS OF DIVERSIFICATION OF ENTERPRISES' ACTIVITY.....**279**

Ilchenko Victoria, Dziuba Tetiana
INNOVATIVE APPROACHES TO THE PERFORMANCE ASSESSMENT OF TRAVEL AGENCIES.....**287**

Klochko Tatiana
FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE.....**291**

Koptieva Hanna
DEFINITION OF THE CONCEPT "ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE":
MAIN APPROACHES AND FEATURES.....**297**

Kostyrko Alla, Zhyvchenko Karyna, Demchyshyn Valentyn
THE SITUATION AND PROSPECTS OF THE DOMESTIC TRANSPORT LOGISTICS.....**303**

Kushnir Oksana, Mazur Nataliya, Semenets Ivan
LOGISTICS MANAGEMENT AT ENTERPRISES AND THEIR ASSOCIATIONS IN CHANGES.....**309**

Makarenko Mykhailo, Kovalenko Inna
RISK ASSESSMENT OF LOGISTIC ACTIVITIES IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY.....**315**

Mandzinovska Khrystyna
RESPONSE TO THE FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE.....**321**

Myroshnychenko Iuliia, Lantushenko Darja, Zelenska Kateryna
THE IMPACT OF CSR COMMUNICATION ON MAXIMIZATION OF ENTERPRISE VALUE.....**329**

Novyk Iryna
STRATEGY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES
IS IN MODERN TERMS OF DOING BUSINESS.....**335**

Pavlishina Nina, Nalyvaiko Tetiana
THE FORMATION OF THE PROMOTION STRATEGY IN SOCIAL NETWORKS.....**341**

Parfentieva Olena
PERSONNEL MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF COMPETITIVENESS INCREASE
OF ROAD TRANSPORT ENTERPRISES
UNDER EURO-INTEGRATION PROCESSES DEVELOPMENT.....**348**

Parshyna Olena, Parshyn Yurii, Savchenko Yurii
MANAGEMENT SYSTEM FOR THE INDUSTRIAL PRODUCTS COMPETITIVENESS
IN CONDITIONS OF RESOURCES DEFICIENCY.....**354**

Pedan Maryna
DOMINANTS OF MARKETING SUPPORT
OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES.....**360**

Podlevska Oksana, Krasovska Yuliana, Podlevskyi Andryi
ASPECTS OF CREATIVE ECONOMY DEVELOPMENT IN THE MODERN CONDITIONS.....**365**

Ponomarenko Ihor
INTERNET MARKETING: FEATURES OF USE AND DEVELOPMENT PROSPECTS.....**370**

Prokhorenko Olena, Yurchenko Olena
THE SELECTION OF STRATEGY FOR ORGANIZATIONAL CHANGES IMPLEMENTATION
ON THE BASIS OF SET OF FACTORS.....**377**

Sviatenko Sergey, Bogdan Margarita
MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS OF SMALL ENTERPRISES.....**385**

Svyatenko Sergey, Dons'kykh Yunia
NEW APPROACHES TO FINANCING SOCIAL ENTERPRISES.....**393**

Sviatenko Serhii, Kulchytska Natalia
BUSINESS EVALUATION AS A TOOL FOR SMALL ENTERPRISE MANAGEMENT.....**403**

Semenova Tetyana, Tsesar Kateryna
METHODICAL APPROACHES OF EVALUATION OF ECONOMIC GROWTH
AND DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE.....**410**

Trushkina Nataliia, Rynkevich Natalya
METHOD OF HIERARCHY ANALYSIS AS A TOOL FOR MANAGEMENT THE DEVELOPMENT
OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISES.....**415**

Fisunenko Pavel, Sudakova Oksana, Derkach Stanislav, Pritulyak Evgeniy
METHODOLOGICAL ASPECTS OF INFORMATION SECURITY OF THE ENTERPRISE.....**426**

Chernyshova Liliya, Beskubska Alla, Prokofieva Viktoriia
MANAGEMENT OF THE PROCESS OF FORMATION OF RESOURCE POTENTIAL
AS A PREREQUISITE FOR COMPETITIVE STRATEGIC DEVELOPMENT
OF THE PRODUCTION ENTERPRISE.....**432**

Sharko Vitalii
INNOVATION DEVELOPMENT EQUIPMENT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....**439**

Shyra Taras
CORPORATE SECTOR: DEVELOPMENT TRENDS AND THREATS
OF CORPORATE SECURITY OF ENTERPRISES.....**448**

Shtangret Andriy, Yarema Oleg, Shtangret Iryna
SECURITY ASPECTS OF INTELLECTUALIZATION ENTERPRISE MANAGEMENT **455**

Yurchenko Denys
SYSTEM OF THE ASSESSMENT OF MANAGEMENT EFFECTIVENESS OF ENTERPRISES
USING NON-FINANCIAL INDICATORS.....**461**

Yarovenko Tetiana, Iotova Kateryna
BUSINESS PLANNING AS A MODERN INSTRUMENT
FOR STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT.....**465**

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Lothys Oksana, Zaklekta Olga
BUSINESS TOURISM OF THE TERNOPILA REGION: THE CURRENT SITUATION, PROBLEMS
AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT.....**472**

Melnykova Maryna, Gradoboieva Yelyzaveta
DEVELOPMENT OF THE CITY'S HOUSING AND COMMUNAL COMPLEX ON THE PRINCIPLES
OF PUBLICITY AND TRANSPARENCY.....**480**

Obolentseva Larisa, Bogdan Natalia, Belenko Irina
RESEARCH OF THE PROSPECTS OF TOURISM DEVELOPMENT
IN THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES IN THE CONTEXT
OF UKRAINE'S INTEGRATION INTO THE EUROPEAN SPACE.....**488**

Samoday Valentyna, Kovtun Galyna, Podopryhora Vadim
REGARDING THE ISSUE OF FORMATION
OF CRISIS MANAGEMENT MECHANISM AT THE REGIONAL LEVEL.....**494**

Semenenko Inna, Kudryavtsev Serhii, Zaika Nikita
CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT
OF QUALITY MOTOR GASOLINE MANUFACTURING IN UKRAINE.....**500**

Tovt Tetyana
FORMING OF A FAVORABLE INVESTMENT CLIMATE OF THE REGION.....**505**

Tomashuk Inna
MODELING OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT
OF RURAL TERRITORIES OF THE VINNITSA REGION.....**511**

Yarmak Olga, Chervoneczkyj Sergij
ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING
THE SOCIALLY-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION.....**522**

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Bohachov Serhii
THE WAYS OF THE ENVIRONMENTAL STATE STABILIZATION IN ECOLOGICAL AND DANGEROUS CITIES: ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECT..... **528**

Marchenko Olga, Mamaliga Viktoria
GREEN ECONOMY: THEORETICAL ASPECTS..... **535**

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Dotsenko Inna, Vozovyk Ivanna
PROBLEMS OF SOCIAL INSURANCE AND DIRECTIONS OF ITS MODERNIZATION IN UKRAINE..... **542**

Kogatko Yuriy, Klymenko Yuliia
AREAS OF ACTIVIZATION OF ACTIVE WORKING AGE RECIPIENTS OF SOCIAL ASSISTANCE..... **547**

Krylova Iryna, Potochylova Iryna
STAGES OF THE ESTABLISHMENT AND EVOLUTION OF THE TERM “HUMAN CAPITAL”: HISTORICAL ASPECT..... **555**

Semeiko Anna
ACTUAL HRM CHALLENGES AND INNOVATIVE TRENDS AS ESSENTIAL FACTORS IN BUSINESS ENTERPRISE SUCCESS..... **562**

Strebkova Julia, Solosich Oleksandr
PRE-CAREER SALARY EXPECTATIONS OF STUDENTS. GENDER ASPECT..... **570**

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Biliavska Alina
THEORETICAL ASPECTS OF GOVERNMENT BORROWING IN THE CONTEXT OF FINANCIAL STABILITY OF UKRAINE..... **575**

Boyko Anton, Vysochyna Alina
ASSESSMENT OF MULTIPLE TRANSMISSION EFFECTS OF USING INVESTMENT AND TAX CHANNELS FOR CAPITAL FLIGHT..... **581**

Verheliuk Yuliia, Vyshnevska Lina, Tabachenko Yana
CURRENT SECURITY MARKET DEVELOPMENT TRENDS..... **586**

Vodolazska Oksana, Petrenko Karina
ENTERPRISE CASH FLOWS: MANAGEMENT PRINCIPLES AND METHODS..... **593**

Glukhova Valentyna, Homulko Natalia
LOCAL LOANS AND DEBT OF LOCAL AUTHORITIES..... **599**

Golovko Olena, Oryekhova Kateryna, Kryvonis Maryna
DIAGNOSTICS OF FINANCIAL STABILITY OF INSURANCE COMPANY..... **605**

Grishchuk Nadia
CREDITS PROVIDING FUNCTIONING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF THE MODERN ECONOMIC ENVIRONMENT..... **612**

Zakharkina Liudmyla, Hrybinichenko Ruslana
MODELING THE IMPACT OF MACROECONOMIC FACTORS ON FINANCIAL STABILITY OF UKRAINE..... **624**

Novikova Tetyana, Hryzhenko Anatolii
ESSENCE AND FEATURES OF THE RATING OF BANKS IN UKRAINE..... **630**

Stefaniv Ihor
THE EFFECTS OF USING THE TRUST SERVICES..... **639**

Chudak Lina
TAX RISKS AS A THREAT TO THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE **645**

Sheptukha Olena, Melnyk Katerina
CREDIT RISK ANALYSIS DIALITY BANK PJSC «CB «PRIVATBANK»..... **654**

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Burdeniuk Taras, Zhukevuch Svitlana
ANALYSIS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS
ACCORDING TO THE ACCOUNTING BALANCE SHEET.....661

Hryshchuk Tatiana, Belobrovenko Tatiana
TYPICAL VIOLATIONS IN PUBLIC PROCUREMENT: NEED TO STRENGTHEN CONTROL.....668

Danylenko Valerii
AN OVERVIEW OF SOME INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS FEATURES
IN TERMS OF THEIR INTRODUCTION PROCESS TO THE UKRAINIAN ACCOUNTING POLICY.....674

Mashevska Anzhelika
THEORETICAL BASIS OF ACCOUNTING OF PAYMENTS AND THEIR ACCOUNTING.....680

Primush Julia, Yermolenko Bogdana
PROCEDURE FOR ACCOUNTING OF ENTERPRISE'S
OWN CAPITAL AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT.....686

Primush Julia, Maliuk Victoria
COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF PSAP 9 “INVENTORIES” AND IAS 2 “INVENTORIES”.....692

Savchenko Alla, Matviuk Anastasia
CURRENT ASSETS OF THE PRODUCTION ENTERPRISE
IN MODERN CONDITIONS: ACCOUNTING-ANALYTICAL ASPECT.....698

Tkach Oleksandr
THE MODEL OF INTERNAL CONTROL AT THE STATE ENTERPRISES:
OPTIMIZATION FOR THE STATE AUDIT’S REQUIREMENTS 706

Falchenko Olena, Lozenko Olena
CRITERIA OF AUDIT EVALUATION IN FINANCIAL REPORTING.....715

Tsenkler Natalia
METHODICAL SUPPORT OF ACCOUNTING OF NON-STATE PENSION FUNDS ACTIVITIES.....720

Shtyk Yuliya, Shchurenko Mykola
HISTORICAL ASPECT AND CURRENT REALITIES OF VALUE ADDED TAX IN THE CONTEXT
OF UKRAINE'S EU INTEGRATION.....726

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Bobir Evgen, Leshchenko Olena
METHODOLOGY FOR DEVELOPING A MODEL OF THE SYSTEM OF ADAPTIVE
OPERATIVE-TACTICAL MANAGEMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS 732

Gorbachuk Vasyl, Dunaievskyi Maksym, Suleimanov Seit-Bekir
THE GROWTH MODEL OF DECENTRALIZED ECONOMY
WITH COBB–DOUGLAS PRODUCTION FUNCTIONS 738

Paianok Tetiana, Lytvynenko Alexandra
ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE POLITICAL CRISIS
ON THE LIVING LEVEL OF THE POPULATION IN UKRAINIAN.....747

Solodka Nataliia, Shapovalov Danylo
ANALYSIS AND PROCESSING OF COMPANY DATA
AS A METHOD OF PROFITABILITY IMPROVING.....756

Tyuryn Olexandr, Maksymov Olexandr, Murach Anastasiia
INFORMATION RESOURCES MANAGEMENT AS A MEANS OF MODERN CONCEPT
OF ENTERPRISE FUNCTIONING FORMATION.....761

Chutchev Oleksandr, Kovalenko-Marchenkova Yevheniia
ESTIMATION OF THE VALUE OF THE ENTERPRISE:
ANALYSIS OF APPROACHES AND METHODS.....772

Tiveriadska Lyudmila, Zakharchenko Nataliia
ANTI-CRISIS MANAGEMENT AS THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE..... **777**

Yakymova Alla
THE FINANCIAL ASPECTS OF THE PENSION SYSTEM IMPACT
ON INCLUSIVE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY..... **784**

Kovalenko-Marchenkova Yevheniia
WAYS OF REFORMING THE NATIONAL ROAD SECTOR UNDER CONDITIONS
OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE..... **794**

Kononova Iryna
EXTERNAL FACTORS OF THE REGION DEVELOPMENT AND METHODS OF THEIR RESEARCH..... **798**

НОТАТКИ

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА:
ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 6 (23) 2019

Коректура • *Л.М. Петрушевський*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Засновник видання:
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
Адреса редакції: 49600, м. Дніпро,
вул. Чернишевського, 24-а
Телефон: +38 (063) 051 91 37
Веб-сайт журналу: www.easterneurope-ebm.in.ua
E-mail редакції: editor@easterneurope-ebm.in.ua