



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



Slovakia



Bulgaria



Hungary



Romania



Poland



Albania



Ukraine



Serbia



Ukraine



Czech Republic

25` 2020

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 2 (25) 2020

Дніпро

2020

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Фісуненко Павло Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства, 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 обліку, економіки і управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Відповідальний секретар:

Макарова Ганна Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Члени редакційної колегії:

Білоконь Анатолій Іванович, доктор технічних наук, професор, декан будівельного факультету, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Божанова Вікторія Юріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

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

Вечеров Валерій Тимофійович, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Євсєєва Галина Петрівна, доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри українознавства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Іванов Сергій Володимирович, член-кореспондент НАН України, академік Академії економічних наук України, заслужений діяч науки і техніки України, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і маркетингу Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

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

Левчинський Дмитро Львович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Орловська Юлія Валеріївна, академік Академії економічних наук України, заслужений працівник освіти України, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Пашкевич Марина Сергіївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».

Поповиченко Ірина Валеріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Семенов Андрій Григорович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Класичного приватного університету.

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Andrzej Gwiżdż, професор, завідувач кафедри економіки Вищої школи бізнесу Національного університету Луїса (м. Новий Сонч, Польща).

Stanislava Sokolowska, професор, доктор філософії, декан економічного факультету Опольського державного університету (м. Ополь, Польща).

Sébastien Menard, доцент, доктор філософії, Факультет права, економіки та управління, Університет міста Ле-Ман (м. Ле-Ман, Франція).

Uliana Galina, доктор економічних наук, професор, декан факультету економічних наук Молдавського державного університету (м. Кишинів, Молдова).

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 № 7 від 26 лютого 2020 р.)

Науковий журнал індексується у наукометричній базі Index Copernicus

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

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.322

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-1>

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

INSTITUTIONAL FACTORS OF FOREIGN INVESTMENT ATTRACTION IN UKRAINE'S ECONOMY

Городняк І.В.

кандидат соціологічних наук., доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Терендій А.Б.

студентка спеціальності «Економіка»,
освітньої програми «Міжнародна економіка»,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Horodniak Iryna

Candidate of Sociology Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Marketing Department,
Ivan Franko National University of Lviv

Terendii Anastasiia

Student in Economics
Educational Program "International Economics",
Ivan Franko National University of Lviv

У статті розглянуто іноземні інвестиції як важливий фактор розвитку економіки держави. Окреслено важливість іноземних інвестицій у зростанні фінансово-економічних показників, залученні новітніх технологій та забезпеченні структурних зрушень у розвитку економіки України. Окреслено суть інвестицій та їхнє значення в розвитку національної економіки. Здійснено детальний аналіз структури та динаміки інвестиційної діяльності в Україні. Проаналізовано динаміку надходження/вкладення прямих іноземних інвестицій в економіку України та з України впродовж 2005–2018 років. Здійснено порівняльний аналіз надходження інвестицій з країн світу та країн ЄС в економіку України, а також у країни ЄС з України впродовж 2010–2018 років. Визначено основні інвестори України впродовж 2010–2018 років. Проаналізовано частку найбільших країн-інвесторів в економіці України за 2018 рік. Проаналізовано інституційні чинники залучення іноземних інвестицій в економіку України. Здійснено кореляційний аналіз впливу інституційних чинників на залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Ключові слова: інвестиція, іноземні інвестиції, прямі інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестор, інституційні чинники.

В статье рассмотрены иностранные инвестиции как важный фактор развития экономики государства. Определена важность иностранных инвестиций в росте финансово-экономических показателей, привлечении новейших технологий и обеспечении структурных сдвигов в развитии экономики Украины. Определена суть инвестиций и их значение в развитии национальной экономики. Осуществлен подробный анализ структуры и динамики инвестиционной деятельности в Украине. Проанализирована динамика поступления/вложения прямых иностранных инвестиций в экономику Украины и из Украины в течение 2005 – 2018 годов. Осуществлен сравнительный анализ поступления инвестиций из стран мира и стран ЕС в экономику Украины, а также в страны ЕС из Украины в течение 2010–2018 годов. Определены основные инвесторы Украины в течение 2010–2018 годов. Проанализирована доля крупнейших стран-

інвесторов в економіку України в 2018 году. Проанализированы институциональные факторы привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины. Осуществлен корреляционный анализ влияния институциональных факторов на привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику Украины.

Ключевые слова: инвестиция, иностранные инвестиции, прямые инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестор, институциональные факторы.

The article considers foreign investments as an important factor in the development of the state's economy. The importance of foreign investments in the growth of financial and economic indicators, the attraction of new technologies and the provision of structural changes in the development of the Ukrainian economy are outlined. In recent years, the role of foreign investment in the Ukrainian economy has become even more important, as our country is going through a stage of reforming economic processes on the path to international integration into the European economic space. The essence of investments and their functions in the development of the national economy are outlined. A detailed analysis of the structure and dynamics of investment activity in Ukraine is made. The volume of attraction of foreign direct investment into the country's economy has been determined. The economic development of the regions depends on the efficiency of the organization of the investment process. The dynamics of foreign direct investment inflows/investments into the economy of Ukraine and from Ukraine during 2005–2018 are analyzed. It was noted that the decrease in investment activity occurred in all regions of Ukraine. Such changes were due to the instability of the economic and political situation in the country, the imperfection of the Ukrainian legislation, the lack of proper support for the development of the investment market by the authorities, the lack of regulation of the tax system, the complexity of the registration and licensing procedures. The comparative analysis of the inflow of investments from the world and the EU countries into the economy of Ukraine, as well as to the EU countries from Ukraine during 2010–2018 was carried out. For the past 13 years, the largest increase in foreign direct investment has been in 2008. The main investors of Ukraine during 2010–2018 have been identified. The main investors of Ukraine in 2018, accounting for 83% of the total investment volume, are the remaining 10 investor countries. The share of the largest investor countries in the economy of Ukraine for 2018 is analyzed. It has been determined that in previous years, Ukraine has lost most of its investments from Austria, Cyprus and France. Institutional factors of attracting foreign investments into the economy of Ukraine are analyzed. Correlation analysis of the influence of institutional factors on attraction of foreign direct investments into the Ukrainian economy is carried out.

Key words: investment, foreign investment, direct investment, foreign direct investment, investment activity, investor, institutional factors.

Постановка проблеми. Ефективна діяльність суб'єктів господарювання, а також розвиток економіки країни неможливий без реалізації інвестиційних проєктів, оскільки без інвестиційної діяльності неможливо здійснити зміни в економіці та підвищити соціальний та економічний розвиток держави. Інвестиційна діяльність виступає головним чинником зростання економіки, акумулюючи тимчасово вільні фінансові ресурси і спрямовуючи їх на реалізацію економічних проєктів для отримання економічної вигоди у майбутньому. Інвестиційна ситуація, що сьогодні склалася в Україні, є досить нестабільною і характеризується відсутністю достатнього обсягу інвестицій через несприятливий інвестиційний клімат в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В економічній науці питання залучення іноземних інвестицій в економіку України та поліпшення інвестиційного клімату завжди привертало увагу дослідників. Окремі аспекти досліджувалися та знайшли своє місце у роботах закордонних та вітчизняних учених, таких як: О. Власюк, Ю. Біленко, Л. Борщ, Т. Говорушко, Н. Гребенюк, Б. Данилишин, А. Дука, Г. Євтушенко, Л. Журавовська, С. Іванов, В. Кардаш, С. Коваленко, Р. Качур, І. Крупка, Є. Ланченко, М. Лесечко, А. Музиченко, М. Недашківський, В. Опарін, М. Оробчук, А. Пересада, Д. Покришка, А. Сохецька, В. Струніна, К. Титов, В. Федоренко,

Ю. Швець та багато інших. Однак, незважаючи на значну кількість праць із цієї проблематики, вона потребує подальшого дослідження, особливо в періоди економічної нестабільності.

Постановка завдання. Метою роботи є аналіз стану та динаміки залучення іноземних інвестицій в економіку України; визначення частки найбільших країн-інвесторів в економіці України; аналіз впливу інституційних чинників на прями іноземні інвестиції в Україну за даними кореляційно-регресійного аналізу.

Вклад основного матеріалу. Термін «інвестиції» у вітчизняній науковій і навчальній літературі почали досить широко вживати у період реформування національної економіки, тобто її переходу від командно-адміністративного управління до ринкових відносин.

Дослідниця А. Дука визначає інвестиції як економічні ресурси, спрямовані на збільшення реального капіталу суспільства [1, с. 44]. Науковці Т. Говорушко та Н. Обушна трактують іноземні інвестиції як сукупність грошових, майнових, інтелектуальних та інших цінностей, які вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності (згідно з чинним законодавством) на території України з метою отримання при цьому вигоди – прибутку (доходу) та/або ж досягнення економічного, соціального, інноваційного й екологічного ефектів [2].

Для аналізу стану інвестиційної діяльності в Україні необхідно зосередити увагу на показниках, які її характеризують. За даними Державної служби статистики, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну зростав до 2014 року. Проте в період з 2014 по 2018 рр. відбувається скорочення цього показника. Такі зміни відбулися завдяки нестабільності економічного та політичного стану в країні, недосконалості українського законодавства, відсутності належного забезпечення розвитку інвестиційного ринку з боку влади, неврегульованості податкової системи, складності реєстраційних та ліцензійних процедур.

У 2009 році спостерігається значне скорочення обсягу залучень іноземних інвестицій на 6097 млн дол. Починаючи з 2010 року відбувається поступове покращення ситуації завдяки приросту прямих іноземних інвестицій. Впродовж 2013–2014 років простежується несприятливе становище через стрімке падіння обсягу залучених інвестицій. Також значення на кінець 2017 року скоротилося проти 2016 року на 1082 млн дол. У 2018 році простежується позитивна динаміка щодо збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій на 668 мільйонів доларів. Впродовж останніх 13 років найбільший приріст прямих іноземних інвестицій прийшовся на 2008 рік. Незважаючи на стрімкі коливання обсягу залучень, у 2012 році розмір інвестицій найбільш наблизився до останнього максимального значення. При цьому за останні 6 років країна не досягла такого значного розміру приросту іноземних залучень. Ця тенденція до зниження обсягу іноземних інвестицій є наслідком невирішеної низки причин недовіри інвесторів, серед яких: високий рівень корупції в країні, недовіра до судової системи, нестабільність національної валюти, монополізація ринків та політична нестабільність в країні.

Обсяг вкладених прямих іноземних інвестицій у період 2005–2018 рр. в економіку України та з України зображено на рисунку 1. За останні 5 років лише у 2016 році простежується найбільш позитивна динаміка накопичених іноземних вкладень в національну економіку, проте Україна досі не досягла значень за обсягом іноземних інвестицій, які були перед початком військової агресії.

За даними Держкомстату, у січні-червні 2019 р. до економіки України іноземними інвесторами було вкладено 1259,5 млн дол. США. Зокрема, з Кіпру – 26,5%, Нідерландів – 19,7%, Російської федерації – 12,8%, Швейцарії – 8,9%, Австрії – 4,5%, Угорщини – 3,7% та США – 3,5% від загальної кількості [3].

Щодо прямих інвестицій до України, то протягом 2010–2016 років вони надходили з 134 країн світу, у тому числі: прямі інвестиції з країн ЄС зменшилися і становили 24 145,2 млн дол. США у 2018 р. порівняно з 31 538,4 млн дол. США у 2010 р. Натомість прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіці країн ЄС поступово зростали впродовж 2010–2018 рр. з 5465,0 млн дол. США у 2010 р до 6115,1 млн дол. США у 2017 р., а у 2018 році зменшення до 6075,5 млн дол. США у 2010 р. Слід зазначити, що Державний комітет статистики України наводить дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і Севастополя.

Основними інвесторами України у 2018 році, на яких припадає 83% від загального обсягу інвестицій, залишилися 10 країн-інвесторів (табл. 1). Список лідерів, які раніше, очолює Кіпр – 8932,7 млн дол. США, Нідерланди – 6395,0 млн дол. США, Велика Британія – 1944,4 млн дол. США, Німеччина – 1682,9 млн дол., Швейцарія – 1515,9 млн дол. США, Віргінські острови (брит.) – 1358,4 млн дол. США, Австрія – 1038,8 млн дол.



Рис. 1. Динаміка надходження/вкладення прямих іноземних інвестицій в економіку України та з України впродовж 2005–2018 рр., млн дол. США

Джерело: побудовано на основі [3]

США, Російська Федерація – 797,2 млн дол. США, Франція – 723,4 млн дол. США, Польща – 571,3 млн дол. США. Потрібно відзначити, що за попередні роки Україна втратила велику частину інвестування від Австрії, Кіпру та Франції.

Структура прямих інвестицій за країнами походження в економіці України за 2018 р. наведена на рис. 2.

Це пов'язано з тим, що ці країни є або до недавнього часу були офшорними зонами, тобто третина від усіх залучених прямих іноземних інвестицій у 2018 році. До того ж основна частина інвестиційних надходжень – це гроші українських бізнесменів, які, ухилившись від сплати податків, вивели їх для того, щоб «реінвестувати» ці кошти у вигляді прямих іноземних інвестицій.

Вагомим чинником темпів та обсягів інвестицій в українській економіці є наявне інституційне середовище.

Таким чином, покращення чи погіршення інвестиційного клімату країни (регіону, галузі,

підприємства тощо) відбувається під впливом певних чинників, які прямо чи опосередковано впливають на процеси інвестування та можуть сприяти активізації чи гальмуванню інвестиційної активності.

Дослідження інвестиційного середовища можна здійснювати на макро-, та мікрорівні. При цьому макроекономічне середовище формують змінні чинники, що стимулюють або стримують інвестування в національну економіку. Насамперед до таких чинників належать: економічні, інституційні та політичні, міжнародні економічні та політичні, соціокультурні та демографічні. Таким чином, чинниками макросередовища виступають змінні чинники, які загалом зумовлюють інвестування в національній економіці.

Натомість мікроекономічне інвестиційне середовище відображає стан економічних та інших змінних чинників, що сприяють або перешкоджають інвестуванню в певній галузі економіки в конкретному регіоні чи на ринку. Як

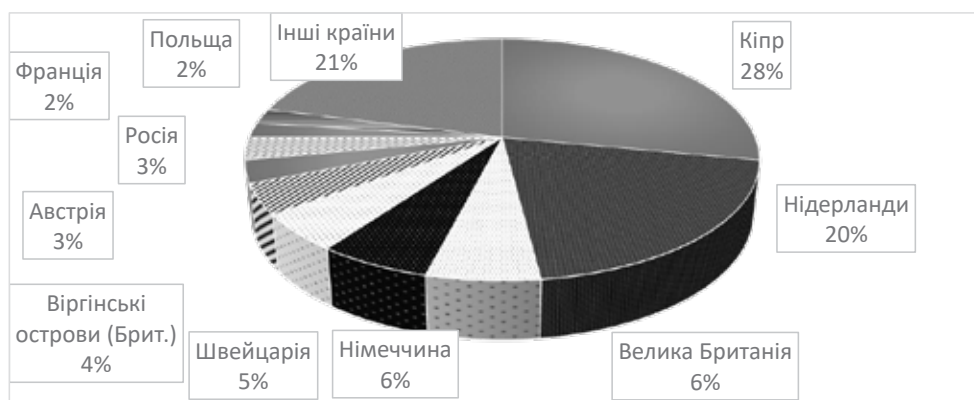


Рис. 2. Частка найбільших країн-інвесторів в економіці України за 2018 рік, %

Джерело: побудовано на основі [3]

Таблиця 1

Основні інвестори України з 2010–2018 рр., млн дол. США

Країна	Обсяг на 1 січня						На 31 грудня 2018
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Кіпр	15907,7	17725,6	11971,6	9894,8	8785,5	8932,7	8879,5
Нідерланди	8727,6	9007,5	6887,3	6090,3	6028,4	6395,0	7060,9
Велика Британія	2496,9	2768,2	2146,2	1785,2	1947,0	1944,4	1955,9
Німеччина	4496,3	2908,4	2110,6	1604,9	1564,2	1682,9	1668,2
Швейцарія	1097,6	1351,0	1391,7	1391,0	1436,9	1515,9	1540,7
Віргінські острови (Брит.)	1888,2	2275,9	1988,3	1715,0	1682,3	1358,4	1311,4
Австрія	2476,9	2314,0	1351,5	1152,6	1099,9	1038,8	1005,6
Росія	3040,5	3525,9	1620,5	343,8	813,6	797,2	1008,1
Франція	1510,3	1520,5	1341,9	1299,1	615,6	723,4	636,0
Польща	897,2	819,8	708,0	679,4	509,1	571,3	593,9

Джерело: побудовано на основі [3].

бачимо, мікроекономічне середовище представлено змінними чинниками, що впливають на інвестиційні процеси в певній галузі регіону.

Таким чином, інвестиційний клімат на макrorівні оцінюють з урахуванням показників політичного (включаючи законодавство), економічного та соціального середовища. Аналіз найбільш відомих підходів до оцінки інвестиційного клімату країни вказує на те, що міжнародні агентства як основні параметри використовують такі макроекономічні показники, як динаміка приросту і структура ВВП, стан платіжного балансу країни, фінансового ринку, обслуговування зовнішнього і внутрішнього боргу. Вивчення складників макrorівня допомагає визначити інвестиційний клімат країни загалом та окреслити можливості здійснення інвестицій у цю країну.

Вивчивши макrorівень, інвестор переходить до аналізу політичного та правового складників, зокрема впливу на інвестицію з боку органів державної влади різного рівня щодо вимог реєстрації, оподаткування, ліцензування, сертифікації тощо.

На процес залучення іноземних інвестицій та формування сприятливого інвестиційного клімату може помітно впливати саме інституційне середовище

В економічній науці під інституційним середовищем здебільшого розуміють основні політичні, соціальні і правові норми, які є базою для виробництва, обміну й споживання. Іншими словами, інституційне середовище – це визначений упорядкований набір інститутів, що визначають обмеження для економічних суб'єктів, які формуються у межах тієї чи іншої системи координації господарської діяльності. У цьому зв'язку розрізняють поняття «інституції» та «правила». Правила – загальновизнані й захищені розпорядження, що забороняють чи дозволяють певні дії одного індивіда чи групи людей у їхній взаємодії з іншими людьми чи групами людей. Правила, які формують інститут, мають значення тільки тоді, коли їх застосовують до значної кількості людей. Отже, будь-який інститут – це набір визначених правил, тоді як правила не завжди є інститутом [4, с. 61–62].

В економічній літературі інститути поділяють на формальні та неформальні. Під неформальними інститутами розуміють ті форми взаємодій, що існують у реальному житті, але в правовій практиці не узаконені. Формальні інститути – інститути, що одержали статус легітимних, що стали обов'язковим правилом для частини суб'єктів господарювання. Основою формальних інститутів є реальні відносини, правила, норми поведінки, що існують у господарському житті. Ці норми поширюються з часом та, підкоряючи усе більшу частину господарюючих суб'єктів, поступово оформляються законодавчо, легітимно і набувають певної форми. Моніторинг змін у неформальних інсти-

тутах, їхня легітимізація і статусне оформлення суб'єкта нині активно досліджується у межах економіко-правових концепцій.

У структурі формальних інститутів прийнято виділяти:

– Політичні інститути, що визначають владну ієрархічну структуру суспільства, способи ухвалення рішень і контролю. Еволюція й функціонування формальних політичних інститутів є предметом аналізу у межах теорії суспільного вибору.

– Формальні економічні інститути у науковій літературі розглядаються в одному контексті з правами власності внаслідок того, що вони «установлюють права власності, тобто пучок прав на використання й одержання доходу від застосування майна чи ресурсів. Економічні правила визначають можливі форми організації господарської діяльності, у межах якої окремі індивіди чи групи кооперуються між собою чи вступають у конкурентні відносини. Наприклад, до економічних правил зачислено встановлення граничних цін на продукти й ресурси, що визначають межі обміну на конкретному ринку; уведення обмежень на імпорт тощо.

– Інститути контрактації визначають умови угоди між покупцем і постачальником. Контракти варто розглядати як правила, які структурують у часі і в просторі відносини між двома або більше економічними суб'єктами на основі специфікації обмінюваних прав і зобов'язань відповідно до досягнутої між ними угоди. Інститути контрактації, поряд із правами власності, є базовими в інституційній структурі будь-якої економічної системи.

Важливе значення для розуміння інституційного середовища має точне тлумачення тінювих і нетінювих інститутів. Нелегітимні інститути можуть не суперечити закону і бути відкритими, тобто цілком легальними. Наприклад, оптимізація податкових виплат, посередництво під час зменшення заборгованості підприємств бюджетам усіх рівнів існують легально як інструменти функціонування інституту підприємництва, одна частина якого діє як тінюва, а інша – як «прозора». Причому тінюва може поділятися на кримінальну і некримінальну, тобто на відносини, що поки ще ніяк не регулюються (посередництво при розрахунках з бюджетом), і ті, які суперечать нормам, що регулюють господарські відносини (схеми ухиляння від податків) [4, с. 65–66].

Дослідниця М. Сімонова зазначає, що інституційне середовище прямого іноземного інвестування слід трактувати, з одного боку, як зовнішні щодо суб'єктів міжнародних інвестиційних процесів правила, традиції та законодавчі норми інвестиційної діяльності, а з іншого – як система взаємодіючих між собою інститутів її регулювання на національному, регіональному та наднаціональному рівні. Саме таке трактування цього поняття найбільшою мірою відобра-

жає багаторівневу структуру сучасних інститутів міжнародного інвестування, їхні функціональні компетентності та неформалізовані правила реалізації інвестиційної діяльності.

При цьому структура інституційного середовища прямого іноземного інвестування включає сукупність формальних та неформальних інституцій, норм і правил, котрі визначають основні напрями, джерела та масштаби використання інвестиційних ресурсів в економіці, а також сфери та галузі їхнього вкладення, забезпечуючи максимально сприятливі умови для взаємодії всіх суб'єктів інвестиційного процесу [5, с. 11].

Дослідник Ю. Біленко зазначає, що інституційне середовище відіграє роль фундаментального чинника темпів та обсягів інвестицій в українській економіці. Для кількісного вимірювання елементів інституційного середовища була використана база даних Світового банку Worldwide Governance Indicators (WGI) [6]. WGI складається з шести показників широкого спектру інституційного середовища для більш ніж 200 країн від 1996 року, а саме рівня контролю за корупцією, рівня політичної стабільності, рівня ефективності урядування, рівня якості державного регулювання, рівня забезпечення верховенства права, рівня забезпечення свободи слова і виборів. Величини цих показників коливаються в діапазоні від $-2,5$ до $+2,5$. Ці показники базуються на кількох сотнях змінних, отриманих з 31 різного джерела даних, що включають сприйняття управління опитуваними респондентами, неурядовими організаціями, комерційних постачальників ділової інформації, а також організацій державного сектору по всьому світі.

Проведене дослідження впливу вищезгаданих показників інституційного середовища на обсяги загальних інвестицій в основний

капітал в Україні у 1996–2016 роках. Спочатку був проведений аналіз взаємодії цих показників на основі коефіцієнтів кореляції та отримані такі результати впливу на показник інвестицій в основний капітал: рівень контролю за корупцією становить $0,032225$; рівень ефективності урядування – $0,302624$; рівень політичної стабільності – $-0,266148$; рівень якості державного регулювання – $-0,272961$; рівень забезпечення верховенства права – $0,617878$; рівень забезпечення свободи слова і виборів – $0,645411$ [7, с. 22].

Аналізуючи вплив інституційних чинників на прямі іноземні інвестиції в Україну, слід зазначити, що найбільше відставання нашої держави від провідних країн світу спостерігається у сфері захисту прав інвесторів, розвинутості інфраструктури інвестиційної діяльності, прозорості реєстрації прав власності, свободи інвесторів від контролю держави та корупції, податкового навантаження на економіку тощо [5, с. 18–19].

Серед інституційних чинників впливу на прямі іноземні інвестиції одним із найважливіших є інститут права власності. Ми намагалися проаналізувати динаміку оцінки інституту права власності України за даними «Звіту Світового економічного форуму» за 2009–2018 роки (рис. 3) [8].

Для більшості інвесторів гарантування прав їхньої власності є однією з найважливіших передумов прийняття рішення про розміщення інвестицій.

Спираючись на досвід зарубіжних країн, ми використали один із методів кореляційно-регресійного аналізу, який передбачає виявлення кореляційного зв'язку між однією чи кількома ознаками-факторами та результуючою змінною і дає можливість визначити тісноту цього зв'язку за допомогою коефіцієнта кореляції ($k_{\text{кор}}$). Для розрахунку впливу фактор-

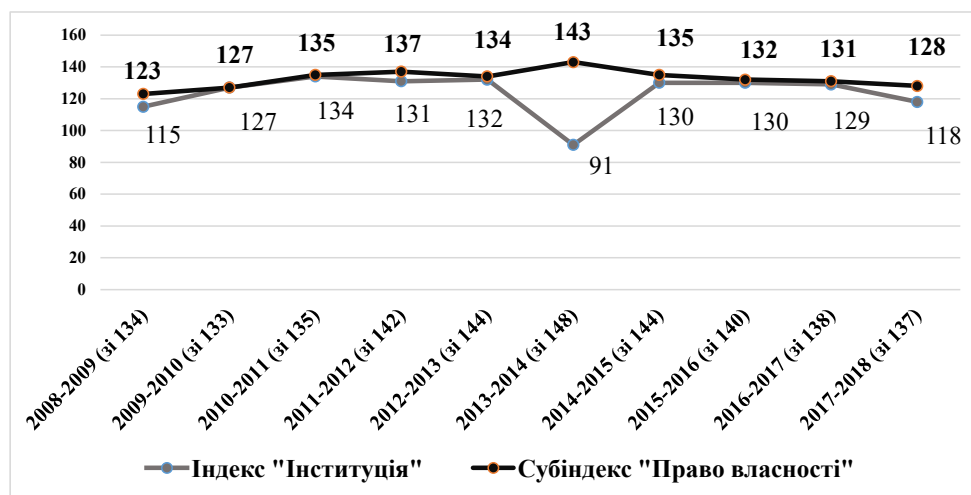


Рис. 3. Оцінка та позиція України

Джерело: побудовано на основі [8]

них змінних на результуючу використано надбудови «Пакет Аналізу» в Microsoft Excel для розрахунку коефіцієнтів кореляції досліджуваних змінних.

Відповідні показники інституційного середовища і результуюча змінна – обсяг прямих іноземних інвестицій, що надійшли в економіку України за відповідний період, результати розрахунків наведено в таблиці 2.

З обчислених даних можна простежити тісний прямий кореляційний зв'язок між обсягом прямих іноземних інвестицій, що надходили в економіку України за аналізований період, і такими факторними змінними, як прозорість урядової політики, етична поведінка фірм, надійність аудиту та звітності ($k_{кор} > 0,7$). Саме цим показникам потенційні інвестори приділяють найбільшу увагу. Деяко менш важливим для потенційних інвесторів є показник лобіювання інтересів ($k_{кор} = 0,6$). Натомість недостатньо суттєвими для залучення прямих іноземних інвестицій є такі чинники інституційного середовища, як нецільове використання бюджетних коштів, ефективність корпоративних рад та захист інтересів акціонерів ($k_{кор} < 0,4$).

Щодо ефективності державних витрат, захисту інвесторів, бюрократії, захисту інтелектуальної власності, права власності, ефективності правової системи, корупції і хабарництва, значення демонструють обернену залежність,

яка передбачає, що збільшення факторної змінної спричиняє зменшення результуючої.

Слід зазначити, що, досліджуючи інституційні чинники іноземних інвестицій в економіку України, доцільно насамперед аналізувати державне регулювання як сукупність інструментів, за допомогою яких відповідні органи держави на базі законодавства та в межах своєї компетенції здійснюють вплив на процес функціонування тієї чи іншої сфери суспільного життя.

Висновки і пропозиції. Отже, серед головних причин зниження інвестиційної діяльності в Україні слід зазначити несприятливий інвестиційний клімат, недосконалість законодавчої бази, недосконалість інвестиційних інструментів та недостатній розвиток інвестиційного ринку. Натомість, незважаючи на суттєві проблеми у створенні сприятливого інвестиційного клімату, доречно відзначити поступове покращення інвестиційної привабливості України. Зокрема, покращити інвестиційний клімат можна, сконцентрувавши наявні ресурси в пріоритетних галузях виробництва економіки з подальшим їхнім перетворенням в інвестиції, спростивши систему оподаткування, реєстрації та ліцензування, надаючи податкові пільги; захищаючи права власності інвесторів, розробляючи плани підвищення інвестиційної привабливості всіх регіонів країни шляхом попереднього дослідження їхнього інвестиційного середовища, тощо.

Таблиця 2

Коефіцієнти кореляції чинників інституційного середовища і результуючої змінної

Рік	Результуюча змінна ПІІ, млн дол. США	Індекси													
		Право власності	Захист інтелектуальної власності	Корупція і хабарництво	Захист інвесторів	Лобіювання інтересів	Бюрократія	Ефективність правової системи	Прозорість урядової політики	Етична поведінка фірм	Надійність аудиту та звітності	Нецільове використання бюджетних коштів	Ефективність корпоративних рад	Ефективність державних витрат	Захист інтересів акціонерів
2015	2961	2,7	2,7	3,0	4,3	2,5	2,9	2,6	2,3	3,7	3,7	2,4	4,4	1,9	2,8
2016	3284	2,9	3,1	2,9	4,8	2,7	3,3	2,8	2,6	3,8	3,6	2,7	4,1	1,9	2,9
2017	2202	3,0	3,2	2,9	5,3	2,5	3,4	2,8	2,5	3,4	3,5	2,5	4,1	2,8	2,8
2018	2870	3,3	3,3	3,2	5,7	2,4	3,3	2,4	2,5	3,4	3,6	2,4	4,6	2,4	3,1
Коефіцієнт кореляції		-0,2	-0,3	0,1	-0,4	0,6	-0,4	-0,2	0,8	0,8	0,7	0,4	0,2	-0,9	0,3

Джерело: розроблено на основі [8]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. *Інвестування* : навч. посібник. Київ : Каравела, 2007. 424 с.
2. Говорушко Т.А. Сутність прямих іноземних інвестицій та їх класифікація. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10871/1/20134.pdf> (дата звернення 21.11.2019).
3. Офіційний сайт Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 28.11.2019).
4. Сохецька А.В. Інституційні фактори економічного зростання в умовах переходу України до ринку : дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01. Львів, 2003. 226 с.
5. Сімонова М.В. Глобалізація інституційного забезпечення прямого іноземного інвестування: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02. – Київ, 2012. 21 с.
6. Official website of The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org>. (дата звернення 05.10.2019).
7. Біленко Ю.І. Формування капіталу, прями іноземні інвестиції та економічне зростання української економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 21. Ч.1. С. 19–23.
8. The Global Competitiveness Report. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018>. (дата звернення 30.10.2019).
9. Качур Р.П. Державне регулювання інвестиційної діяльності в трансформаційній економіці України: дис. ... канд. екон. наук : 08.01.03. Львів, 2015. 262 с.
10. Олешко Т.І., Козел А.М. Особливості залучення іноземних інвестицій в економіку України. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/6.pdf (дата звернення 18.11.2019).

REFERENCES:

1. Duka A.P. (2007) Teorii ta praktyka investytsiinoi diialnosti. [The theory and practice of investment activity]. *Investuvannia* [Investment]. Kyiv: Karavela, pp. 424. (in Ukrainian).
2. Hovorushko T.A. (2019) Sutnist priamykh inozemnykh investytsii ta yikh klasyfikatsiia. [The essence of foreign direct investment and their classification]. Available at: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10871/1/20134.pdf>. (accessed 21 October 2019). (in Ukrainian).
3. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 28 October 2019). (in Ukrainian).
4. Sokhecjka A.V. (2003) *Instytuticijni faktory ekonomichnogo zrostantnja v umovakh perekhodu Ukrajinny do rynku* [Institutional factors of economic growth in conditions of transition of Ukraine to the market] (PhD Thesis), Lviv: Lvivskiy natsionalny universytet imeni Ivana Franka. (in Ukrainian).
5. Simonova M.V. (2012) *Ghlobalizacija instytuticijnogho zabezpechennja prjamogho inozemnogho investuvannja* [Globalization of the institutional environment of the foreign direct investment] (PhD Thesis), Kyjiv: Kyjivskiy nacionalnyj ekonomichnyj universytet imeni Vadyma Ghetjmana. (in Ukrainian).
6. Oficijnyj veb-sajt Svitovogho banku [Official website of The World Bank]. Available at: <http://data.worldbank.org>. (accessed 10 October 2019). (in Ukrainian).
7. Bilenko Ju.I. (2018) Formuvannja kapitalu, prjami inozemni investyciji ta ekonomichne zrostantnja ukrajinskoji ekonomiky. [Capital formation, foreign direct investment and economic growth of the Ukrainian economy] *Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho nacionalnogho universytetu*. vol. 21. no.1. pp. 19–23. (in Ukrainian).
8. The Global Competitiveness Report 2018. [World economic forum]. Available at: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018> (accessed 30 October 2019). (in English).
9. Kachur R.P. (2015) *Derzhavne rehuliuвання investytsiinoi diialnosti v transformatsiinii ekonomitsi Ukrainy* [State regulation of investment activity in the transformation economy of Ukraine] (PhD Thesis), Lviv: Lvivskiy natsionalny universytet imeni Ivana Franka. (in Ukrainian).
10. Oleshko T.I., Kozel A.M. (2019) Osoblyvosti zaluchennia inozemnykh investytsii v ekonomiku Ukrainy. [Features of attraction of foreign investments in the economy of Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. no. 4. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/6.pdf (accessed 18 October 2019). (in Ukrainian).

УДК 330.339

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-2>

МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION OF UKRAINE IN THE GLOBALIZATION CONDITIONS

Полуяктова О.В.

доцент кафедри політичних наук і права,
Південноукраїнський національний педагогічний
університет імені К.Д. Ушинського

Матюк Т.В.

кандидат економічних наук,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Polujaktova Olha

Associate Professor at the Department of Political Sciences and Law,
South Ukrainian National Pedagogical University
named after K.D. Ushynsky

Matiuk Tetiana

Candidate of Economic Sciences,
Odessa I.I. Mechnikov National University

Сучасне світове господарство в умовах глобалізації потребує зростання взаємозалежності економік різних країн, переорієнтації в джерелах зростання виробництва з екстенсивних на інтенсивні, зменшення ролі держави. Міжнародне економічне співробітництво є ключовою характеристикою сучасних міжнародних відносин. Однією з ознак міжнародного економічного співробітництва в умовах глобалізації є зростання ролі транснаціональних корпорацій у світовому господарстві. Кожна країна має зіставляти свої дії з діями інших держав, а у разі необхідності також узгоджувати їх шляхом прийняття спільних оптимальних рішень. Так можна прийти до світової економіки, яка слугувала б людині, її інтересам і потребам. Виходячи з цього, актуальним для України є питання міжнародного економічного співробітництва з метою інтеграції у міжнародне інноваційне середовище.

Ключові слова: міжнародне економічне співробітництво, інвестиції, експорт, імпорт, глобалізація.

Современное мировое хозяйство в условиях глобализации требует роста взаимозависимости экономик различных стран, переориентации в источниках роста производства с экстенсивных на интенсивные, уменьшения роли государства. Международное экономическое сотрудничество является ключевой характеристикой современных международных отношений. Одним из признаков международного экономического сотрудничества в условиях глобализации является возрастание роли транснациональных корпораций в мировом хозяйстве. Каждая страна должна сопоставлять свои действия с действиями других государств, а при необходимости также согласовывать их путем принятия совместных оптимальных решений. Только так можно прийти к мировой экономике, которая служила бы прежде всего человеку, его интересам и потребностям. Исходя из этого, актуальными становятся для Украины вопросы международного экономического сотрудничества с целью интеграции в международную инновационную среду.

Ключевые слова: международное экономическое сотрудничество, инвестиции, экспорт, импорт, глобализация.

The modern world economy in the globalization conditions requires increasing interdependence of economies of different countries, reorientation in the sources of growth of production from extensive to intensive, reducing the role of the state. In view of the pace and direction of changes, it is extremely necessary to take into account the concept of globalization in shaping the economic policy of the state. International economic cooperation is a key characteristic of modern international relations in the globalization conditions; it is a rather rapid force that drives states to change. One of the hallmarks of international economic cooperation in the globalization conditions is the growing role of transnational corporations in the world economy. The features of technoparks lead to widespread

interest in them as an effective mechanism to support the development of science, especially in the field of high technologies. A necessary condition for improving the sectoral proportions of the national economy is an effective investment policy. For Ukraine, attracting foreign investments is an important factor in its economic development. Unfortunately, the state of development of innovations in the economy of Ukraine can hardly be called comforting. The volatile economic situation of enterprises has a negative impact on innovation processes. Lack of own funds, insolvency of customers, unfavorable investment and lending conditions impede investment activity. At this stage, it requires an increase in the role of the state, effective regulation and stimulation of scientific and technological, and innovative development. The state should act as a subject that strengthens market mechanisms in conditions where the existing and potential benefits of the Ukrainian economy cannot be realized on the basis of market self-regulators and effective competition yet. Each country should compare its actions with those of the other countries and, if necessary, coordinate them by making common optimal decisions. This is the only way to reach a world economy that serves primarily a person, his/her interests and needs. Proceeding from this, the issue of international economic cooperation for the purpose of integration into the international innovation environment is urgent for Ukraine. Each entry of a new international player into our market increases the attractiveness of our country, and invested capital will become an integral part of the reproduction process of Ukraine.

Key words: international economic cooperation, investments, exports, imports, globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стрімке прискорення глобальних процесів у світовій економіці є результатом низки технологічних, економічних та політичних факторів. З кожним днем глобалізація набуває все більших масштабів та торкається практично всіх сфер суспільного життя. Перетворення світового господарства на цілісну глобальну виробничу систему відкриває перед людьми широкі перспективи для співробітництва та спільного подолання негативних наслідків глобалізації. На тепер питання міжнародного економічного співробітництва України з іншими країнами є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. У процесі дослідження було узагальнено дослідження відомих вітчизняних учених: З. Герасимчука, Є. Савельєва, В. Будкіна, В. Андрійчука, Л. Волощенко, В. Гончарова, А. Кредісова, Д. Лук'яненко, Ю. Макогона, А. Мокія, Н. Мікули, В. Новицького, А. Поручника, С. Писаренко, І. Пузанова, В. Рокочі, О. Плотнікова, Г. Савіної, А. Філіпенка, О. Сохацької, О. Шніркова та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питання міжнародного економічного співробітництва України в умовах глобалізації потребує значної уваги.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Статтю присвячено аналітичному огляду сучасного стану економіки та перспектив розвитку міжнародного економічного співробітництва України з іншими країнами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині феномен глобалізації не втрачає актуальності, адже це явище є однією з найбільш впливових сил, що визначають процес розвитку нашого суспільства. Ставлення до глобалізації неоднозначне, а іноді і діаметрально протилежне. Так, одні бачать

в ній загрозу світовій економіці, інші – засіб подальшого прогресу.

Загально визнано, що глобалізація не є завершеним процесом. Експерти чекають від глобалізації багато позитивних чинників у сфері вирішення складних економічних проблем, таких як вирівнювання економічної ситуації в світі, використання високоякісного обладнання, вдосконалення виробництва, удосконалення зовнішньої торгівлі, ефективне управління фінансами тощо.

Міжнародне економічне співробітництво – це обмін діяльністю в різних галузях і країнах, що охоплює міжнародну торгівлю, співробітництво в галузі виробництва, науково-технічне співробітництво, міжнародні перевезення, туризм, фінансові відносини тощо. Міжнародне економічне співробітництво можна визначити як форму співпраці з метою досягнення певних промислових, сільськогосподарських, комерційних, науково-технічних, туристичних та інших цілей. Економічну співпрацю визначають як форму міжнародного співробітництва з метою отримання взаємних переваг за рахунок спільного використання фінансових, матеріальних і технологічних ресурсів усіх партнерів.

Системі економічних відносин, які склалися нині, передувала низка етапів. Спочатку індустріалізація виробництва у розвинутих країнах дала їм змогу досить швидко наповнити товарами та послугами внутрішній ринок, де попит явно не зрівноважував пропозицію, яка знайшла вихід за межами національних ринків. Почалася епоха поглиблення міжнародного поділу праці, розквіту світової торгівлі. Так, експорт товарів швидко доповнився експортом капіталів, адже фірмам стало значно вигідніше використовувати дешеві економічні ресурси інших країн, формуючи у них нові ринкові сегменти та втягуючи в орбіту світового господарства. Тому на цій основі виникли транснаціональні компанії. На відміну від звичайних великих підприємств, ТНК переміщують за кордон не товар, а сам процес виробництва, поєднуючи його із закордон-

ною робочою силою [4, с. 67]. Такі об'єднання дають можливість знизити витрати, оптимізувати використання спільних ресурсів, підвищувати конкурентоспроможність, освоїти зарубіжні ринки збуту, обходити обмеження, встановлені законодавством, а також отримувати доступ до нових технологій [5].

Україна є однією з держав, яка після отримання незалежності була змушена повністю міняти свою систему економічних відносин. Повна перебудова економіки була викликана прихованою кризою планової системи господарювання, розривом усталених економічних зв'язків, необхідністю впровадження ринкових відносин. Ці події спричинили важку економічну кризу. По суті, етап трансформації ще не завершений і вимагає адекватного реагування з боку держави, формування нової системи методів та інструментів впливу на економіку.

Україна – індустріально-аграрна країна. Основу української економіки становлять багатогалузева промисловість, сільське господарство і сфера послуг. За оцінками експертів, Україна належить до країн із найвищим рейтингом можливостей АПК. Основними складниками цього потенціалу є висока концентрація найродючіших земель у світі (понад 65% земельного покриття країни), висока кваліфікація, потужний індустріальний і науково-технічний потенціал, підготовлені кадри.

Сучасний розвиток економіки України свідчить про те, що Україна має невиснажливі ресурси. За видобутком кам'яного вугілля, залізної і марганцевої руд, виробництвом сталі, сірчаної кислоти, мінеральних добрив, електроенергії, цементу, зерна, вирощуванням цукрових буряків, соняшнику та картоплі країна входить в першу десятку найбільших виробників світу. Всього економіка України налічує близько 300 різних галузей.

Україна є членом 79 міжнародних компаній, організацій та ініціатив. Перебування в них – норма для сучасної держави. Це набір стандартів, інформації, банків даних, необхідний для усвідомлення країни як члена міжнародного співтовариства. Це механізми для комунікації зі світом.

Європейський Союз є головним торговельним партнером України. За результатами 2019 року, питома вага торгівлі товарами та послугами з ЄС становила 40,1% від загального обсягу торгівлі України (за результатами 2018 року – 41,1%).

Товари, експорт, 2019 р.: \$20,8 млрд (↑3,0%): чорні метали – 15,2% (↓15,3%); зернові культури – 12,7% (↑18,2%); електричні машини – 11,1% (↓2,6%); руди, шлаки – 8,5% (↓2,5%); жири та олії – 7,4% (↑35,0%); насіння та плоди олійних рослин – 7,4% (↑32,3%); деревина і вироби з деревини – 4,8% (↓3,8%); енергетичні матеріали – 3,4% (↑6,3%).

Товари, імпорт, 2019 р.: \$25,0 млрд (↑7,7%): реактори ядерні, котли, машини – 13,3%

(↑3,4%); засоби наземного транспорту, крім залізничного – 13,0% (↑46,1%); енергетичні матеріали – 10,8% (↓15,2%); електричні машини і устаткування – 8,4% (↑10,0%); фармацевтична продукція – 6,3% (↑10,2%); пластмаси, полімерні матеріали – 5,4% (↓3,4%); різноманітна хімічна продукція – 3,4% (↓1,3%); папір та картон – 2,4% (↓3,4%).

Послуги, експорт, 2019 р.: \$4,3 млрд (↑7,7%): транспортні послуги – 30,9% (↑4,0%); послуги з переробки матеріальних ресурсів – 24,5% (↑0,8%); послуги у сфері телекомунікацій – 23,1% (↑18,8%); ділові послуги – 13,3% (↑7,6%); послуги з ремонту та технічного обслуговування – 2,1% (↑30,4%).

Послуги, імпорт, 2019 р.: \$3,6 млрд (↑6,2%): транспортні послуги – 24,8% (↑4,1%); ділові послуги – 22,2% (↓4,1%); послуги, пов'язані з подорожами, – 15,8% (↑31,5%); роаяліті та інші послуги – 12,6% (↑12,3%); послуги у сфері телекомунікацій – 9,4% (↑5,6%) [6].

Основними партнерами в зовнішній торгівлі України є Росія, Туреччина, Китай, Єгипет, країни Євросоюзу, Білорусія, Казахстан.

Для України залучення іноземних інвестицій є важливим чинником її економічного розвитку. Сьогодні в нашій країні здійснюють діяльність близько 30 транснаціональних корпорацій, які мають понад 7 тис. представництв та філій. Однак слід зауважити, що інноваційні процеси у промисловості мають переважно екстенсивний характер, і нові види продукції освоюються в основному шляхом використання науково-технічних надбань попередніх років. Інвестиційний процес в Україні не виконує функцію сприяння оновленню виробничої бази на інноваційній основі, результатом реалізації якої мала би стати структурна перебудова національної економіки в напрямі формування виробництва з довгостроковими інноваційними конкурентними перевагами [3, с. 103–104].

На жаль, Україна пропонує світу переважно сировинну і напівфабрикатну продукцію, або так звані проміжні товари. Товарна структура українського експорту залишається енергоємною. Розвинені ж держави, як правило, виходять на світовий ринок із кінцевою продукцією, з високими технологіями. Так, продаючи товари з низькою часткою доданої вартості, ми створюємо додаткові навантаження на вітчизняну економіку, опиняємося у програві і з погляду пріоритетів світового господарства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Міжнародне економічне співробітництво в умовах глобалізації є досить стрімкою силою, що спонукає держави до змін. З огляду на темпи і напрями змін, урахування концепту глобалізації є вкрай необхідним під час формування економічної політики держави. Для України необхідністю є побудова відкритого демократичного суспільства з європейським рівнем життя, але вже сьо-

годні треба акумулювати творчі, інтелектуальні сили нації. Необхідно створити якісно новий суспільно-психологічний клімат, який сприяв би соціально-економічним новаціям. Міжнародне

економічне співробітництво в умовах глобалізації для України є необхідною умовою для розвитку економіки та піднесення її на більш високий рівень розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук З.В., Гонта О.І. Регіональні аспекти транснаціоналізації економіки регіонів. Корпоративні структури в національній інноваційній системі. Київ. Видавництво: УкрІНТЕІ. 2007. 295 с.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник/ За ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., перероб. і доп. Київ. Знання – Прес, 2004. 615 с.
3. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь/ За заг.ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. Київ. 2015. 336 с.
4. Рокоча В.В., Плотніков О.В., Новицький В.Є. та ін. Транснаціональні корпорації. Київ. Таксон. 2001. 304 с.
5. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації / Е.М. Лимонова, К.С. Архіпова // Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки. 2014. № 1. С. 93–101.
6. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства <https://www.me.gov.ua/> (дата звернення 16.03.20).

REFERENCES:

1. Herasymchuk Z.V., Honta O.I. (2007) Regional'ni aspekty transnatsionalizatsiyi ekonomiky rehioniv. Korporatyvni struktury v natsional'niy innovatsiyiny systemi. [Regional aspects of transnationalization of regional economy. Corporate structures in the national innovation system]. Kyiv: Vydavnytstvo: UkrINTEI. 295 p.
2. Bazylevych V.D. (2004) Ekonomichna teoriya: Politekonomiya: Pidruchnyk [Economic Theory: Political Economy]/ Kyiv. Znannya – Pres, 615 p.
3. Heyts V.M. (2015) Innovatsiyina Ukrayina 2020: natsional'na dopovid'. [Innovative Ukraine 2020: A national report] Kyiv. 336p.
4. Rokocha V.V., Plotnikov O.V., Novyts'kyi V.Ye. ta in. (2001) Transnatsional'ni korporatsiyi. [Transnational corporations] Kyiv. Takson. 304 p.
5. Lymonova E.M., K.S. Arkhipova (2014) Transnatsional'ni korporatsiyi: osnovni etapy rozvytku ta rehulyuvannya yikhnoyi diyal'nosti v umovakh hlobalizatsiyi [Transnational corporations: the main stages of development and regulation of their activities in the context of globalization]// Yevropeys'kyi vektor ekonomichnoho rozvytku. Ekonomichni nauky. Pp. 93–101.
6. Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torhivli ta sil's'koho hospodarstva [Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture], Available at: <http://www.me.gov.ua/> (accessed 16 March 2020).

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.48

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-3>

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В ГРУЗІЇ (ПРИКЛАД ДЛЯ УКРАЇНИ)

TRENDS OF TOURISM DEVELOPMENT IN GEORGIA (EXAMPLE FOR UKRAINE)

Бондаренко А.Г.

студентка економічного факультету
Запорізький національний університет

Дугієнко Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
природних ресурсів і економіки міжнародного туризму,
Запорізький національний університет

Bondarenko Anastasia

Student of the Economy Faculty
Zaporizhzhya National University

Dugienko Natalya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of International Economics,
Natural Resources and Economy of International Tourism,
Zaporizhzhya National University

У статті досліджується стан туристичної сфери в Україні порівняно з Грузією за період 1997–2017 рр., аналізуються основні тенденції та проблеми розвитку цієї галузі та пропонуються шляхи щодо їх вирішення. Стаття розкриває взаємозв'язок внутрішнього валового продукту (ВВП) між доходами та витратами на туризм. Проводиться дослідження щодо кількості туристів, зростання ВВП залежно від витрат на туристичну галузь та доходів від неї на основі аналізу статистичних даних. Розглядаються такі проблеми розвитку туризму в Україні, як: законодавчо неврегульовані рішення, несприятливий інвестиційний клімат країни, бюрократія ведення бізнесу, недостатність державних програм. Вирішення цих проблем може позитивно вплинути на подальший розвиток галузі та економіки загалом. Досліджуються економічні умови, в яких існує туристична галузь вищезазначених країн, на основі індексу свободи ведення бізнесу (Ease of Doing Business Index).

Ключові слова: ВВП, кількість відвідувачів, надходження від туристичної сфери, витрати на туризм, туристична галузь, Грузія, Україна, індекс свободи ведення бізнесу.

В статье исследуется состояние туристической сферы в Украине по сравнению с Грузией за период 1997–2017 гг. Анализируются основные тенденции и проблемы развития этой отрасли и предлагаются пути их решения. Статья раскрывает взаимосвязь внутреннего валового продукта (ВВП) между доходами и расходами на туризм. Проводится исследование по количеству туристов, росту ВВП в зависимости от затрат на туристическую отрасль и доходов от нее на основе анализа статистических данных. Рассматриваются такие проблемы развития туризма в Украине, как: законодательно неурегулированные решения, неблагоприятный инвестиционный климат страны, бюрократия ведения бизнеса, недостаточность государственных программ. Решение этих проблем может положительно повлиять на дальнейшее развитие отрасли и экономики в целом. Исследуются экономические условия, в которых существует туристическая отрасль вышеуказанных стран, на основе индекса свободы ведения бизнеса (Ease of Doing Business Index).

Ключевые слова: ВВП, количество посетителей, поступления от туристической сферы, расходы на туризм, туристическая отрасль, Грузия, Украина, индекс свободы ведения бизнеса.

The article examines the state of tourism in Ukraine compared to Georgia in the period 1997–2017, analyzes the main trends and problems of development of this industry and suggests ways to solve them. The article reveals the relationship between domestic gross product (GDP) between tourism revenue and expenditure. A study is conducted on the number of tourists, GDP growth, depending on the costs of tourism and income from tourism, based on the analysis of statistics. The problems of tourism development in Ukraine are considered, such as: legislatively unregulated decisions, unfavorable investment climate of the country, bureaucracies of doing business, lack of state programs. Solving these problems can have a positive impact on the further development of the industry and the economy as a whole. We consider the similarity of countries based on the fact that both countries were part of the Soviet Union, began their development as independent states in 1991, and both countries were subjected to military aggression, lost part of their territories and are forced to develop the economy with incomplete conflicts. The economic conditions in which the tourism industry of the above countries based on the Ease of Doing Business Index. In the article the authors propose to use the regression analysis in MS Excel. Using regression analysis, a study of the importance of the tourism industry for the economies of Ukraine and Georgia, its potential. It also makes it possible to decide on the amount of investment in the tourism industry for GDP growth and the level of the economy. Thanks to the Ease of Doing Business Index, you can compare the business environment in Ukraine and Georgia. It also gives an opportunity to evaluate why Ukraine's tourism industry and economy are developing so slowly. The article highlights how two countries with unfinished military conflicts can influence the development of the economy, the implementation of the reforms necessary to create attractiveness for domestic and foreign investors to invest in both tourism and other sectors of the economy. It is proposed to use the positive experience of Georgia in the development of the economy for Ukraine.

Key words: GDP, number of visitors, tourism revenue, tourism expenditures, tourism industry, Georgia, Ukraine, Ease of Doing Business Index.

Постановка проблеми. За часи глобалізації економік у світі розвиток однієї галузі може стати рушійною силою для зростання економіки країни загалом. Тому на сучасному етапі в різних країнах, особливо в тих, які розвиваються, та малорозвинених, виникає питання щодо напрямів та способів сталого економічного розвитку. Україна не є виключенням у цьому питанні. Нині для нашої країни найважливішою проблемою є стимулювання росту ВВП. Одним із можливих способів покращення економіки може стати туристична галузь як візитна картка країни, оскільки Україна має всі можливості для розвитку цього напрямку економіки. Стрімкий розвиток економіки Грузії може бути прикладом для України у розгляді впливу туристичної галузі на ВВП країни та розвиток її економіки. Показником удалого ведення бізнесу Грузії порівняно з Україною є рейтинг серед країн світу за індексом свободи ведення бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато дослідників економічних процесів використовували у своїх працях лінійну регресійну модель як метод аналізу даних. Наприклад, М.Ю. Барна і Ю.Б. Миронов дослідили динаміку туристичних потоків в Україні [1], О.В. Музиченко-Козловська застосовувала регресійний аналіз у дослідженні туристичної привабливості території [2]. Інші дослідники також приділяли увагу розвитку туризму України та Грузії, використовуючи у своїх працях різні методи аналізу. Н.В. Погуда та О.Г. Розметова провели аналіз сучасного стану туристичного ринку України, спираючись на прогнозування доходів від зазначеної галузі [3], Н.Н. Коцан та О.А. Курило розглядали особливості розвитку туризму в Грузії та здійснення туристичних потоків у країні [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У статті пропонується дослідити стан туристичної галузі, економік Грузії та України, які мають невирішені воєнні конфлікти. Висвітлюються проблеми реформування в Україні, що були ефективно вирішені в Грузії.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу доходів та витрат туристичної галузі на ВВП України та Грузії за допомогою лінійної регресійної моделі та порівняння отриманих даних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна та Грузія є пострадянськими країнами. Обидві держави мають сприятливе геополітичне розташування та кліматичні умови для розвитку туризму. У пострадянському просторі країни завжди користувалися увагою туристів, а після здобуття незалежності з'явилася можливість надавати туристичні послуги туристам з усього світу.

Проаналізуємо дані стану ВВП України та Грузії з 1997 до 2017 років (рис. 1, 2).

Як відомо, обидві країни мають незавершені воєнні конфлікти. Якщо подивитися на стан ВВП країн за часи активних воєнних дій, можна побачити, що падіння ВВП Грузії в 2009 році порівняно з 2008 роком становило 15,9%, тоді як в Україні у 2015 році порівняно з 2014 роком ВВП впав на 30,7%. Це свідчить про те, що Грузія змогла швидше впоратися із проблемами, які спричинила війна, та зробити реформи. Впроваджені реформи вплинули на зростання економіки та дозволили країні вийти з важкого становища. З розвитком реформ почала розвиватися туристична галузь економіки, що привернула увагу зовнішніх інвесторів, які вкладали кошти в розбудову країни. Наприклад, інвесторам пропонувалися великі знижки та спри-

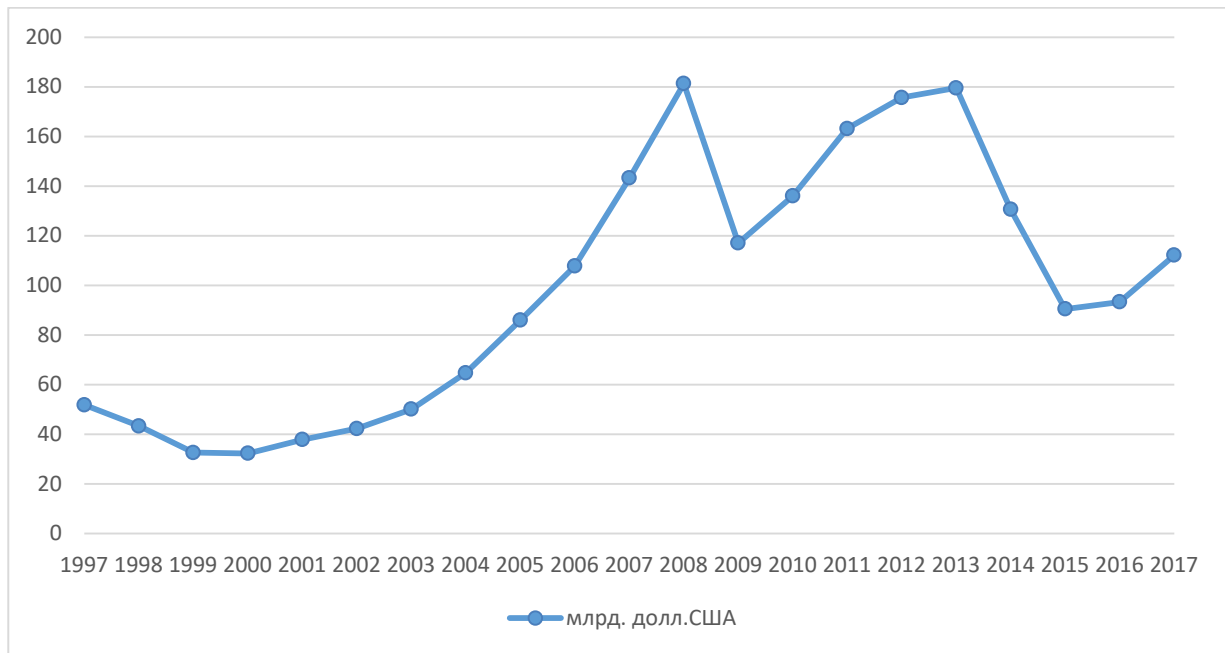


Рис. 1. ВВП України, 1997–2017 рр.

Джерело: виконано авторами самостійно за даними [5]

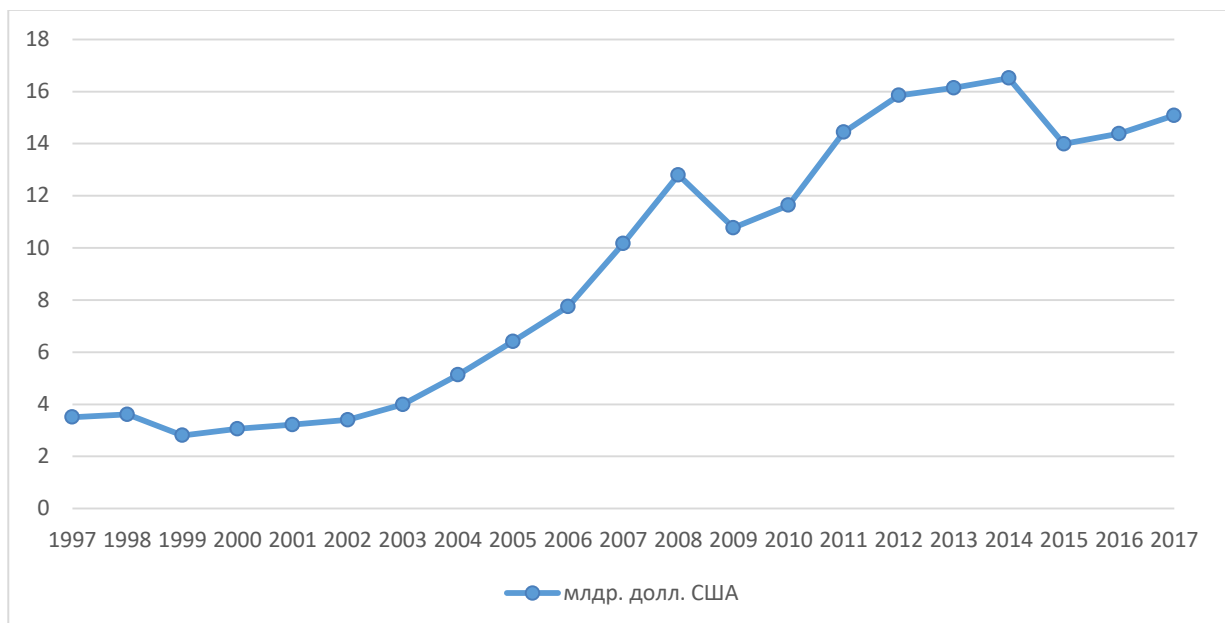


Рис. 2. ВВП Грузії, 1997–2017 рр.

Джерело: виконано авторами самостійно за даними [6]

ятливі умови купівлі нерухомості на узбережжі, що спричинило різке зростання будівництва, збільшило кількість робочих місць. Знижки на туристичні подорожі привабили багатьох туристів, що стало поштовхом до активного розвитку туристичної галузі та інфраструктури країни. Все це відбувалося за ініціативи державного керівництва та впровадження діючих програм розвитку.

З іншого боку, Україна, втративши Крим та частину Донбасу, донині практично не зробила ні однієї реформи, які би дали змогу відновити економіку. В Україні не працюють державні програми розвитку туристичної галузі на узбережжі як альтернативи втраченого курорту. Маючи неабияку підтримку багатьох держав світу, можна було б зробити податкову, судову, пенсійну та медичну реформи, які б дали змогу покращити

добробут населення і привернути увагу інвесторів до країни. За шість років невирішеного конфлікту Україна не поборолла корупцію ні в одному з секторів економіки, що не покращило інвестиційний клімат в країні та спричинило у кризові 2014–2015 рр. великий відтік капіталу з країни. Через усі ці проблеми інвестиції, які надходять до України, мають недостатній обсяг, щоби стимулювати економіку до активного розвитку та зростання. Залучення активних інвесторів дало би змогу розвинути туристичну галузь, яка змогла б відкрити країну світу та надала би поштовх до розвитку економіки загалом.

Розглянемо тенденцію відвідування туристами обох країн за період із 1997 до 2017 рр. (табл. 1).

Якщо подивитися на дані у вищенаведеній таблиці, можна побачити зростання відвідування країн туристами. Але зазначимо, що через військові конфлікти в країнах було зменшення потоку туристів: Грузія у 2009 р. – на 8%, Україна у 2014 р. – на 48,5% порівняно з попередніми роками.

Витрати на розвиток туристичної галузі та доходи від неї впливають на стан ВВП країни. Можна проаналізувати цей вплив та побачити, як використати отримані дані для поліпшення стану ВВП та туристичної сфери економіки. Для аналізу даних застосуємо лінійну регресійну модель.

Як фактор (незалежна змінна) вибрано показник витрат на туризм (x_1), а як регресанд (залежна змінна) – ВВП (Y). Модель побудовано за статистичними даними за період 1997–2017 років [5], [6].

Лінійна регресійна модель залежності ВВП від витрат на туризм в Україні має вигляд:

$$Y^y = 36,73 + 17,94x_1^y \quad (1).$$

Показник якості моделі – коефіцієнт детермінації (R^2) для України становить 67% описаних даних. Це свідчить, що модель (1) є якісною. Виходячи з отриманих даних, модель (1) загалом є статистично значущою, оскільки $F_{розр} > F_{крит} = 38,65 > 4,38$ (за критерієм Фішера). Показник витрат (x_1^y) також є статистично значущим, оскільки $t_{розр} > t_{крит} = 6,22 > 2,09$ (за критерієм Стьюдента).

Лінійна регресійна модель залежності ВВП від витрат на туризм у Грузії має вигляд:

$$Y^r = 1,77 + 21,77x_1^r \quad (2).$$

Показник якості моделі – R^2 для Грузії становить 73% описаних даних, модель (2) є якісною. Отримана модель (2) є статистично значущою, оскільки $F_{розр} > F_{крит} = 51,19 > 4,38$. Показник витрат (x_1^r) є статистично значущим, оскільки $t_{розр} > t_{крит} = 7,15 > 2,09$.

Таблиця 1

Динаміка відвідування туристами Україна та Грузії, 1997–2017 рр.

Рік	Україна		Грузія	
	Кількість туристів, млн. ос	Коливання кількості туристів, %	Кількість туристів, млн. ос	Коливання кількості туристів, %
1997	7,558	–	0,31	–
1998	6,208	82,13813	0,32	101,278
1999	4,232	68,1701	0,38	121,1356
2000	6,431	151,9612	0,39	100,7813
2001	9,174	142,6528	0,30	78,03618
2002	10,517	114,6392	0,30	98,6755
2003	12,514	118,9883	0,31	105,0336
2004	15,629	124,8921	0,37	117,5719
2005	17,631	112,8095	0,56	152,1739
2006	18,936	107,4017	0,98	175,5357
2007	23,122	122,106	1,05	107,0193
2008	25,449	110,064	1,29	122,6236
2009	20,798	81,72423	1,50	116,2791
2010	21,203	101,9473	2,03	135,4667
2011	21,415	100,9999	2,71	133,4646
2012	23,013	107,4621	4,11	151,4012
2013	24,671	107,2046	4,95	120,6527
2014	12,712	51,52608	5,00	101,0093
2015	12,428	97,76589	5,26	105,036
2016	13,333	107,2819	5,39	102,6065
2017	14,230	106,7277	6,48	120,2114

Джерело: створено авторами самостійно за даними [5; 6]

Отже, якщо відбудеться вкладання 1 млрд доларів США в туристичну галузь, це призведе до зростання ВВП України – на майже 18 млрд доларів США, Грузії – приблизно 22 млрд доларів США.

Україна за площею є більшою у 10 разів, ніж Грузія. Але за однакового вкладання коштів у туристичну галузь зростання ВВП в Грузії на 18,2% більше. Тобто економіка Грузії має кращій потенціал до зростання, ніж в Україні.

Тепер проаналізуємо вплив доходів туризму на ВВП кожної країни. Як фактор (незалежна змінна) вибрано показник «доходи туризму» (x_2^Y), а як регресанд (залежна змінна) – ВВП (Y). Модель побудовано за статистичними даними за період 1997–2017 років [5], [6].

Лінійна регресійна модель залежності ВВП від доходів туризму в Україні має вид:

$$Y^Y = 32,89 + 22,42x_2^Y \quad (3).$$

Показник якості моделі – коефіцієнт детермінації (R^2) для України становить 85% описаних даних. Це свідчить, що модель (3) є якісною. Виходячи з отриманих даних, модель (3) загалом є статистично значущою, оскільки $F_{розр} > F_{крит} = 111,38 > 4,38$ (за критерієм Фішера). Показник витрат (x_2^Y) також є статистично значущим, оскільки $t_{розр} > t_{крит} = 10,55 > 2,09$ (за критерієм Стьюдента).

Лінійна регресійна модель залежності ВВП від доходів туризму в Грузії має вигляд:

$$Y^G = 5,05 + 4,94x_2^G \quad (4).$$

Показник якості моделі – R^2 для Грузії становить 71% описаних даних, модель (4) є якісною. Отримана модель (4) є статистично значущою, оскільки $F_{розр} > F_{крит} = 47,42 > 4,38$. Показник витрат (x_2^G) є статистично значущим, оскільки $t_{розр} > t_{крит} = 6,89 > 2,09$.

Отже, за збільшення доходів туристичної галузі на 1 млрд доларів США це призведе до зростання ВВП України – приблизно на 22 млрд доларів США, Грузії – приблизно 5 млрд доларів США.

Таким чином, проведений аналіз показує, що країни за допомогою розвитку туристичної галузі можуть суттєво збільшити обсяг ВВП та надати поштовх економіці.

З проведеного дослідження моделей (3) та (4) бачимо, що Україна порівняно з Грузією має менший поштовх до розвитку інших галузей, які збільшують ВВП та зростання цього показника за збільшення доходів на 1 млрд доларів США повинно було би становити приблизно у два рази більше, ніж наявний показник. Адаже країна є набагато більшою і має більшу кількість галузей, які розвиваються спільно з розвитком туризму. Це може стосуватися таких галузей, як будівництво, харчова та легка промисловості тощо.

Щоб зрозуміти причини кращого розвитку туристичної галузі та економіки Грузії, ніж Укра-

їни, розглянемо індекс свободи ведення бізнесу (Ease of Doing Business Index) обох країн (табл. 2). Цей індекс розраховується з 10 показників, що є індикаторами підприємницької діяльності в країні: реєстрація підприємств, реєстрація власності, захист інвесторів, оподаткування та інші [7].

Таблиця 2
Динаміка індексу свободи ведення бізнесу в Україні та Грузії за 2006–2019 рр.

Рік	Україна	Грузія
2006	124	100
2007	128	37
2008	139	18
2009	145	15
2010	142	11
2011	145	12
2012	149	17
2013	137	9
2014	112	8
2015	96	15
2016	83	24
2017	80	16
2018	76	9
2019	71	6

Джерело: створено авторами самостійно за даними [7]

Вже у 2012 році Грузія посідала 17 місце в рейтингу країн за зазначеним індексом, тоді як Україна мала 149 місце. Нині Грузія знаходиться на 6-у місці, Україні вдалося піднятися лише на 71-е. Отже, можна відстежити тенденцію щодо покращення свободи ведення бізнесу в Україні, але Грузія має цей показник набагато кращим.

Тобто, маючи всі можливості розвитку туризму та економіки, Україні невідкладно необхідно провести комплексне реформування країни. Податкова реформа дасть змогу зменшити навантаження на бізнес, судова реформа може показати інвесторам, що вкладений капітал буде захищений законом, пенсійна та медична реформи дозволять громадянам бути впевненими у майбутньому та почнуть також інвестувати в розвиток економіки країни. Всі ці кроки дозволять країні стати більш вільною у веденні бізнесу, що відразу приверне увагу зовнішніх інвесторів.

Висновки. З проведеного дослідження можна зробити такі висновки. В Україні є досить умов щодо розвитку туристичної галузі, яка може надати поштовх до зростання ВВП країни й економіки загалом. Прикладом ефективного подолання кризи через військові дії для України може бути Грузія, яка за подібних умов змогла не тільки відновити розвиток економіки, а й має набагато більший потенціал її розвитку, ніж до війни. Регресійний аналіз, що був застосований,

показав, як можна скористатися розрахунками впливу доходів та витрат окремої галузі на стан ВВП, так що це дасть змогу розуміти, чи потрібно вкладати в цю галузь кошти і наскільки це вкладання позитивно вплине на економіку країни, адже через розвиток туристичної галузі можна збільшити розвиток супутніх галузей економіки. Також потенційні інвестори через знайомство з країною як туристи можуть пізнати і бізнес-клімат та зрозуміти, чи є сенс щодо вкладання коштів в економіку України. Але на шляху розвитку як туризму, так і економіки країни загалом постають деякі проблеми. По-перше, це законодавчо неврегульовані відносини країни та інвесторів. Потенційні інвестори не відчують захищеність свого бізнесу, тому не поспішають вкладати кошти в розвиток тієї та іншої галузі.

По-друге, не допрацьовані судова та податкова реформи, гальмування яких стримує розвиток економіки. Якщо подивитися, як реформування Грузії вплинуло на розвиток туристичної галузі та за нею й усієї економіки, можна зрозуміти, що Україна дуже повільно рухається та вагається в реформуванні, бо донині має 71 місце серед 190 країн світу. Зменшення податкового навантаження на бізнес та підпорядкованість праву може стати тим поштовхом, який буде стимулювати розвиток бізнесу. Якщо країна матиме більш прозорі умови бізнесу, тоді вкладання коштів у туризм зможе ефективно підштовхнути до стрімкого розвитку інші галузі економіки. Використання досвіду Грузії може стати позитивним для розгляду стратегії України щодо проведення реформування країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барна М.Ю., Миронов Ю.Б. Економетричне моделювання динаміки туристичних потоків. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/barna3.htm (Дата звернення: 01.03.2020).
2. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території. URL: http://tourlib.net/books_ukr/muzychenko31.htm (Дата звернення: 01.03.2020).
3. Погуда Н.В., Розметова О.Г. Сучасний стан туристичного ринку України: оцінка та перспективи розвитку. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/59.pdf (Дата звернення: 03.03.2020).
4. Коцан Н.Н., Курило О.А. Основні особливості сучасного розвитку туризму в Грузії. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/153584726.pdf> (Дата звернення: 03.03.2020).
5. Knoema – Мировой атлас данных, Украина. URL: <https://knoema.ru/atlas/%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%B0> (Дата звернення: 05.03.2020).
6. Knoema – Мировой атлас данных, Грузия. URL: <https://knoema.ru/atlas/%D0%93%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%B8%D1%8F> (Дата звернення: 05.03.2020).
7. Гуманитарный портал. Рейтинг стран мира по Индексу ведения бизнеса. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/doing-business> (Дата звернення: 05.03.2020).

REFERENCES:

1. Barna M.Yu., Mironov Yu.B. Econometric modeling of the dynamics of tourist flows. URL: http://tourlib.net/statti_eng/barna3.htm (Accessed 01/03/2020).
2. Muzychenko-Kozlovskaya OV Economic evaluation of the tourist attractiveness of the territory. URL: http://tourlib.net/books_eng/muzychenko31.htm (Accessed: 03/01/2020).
3. Pogoda NV, Razmetova OG The current state of the tourist market of Ukraine: evaluation and development prospects. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/59.pdf (Accessed: 03/03/2020).
4. Kotsan NN, Kurilo OA The main features of modern tourism development in Georgia. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/153584726.pdf> (Accessed 03/03/2020).
5. Knoema – World Data Atlas, Ukraine. URL: <https://knoema.ru/atlas/%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%B0> (Accessed 05/03/2020).
6. Knoema – World Data Atlas, Georgia. URL: <https://knoema.ru/atlas/%D0%93%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%B8%D1%8F> (Date of access: 05/03/2020).
7. Humanitarian portal. Business World Ranking URL: <https://gtmarket.ru/ratings/doing-business> (Accessed: 05/03/2020).

УДК 339.137

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-4>

ОЦІНКА ФАКТОРІВ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

EVALUATION OF FACTORS OF THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF UKRAINE

Глуценко Я.І.

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

Зробок О.О.

студент факультету менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Yaroslava Hluschenko

Ph.D., Associate Professor,
Associate Professor of International Economics Department,
Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

Oleksiy Zrobok

Student of Faculty of Management and Marketing,
Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

У статті проведено аналіз факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємств України. Оцінка товарної структури експорту дала змогу визначити групи вітчизняної продукції, що користуються попитом на міжнародних ринках. На підставі систематизації думок вітчизняних учених факторами міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств було визначено і проаналізовано: ступінь зносу основних засобів, інноваційну активність підприємств, структуру джерел фінансування інноваційної діяльності, обсяги капітальних інвестицій у матеріальні і нематеріальні активи. Доведено, що високий рівень зносу основних засобів, низька інноваційна активність підприємств, незадовільний рівень фінансування інноваційних розробок державою негативно позначаються на міжнародній конкурентоспроможності українських підприємств.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність підприємств, інноваційна активність, ступінь зносу, джерела фінансування, капітальні інвестиції.

В статье представлен анализ факторов международной конкурентоспособности предприятий Украины. Оценка товарной структуры экспорта позволила определить группы отечественной продукции, пользующихся спросом на международных рынках. На основании систематизации мнений отечественных ученых факторами международной конкурентоспособности отечественных предприятий были определены и проанализированы: степень износа основных средств, инновационная активность предприятий, структура источников финансирования инновационной деятельности, объемы капитальных инвестиций в материальные и нематериальные активы. Доказано, что высокий уровень износа основных средств, низкая инновационная активность предприятий, неудовлетворительный уровень финансирования инновационных разработок государством негативно сказываются на международной конкурентоспособности украинских предприятий.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность предприятий, инновационная активность, степень износа, источники финансирования, капитальные инвестиции.

Current trends in world markets have necessitated the identification and study of factors of the international competitiveness of Ukrainian enterprises that was carried out in this article. Based on the analysis of the dynamics and commodity structure of exports for 2011–2019 years, the groups of domestic products that are most in demand in international markets were identified. The predominance of low value-added products in Ukrainian exports was

revealed. As factors of the international competitiveness of enterprises were identified and analyzed the following: the degree of depreciation of fixed assets, innovative activity of enterprises, the structure of sources of financing for innovative activities, the volume of capital investments in tangible and intangible assets. A high degree of depreciation of fixed assets of industrial enterprises was revealed, and the dynamics of growth of depreciation in the industry, gas and energy supply was noted. The branches of the economy are identified in which there is a decrease in the depreciation of fixed assets. The analysis of innovative activity of Ukrainian enterprises, the share of investment in research and development expenditure in relation to GDP is carried out. Uneven dynamics of expenditures on innovation, a low share of innovatively active industrial enterprises in Ukraine are noted. The structure of sources of financing innovative activities of enterprises is considered. The predominance of own sources of enterprises in financing innovative developments is revealed. A low level of innovation financing from the state budget was noted. Domestic industries that have a high potential but lose to foreign competitors due to the lack of funding for innovative developments are indicated. The share of the enterprises' capital investments in tangible and intangible assets is estimated. The main reasons for the imbalance in the structure of capital investments of enterprises and the shortcomings of the investment policy of the state are described. The factors that negatively affect the international competitiveness of Ukrainian enterprises are characterized.

Key words: international competitiveness of enterprises, innovative activity, degree of depreciation, sources of financing, capital investments.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Останні десятиріччя міжнародну конкурентоспроможність країн усе більше визначають не фактори природного та суспільного характеру (природні ресурси, географічне розташування, кліматичні умови, чисельність трудових ресурсів), а рівень науково-технічних досягнень, розроблення та впровадження інновацій. Розглядаючи проблеми і перспективи розвитку національної економіки, насамперед потрібно зробити акцент на конкурентоспроможності окремих суб'єктів господарювання та факторах, що її визначають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблема конкурентоспроможності підприємств є об'єктом ґрунтовного і поглибленого вивчення широкого кола як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів: З.А. Васильєвої, Д.С. Воронова, А.П. Душка, А.П. Градова, П.С. Зав'ялова, Ю.Б. Іванова, П.К. Канінського, Г.М. Скударя, Ю.В. Рубіна, В.В. Шустова та багатьох ін. Науковцями досліджені питання сутності поняття «міжнародна конкурентоспроможність підприємств», методи її оцінювання. Віддаючи належне вагомому внеску вітчизняних і зарубіжних учених, слід зауважити, що темпи зміни світової економіки вимагають постійного перегляду факторів, які впливають і визначають міжнародну конкурентоспроможність вітчизняних підприємств.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз факторів міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Показниками, що характеризують рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку, є обсяги експорту окремих товарних груп, їхня динаміка, структура. За даними Державної служби статистики (табл. 1), основними товарними групами вітчизняного

експорту за період із 2011 по 2019 рік були: недорогоцінні метали, вироби з них та продукти рослинного походження. За досліджуваний період частка товарів першої групи зменшилася з 32,3% до 20,5%, частка товарів другої групи зросла з 8,1% до 25,8%. Досить суттєву частку у вітчизняному експорті займають товарні групи: машини, обладнання та механізми (частка не перевищує 11%); жири та олії тваринного або рослинного походження (частка зросла з 5,0% до 9,5%), продукція хімічної промисловості (частка зменшилася з 7,9% до 3,9%); харчові продукти (частка коливається у діапазоні 4,3–6,7%). Щодо інших товарних груп, то в обсязі експорту частка «живих тварин, продуктів тваринного походження» не перевищувала 3%, полімерні і текстильні матеріали – 2%. Слід відзначити суттєве зменшення частки по товарній групі «Засоби наземного транспорту» з 7,1% (2011 р.) до 1,8% (2019 р.).

Наведені у таблиці 1 дані свідчать, що у структурі вітчизняного експорту переважає продукція з невисоким рівнем доданої вартості. Для порівняння, у розвинених країнах світу одна з найбільших часток експорту належить продукції машинобудівної галузі (32–40%), в Україні цей показник у 4–5 разів менший [2].

Результатом низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світових ринках є незадовільний рівень розвитку в Україні низки високотехнологічних галузей, передусім таких, як: ІТ-індустрія, виробництво складної медичної техніки, приладів для наукових досліджень і сучасних легкових автомобілів.

Низка науковців (С.В. Беляєва [3], О.А. Євтушенко [4], І.А. Маринич [5], С.М. Онисько [6]), розглядаючи конкурентоспроможність підприємств, пропонують звертати особливу увагу на показники стану основних засобів. Використання застарілих машин, механізмів та устаткування не дає змоги виробляти високоякісну продукцію і приводить до збільшення її собівартості.

Таблиця 1

Динаміка частки основних товарних груп експорту України за 2011–2019 рр.

Товарна група	Частка товарних груп у експорті, %								
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Живі тварини; продукти тваринного походження	1,4	1,4	1,7	1,9	2,2	2,1	2,6	2,6	2,6
Продукти рослинного походження	8,1	13,4	14,0	16,2	20,9	22,3	21,3	20,9	25,8
Жири та олії тваринного або рослинного походження	5,0	6,1	5,5	7,1	8,7	10,9	10,6	9,5	9,5
Готові харчові продукти	4,3	5,1	5,6	5,7	6,5	6,7	6,5	6,4	6,4
Мінеральні продукти	15,0	11,1	11,8	11,3	8,1	7,5	9,1	9,2	9,7
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	7,9	7,4	6,8	5,7	5,6	4,3	3,8	4,0	3,9
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1,4	1,5	1,2	1,1	1,1	1,1	1,3	1,5	1,4
Текстильні матеріали та текстильні вироби	1,3	1,1	1,3	1,5	1,7	1,9	1,8	1,8	1,7
Недорогоцінні метали та вироби з них	32,3	27,5	27,8	28,3	24,8	22,9	23,4	24,6	20,5
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	9,9	10,2	11,0	10,5	10,3	10	9,9	9,8	8,9
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	7,1	8,7	5,3	2,7	1,8	1,5	1,4	1,4	1,8

Складено на основі [1]

Таблиця 2

Ступінь зносу основних засобів галузей економіки України за 2012–2016 рр.

Галузі економіки	Ступінь зносу, %					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усього	75,9	76,7	77,3	83,5	60,1	58,1
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	32,6	34,6	35,8	38,8	38,9	37,3
Промисловість	56,8	55,7	56,9	60,3	76,9	69,4
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	56,3	54,1	57,1	65,3	57,9	54,6
Переробна промисловість	56,8	57,2	50,1	56,9	75,8	76,4
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	57,0	58,4	61,9	61,4	82,6	62,1
Будівництво	58,8	55,1	51,9	54,4	53	36
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	95,6	96	96,7	97,9	51,7	50,6

Складено на основі [7]

Наведені у табл. 2 дані свідчать, що основні засоби більшості галузей економіки України мають значний ступінь зносу. Один із найвищих рівнів зношеності у промисловості. За період із 2011 по 2016 рік зношеність основних засобів у промисловості збільшилася з 56,8% до 69,4%, у переробній промисловості – з 56,8% до 76,4%. Значне зростання ступеня зносу основних засобів спостерігалось і у галузі постачання електроенергії, газу. Зменшився ступінь зношеності основних засобів у транспорті, складському господарстві, поштової та кур'єрській діяльності, у будівництві.

Серед факторів, що дають змогу підвищити рівень конкурентоспроможності підприємств,

прийнято виділяти інноваційну активність (Д.В. Яцков [8], Янковий [9], В.В. Шарко [11]). Безумовно, що підприємства, які вкладають кошти в інноваційні розробки, створюють підґрунтя для випуску і реалізації висококонкурентної продукції.

Розглянемо частку науково-дослідницьких та дослідницько-конструкторських робіт у ВВП України за 2011–2017 рр. (рис. 1). Наведені дані свідчать про досить незначну частку НДДКР у ВВП країни і про поступове її зменшення з 2013 року.

На рис. 2 наведено показники інноваційної активності вітчизняних підприємств. Як видно

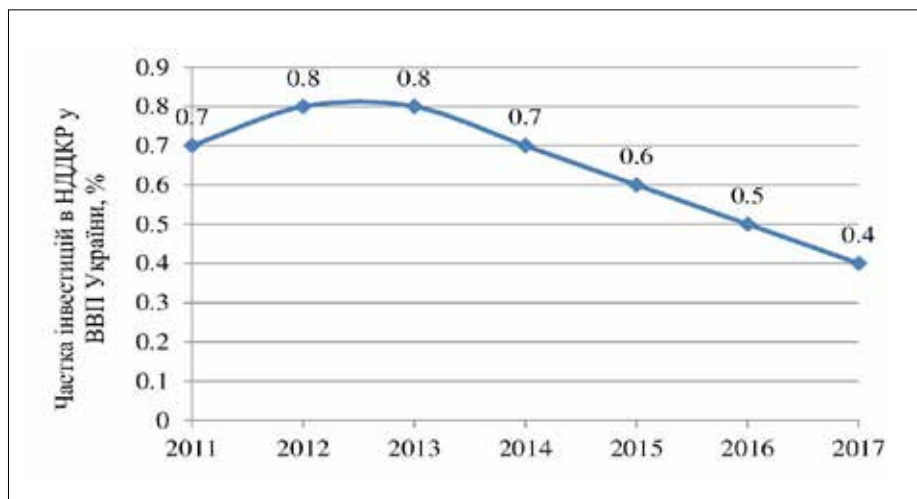


Рис. 1. Частка інвестицій в НДДКР у ВВП України за 2011–2017 рр.
Складено на основі [12]

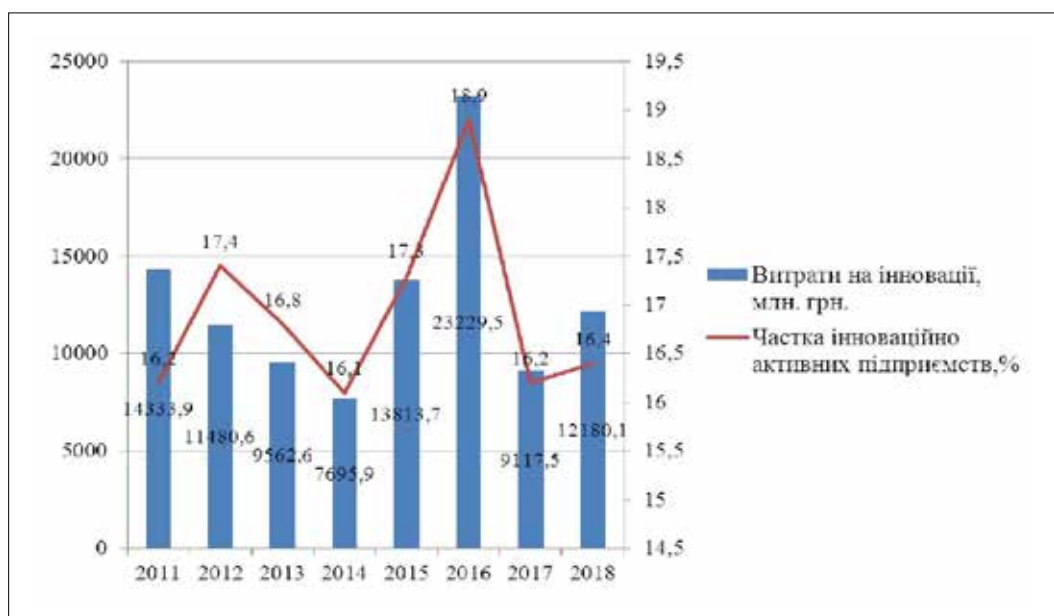


Рис. 2. Динаміка витрат на інновації та частка інноваційно активних підприємств в Україні за 2011–2018 рр.
Складено на основі [13]

з наведених даних, витрати на інновації вітчизняних підприємств мають нестабільну динаміку і коливаються у діапазоні від 7695,9 млн грн. (найнижчий рівень 2011 р.) до 23 229,5 млн грн. (найвища сума 2016 р.). Щодо частки інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, то вона знаходиться у межі від 16% до 19%, що є дуже низьким показником. Таким чином, можна стверджувати про досить низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств.

Таке положення багато в чому пояснюється слабкою державною підтримкою інновацій-

ної діяльності. Наведені у табл. 3 дані щодо структури джерел фінансування свідчать, що здійснення витрат на інноваційну діяльність відбувається в основному за рахунок власних коштів підприємств. За досліджуваний період частка власних джерел у фінансуванні інноваційної діяльності збільшилася з 52,9% до 88,2%. А у 2015 і 2016 роках навіть дорівнювала 97,2% і 94,9% відповідно. Частка державного бюджету у фінансуванні інноваційної діяльності в окремі роки взагалі була менша 1% (0,3% у 2013 р., 0,4% у 2015 р., 0,8%; у 2016 р.).

Таблиця 3

Структура джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств України за 2011–2018 рр.

Рік	Фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів, %			
	власних	державного бюджету	інвесторів-нерезидентів	інших джерел
2011	52,9	1,0	0,4	45,6
2012	63,9	2,0	8,7	25,5
2013	72,9	0,3	13,1	13,7
2014	85,0	4,5	1,8	8,7
2015	97,2	0,4	0,4	2,0
2016	94,9	0,8	0,1	4,3
2017	84,5	2,5	1,2	11,8
2018	88,2	5,2	0,9	5,7

Складено на основі [14]

Таблиця 4

Капітальні інвестиції підприємств за видами активів в Україні за 2011–2018 рр.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Усього, млн. грн.	241286	273256	249873	219420	273116	359216	448462	578726
Інвестиції у матеріальні активи, млн грн	231910	264854	239394	212035	254731	347391	432040	542335
у % від суми	96,1	96,9	95,8	96,6	93,3	96,7	96,3	93,7
Інвестиції у нематеріальні активи, млн грн	9375,8	8402,3	10479,8	7384,8	18385,5	11825,6	16422,0	36391,3
у % від суми	3,9	3,1	4,2	3,4	6,7	3,3	3,7	6,3

Складено на основі [16]

Пасивне ставлення держави до запровадження інновацій негативно позначається на конкурентоспроможності українських підприємств. Через дефіцит власних коштів, які виступають основним джерелом фінансування інновацій, інноваційна політика підприємств носить короткостроковий характер і не має стратегічної перспективи [15].

Недостатнє впровадження інноваційних технологій зумовлює низьку конкурентоспроможність багатьох видів продукції вітчизняних підприємств. За якістю і технологічними рішеннями виробу радіоелектроніки, побутові прилади, сільськогосподарські машини, а також ціла низка інших товарів значно програють зарубіжним аналогам.

У цих сферах у широких масштабах продовжують використовуватися витратні технології, що, у свою чергу, веде до зростання ресурсоемності продукції, перешкоджає скороченню витрат виробництва і випуску інноваційної продукції в інших галузях економіки.

Інноваційна діяльність підприємств неможлива без капітальних інвестицій у нематеріальні активи: права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо, програмне забезпечення та бази даних. Тому як фактор впливу на міжнародну конкурентоспро-

можність вітчизняних підприємств розглянемо обсяги капітальних інвестицій у матеріальні і нематеріальні активи (табл. 4).

Наведені у табл. 4 дані свідчать, що обсяги капітальних інвестицій вітчизняних підприємств зростають. Із 2011 року по 2018 рік вони зросли майже утричі. Розподіл капітальних інвестицій між матеріальними і нематеріальними активами нерівномірний. Основна маса капітальних інвестицій за аналізований період (93–97%) спрямована в матеріальні активи і тільки 3–7% – у нематеріальні активи.

Таке положення в інвестиційній сфері склалося в результаті:

- недостатньо високого рівня продуктивності праці і рентабельності;
- високих ризиків довгострокового інвестування і неприйнятної для більшості промислових підприємств вартості кредитних ресурсів;
- відсутності прогресивних форм взаємодії суб'єктів господарювання і відповідної інфраструктури інноваційно-інвестиційної діяльності.

Результати наукових досліджень вітчизняних учених дають змогу говорити, що низька інвестиційна активність в Україні пов'язана з недосконалістю державної інвестиційної політики, недоліками в інвестиційному законодавстві, відсутністю належного інституціонального забезпечення розвитку інвестиційного ринку і його

інструментів і як наслідок – недостатнім об'ємом внутрішніх і зовнішніх інвестицій [17].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. За результатами проведеного аналізу можна стверджувати, що негативний вплив на міжнародну конкурентоспроможність вітчизняних підприємств мають високий ступінь зносу основних засо-

бів, недостатність із боку держави підтримки науково-інноваційної сфери, перекладання фінансування інноваційних розробок власне на підприємства, нераціональна структура капітальних інвестицій. Подальші дослідження будуть присвячені визначенню заходів підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі України. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1219_u.htm (дата звернення: 16.03.2020).
2. Сокотун Г.О. Конкурентоспроможність машинобудівних підприємств України у порівнянні з іноземними. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2404> (дата звернення: 16.03.2020).
3. Беляєва С.В. Обґрунтування операційних рішень при реалізації конкурентної стратегії підприємств легкої промисловості : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ: Київський національний університет технологій та дизайну, 2012. 277 с.
4. Євтушенко О.А. Теоретичні аспекти фінансового забезпечення відтворення основних засобів. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2011. № 2, Т. 2. С. 39–42.
5. Маринич І.А., Кот О.В. Значення процесу відтворення основних фондів підприємств у підвищенні ефективності їхнього використання. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.3. С. 175–179.
6. Онисько С.М., Т.О. Шматковська, О.Г. Агрес. До проблематики формування та відтворення основних засобів на підприємствах. Держава та регіони: Серія: Економіка та підприємництво. 2010. № 2. С. 139–145.
7. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/nsoz16_u.htm. (дата звернення: 16.03.2020).
8. Яцковий Д.В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 4. С. 183–188.
9. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.
10. Боянова О.В. Формирование технологии и классификация затрат на оплату труда в учетно-аналитической системе управления. Управление. 2011. № 9/10. С. 38–43.
11. Шарко В.В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. 2015. Вип. 2(2). С. 120–126.
12. Research and development expenditure (% of GDP) – Ukraine. World Bank Open Data. The official site of World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?locations=UA>. (дата звернення: 16.03.2020).
13. Загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності (2000–2018). Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ni/ind_pp/zov_id_u.xlsx. (дата звернення: 16.03.2020).
14. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств (2000–2018). Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ni/ind_pp/df_id_pp_u.xlsx. (дата звернення: 16.03.2020).
15. Воронюк Т.А. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств України в умовах глобалізації та євроінтеграції. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2016. Вип. 17(1). С. 61–63.
16. Капітальні інвестиції за видами активів (2010–2018). Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_u_bez.htm (дата звернення: 16.03.2020).
17. Денисенко Н.П., Воронкова Т.Є., Янковець Т.М. Проблеми підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств. Науково-технічна інформація. 2015. № 1. С. 37–46.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Tovarna struktura zovnishnoi torhivli Ukrainy [Commodity structure of foreign trade in Ukraine]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1219_u.htm. (accessed 16 March 2020).
2. Sokotun H.O. Konkurentospromozhnist mashynobudivnykh pidprijemstv Ukrainy u porivnianni z inozemnymy [Competitiveness of machine-building enterprises of Ukraine in comparison with foreign]. Efektyvna ekonomika (electronic journal). Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2404> (accessed 16 March 2020).
3. Bieliaieva S.V. (2012). Obgruntuvannia operatsiinykh rishen pry realizatsii konkurentnoi stratehii pidprijemstv lehkoï promyslovosti [Substantiation of operational decisions in the implementation of the competitive strategy of light industry enterprises]. PhD Thesis. Kyiv: Kyiv National University of Technologies and Design.

4. Yevtushenko O.A. (2011). Teoretychni aspekty finansovoho zabezpechennia vidtvorennia osnovnykh zasobiv [Theoretical aspects of financial support for the reproduction of fixed assets]. Herald of Khmelnytsky National University. Economics. 2011. No. 2. Vol. 2. pp. 39–42.
5. Marynych I.A., Kot O.V. (2010). Znachennia protsesu vidtvorennia osnovnykh fondiv pidpriemstv u pidvyshchenni efektyvnosti yikhnoho vykorystannia [The role of the reproduction process of enterprises' fixed assets in the increasing of the effective of their use]. Scientific Bulletin of UNFU. 2010. No. 20.3. pp. 175–179.
6. Onysko S.M., Shmatkovska T.O., Ahres O.H. (2010). Do problematyky formuvannia ta vidtvorennia osnovnykh zasobiv na pidpriemstvakh [To the problems of formation and reproduction of fixed assets at enterprises]. State and regions. Series: Economics and Business. No. 2. pp. 139–145.
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Naiavnist i stan osnovnykh zasobiv za vydamy ekonomichnoi diialnosti [Availability and condition of fixed assets by types of economic activity]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/nsoz16_u.htm. (accessed 16 March 2020).
8. Yatskovyi D.V. (2013). Suchasni metodyky otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Modern methods of assessing the competitiveness of the enterprise]. Socio-Economic Research Bulletin. Vo. 4. pp. 183–188.
9. Konkurentospromozhnist pidpriemstva : otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia (2013) [Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement] (eds. O.H. Yankovoho). Odessa: Atlant.470p.
10. Boianova O.V. (2011). Formyrovanye tekhnolohyy y klasyfikatsyia zatrat na oplatu truda v uchethno-analytycheskoi systeme upravleniia [Technology formation and classification of labor costs in the accounting and analytical management system]. Manager. 2011.No. 9/10. pp. 38–43.
11. Sharko V.V. (2015). Konkurentospromozhnist pidpriemstva: metody otsinky, stratehii pidvyshchennia [Competitiveness of an enterprise: the evaluation of methods, the strategy for improvement]. Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series Economics. No. 2(2). pp. 120–126.
12. Research and development expenditure (% of GDP) – Ukraine. World Bank Open Data. The official site of World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?locations=UA>. (accessed 16 March 2020).
13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Zahalnyi obsiah vytrat za napriamamy innovatsiinoi diialnosti (2000–2018) [Total cost of innovation activities (2000–2018)]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ni/ind_pp/zov_id_u.xlsx. (accessed 16 March 2020).
14. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Dzherela finansuvannia innovatsiinoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv (2000–2018) [Sources of financing of innovative activity of industrial enterprises (2000–2018)]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ni/ind_pp/df_id_pp_u.xlsx. (accessed 16 March 2020).
15. Voroniuk T.A. (2016). Problemy zabezpechennia konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpriemstv Ukrainy v umovakh hlobalizatsii ta yevrointehratsii [The problems connected with providing the competitive abilities of the industrial enterprises in Ukraine through the context of globalization and integration]. Scientific Bulletin of Kherson State University. Series «Economic Sciences». No. 17(1). pp. 61–63.
16. Denysenko N.P., Voronkova T.Ie., Yankovets T.M. (2015). Problemy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpriemstv Ukrainy [Problems of commercial competitiveness of industrial enterprises of Ukraine]. Science and technology information. No. 1. pp. 37–46.

ОЦІНКА СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІЮВАННЯ ТОВАРІВ НАЦІОНАЛЬНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

ASSESSMENT OF POSITIONING STRATEGIES IN THE GLOBAL COMMODITY MARKET

Дон О.Д.

старший викладач кафедри
економіки та управління національним господарством,
Дніпровський національний університет імені Олеса Гончара

Дробот А.С.

магістр спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,
Дніпровський національний університет імені Олеса Гончара

Don Olha

Senior Lecturer the Department of Economics
and Management of National Economy,
Oles Honchar Dnipro National University

Drobot Anna

Master of Program "International Economic Relations",
Oles Honchar Dnipro National University

У статті розглянуто стратегії позиціювання українських товарів на світовому ринку. Під час виходу вітчизняного підприємства на зовнішній ринок перед його керівництвом і колективом постає ціла низка актуальних для вирішення проблем, першочерговими з яких є врахування відмінностей між країнами в усіх сферах життя. На основі проаналізованих джерел та проведеного дослідження було запропоновані рішення, які підвищують актуальність українських товарів та українських товаровиробників у ринкових позиціях. Розглянуто передумови, що приводять до необхідності перевірки дієвості існуючої ринкової позиції; сам процес перевірки – дослідження декларованого та фактичного позиціювання підприємства та його найбільш небезпечних конкурентів, процес прийняття рішення щодо необхідності коригування наявної стратегії. Тобто позиціювання виступає однією з основних маркетингових стратегій підприємства на даний час, суть якої полягає у тому, яке місце воно займає у свідомості цільової аудиторії.

Ключові слова: позиціювання, маркетингова програма, маркетингова стратегія, фактори позиціювання, світовий ринок агропромислової продукції.

В статье рассмотрены стратегии позиционирования украинских товаров на мировом рынке. При выходе отечественного предприятия на внешний рынок перед его руководством и коллективом возникает целый ряд актуальных для решения проблем, первоочередными из которых является учет различий между странами во всех сферах жизни. На основе проанализированной информации и проведенного исследования были предложены решения, которые повысят актуальность украинских товаров на рыночных позициях. Рассмотрены предпосылки, приводящие к необходимости проверки действенности существующей рыночной позиции; сам процесс проверки – исследование декларированного и фактического позиционирования предприятия и его наиболее опасных конкурентов, процесс принятия решения о необходимости корректировки имеющейся стратегии. Определено, что на сегодня позиционирование выступает маркетинговой стратегией предприятия, суть которой заключается в том, какое место оно занимает в сознании целевой аудитории.

Ключевые слова: позиционирование, маркетинговая программа, маркетинговая стратегия, факторы позиционирования, мировой рынок агропромышленной продукции.

The article discusses strategies for positioning Ukrainian goods on the world market. When a domestic enterprise enters the foreign market, before its management and the collective as a whole, there are a number of serious and difficult to solve problems, the first of which is the accounting of differences between countries in all spheres of life. Prior to entering the foreign economic markets, the firm must clearly define the objectives and strategic settings of

its international marketing. First, it needs to decide what percentage of sales the company wants to make in foreign markets. Most overseas firms start with small sales volumes. Some continue to adhere to this principle, considering foreign trade operations as a small part of their activities. Other firms consider or prefer foreign markets as domestic. Second, the firm has to decide whether it will work in just a few or at once in many countries. It should be borne in mind the danger of dispersing forces. Third, the firm must decide in what type of countries it wants to work. The attractiveness of the country will depend on the product being offered, geographical factors, income levels, composition and population, political climate and other features. The seller may simply prefer certain groups of countries or regions in the world. Having made a list of possible foreign markets, the company is engaged in their selection and ranking. Based on the information analyzed and the research conducted, solutions were proposed that would improve the relevance of Ukrainian goods on market positions. The prerequisites that lead to the need to check the validity of the existing position are considered; the verification process itself is a study of the declared and actual positioning of the company and its most dangerous competitors, the process of deciding whether to adjust the existing strategy. This article also identifies the location of a pre-developed positioning attribute selection algorithm based on consumer preference analysis, competitor positioning analysis, and actual customer satisfaction with the specific attribute / attributes, and extended the approach to using this algorithm. It is determined that today positioning acts as a marketing strategy of the enterprise, the essence of which lies in what place the company occupies in the mind of the target audience.

Key words: positioning, marketing program, marketing strategy, positioning factors, world market of agricultural products.

Постановка проблеми. Сьогоднішній високий рівень інновацій робить економічну еволюцію нового продукту стратегічною необхідністю для підкорення світових ринків. Питання конкурентоспроможності українських підприємств, які займаються збутом товарів на міжнародних ринках, особливо актуальне в сьогоденні. Зростання темпів експорту продукції цих компаній та лідерство українських виробників на світових ринках зумовлюють дослідження ефективного позиціонування як підприємства, так і його продукції.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Система ринкового позиціонування є одним з основних засобів реалізації успішного маркетингового управління. Таким чином, важливим для підприємств є не тільки початкове формування коректної та дієвої стратегії позиціонування, а і відстежування її актуальності, збереження привабливості позиції для цільових споживачів і, за необхідності, вчасне її коригування з метою збереження чи посилення конкурентних переваг підприємства та його ринкового становища загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безліч праць науковців присвячено питанням позиціонування продукції. Сучасні підходи формування маркетингових стратегій та сегментування досить широко висвітлені у працях відомих зарубіжних авторів, таких як Д. Аакер, І. Ансофф, Р. Грант, К. Келлер, Ф. Котлер та інші. Зокрема, одним із провідних науковців маркетингового позиціонування підприємства та товару є Л.В. Козак [6; 7], яка у своїх працях розглядає теоретико-методичні підходи формування стратегічного бачення та цілей позиціонування продукції підприємств, формування стратегій позиціонування їхньої продукції на вітчизняному та світових ринках.

Окремо слід виділити дослідження П.С. Кошарної [9] щодо формування стратегічного інструмен-

тарію позиціонування підприємства, К.В. Артюхова та В.В. Бондаренко [1], О.І. Бондар [3] – щодо особливостей формування маркетингової стратегії підприємства під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності, О.О. Петрик [10] – щодо формування стратегії конкурентного позиціонування підприємства на зарубіжному ринку.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення стану та оцінка забезпечення позицій українських товаровиробників на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бренд та країна походження мають позитивну кореляцію, оскільки вони впливають на оцінку бренду споживачів, сприйняття, поведінку покупців та справедливість бренду (Mohd Yasin et al., 2007). Тому вони можуть запропонувати брендам інший вимір, який слід врахувати у своїх маркетингових стратегіях, та створити конкурентні переваги в галузі. У низці досліджень підкреслюється позитивна асоціація країни походження в маркетинговій стратегії для певних галузей; наприклад, мода та парфумерія (Bilkey and Nes 1982), розкішні товари та аксесуари (Godey et al. 2012; Aiello et al. 2009), косметика (Ramli 2015), автомобіль (Häubel 1996), шоколад (Camgöz та Ertem 2007; Ozretic-Dosen та ін., 2007) та алкогольні напої (Lopes 2007). Ці дослідження можуть забезпечити краще розуміння у створенні сприятливого позиціонування продукту.

Однак ці позитивні та негативні сприйняття брендів та певної галузі чи товару можуть із часом змінюватися через інновації, технічний прогрес, особистий спосіб життя або еволюцію маркетингових стратегій, а також зміни в суспільстві та навколишньому середовищі, філософію засновників, місію та бачення компанії.

З погляду споживача, маркетингова стратегія має велике значення для просування продукції, зокрема марки, та впровадження її нового розширення. З погляду конкурента, маркетин-

гова стратегія, очевидно, створює конкурентну перевагу як на місцевому ринку, так і у світовій промисловості. Отже, маркетингова стратегія (яка включає брендинг, маркетинговий мікс та інші стратегії в межах цієї парасолі маркетингової стратегії) є посередником між фірмою, яка представляє бренд або продукт, споживачами та їхніми конкурентами (Olson та Mitchell 2000; Stewart 1997).

Завдяки специфічній маркетинговій політиці (наприклад, диференціації продукції та сегментації ринку) координація діяльності в системах маркетингу сільськогосподарських і харчових продуктів зростає, включаючи договір із фіксованою ціною, контракт з мінімальною ціною або формулу розподілу прибутку. Це зменшує цінові ризики компаній каналу, А отже, зменшує потребу компанії в хеджуванні.

Отже, маркетингова стратегія ілюструє надійність сегменту, щоб позиціонувати себе на певному ринку та галузі й орієнтуватися на споживачів.

Агропромислові комплекси (АПК) країн включають у себе виробництво засобів виробництва, сільське господарство, яке виробляє продовольчу сировину і продукти харчування та переробку і збут сільськогосподарської сировини та продовольства [1]. Провідною ланкою є розвинуті країни.

Характеризуючи сучасний світовий ринок агропромислової продукції, можна стверджувати, що він має дуже нерівномірну структуру (див. рис. 1).

Так, до першої групи ринків, які стрімко зростають, входить 98 країн світу з часткою агропромислової продукції у ВВП 1–10%, серед яких – Бразилія, Канада, Китай, США, Франція, Японія та ін. Саме вони є лідерами на світовому ринку АПК.

Другу групу ринків – слабо розвинених – представляють 37 країн світової спільноти з часткою сільського господарства у ВВП менш ніж 1%.

Наступну групу – зрілі ринки – становлять 35 країн із питомою вагою агропромислової продукції в ВВП від 10 до 25%. Саме Україна і належить до цієї групи. Нарешті, остання група – це ринки з низьким попитом, вона включає слабо розвинуті країни Африки, Азії (усього 24 держави) з часткою агропромислової продукції у ВВП 25–60%.

Загалом світовий ринок АПК на 2/3 сформований із 133 країн, що представляють першу та третю групи, на які припадає майже 70% ринку.

На рис. 2 наведена середня врожайність пшениці та ячменю у країнах –лідерах на світовому ринку АПК.

Як свідчать дані, що зображені на рис. 2, Україна входить до ТОП-8 країн (6 позиція) за показником середньої врожайності пшениці (3,5 т/га) та ячменю (2т/га).

З 2001 по 2008 р. економіка України зростала середньорічним рівнем 7,5%, що є найвищим показником у Європі. За цей же період приплив прямих іноземних інвестицій в країну збільшився на 43,8% у середньому за рік, досягнувши 10,9 млрд дол. США у 2008 році. Однак світова економічна криза скоротила притоки прямих іноземних інвестицій більш ніж наполовину, а в 2009 році реальний ВВП скоротився на 15% [1]. Відтоді рівень зростання залишився нижчим від колишніх темпів, і багато конкурентних переваг країни (великі ділянки ріллі, стратегічне розташування та висококваліфікована робоча сила) залишаються невикористаними.

Позиціонування означає місце, яке бренд, підприємство чи продукт займає у свідомості та підсвідомості клієнта. Як тільки підприємство займає лідируючі позиції, воно стає більш кон-

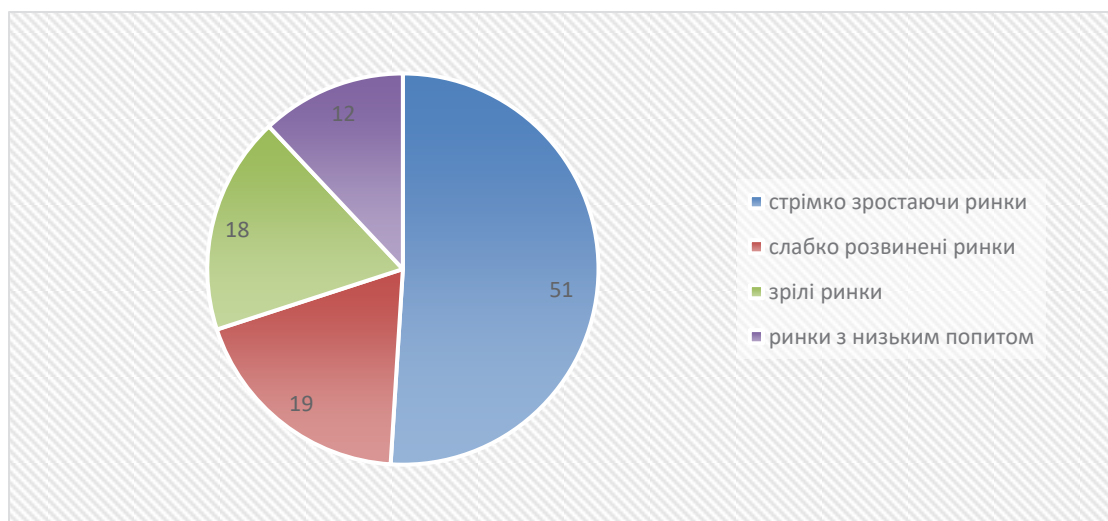


Рис. 1. Питома вага груп країн на світовому ринку агропромислової продукції у 2017 р., %

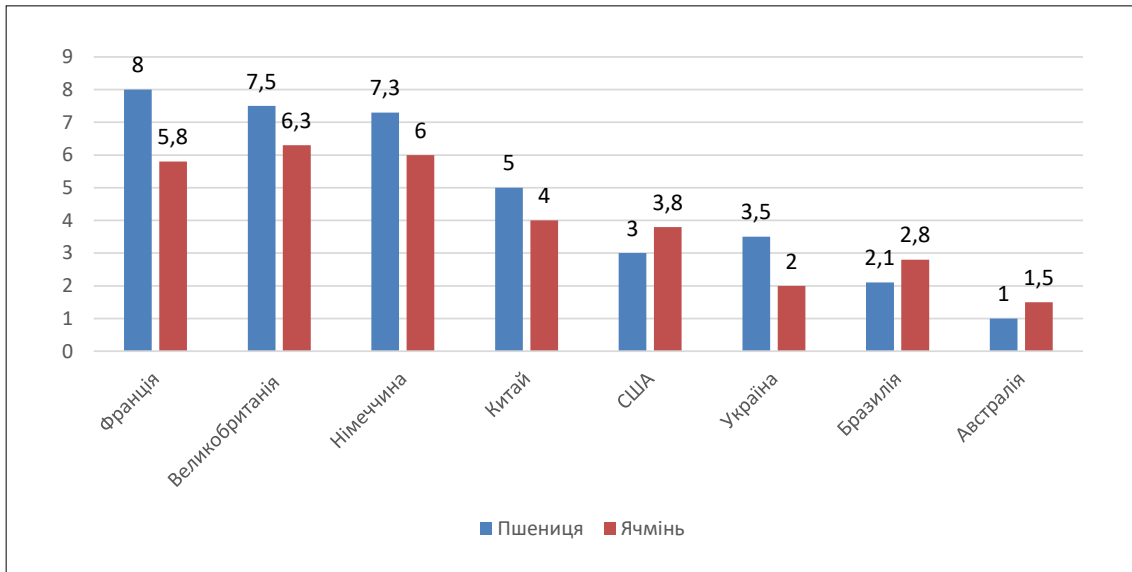


Рис. 2. Середня врожайність пшениці та ячменю серед провідних країн, т/га, 2010–2018 рр.

Джерело: складено авторами за [9]

курентоспроможним. Позиціонування компанії з погляду такого підходу становить суттєвий фактор конкурентоспроможності на міжнародних ринках та є однією з найважливіших маркетингових концепцій.

Спочатку позиціонування, орієнтоване на продукт, набувало все більшої популярності, включаючи в себе створення іміджу продукту та його рейтингу серед конкурентів. Насамперед йдеться про «місце, яке бренд займає у підсвідомості своєї цільової аудиторії».

Україна здатна консолідувати свою провідну роль як виробника та експортера зерна та збільшити частку перероблених товарів у загальному обсязі виробництва. Витрати на його виробництво оцінюються приблизно на 50% нижче, ніж у європейських виробників. А вигідне географічне положення гарантує невисокі транспортні витрати на експорт до сусідньої Східної, Центральної та Західної Європи.

Згідно з Державною службою статистики, на початок 2017 року кількість суб'єктів господарювання, що займалися постачанням зернових культур, становила 933 одиниці [5].

Значний потенціал для підвищення продуктивності праці може сприяти значному зростанню випуску українських зернових товарів та виробництва перероблених товарів.

Сучасні виклики позиціонування аграрного сектору України на світовому ринку відображені на рис. 3:

1. Складність у доступі до фінансів є основною перешкодою для малих та середніх фермерів, обмежує їхні можливості інвестувати в оперативну діяльність та основні фонди.

2. Низька продуктивність праці є результатом обмеженого використання високоякісних

вкладень (наприклад, добрив, насіння), особливо малих та середніх господарств, та браку інвестицій в основні фонди, такі як машини та сховища.

3. Глобальні зміни кліматичних умов у світі.

4. Непередбачувана торгова політика іноді суперечить кон'юктурі ринку, караючи фермерів. Наприклад, обмеження на експорт були тимчасово введені під час світового зростання цін на зерно в 2010 році.

5. Невисока якість зернових культур також негативно впливає на здатність його переробляти і на загальну конкурентоспроможність сектору.

Традиційно є виробником молочної продукції, хоча її розміри та обсяги виробництва зменшуються з часів незалежності. Виробничі витрати в секторі порівнянні з витратами Нової Зеландії та значно нижчі, ніж у більшості країн Євразії. Очікується, що внутрішній ринок сильно зросте в найближчі роки.

Більше того, Україна має близькість до низки великих ринків, таких як Європейський Союз, та країн Співдружності Незалежних Держав. Стандарти якості молока для виробництва продуктів харчування не відповідають стандартам ЄС, і навіть найякісніше українське молоко не експортується в Західну Європу. Сире молоко України сортують у три сорти якості. Його категорія найвищої якості нижча, ніж єдиний стандарт ЄС. Надої молока, хоча й покращуються, все ще на 50% менші, ніж в інших ключових країнах-виробниках.

Структура виробництва: виробництво сирого молока все ще розсіяне, причому 80% виробництва надходить із домогосподарств, які мають менше 5 років.



Рис. 3. Сучасні виклики позиціонування аграрного сектору України на світовому ринку

Джерело: складено авторами за [8]

Рівень інвестицій у цей сектор низький, що перешкоджає необхідним технологічним удосконаленням.

Згідно з прогнозами фахівців ОЕСР, очікується, що протягом найближчого десятиліття внутрішній попит в Україні на перероблену молочну продукцію зросте на 25% [8].

Українська молочна галузь вже експортує значні обсяги своєї продукції. Країни СНД та Близького Сходу вже є ключовими імпортерами української молочної продукції. При цьому експортні поставки значно перевищують імпорт та внутрішнє споживання. (див. рис. 4).

Але необхідно швидко узгодити наявний людський капітал із потребами компаній для підвищення як продуктивності, так і якості виробництва сировинного молока. Підняти стандарти якості, щоб відповідати стандартам ЄС. Сприяти доступу до фінансів, що дало би змогу збільшити кількість корів на одне домогосподарство, щоби зменшити кількість контактних пунктів для переробників.

Можливі підходи включають, наприклад, мікрофінансові установи, фінансування ланцюгів поставок, ефективні схеми гарантій кредитування та кооперативні банки.

Залучення великих іноземних інвесторів до галузі переробки молочної продукції шляхом створення довгострокової стратегії навколо двох пріоритетів:

1) поліпшення якості та рівня продуктивності виробництва сирого молока та його орієнтація спочатку на внутрішній ринок України, а потім до країн ЄС.

2) впровадження інноваційних технологій у виробництво, зберігання, транспортування й просування молока і молочних продуктів.

Суттєву допомогу національним виробникам під час виходу на міжнародні ринки пропонує Офіс із просування експорту (ЕРО), створений при Міністерстві економічного розвитку та торгівлі у 2018 році з метою підтримки та просування експорту товарів, послуг, робіт національних виробників. ЕРО був створений при підтримці фонду Western NIS Enterprise Fund та завдяки реалізації проекту The Expert Deployment for Governance and Economic Growth (EDGE). Національні виробники можуть отримати інформаційно-аналітичні послуги у таких сферах, як:

- експортний консалтинг;
- освіта для експортерів;
- розширення бізнес-можливостей;
- B2B, B2C, B2G майданчики;
- платформа SheExports;
- help-desk для експортерів до ЄС.

У червні 2019 р. ЕРО став офіційним членом консорціуму «Європейська мережа підприємств» (Enterprise Europe Network, EEN), який об'єднує понад 60 000 компаній із 17 галузей із 65 країн, серед яких 27 країн ЄС. За допомогою мережі Enterprise Europe Network національні виробники можуть знайти покупців та продавців товарів і послуг на міжнародних ринках у простий спосіб; знайти потенційних інвесторів та партнерів для виробничо-фінансової кооперації, а також залучити новітні технології або реалізувати власні технології на міжнародному ринку.

Висновки. Отже, позиціонування товару – це важлива концепція, яка і є елементом маркетингової програми будь-якого підприємства, разом з тим будучи фактором позиції компанії на міжнародному ринку. Ринкову позицію підприємства нині визначають три групи факторів:

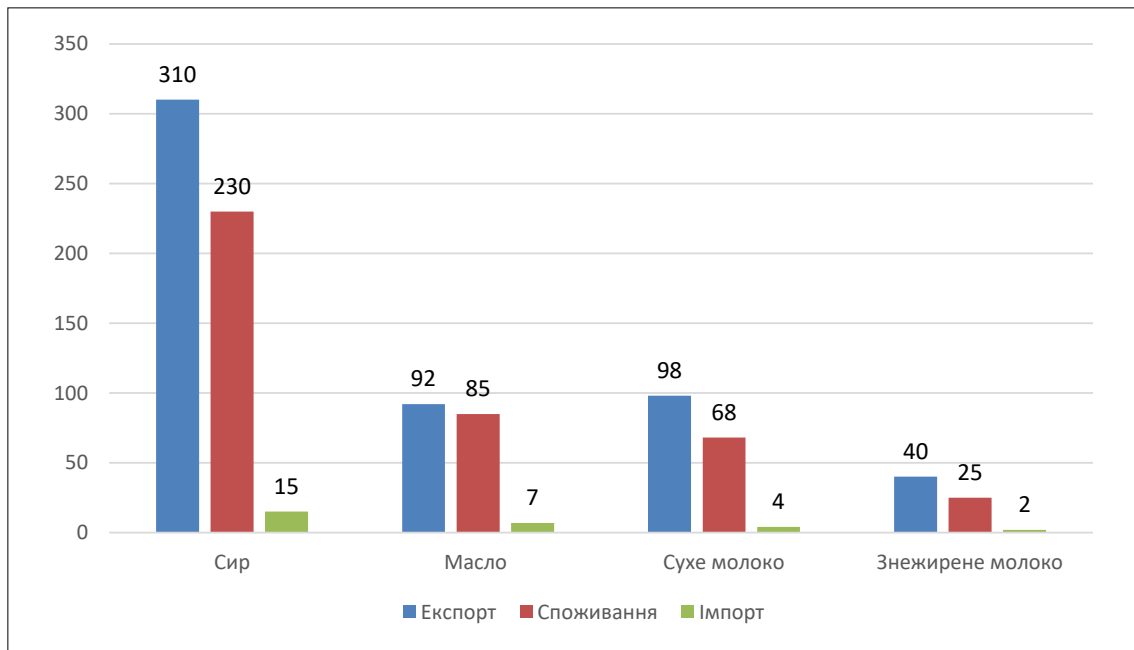


Рис. 4. Співвідношення експорту, споживання та імпорту молочної продукції в Україні, 2018 р., тис. т.

Джерело: складено авторами за [11]

виробничо-технологічного, інфраструктурного та комерційного характеру. На нашу думку, найбільшого потенціалу можуть досягти у світовому

позиціонуванні товари агропромислового комплексу (АПК), в тому числі зернові та молочна продукція.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артюхова К.В. Формування ринкової позиції сільськогосподарських підприємств / за ред. В.В. Бондаренко. Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка URL: <http://www.khntusg.com.ua/files/tez3.pdf> (дата звернення 10.03.2020).
2. Беляєва Н.С. Стратегічне позиціонування як елемент системи стратегічного управління підприємством. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. Вип. 1. С. 119–123.
3. Бондар О. І. Особливості формування маркетингової стратегії підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Вінниця : Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2016. Вип. 34. С. 23–30.
4. Жадан Т.А. Сегментація ринку та позиціонування продукції підприємств з переробки соняшнику. Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». URL: <http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-Lvivskogo-Nats-agraruniver/Zem/2009/files/09ztaosa.pdf> (дата звернення 07.03.2020).
5. Ковальова О.О. Аналіз регуляторного впливу до проекту наказу «Про затвердження Інструкції ведення кількісно-якісного обліку зерна та продуктів його переробки на зернових складах та зернопереробних підприємствах». Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/regulatory?nid=24629&add=ria> (дата звернення 07.03.2020).
6. Козак Л. В. Теоретико-методичні підходи формування стратегічного бачення та цілей позиціонування продукції аграрних підприємств. Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка». – 2014. – Вип. 25. С. 42–49. URL: <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2014/n25/10.pdf> (дата звернення 02.03.2020).
7. Козак Л.В. Формування стратегій позиціонування продукції аграрних підприємств на вітчизняному та світових ринках [текст] : автореф. дис. ... д. е. н. : 08.00.04. Затвер. 30.09.2015. – Зах. 11.10.2015. К. 2015. 18 с.
8. Колесник М.О. Шторми й тихі гавані зернового ринку. Діловий аграрний інтернетресурс. 2017. URL: <http://www.agrotimes.net/journals/article/shtormi-jitih-gavani-zernovogo-rinku> (дата звернення 10.03.2020).
9. Кошарна П. С. Формування стратегічного інструментарію позиціонування підприємства [текст]: дис. на здоб. наук. ступ. к. е. н. : 08.00.04. Затвер. 30.02.2015. – Зах. 11.03.2015. – Х., 2015. – 225 с. URL: http://www.hneu.edu.ua/web/public/moved/hneu/NAUKA/Vchenna_rada/KosharnaP.S.-Disertaciya.pdf (дата звернення 10.03.2020).

10. Петрик О.О. Формування стратегії конкурентного позиціонування підприємства на зарубіжному ринку [текст]: автореф. дипл. роботи. – К., 2016. – 18 с. URL: http://management.fmm.kpi.ua/wp-content/uploads/2016/02/avtoref_Petryr_2016.pdf (дата звернення 10.03.2020).
11. Підсумки 2016/17 МР: «Нібулон» підтвердив статус лідера на ринку зерна, 2017 URL: <http://www.nibulon.com/news/novinikompanii/pidsumki-2016-17-mr-nibulon-pidtvverdivstatus-lidera-na-rinku-zerna.html> (дата звернення 02.03.2020).
12. Чорний М. В. Торговельна позиція українських підприємств на світовому ринку зерна. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2017. – Вип. 2 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5450> (дата звернення 10.03.2020).
13. Michalski E. (2015). Foreign market entry strategy. *Oeconomia*. – № 14 (2). pp. 107–117.

REFERENCES:

1. KV Artyukhov, VV Bondarenko. *Formuvannia rynkovoї pozytzii silskohospodarskykh pidprijemstv*. [Formation of market position of agricultural enterprises]. Petr Vasylenko Kharkiv National Technical University of Agriculture. Available at: <http://www.khntusg.com.ua/files/tez3.pdf> (accessed 10 March 2020).
2. Belyaeva N.S. (2016). *Stratehichne pozytziiuvannia yak element systemy stratehichnoho upravlinnia pidprijemstvom*. [Strategic positioning as an element of the system of strategic enterprise management] *Scientific Bulletin of the International Humanities University*. – pp. 119–123.
3. Bondar O.I. (2016). *Osoblyvosti formuvannia marketynhovoї stratehii pidprijemstva pry zdiisnenni zovnishnoekonomichnoi diialnosti*. [Peculiarities of formation of enterprise marketing strategy in carrying out foreign economic activity]. *Bulletin of the student scientific society "VATRA" of Vinnitsa Trade and Economic Institute of KNTEU*. – Vinnitsa: Publishing-editorial department of VTEI KNTEU. – Vol. 34. pp. 23–30.
4. Zhadan T.A. (2009). *Sehmentatsiia rynku ta pozytzionuvannia produktsii pidprijemstv z pererobky soniashnyku*. [Segmentation of the market and positioning of products of sunflower processing enterprises]. National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute". – URL: <http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-Lvivskogo-Nats-agraruniver/Zem/2009/files/09ztaosa.pdf>. (accessed 7 March 2020).
5. Kovalyova O.O. (2017). *Analiz rehuliatornoho vplyvu do proektu nakazu "Pro zatverdzhennia Instruksii vedennia kilkisno-yakisnoho obliku zerna ta produktiv yoho pererobky na zernovykh skladakh ta zernopererobnykh pidprijemstvakh"*. [Analysis of Regulatory Impact to the Draft Order "On Approval of the Instruction for Quantitative and Qualitative Accounting of Grain and Products of its Processing at Grain Warehouses and Grain Processing Enterprises"]. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. URL: <http://minagro.gov.ua/regulatory?nid=24629&add=ria> (accessed 7 March 2020).
6. Kozak L.V. (2014). *Teoretyko-metodychni pidkhody formuvannia stratehichnoho bachennia ta tsilei pozytziiuvannia produktsii ahrarnykh pidprijemstv* [Theoretical and methodological approaches to the formation of strategic vision and goals of product placement of agricultural enterprises]. Scientific notes of the National University "Ostroh Academy", series "Economics". pp. 42–49. URL: <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2014/n25/10.pdf> (accessed 2 March 2020).
7. Kozak L.V. (2015). *Formuvannia stratehii pozytziiuvannia produktsii ahrarnykh pidprijemstv na vitchyznianomu ta svitovykh rynkakh* [Formation of strategies for positioning agricultural products in the domestic and world markets] [text]: author. diss. E.: 08.00.04. Approved 30.09.2015. Zah. 11.10.2015. K. pp. 18.
8. Kolesnik M.O. (2017). *Shtormy y tykhi havani zernovoho rynku*. [Storms and quiet harbors of the grain market]. Business agrarian internet resource. URL: <http://www.agrotimes.net/journals/article/shtormi-jtjhi-gavani-zernovogo-rynku> (accessed 10 March 2020).
9. Kosharna P.S. (2015). *Formuvannia stratehichnoho instrumentariiu pozytzionuvannia pidprijemstva*. [Formation of strategic tools for positioning the enterprise] [text]: diss. on the image. of sciences. stupa. e. : 08.00.04. Approved 02/30/2015 – Zah. 11.03.2015. – H., 2015. – 225 p. URL: http://www.hneu.edu.ua/web/public/moved/hneu/SCIENCE/Vchenna_rada/KosharnaP.S.-Disertaciya.pdf (accessed 10 March 2020).
10. Petryk O.O. (2016). *Formuvannia stratehii konkurentnoho pozytziiuvannia pidprijemstva na zarubizhnomu rynku*. [Formation of a strategy of competitive positioning of an enterprise in a foreign market] [text]: author. Diploma work. – URL: http://management.fmm.kpi.ua/wp-content/uploads/2016/02/avtoref_Petryr_2016.pdf (accessed 10 March 2020).
11. Results of the 2016/17. "Nibulon" pidtvverdyv status lidera na rynku zerna, 2017. [Nibulon has confirmed its status as a leader in the grain market, 2017] URL: <http://www.nibulon.com/news/newcompanies/pidsumki-2016-17-mr-nibulon-pidtvverdivstatus-lidera-na-rinku-zerna.html> (accessed 10 March 2020).
12. Chorny M.V. (2017). *Torhovelna pozytziia ukraïnskykh pidprijemstv na svitovomu rynku zerna*. [The Trade Position of Ukrainian Enterprises in the Global Grain Market]. Electronic Scientific Professional Edition "Effective Economics". URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5450> (accessed 10 March 2020).
13. Michalski E. (2015). Foreign market entry strategy. *Oeconomia*. – № 14 (2). pp. 107–117.

УДК 339.9:338.26

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-6>

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

INTERNATIONAL TOURIST ACTIVITIES DEVELOPMENT TRENDS

Дон О.Д.

старший викладач кафедри
економіки та управління національним господарством,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Хелашвілі К.Г.

магістр спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Don Olha

Senior lecturer the Department of Economics
and Management of National Economy,
Oles Honchar Dnipro National University

Khelashvili Kristina

Master of Program "International Economic Relations",
Oles Honchar Dnipro National University

Статтю присвячено дослідженню міжнародної туристичної діяльності та тенденцій її розвитку. Виявлено, що на розвиток міжнародного туризму впливають декілька факторів, таких як політико-правове середовище, матеріально-технічна, туристична інфраструктура, ресурсний потенціал та відкритість кордонів. Доведено, що міжнародний туризм має вагомий вплив на економічний розвиток країн світу. Розглянуто поняття міжнародного туризму та його мету. Також розглянуто види туристичних витрат та види мультиплікаторів туризму. Виявлено, що розвиток міжнародного туризму негативно впливає на екосистему. Також виявлено, що міжнародний туризм є однією з найприбутковіших галузей економіки. Визначено характеристики тенденцій, перспектив розвитку міжнародного туризму та чинники, які впливають на його розвиток. Запропоновано напрями подальших наукових пошуків та досліджень, присвячених цій тематиці.

Ключові слова: туризм, міжнародний туризм, ресурсний потенціал, рівень міжнародної туристичної конкурентоспроможності країн, тенденції туризму, етапи інтеграції.

Статья посвящена исследованию международной туристической деятельности и тенденций ее развития. Выявлено, что на развитие международного туризма влияет ряд факторов, таких как: политико-правовая среда, материально-техническая, туристическая инфраструктура, ресурсный потенциал и открытость границ. Доказано, что международный туризм имеет существенное влияние на экономическое развитие стран мира. Рассмотрено понятие устойчивого туризма и его цель. Также рассмотрены виды туристических расходов и виды мультипликаторов туризма. Выявлено, что развитие международного туризма негативно влияет на экосистему. Также выявлено, что международный туризм является одной из самых прибыльных отраслей экономики. Определены характеристики тенденций, перспектив развития международного туризма и факторы, влияющие на его развитие. Предложены направления дальнейших научных поисков и исследований, посвященных данной тематике.

Ключевые слова: туризм, международный туризм, ресурсный потенциал, уровень международной туристической конкурентоспособности стран, тенденции туризма, этапы интеграции.

The modern world community takes the leisure and tourism industry very seriously. Its development contributes to the active economic growth of many countries in the world. The article is devoted to the research of international tourism activity and its development trends. It is revealed that the development of international tourism is influenced by the political and legal environment, the material and technical base of the country, tourist infrastructure, resource potential and openness of borders. It is proved that international tourism has a significant impact on the economic development of the countries of the world. Spatial unevenness is reflected in different socio-economic levels of the countries of the world. The main tourist macro-region of the world is Europe, despite some decrease in its share. At this stage, international tourism is one of the most interesting areas for exploration and development. This is a fast

growing business line. Its development contributes to the active economic growth of many countries in the world. The concept of sustainable tourism and its purpose is considered. sustainable tourism is a tourism activity where all resources are managed in such a way that the economic, social, aesthetic needs are met and the cultural component, ecological processes, biological diversity and life support systems are preserved. Other industries are also developing thanks to tourism, which is an integral part of them. In developing and least developed countries, international tourism is a decisive factor in socio-economic development. Types of tourism costs and types of tourism multipliers are also considered. The characteristics of the tendencies of prospects for the development of international tourism and the factors that influence the development are determined. Important in this is the prediction made by the world's leading tourism organizations. An annual increase in citizens' incomes will lead to more intensive tourist activity and, in particular, an increase in the number of high-income consumers. The directions of further scientific researches and researches devoted to this topic are offered.

Key words: *tourism, international tourism, resource potential, The Travel & Tourism Competitiveness Index, trends of tourism, stages of integration.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку системи міжнародних економічних зв'язків міжнародний туризм є однією з найцікавіших сфер для вивчення. Це один із напрямів міжнародного бізнесу, який швидко трансформується. Його розвиток сприяє активному економічному зростанню багатьох країн світу. На стан туристичної галузі господарства окремої держави істотно впливають світові тенденції розвитку туризму. Туризм стає дієвим засобом розвитку ринкових механізмів господарювання, збільшення зайнятості населення, надходження значних коштів до державних та місцевих бюджетів, однією з форм раціонального використання вільного часу, проведення змістовного дозвілля, вивчення історії культурних пам'яток, залучення широких верств населення до пізнання історико-культурної спадщини різних країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням тенденцій розвитку міжнародної туристичної діяльності займаються такі українські та зарубіжні науковці, як В.Ф. Кифяк, Л.М. Устименко, П. Гудзя, М.П. Афанасьєв, В. Герасименко та інші. У роботах цих науковців досить глибоко описана туристична діяльність, охарактеризовано сучасний стан міжнародного туризму та розкрито поняття тенденцій розвитку туристичної діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі сфера послуг є провідною у структурі національних економік багатьох країн світової спільноти та виходить на міжнародний рівень. Питання оцінки новітніх процесів, що відбуваються на світовому ринку туристичних послуг, у сучасних умовах регіоналізації та глобалізації є не досить дослідженими.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка стану міжнародної туристичної індустрії в країнах світового господарства та виявлення тенденцій її розвитку в глобалізаційних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туризм дає більше 10% усіх робочих місць у світі, сприяє розвитку соціальної інфраструктури, збереженню культурно-історичної спадщини, природних пам'яток тощо [1].

Дослідження історії розвитку міжнародного туризму дає змогу стверджувати, що як масове явище він виник і почав розвиватися в Європі, яка нині є визнаним світовим центром туризму, де він досяг у своєму розвитку рівня розгалуженої індустрії. Нині також створено та стандартизовано систему статистичного обліку у туристичній сфері, що дає змогу спостерігати за її розвитком та будувати прогнози на майбутнє. Основні етапи розвитку міжнародного (європейського) туризму відображено у табл. 1.

Міжнародний туризм може розвиватися, якщо матеріально-технічна база є розвинутою та існують певні умови для цього. Для того, щоб оцінити, наскільки у країн конкурентоспроможний міжнародний туризм, досліджують та враховують:

- стан нормативно-правової бази в країні;
- тенденції бізнес-середовища та розвиток туристичної інфраструктури;
- ресурсний потенціал [2].

Туристична сфера в країні може розвиватися, якщо існує певна система, в яку входять організатори туризму (туроператори і турагенції), готельне господарство, ресторанне господарство, заклади рекреації і розваг. Організатори туризму є учасниками туристичного ринку, які формують туристичний продукт і забезпечують його продаж, надають інші туристичні послуги. Комфортність умов перебування зумовлюється розвитком індустрії засобів розміщення.

Є багато різних чинників, від яких залежить розвиток туристичної індустрії в країнах світу (табл. 2).

Природні та культурні ресурси підвищують зацікавленість іноземних туристів і сприяють розвитку сфери туризму у країні.

Ще одним чинником розвитку міжнародного туризму є відкритість кордонів, що показує рівень відкритості країни для міжнародної торгівлі та туризму [5 с. 134].

За класифікацією UNWTO (Всесвітня туристична організація), виділяють такі туристичні макрорегіони світу, як:

- 1) Європейський, який об'єднує країни Європи, крім країн СНД, Туреччини, Кіпру, Ізраїлю;

Таблиця 1

Етапи розвитку міжнародного (європейського) туризму

Період	Характеристика	Особливості етапу та основні події
Давні часи – I пол. XIX ст.	Зародження туризму	Греки та римляни здійснюють перші мандрівки до Єгипту. Масові подорожі до Греції на Олімпійські ігри. Проведення примітивних вибіркового статистичних спостережень.
I пол. XIX ст. – початок XX ст.	Перетворення туризму на галузь господарства	У 1841 р. Томас Кук організовує першу масову прогулянку залізницею, а у 1855 р. – поїздку за кордон на Паризьку виставку. У 1860–70-ті рр. починається створення значної кількості туристичних агентств у Англії, Франції. З II половини XIX ст. у Західній Європі починають створюватися центри туризму. Зроблено перші офіційні спроби статистичного узагальнення щодо кількості туристів за видами використовуваного транспорту.
Початок XX ст. – кінець 1940-х рр.	Формування міжнародної туристичної індустрії	У 1907 р. акціонерне підприємство «Кук» запроваджує поняття «індивідуальний туризм», що охоплювало подорож та готельні послуги. Виникнення міжнародних курортів у Франції, Італії, Швейцарії. Поширення у 1920-х рр. автомобільного та повітряного транспорту. Країни перейшли до регулярного збирання даних щодо кількості приїжджчих.
Кінець 1940-х рр. – середина 1970-х рр.	Екстенсивний розвиток туризму	Щорічне зростання кількості туристів на 4–5%. Груповий туризм стає основною формою подорожей. З 1960-х рр. починається створення великих міжнародних туристичних підприємств, які спільно з транспортними компаніями почали монополізувати світовий туристичний ринок. У 1970 р. – створення Всесвітньої туристичної організації.
Середина 1970-х рр. – II пол. 2008 р.	Інтенсивний розвиток туризму	Інтенсивна концентрація капіталу в туризмі, масовий вихід на світовий туристичний ринок транснаціональних компаній, які, використовуючи сучасні засоби телекомунікації, створюють глобальну систему передачі інформації. Зростання насиченості ринку виробниками туристичних послуг. У 1991 р. – перша Міжнародна конференція зі статистики подорожей і туризму. У 1993 р. – розроблені ЮНВТО та схвалені Статистичною комісією ООН рекомендації зі статистики туризму.
II пол. 2008 р. – 2011 р.	Економічна криза в туризмі	Зниження міжнародних туристичних прибуттів у всіх регіонах світу. Спад міжнародного туризму порівняно з 2005–2006 рр.
2011 р. – сьогодні	Інноваційний розвиток туризму	Інноваційні процеси охопили всі сфери світового господарства, у тому числі й туристичну галузь.

Таблиця 2

Фактори розвитку туристичної індустрії в країнах світового господарства

Чинники	Складники
Людські ресурси	Демографічна ситуація, середня тривалість життя, спроможність соціальної сфери країни забезпечити належний рівень охорони здоров'я, освіти
Природні ресурси	Природні об'єкти всесвітньої спадщини, розмаїття флори та фауни, сприятливі кліматичні умови
Культурні ресурси	Культурна спадщина, фольклор, історичні пам'ятки.
Відкритість кордонів	Доступність до ринків, належна ефективність митного адміністрування та імпортно-експортних процедур, доступність і якість транспортних послуг, інформаційно-комунікаційна інфраструктура, політико-правове забезпечення пересування, рівень безпеки туристів

2) Американський – країни Північної, Центральної і Південної Америки;

3) Азійсько-Тихоокеанський – включає країни Східної і Південно-Східної Азії, Австралію, Океанію;

4) Близькосхідний (країни Південно-Західної Азії, Єгипет, Лівія);

5) Африканський – всі країни континенту;

6) Південноазійський, до якого відносяться країни Південної Азії [8 с. 34].

Туризм має великий вплив на економічний розвиток. Кошти, які вкладають у туризм, швидко обертаються та окупаються, що з економічного погляду є дуже привабливим.

Для сучасного міжнародного туризму характерна значна просторова нерівномірність. Розглянемо її на рис. 1.

З рис. 1 ми бачимо, що на групу розвинених країн припадає більшість туристських прибуттів (57%), на групу країн, що розвиваються –

30%, на країни транзитивної економіки – 13%. І це закономірне явище, що відображає стійку тенденцію міжнародних туристських прибуттів вже протягом багатьох десятиріч.

Європа залишається головним туристичним регіоном світу, але з часом її частка зменшується.

Щорічно експерти розраховують Індекс міжнародної туристичної конкурентоспроможності (The Travel & Tourism Competitiveness Index). Так, у 2018 р. до топ-10 країн із найвищим рівнем показника входять 6 країн Європейського макрорегіону. При цьому перші позиції мають такі європейські країни, як Іспанія, Франція та Німеччина (див. табл. 3).

Важливого значення для розвитку міжнародного туризму та розроблення стратегій розвитку туристичної галузі країн європейського регіону набуває вивчення розподілу туристів за метою поїздки (див. рис. 2).

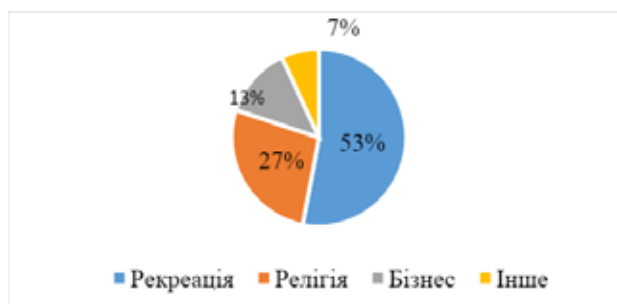


Рис. 2. Розподіл іноземних туристів за метою перебування у 2018 р., %

Як свідчать дані рис. 2, на відпочинок та розваги припадає трохи більше половини всіх міжнародних туристичних прибуттів – 53% у 2018 р., що на 2% більше, ніж у 2009 р., і на 3% більше, ніж у 2005 р. Збільшилася кількість туристів, які

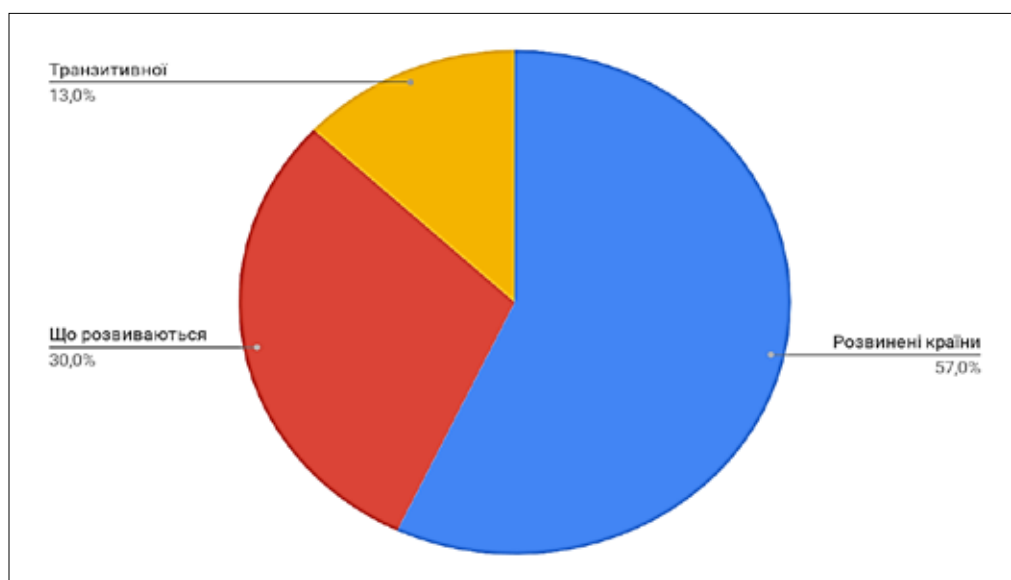


Рис. 1. Розподіл міжнародних туристських прибуттів за групами країн світового господарства у 2018 р., %

Таблиця 3

Топ 10 країн світу з найвищим рівнем The Travel & Tourism Competitiveness Index у 2018 р. [10]

Місце	Країни	The Travel & Tourism Competitiveness Index
1	Іспанія	5,31
2	Франція	5,24
3	Німеччина	5,22
4	США	5,12
5	Сполучене Королівство	5,12
6	Швейцарія	4,99
7	Австралія	4,98
8	Італія	4,98
9	Японія	4,94
10	Канада	4,92

подорожують для досягнення конкретних цілей, таких як відвідування друзів і родичів, релігійні причини і паломництво, медичне обслуговування (з 26% до 27%). Поступово зменшилася частка міжнародних туристів, які подорожують у ділових і професійних цілях, з 16% у 2005 р. до 15% у 2009 р. і до 13% у 2018 році. Отже, суттєвих змін у розподілі туристів за метою подорожей не відбулося.

Загалом доходи від міжнародного туризму зросли в усіх регіонах. Перелік топ-10 країн-лідерів за обсягами генерованих міжнародним туризмом доходів за останні роки практично не змінився (див. табл. 4).

За даними табл. 4 ми бачимо, що першу сходинку за надходженнями від міжнародного туризму з показником 205,9 млн дол. США займають США. На другому місці знаходиться країна з європейського регіону – Іспанія (60,3 млн дол. США), на третьому місці – Таїланд (49,9 млн дол. США). Слід зауважити, що в топ-10 країн за надходженнями від міжнародного туризму входить 5 країн Європейського макрорегіону. Це Іспанія, Франція, Італія, Велика Британія, Німеччина.

Основними мотивами розвитку міжнародного туризму в країнах, що приймають туристів, є:

– прагнення збільшити приплив іноземної валюти;

– створення нових робочих місць, зростання зайнятості та підвищення рівня добробуту населення;

– розв'язання проблем платіжного балансу.

Міжнародний туризм є однією з найприбутковіших галузей економіки, з кожним роком потоки іноземних туристів зростають, тим самим створюючи додаткове навантаження на екосистему. Всесвітня туристська організація (UNWTO) оприлюднила дані про кількість іноземних туристів у 2019 році, де ми можемо бачити, що вона збільшилася на 6,6% проти попереднього року. Надходження від міжнародного туризму теж збільшилися на 4,7% проти 2018 року [9].

Оцінка економічного впливу туризму ґрунтується на витратах туристів. Оскільки місцеві підприємства залежать від інших підприємств-постачальників, будь-які зміни витрат туристів у туристичній місцевості приводять до змін на виробничому рівні економіки, доходів, зайнятості.

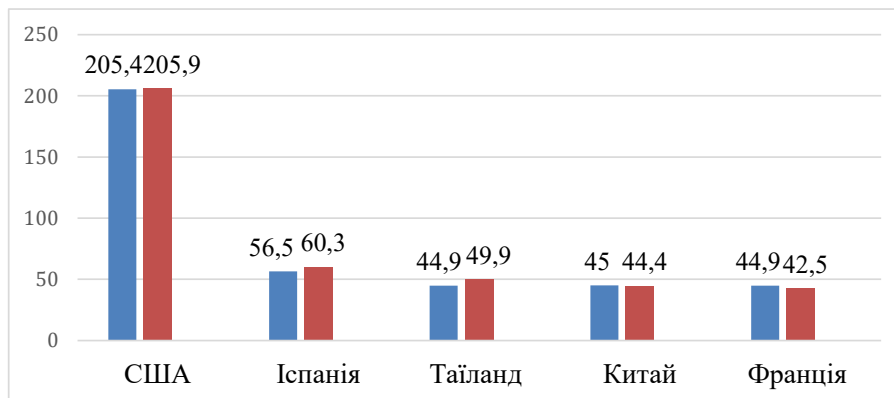


Рис. 3. Топ-5 країн-лідерів з надходжень від міжнародного туризму у 2017 р., млн дол. США

Складено самостійно за даними [11]

Таблиця 4

Надходження від міжнародного туризму в топ-10 країнах, млн дол. США [11]

Місце	Країни	Роки	
		2016	2017
1.	Сполученні Штати Америки	205.4	205.9
2.	Іспанія	56.5	60.3
3.	Таїланд	44.9	49.9
4.	Китай	45.0	44.4
5.	Франція	44.9	42.5
6.	Італія	39.4	40.2
7.	Велика Британія	45.5	39.6
8.	Німеччина	36.9	37.4
9.	Гонконг	36.2	32.9
10.	Австралія	28.9	32.4

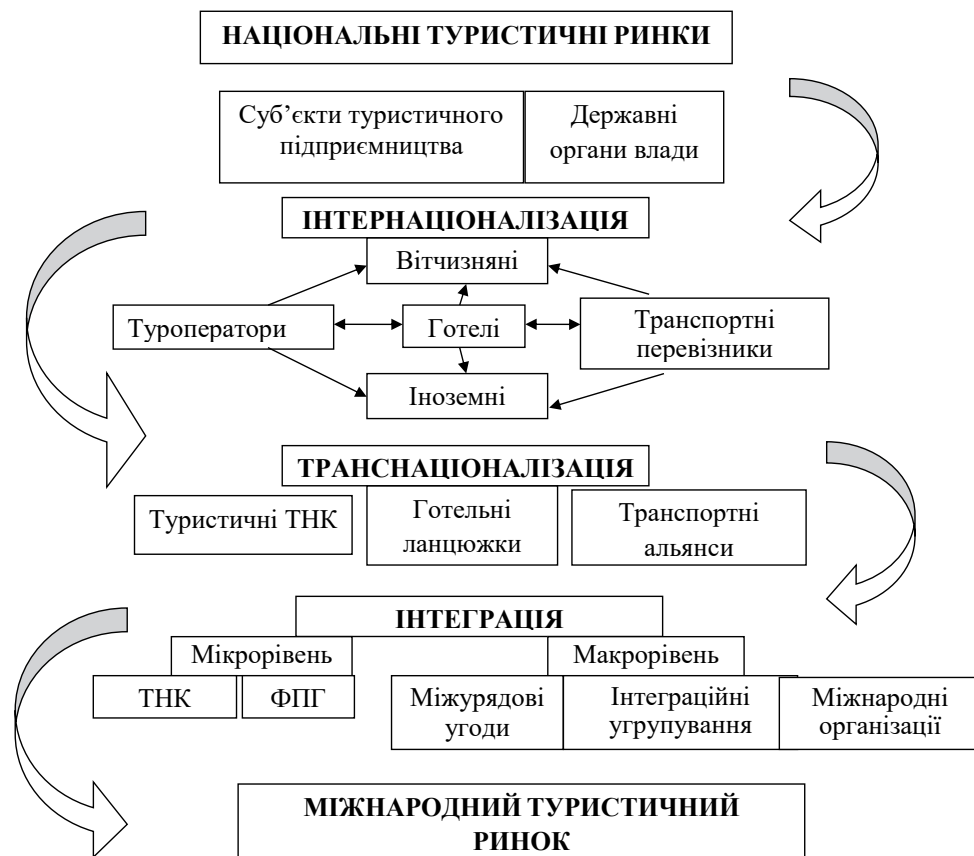


Рис. 4. Етапи інтеграції країн до міжнародного ринку туристичних послуг

Складено авторами

Інтеграція країн світового господарства до міжнародного ринку туристичних послуг відбувається у декілька етапів, які детально зображено на рис. 4.

На етапі інтернаціоналізації відбувається посилення взаємозалежності вітчизняних та іноземних туроператорів, готельних господарств та транспортних перевізників. Поступово він переходить у наступний етап інтеграції – процес транснаціоналізації. За умов сприятливого економічного та політичного клімату в країні, лояльності до іноземних суб'єктів господарювання він буде відбуватися шляхом відкриття в країнах представництв міжнародних компаній – ТНК. Це приведе до посилення конкуренції на відповідних ринках, підвищення якості послуг, розширення їх асортименту та зниження цін на послуги. Національні підприємства можуть не витримати конкуренції з боку сильних закордонних компаній, що призведе, з одного боку, до закриття малих, неефективних компаній, а з іншого – до хвилі злиття серед найбільших операторів туристичної індустрії.

Завершальним етапом виходу країни на міжнародний ринок туристичних послуг є безпосередня інтеграція мікро- та макрорівня. На мікро-

рівні у сфері міжнародного туризму існують різні засоби інтеграції – від поглинання конкурента до купівлі його контрольного пакету акцій. Широко практикуються перехресне володіння акціями різних компаній, об'єднання зусиль у сфері менеджменту, укладення договорів про консорціум. Вони роблять інтеграцію більш гнучкою і тому отримують домінуюче значення в туристичній індустрії. На макрорівні такими суб'єктами є великі туроператори, готельні підприємства, що надають якісний продукт, та транспортні підприємства, передусім авіаперевізники.

Для здійснення успішної інтеграції до міжнародного туристичного ринку та системи світового туризму взагалі Україна повинна розвивати активне співробітництво з провідними туристичними країнами.

За прогнозами спеціалістів UNWTO, враховуючи аналіз соціальних, політичних, економічних, екологічних та технологічних чинників, кількісні показники, що характеризують туристичну галузь, будуть зростати.

В умовах глобалізації та трансформації світового господарства у кінці ХХ і початку ХХІ ст., формування глобального ресурсного, інформаційного, споживчого ринків та переходу розвине-

них країн до постіндустріальної моделі розвитку саме індустрія туризму виступає вагомим чинником стрімкого розвитку світового господарства.

Висновки. Проаналізовані дані свідчать про те, що туристична галузь економіки багатьох країн швидко розвивається: зростає кількість міжнародних туристичних прибуттів у світі загалом і у всіх туристичних макрорегіонах.

З часом вичерпується туристичний ресурс територій, туризм негативно впливає на екосистему. Тому подальші наукові пошуки в цьому напрямі будуть присвячені пошуку шляхів вирішення проблем розвитку туристичної галузі господарства та зменшенню впливу туризму на екосистему.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Всесвітня торгова організація. URL:<http://www.wto.com/wto.asp?id=5223> (дата звернення 15.03.2020)
2. Все о туризмі. Туристична бібліотека. URL: <http://tourlib.net/wto.htm> (дата звернення 11.03.2020)
3. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие, М.: Финансы и статистика, 2015. 304 с.
4. Луцишин Н.П. Економіка й організація міжнародного туризму: навч. посіб. Луцьк: РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2013. С. 136–137.
5. Мальська М.П. Туристичний бізнес: теорія та практика: навч. посіб. К.: Центр учбової л-ри, 2017. 424 с.
6. Смирнов І.Г. Туристично-фінансові потоки та моделі управління в міжнародному туристичному бізнесі. Географія і сучасність: зб. наук. пр. Київ. нац. пед. ун-ту ім. М.П. Драгоманова. К., 2016. Вип. 5(15).
7. Устименко Л.М. Історія туризму: навч. посіб. К.: Альтер-прес, 2015. 320 с.
8. Юрківський В.М. Країни світу. Довідник. К.: «Либідь», 2018. С. 364.
9. Всесвітня організація туризму. URL: <http://www.unwto.org> (дата звернення 16.03.2020)
10. Звіт про конкурентоспроможність подорожей та туризму. Доповідь 2019 Всесвітній економічний форум. – 2019 URL: <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2019> (дата звернення 15.03.2020)
11. Publications on tourism statistics are available in pdf format on Eurostat's website: URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/tourism/publications> (дата звернення 20.03.2020)

REFERENCES:

1. *Vsesvitnia Torhova Orhanizatsiia* [World Trade Organization.] URL: <http://www.wto.com/wto.asp?id=5223> (accessed 03 March 2020)
2. *Vse O Turyzmi. Turystychna Biblioteka*. [All about tourism. Tourist Library.] URL: <http://tourlib.net/wto.htm> (accessed 11 March 2020)
3. Gulyaev V. G. (2015). *Turyzm: ekonomika y sotsialnoe razvitie*. [Tourism: Economics and Social Development], М.: Finansy s Statistika. 2015. p. 304.
4. Lutsishin N. P. (2013). *Ekonomika y orhanizatsiia mizhnarodnoho turyzmu*. [Economics and organization of international tourism]: *navch. posib. Lutsk: RVV "Vezha" Volyn. derzh. un-tu im. Lesi Ukrainky*, 2013. pp. 136–137.
5. Malska M. P. (2017). *Turystychnyi biznes: teoriia ta praktyka*. [Travel Business: Theory and Practice]: *navch. posib. K.: Tsentr uchbovoi l-ry*, 2017. p. 424.
6. Smirnov I. G. (2016). *Turystychno-finansovi potoky ta modeli upravlinnia v mizhnarodnomu turystychnomu biznesi. Heohrafiia i suchasnist*. [Tourism and financial flows and management models in international tourism business. Geography and Modernity]: *zb. nauk. pr. Kyiv. nats. ped. un-tu im. M.P. Drahomanova.*, 2016. Vip. 5 (15).
7. Ustimenko L. M. (2015). *Istoriia turyzmu*. [History of Tourism.]: *navch. posib. K.: Alter-pres*, 2015. p. 320.
8. Yurkovsky V. M. (2018). *Krainy svitu. Dovidnyk*. [Countries in the world. Directory.]: "Lybid", 2018. p. 364
9. *Vsesvitnia orhanizatsiia turyzmu* [World Tourism Organization UNWTO]. URL: <http://www.unwto.org> (accessed 16 March 2020)
10. *Zvit pro konkurentospromozhnist podorozhei ta turyzmu. Dopovid 2019 Vsesvitnii ekonomichnyi forum*. [The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019 The World Economic Forum]. – 2019. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2019> (accessed 16 March 2020)
11. Publications on tourism statistics are available in pdf format on Eurostat's website: URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/tourism/publications> (accessed 20 March 2020)

ІНТЕРТЕМПОРАЛЬНИЙ АНАЛІЗ МІКРО- ТА МАКРОАСПЕКТІВ МЕГАРЕГІОНАЛІЗАЦІЇ З ПОЗИЦІЇ ПЕРСПЕКТИВ УЧАСТІ У ГЛОБАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

INTERTEMPORAL ANALYSIS OF MICRO- AND MACRO-ASPECTS OF MEGA-REGIONALISATION FROM THE PERSPECTIVE OF PARTICIPATION IN GLOBAL VALUE NETWORKS

Кобилянська А.В.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри агрологістики
та управління ланцюгами постачань,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7052-0886/>

Kobylianska Alla

Professor of the Department Agrolistics
and Supply Chain Management,
PhD in Economics, Associate Professor,
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7052-0886/>

Сучасний стан глобальної економіки супроводжується економічною мережевізацією, що набуває різних форм. Серед найвизначніших – еволюція глобальних мереж створення вартості (ГМСВ) та мегарегіональних угод та об'єднань (МРУ) як новітніх явищ міжнародної економічної інтеграції. Метою роботи є вивчення того, яким чином змінювалася макроекономічна динаміка досліджуваних показників країн-учасниць найбільших МРУ. Використовуючи трьохетапну процедуру аналізу процесів мегарегіоналізації, а саме: дослідження мегарегіональної диференціації змін ВНД на душу населення, інтертемпоральний компаративний аналіз збурень в макропоказниках відкритості МРУ глобальній економіці та кореляційний аналіз мікро- та макроаспектів мережевізації глобальної економіки в термінах МРУ-ГМСВ, на основі даних Світового банку та ЮНКТАД, було зроблено такі висновки. Так, МРУ не рівноцінні між собою в термінах основних макроекономічних показників, які характеризують ступінь відкритості національних економік глобальній економіці та рівень доходів. Це говорить про локальні особливості економічного розвитку та дозволяє припустити мегарегіональні особливості ведення бізнесу. Для МРУ характерні більш тісні та більш різноманітні взаємозв'язки між досліджуваними макро- та мікропоказниками відкритості глобальній економіці, ніж для решти країн світу. Базуючись на отриманих результатах та на працях попередників, було запропоновано прийняти як базову двокрокову модель участі країн в МРУ.

Ключові слова: глобальна мережевізація, кореляційний аналіз, БРІКС, ВРЕП, ШОС, волатильність.

Современное состояние глобальной экономики сопровождается экономической сетевизацией, которая принимает различные формы. Среди самых очевидных – эволюция глобальных сетей создания стоимости (ГССВ) и мегарегиональных соглашений и объединений (МРС) как новейших явлений международной экономической интеграции. Целью работы стало изучение того, каким образом менялась макроекономическая динамика исследуемых показателей стран-участниц крупнейших МРС. Используя трех-этапную процедуру анализа процессов мегарегионализации, а именно: исследование мега-региональной дифференциации изменений ВНД на душу населения, интeрtempоральный компаративный анализ возмущений в макро-показателях открытости МРС глобальной экономике и корреляционный анализ микро- и макроаспектов сетевизации глобальной экономики в терминах МРС –ГССС, на основе данных Всемирного банка и ЮНКТАД, были сделаны следующие выводы. Прежде всего, МРС не равноценны между собой в терминах основных макро-экономических показателей, характеризующих степень открытости национальных экономик глобальной экономике и по уровню доходов. Это говорит о локальных особенностях экономического развития, и позволяет предположить мега-региональные особенности ведения бизнеса. Для МРС

в среднем характерны более тесные и более разнообразные взаимосвязи между исследуемыми макро- и микро-показателям открытости глобальной экономике, чем для остальных стран мира. Основываясь на полученных результатах и на трудах предшественников было предложено использовать в качестве базовой двух-шаговую модель участия стран в МРС.

Ключевые слова: глобальная сетевизация, корреляционный анализ, БРИКС, ВРЭП, ШОС, волатильность.

The current state of the global economy is accompanied by economic networking, which takes many forms. Among the most significant are the evolution of Global Value Networks (GVNs) and Megaregional Agreements and Unions (MRA) as the most recent phenomena of international economic integration. Given that theoretical, methodological and empirical issues covering the relation between these phenomena have received insufficient attention from the side of foreign or domestic scientists, the corresponding research is of high scientific relevance and practical value. The aim of the study is to investigate how the macroeconomic dynamics of the indicators describing countries entering largest MRAs, which primarily characterize the degree of openness of local business to the global economy, changes including those changes that depend on the fact of the country's membership in the MRA, as well as the potential of the country's participation in GVNs from the point of view of macro- and micro-indicators of openness. Using a three-stage procedure for analyzing the processes of mega-regionalization, namely: study of mega-regional differentiation of GNI per capita changes, intertemporal comparative analysis of perturbations in macro-indicators of openness of LRU to the global economy and correlation analysis of micro- and macro-aspects of global economy networking in terms of MRAs -GVNs, based on the data of the World Bank and UNCTAD, the following conclusions were drawn. First of all, MRAs are not equal in terms of the basic macroeconomic indicators that characterize the degree of openness of national economies to the global economy and the level of income. Thus, the BRICS is the most homogeneous group in terms of GNI per capita. According to the macro-indicators of openness, the RCEP is the most vulnerable to the global economic crisis, which does not prevent this MRA from being ranked third, but de facto second (due to the fact that TTIP does not work) in terms of highest GNI per capita. It speaks about local features of economic development and suggests mega-regional specifics of doing business. Generally, MRAs are characterized to have closer and more diverse relationships between the macro- and micro-indicators of openness to global economy than the rest of the World. Based on the results obtained and on the works of predecessors, it was suggested to adopt as a base one two-step model of countries' participation in MRA, where the first step is using the micro-indicators of openness to the global economy to assess the depth of involvement into GVNs in $t + n$ periods. At the second steps, the corresponding results of the estimates are used as independent variables in the regressions while modeling the macroeconomic indicators of the openness of the MRAs' economies. Conducting appropriate modeling for non-member countries and comparing the results obtained with baseline will allow concluding on the role GVNs play in the functioning of the MRAs.

Key words: global networking, correlation analysis, BRICS, RCEP, SCO, volatility.

Вступ. Сучасний стан глобальної економіки супроводжується економічною мереживізацією, що набуває різних форм. Серед найвизначніших – еволюція глобальних мереж створення вартості (ГМСВ) та мегарегіональних угод та об'єднань (МРУ) як новітніх явищ міжнародної економічної інтеграції.

Варто зазначити, що обидва ці процеси спрямовані на експансію внутрішньо-національних інтересів. У випадку створення та функціонування МРУ йдеться про множинні лібералізації торгівлі, заповнення прогалін існуючої системи світового консенсусу на базі принципів СОТ/ГАТТ. Об'єднання географічного та економічно розрізнених економік, з різним виробничим потенціалом створює новий прецедент до вивчення світ-господарських законів та принципів. Серед засадничих: ефекти інтеграції, принцип великої та малої відкритої економіки тощо.

Що стосується ГМСВ, які також спрямовані ні інтернаціоналізацію господарського життя, вони втілюють в собі первинні мотиви формування інтеграційних об'єднань, адже в основу будь-якої інтеграції все ж такий закладений економічний інтерес бізнесу.

В попередніх роботах автора зверталась увага на високий ступінь взаємозв'язку процесів мега-регіоналізації та процесів поширення глобальних мереж створення вартості (ГМСВ) [1;2].

Зважаючи на те, що ані теоретично, ані методологічно, ні емпірично цьому питанню не приділялось достатньо уваги в працях закордонних або ж вітчизняних вчених, дослідження взаємозв'язків між функціонуванням МРУ, як втілення глобальної мега-інтеграції, та ГМСВ, відповідно, як втілення глобальної мікро-інтеграції, формує невичерпне поле наукового пошуку.

Реалізація наукового задуму дозволяє отримати методологічний апарат спроможний прогнозувати зміни в режимах глобального економічного врядування, а саме його мережевих форм.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Зважаючи на той факт, що МРУ не ставить перед собою пряму ціль лібералізації зовнішньої торгівлі, а радше економічну інтеграцію економік-учасниць з подальшою біль глибокою інтеграцією в глобальну економіку, то сукупність взаємозв'язків між країнами-учасницями є набагато ширшою, в тому числі охоплюючи питання міжнародної виробничої кооперації.

Питаннями взаємозв'язків між МРУ та ГМСВ у різні часи опікувались різні вчені Так, Udit Misra зазначає, що зволікання Індії із приєднанням до ВРЕП не дає можливості Індійським компаніям скористатися можливостями, що пропонують ГМСВ, які існують в межах об'єднання, можливостями, якими вже користуються В'єтнам, Бангладеш, Китай, країни рівень бідності в яких скоротився найсуттєвіше [3].

LA M., в свою чергу, вбачає саме у функціонуванні ГМСВ, які територіально охоплюють потенційних учасників ВРЕП, потенціал до балансування інтересів різних країн та вирішальну роль у підписанні та забезпеченні інституційної спроможності МРУ[4].

Steven Raja Ingot та Dian Dwi Laksani досліджують Індонезію та її участь в ГМСВ ВРЕП. Провівши відповідні розрахунки доданої вартості, що виробляється Індонезією в межах частини ГМСВ, що знаходиться в ВРЕП, вони зазначають, що в майбутньому саме членство в об'єднанні принесе їм додатковий попит на продукцію національних виробників та можливість технологічного оновлення [5]. Інакше кажучи участь у ГМСВ спонукає країни до підписання МРУ.

Deborah Elms доходить схожого висновку у відношенні до ТТП. Регіональні угоди, на її думку, є ефективнішими за двосторонні, і таким чином, дозволяють учасникам ГМСВ, як регіональним, а не двостороннім утворенням, краще досягти своїх цілей [6].

Berger A. та ін. присвячуючи своє дослідження прикладу В'єтнаму, доводять висновку, що ТТП й надалі буде сприяти підвищенню привабливості країни для іноземних інвестицій, перетворюючи її на виробничий хав відповідних ГМСВ. Втім, під питанням залишається в яких саме секторах створення доданої вартості буде зберігатися конкурентна перевага [7].

Стосовно ТТІП, як угоди, яке все ж таки не було підписане, відповідні дослідження присвячені не-участі або потенційним ефектам від участі в об'єднанні.

Самі перемовини щодо створення ТТІП проходили з позиції підходу основанийому на доданій вартості, а головною метою було в тому числі анонсовано скорочення видатків та покращення логістика вздовж ГМСВ [8].

W. Connel, Simons W. and VANDENBUSSCHE H., розглядаючи вартість не-участі в ТТІП з засад функціонування ГМСВ спрогнозували, що у випадку підписання угоди можливо було очікувати на зростання торгівлі між учасницями об'єднання в першу чергу за рахунок усунення нетарифних бар'єрів на торгівлю, наприклад таких, як специфічні технологічні стандарти, вимоги до якості та ін. [9].

Підсумовуючи результати попередніх досліджень варто зауважити, що всі автори одно-стайні щодо взаємозв'язку факту існування МРУ та функціонування ГМСВ. В свою чергу

ГМСВ мають беззаперечний вплив на економічний розвиток всередині країни, стаючи локомотивом розвитку назовні.

Таким чином, метою поточного дослідження є вивчення того, яким чином змінювалась макроекономічна динаміка досліджуваних показників країн- учасниць найбільших МРУ, які передусім характеризують ступінь відкритості місцевого бізнесу до глобальної економіки, в тому числі в залежності від факту набуття країною членства в МРУ, а також потенціалу участі країни в ГМСВ з позиції макро- та мікро-показників відкритості.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Методологія.

Задля досягнення поставленої мети дослідження буде проведено в декілька взаємопов'язаних етапи.

На першому етапі буде проведений аналіз рівня доходів на душу населення окремо по різних МРУ (ШОС, ВРЕП, ТТП, ТТІП, БРІКС) та еволюція рівня життя в МРУ з метою виявлення диспаритету економічного розвитку.

На другому етапі будуть досліджені інтер-темпоральні збурення в обраних макроекономічних показниках, в тому числі в тому що стосується року вступу до МРУ або початку перемовин щодо приєднання. Це дасть змогу зробити висновок щодо того, чи справив факт набуття членства в МРУ або наближення до МРУ вплив на коливання досліджуваних показників.

На третьому етапі, використовуючи методологію, запропоновану автором у роботі, присвяченій дослідженню відкритості підприємств МРУ глобальній економіці [1], буде побудований відповідний масив панельних даних, у якому також будуть представлені відповідні мікропоказники відкритості глобальній економіці агреговані для 2011 та 2017 року. Використовуючи цей масив даних, буде проведено кореляційний аналіз взаємозв'язку макро- та мікропоказників відкритості глобальній економіці по групі країн, що входять до МРУ, а також оцінена ступінь кореляція між ними та показником, що виражає ступінь залученості до ГМСВ.

На четвертому етапі отримані відомості будуть порівняні з отриманими результатами для всієї сукупності країн безвідносно їх (потенційної) участі в МРУ. На основі цього буде зроблений висновок щодо того чи існує можливість припустити, що МРУ є своєрідним пулом країн відмінним від інших.

Дані.

Статистичну основу дослідження складають данні Світового банку та ЮНКТАД, що покривають періоди з 2005 по 2018 роки та охоплюють як країни-учасниці МРУ (ШОС, ВРЕП, ТТП, ТТІП, БРІКС), так і інші країни світу (табл. 1).

Результати.

Починаючи дослідження з вивчення різниці між МРУ в термінах валового національного

Таблиця 1

	Назва показника	Джерело	Позначення
Макропоказники відкритості глобальній економіці	Мита та інші імпорتنі зобов'язання (% податкових надходжень)	Світовий банк, World Development Indicators (WDI)	МІЗ (%ПН)
	Експорт товарів та послуг (темпи росту, % дпр)	Світовий банк, World Development Indicators (WDI)	ЕкспТ+П (% дпр)
	Експорт товарів та послуг (% ВВП)	Світовий банк, World Development Indicators (WDI)	ЕкспТ+П (%ВВП)
	Чистий притік ПІІ (% ВВП)	Світовий банк, World Development Indicators (WDI)	ЧППІІ (%ВВП)
	Чистий відтік ПІІ (% ВВП)	Світовий банк, World Development Indicators (WDI)	ЧВПІІ (% ВВП)
	Рахунок поточних операцій (% ВВП)	Світовий банк, World Development Indicators (WDI)	РПО (% ВВП)
	ВВП (в постійних цінах 2010, дол.США)	Світовий банк, World Development Indicators (WDI)	ВВП (2010США)
	Темпи росту ВВП (% дпр)	Світовий банк, World Development Indicators (WDI)	%ВВП
	ВВП на душу населення (в постійних цінах 2010, дол. США)	Світовий банк, World Development Indicators (WDI)	ВВПнд (2010США)
	ГЛВ, млрд. Дол. США	UNCTAD-EORA	ГЛВ
	ВНД (у постійних цінах 2010, дол. США)	Світовий банк, World Development Indicators (WDI)	ВНД
Мікро-показники відкритості глобальній економіці	Частка фірм, у яких є сайт	Світовий банк, Enterprise survey	Сайт
	Частка загального обсягу продажів, що експортуються напряму (%)	Світовий банк, Enterprise survey	ПрЕКСП
	Частка загального обсягу ресурсів іноземного походження (%)	Світовий банк, Enterprise survey	ІнРес
	Відсоток фірм, що мають річну фінансову звітність, переглянуту зовнішніми аудиторами (%)	Світовий банк, Enterprise survey	ЗовнАуд
	Відсоток фірм з міжнародно визнаним сертифікатом якості (%)	Світовий банк, Enterprise survey	МіжнСертиф
	Відсоток фірм, що використовують технології, ліцензовані іноземними компаніями	Світовий банк, Enterprise survey	ІнозТехн
	Відсоток фірм, які використовують матеріальні вкладення та/або поставки іноземного походження	Світовий банк, Enterprise survey	ФІнозР
	Відсоток фірм, що визначають митні та торговельні норми як головне обмеження	Світовий банк, Enterprise survey	МТО
	Відсоток фірм, що визначають доступ до фінансування як основне обмеження	Світовий банк, Enterprise survey	ФіНО

Джерело: складено автором на основі даних Світового банку World Development Indicators, Enterprise Survey, та даних ЮНКТАД [10; 11; 12]

доходу на душу населення, ми звертаємося до принципу Світового банку та використовуємо як основний показник ВНД на душу населення за методом Атласу в постійних цінах 2010 року.

На рис. 1 наведено динаміку зміни середнього ВНД на душу населення мегарегіональних об'єднань (стовпчики) та середньоквадратичних відхилень досліджуваного показника

всередині блоків із метою формування уявлення щодо рівномірності зростання ВНД в країнах-учасницях. ТТІП надано довідково, а з ТТІП відповідно виключено США як найбільшу економіку світу та країну, яка вийшла з об'єднання, адже її включення в розгляд ТТІП могло би призвести до викривлення уявлення щодо реального стану речей.

Як видно з рис. 1, найбільше середнє значення ВНД на душу населення в досліджуваних роках спостерігалось за ТТІП, за яким слідувало ТТП, ВРЕП, БРІКС та ШОС. Майже за всіма досліджуваними МРУ спостерігалось помітне падіння ВНД на душу населення в 2009 році пов'язане з глобальною економічною кризою, а пік – в 2013 році, який супроводжувався прискоренням економічного зростання в регіонах, до яких належать країни-учасниці МРУ, та уповільненням інфляції [13]. Тільки ТТІП випередило показник 2013 року в 2018-му.

Цікавою є ситуація з диференціацією всередині груп відповідно до вибраного показника.

Так, ТТІП загалом відрізняється доволі помірними розмірами стандартних відхилень ВНД на душу населення порівняно з середніми значеннями ВНД. Що стосується інших блоків, то спостерігалось декілька переломних моментів: 2009 рік, коли середньоквадратичне відхилення в ВНД на душу населення по ТТП стало меншим за відповідний показник ВРЕП, та 2013 рік, коли відповідно середньоквадратичне відхилення в ВНД на душу населення ШОС стало переважати на відповідними показниками БРІКС.

Загалом, за винятком ТТІП, середньоквадратичне відхилення змінюється хвилеподібно з деякою тенденцією до зростання в порівнянні з 2006 роком, що свідчить про зростаючі розбіжності в розвитку досліджуваних економік, що формують ядро об'єднань.

У таблиці 2 наведено усереднені дані щодо середніх значень країн-учасниць МРУ в 2006–2018 роках.

Відповідно, БРІКС є найбільш однорідною групою з погляду ВНД на душу населення; ТТП,

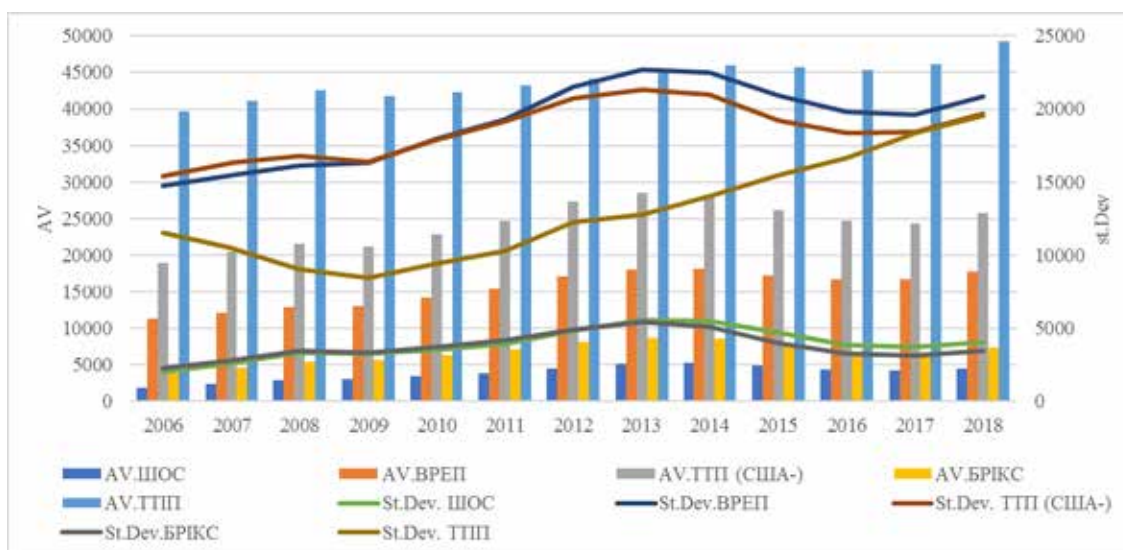


Рис. 1. Мега-регіональні особливості зміни ВНД

* St.dev – середньоквадратичне відхилення, av – середнє значення

Джерело: побудовано автором з використанням WDI [10]

Таблиця 2

Різниця в рівнях доходів населення мегарегіональних об'єднань

	Середнє значення ВНД на душу населення, 2006-2018	Середньоквадратичне відхилення	Коефіцієнт варіації
ТТП (без США)	24278,15	17957,24	0,74
ВРЕП	15461,49	18962,78	1,23
шос	3862,21	3835,21	0,99
брікс	6671,08	3586,73	0,54
ттп	43988,68	12979,99	0,29

Джерело: розраховано автором з використанням WDI [10]

незважаючи на високе середнє значення ВНД на душу населення, займає друге місце, потім ШОС, а найбільш неоднорідним виявляється ВРЕП, яке об'єднує багато країн Азії з діаметрально різним рівнем доходів. Різниця в ВНД на душу населення є передусім свідченням ефективності економічної діяльності господарюючих суб'єктів, за інших рівних умов, ТТП виграє за цим критерієм у ВРЕП. Це дає змогу стверджувати, що виробничі процеси в ТТП розвинуті краще.

Звертаючи свою увагу на те, як змінювалася розбіжність у досліджуваних макроіндикаторах відкритості глобальній економіці залежно від факту вступу/приєднання/підписання угоди

про вступ або початку перемовин щодо створення МРУ (табл. 3), варто зазначити, що після укладання відповідних угод або приєднання до об'єднання загалом спостерігалось скорочення в обсягах коливання досліджуваних показників. Довідково наведені розрахунки щодо того, якого розвитку набувала макроекономічна динаміка в період після глобальної фінансової кризи та до якісних змін у МРУ. Маємо такий висновок: після кризи волатильність вибраних показників теж зменшувалася, проте наступні періоди після підписання угод про МРУ або початку перемовин давали ще більше зниження.

Винятки – чистий притік ПІІ у % до ВВП до ВРЕП та ТТП через те, що країни-учасниці МРУ

Таблиця 3

**Інтертемпоральні збурення в обраних макроекономічних показниках:
аспект прогресу у встановленні МРУ**

МРУ	показник	період спостереження	Індикатори				
			Мита та інші імпорتنі зобов'язання (% податкових надходжень)	Експорт Т+П (темпи росту, % дпр)	Чистий притік ПІІ (% ВВП)	Темпи росту ВВП (% дпр)	ГЛВ, млрд дол. США
МРУ без США	St. dev	Загалом	0,7	6,4	2,7	5,8	152,6
		2006–2015	0,8	7,2	3,2	5,7	151,8
		2016–2018	0,8	4,8	2,1	6,9	159,0
		2010–2015	0,7	6,4	2,7	5,8	162,8
	AV	2,1	2,2	3,4	3,3	142,2	
	CV	0,4	0,3	1,9	0,8	1,1	
ВРЕП	St. dev	Загалом	7,3	7,4	5,4	3,0	212,2
		2006–2011	8,2	9,2	5,0	3,8	178,3
		2012–2018	6,6	5,4	5,7	2,1	236,1
		2010–2011	7,8	8,9	5,3	3,1	217,6
	AV	7,9	6,5	4,6	5,3	170,9	
	CV	0,9	1,1	1,2	0,6	1,2	
ШОС	St. dev	Загалом	4,9	12,5	3,3	3,2	255,8
		2006–2016	4,8	12,9	3,4	3,3	245,6
		2017–2018	5,6	9,1	1,2	1,8	313,6
		2010–2016	4,8	11,5	3,1	2,8	275,8
	AV	9,1	28,0	3,7	5,8	138,2	
	CV	0,5	0,4	0,9	0,5	1,9	
ТТП	St. dev	Загалом		5,2	2,1	1,8	2341,4
		2006–2009		8,4	3,1	2,7	2109,0
		2010–2018		3,1	1,4	0,8	2471,1
	AV		3,9	3,1	1,5	3025,7	
	CV		1,3	0,7	1,2	0,8	
	БРІКС	St. dev	Загалом	4,6	6,3	1,2	4,0
2006–2009			5,2	9,0	1,1	4,9	190,1
2010–2018			4,4	4,8	1,1	3,4	308,6
AV		7,4	4,0	2,4	4,5	242,6	
CV		0,6	1,6	0,5	0,9	1,2	

St. dev – середньоквадратичне відхилення, av – середнє значення, cv – коефіцієнт варіації.

Джерело: розраховано автором на основі даних UNCTAD-Eora та WDI [10]

дуже активно беруть участь у потоках іноземного капіталу.

Також спостерігалось поступове збільшення коливань у залученості до ГЛВ. Такий результат свідчить на користь того, що глобальні мережі створення вартості розвивалися з прискоренням та нерівномірно, виділялися явні лідери глобалізації виробництва, найбільший стрибок був забезпечений між 2009 та 2013 рр., що демонстрував стрімке відновлення після глобальної економічної кризи, за якої саме країни Азійського регіону стали локомотивом світового зростання.

Середньогеометричні темпи зростання ГЛВ по ВРЕП становили 5,7%, ШОС- 7,6%, БРІКС– 6,4%, ТТІП –3,4%, ТТП–3,9%.

Цікавою є і та обставина, що серед усіх розглянутих МРУ ШОС є найбільш відкритим до глобальної економіки (середні значення показників є найвищими), потім йде ВРЕПМ, БРІКС та ТТП. Проте ШОС є й найбільш уразливими (середньоквадратичне відхилення є найвищим). Загальна теорема малої відкритої економіки знаходить і тут своє відображення. Адже до ШОС належать країни з найменшим серед МРУ середнім ВНД на душу населення.

Водночас ТТП являють собою в середньому найменш волатильне об'єднання економік (за критерієм коефіцієнту коваріації), через те що відповідні коефіцієнти варіацій в середньому є найвищим. Цей висновок не контрастує з результатами відповідних оцінок по ВНД на душу населення.

Загалом, якщо ранжувати всі МРУ за критеріями коефіцієнту коваріації для досліджуваних показників відкритості та за критерієм ВНД на душу населення, то отримаємо такий перелік МРУ (таблиця 4).

Доволі високий ранг БРІКС, яке єдиним незбігом, забезпечений доволі високим коефіцієнтом коваріації експорту товарів та послуг у % до ВВП, що в свою чергу пов'язано з великою нестабільністю експорту ПАР та Російської Федерації.

Отримані результати дають змогу стверджувати на прикладі країн, що входять до МРУ, що існує доволі висока вірогідність взаємозв'язку

між показниками відкритості економік та ВНД на душу населення. Відкритість економіки збільшує можливість факту бути залученим до глобальних мереж створення вартості, а високий ВНД асоціюється з високим ВВП.

Додаючи до аналізу мікропоказники відкритості глобальній економіці (табл. 1), розрахуємо коефіцієнти кореляції між досліджуваними показниками (табл. 5) спочатку винятково для країн, що входять до МРУ.

Згідно з результатами розрахунків, представленими в таблиці 5, окрім доволі очевидних взаємозв'язків між експортом товарів та послуг, ПІІ притоку та відтоку, ВВП на душу населення та темпів зростання ВВП та ін. (де відповідні коефіцієнти кореляції більші за 0,5), існують доволі цікаві комбінації досліджуваних явищ:

- Коефіцієнт кореляції між ВВП на душу населення та темпами зростання ВВП, розрахований на основі даних по країнах-учасницях МРУ, майже дорівнює -0.45, підтверджуючи загальновідомі висновки щодо того, що більш багаті країни зростають повільніше.

- Відсоток фірм в МРУ, в яких є міжнародний сертифікат якості, позитивно корелює з ВВП ($R=0,65$) залученням до ГМСВ ($R=0,59$), фактом наявності сайту ($R=0,53$) та фактом проведення зовнішніх аудитів ($R=0,50$).

- На основі використаних даних не винайдено достатньо сильних зв'язків між загальною відкритістю економіки країн-учасниць МРУ та ступенем залученості фірм до ГМСВ. Це, в тому числі, пов'язано з безперечним існуванням внутрішньогрупових відмінностей. Найбільші коефіцієнти кореляції між мікропоказниками і макропоказником належать такому індикатору, як митні та інші зобов'язання, у % до ВВП. Поясненням цьому можуть слугувати великі обсяги внутрішньофірмових потоків межах ГМСВ.

- Як свідчать дані таблиці 5, мікропоказники сильно пов'язані між собою, так, наявність власного сайту позитивно корелює з усіма іншими показниками, окрім торговельних та фінансових обмежень. Цікавим є і те спостереження, що використання іноземних ресурсів позитивно пов'язане з обмеженнями на торгівлю, що означає, що фірми таким чином намагаються обійти

Таблиця 4

**Ранжування МРУ відповідно до критеріїв відкритості та ВНД на душу населення
(1 – найвищий коефіцієнт коваріації)**

Ранг	C_v макро-показників відкритості	C_v ВНД на душу населення
1	ВРЕП	ВРЕП
2	БРІКС	ШОС
3	ШОС	ТТП (без США)
4	ТТП (без США)	БРІКС
5	ТТІП	ТТІП

(1 – найвищий коефіцієнт коваріації, 5 – найнижчий)

Джерело: складено автором на основі UNCTAD-Eora та WDI [10; 12]

Таблиця 5
Кореляційний аналіз зв'язків між макро- та мікропоказниками відкритості глобальній економіці учасниць МРУ та ступенем залученості до ГМСВ

	ЧППІІ (% ВВП)	ЧВПІІ (% ВВП)	РПО (% ВВП)	ВВПнд (2010США)	%ВВП	ВВП (2010США)	ЕкспТ+П (% дпр)	ЕкспТ+П (% ВВП)	МІЗ (%ПН)	ВНД на душу населення	ГЛВ	Сайт	ПРЕКСП	ІнРес	ЗовнАуд	МіжнСертиф	ІнозТехн	ФІНОЗР	МТО	ФІНО
ЧППІІ (% ВВП)	1																			
ЧВПІІ (% ВВП)	0,63	1																		
РПО (% ВВП)	0,20	0,67	1																	
ВВПнд (2010 США)	0,08	0,43	0,25	1																
%ВВП	0,26	-0,01	0,05	-0,43	1															
ВВП (2010США)	-0,22	0,00	0,03	0,47	-0,21	1														
ЕкспТ+П (% дпр)	0,10	-0,05	0,02	-0,13	0,56	-0,06	1													
ЕкспТ+П (% ВВП)	0,69	0,72	0,58	0,16	0,12	-0,24	0,12	1												
МІЗ (%ПН)	0,21	-0,19	-0,18	-0,44	0,31	-0,25	0,23	0,09	1											
ВНД на душу населення	0,07	0,41	0,25	1,00	-0,40	0,47	-0,12	0,13	-0,45	1										
ГЛВ	-0,01	-0,01	0,01	0,00	-0,06	0,03	-0,03	0,02	0,10	0,00	1									
Сайт	-0,08	0,20	0,10	0,17	0,07	0,16	-0,01	0,03	0,26	0,15	0,05	1								
ПРЕКСП	0,13	-0,29	-0,30	-0,40	0,22	-0,01	0,12	0,17	0,41	-0,47	0,10	0,52	1							
ІнРес	0,16	-0,05	-0,25	-0,15	0,26	-0,26	0,10	0,08	0,42	-0,16	0,18	0,66	0,54	1						
ЗовнАуд	-0,11	0,09	0,16	0,00	0,09	0,10	-0,04	-0,04	0,40	0,05	-0,09	0,73	0,43	0,42	1					
МіжнСертиф	-0,22	-0,05	-0,07	0,02	0,12	0,43	-0,13	-0,15	0,23	-0,01	0,13	0,74	0,58	0,40	0,61	1				
ІнозТехн	-0,04	-0,04	-0,08	-0,08	0,24	0,04	-0,12	-0,08	0,30	-0,04	0,02	0,61	0,61	0,58	0,57	0,62	1			
ФіноЗР	0,10	0,04	-0,13	0,04	0,18	-0,20	0,01	0,06	0,26	0,03	0,08	0,76	0,50	0,95	0,50	0,47	0,62	1		
МТО	-0,02	-0,04	-0,08	-0,09	0,26	-0,22	-0,04	-0,07	0,27	-0,10	-0,02	0,45	0,47	0,59	0,35	0,34	0,75	0,63	1	
ФіНО	0,03	0,01	-0,09	-0,09	0,22	-0,20	0,06	-0,10	0,32	-0,08	0,05	0,47	0,38	0,66	0,31	0,32	0,68	0,67	0,76	1

Джерело: розраховано автором на основі UNCTAD-Eora та WDI з використанням STATA10 [10; 11; 12]

бар'єри на вході до ринку, те саме правильно і для використання технологій з іноземними ліцензіями. Цей результат відповідає спостереженню Shujiro Urata стосовно того, що іноземний капітал відігравав особливо важливу роль для економічного розвитку східно-азійських економік, оскільки саме ПІІ дозволили реципієнтам долучитися до ГМСВ шляхом створення іноземних філій БНК – головних донорів ПІІ [14].

– Відсоток фірм, які мають технології з іноземною ліцензією, позитивно корелює з відсотком фірм, що експортують товари напряму ($R=0,51$), відсотком фірм, що визнають митні та інші торговельні обмеження критичними для ведення діяльності ($R=0,76$) та відсотком фірм, що визнають фінансові обмеження критичними для ведення діяльності ($R=0,69$). Відповідно, відкриття власного бізнесу розглядається як виграшна стратегія у напрямі огинання зовнішньо-економічних обмежень.

Такі результати тільки підтверджують припущення Rashmi Banga щодо того, що мегаугоди про вільну торгівлю, як ТТП, що містять ліберальні положення щодо ПІІ та торгівлі послугами, швидше за все, збільшуватимуть імпорт ресурсів з країн-учасниць об'єднання, які в подальшому використовуються в виробництві товарів на експорт [15].

– Для групи країн МРУ також характерний високий ступінь зв'язку між відсотком фірм, що визнають митні та інші торговельні обмеження критичними для ведення діяльності, та відсотком фірм, що визнають фінансові обмеження критичними для ведення діяльності ($R=0,77$).

Вочевидь, окремі МРУ можуть мати характерні особливості, наприклад, більш очевидний ступінь зв'язку між досліджуваними показниками, особливо що стосується показника ГЛВ, відповідні кореляційні зв'язки якого з іншими показниками могли би бути вищими, проте напрям зв'язків залишався б незмінним. Водночас звуження розгляду коефіцієнтів кореляції до окремих МРУ могло би призвести до низької статистичної значущості отриманих результатів через обмежену кількість спостережень. Додатково мають розглядатися взаємозв'язки між досліджуваними мікропоказниками та макропоказниками відкритості економіки в $t+N$ періодах і відповідно показником ГЛВ періоді $t+N$, адже виявлені характерні зв'язки між досліджуваними явищами говорять на користь того, що МРУ мали б активно розширювати свою діяльність, що мало б мати сильний вплив на відкритість національних економік загалом. Аксиоматично можливо прийняти результати, запропоновані в таблиці 5, за основу.

Таблиця 6 містить результати відповідних розрахунків для економік країн світу безвідносно їхньої участі в МРУ.

Загалом характер зв'язків між досліджуваними індикаторами, їхній напрям та глибина є зіставними.

Проте загалом для МРУ характерні в середньому більш тісні зв'язки між мікропоказниками відкритості економіки, а також наявність таких зв'язків між відсотком фірм, що використовують технології з іноземними ліцензіями, та відсотком фірм, які рапортують щодо високих торговельних обмежень та обмежень на доступ до фінансів.

У свою чергу країни світу, фірми яких використовують іноземні ресурси частіше за фірми МРУ, мають відкриту звітність та міжнародні сертифікати якості, що говорить про більший ступінь загальної культури ведення бізнесу, і становить відмінну бізнес-стратегію.

Більше того, саме для країн МРУ характерні високі коефіцієнти кореляції між експортом товарів та послуг та чистим притоком та відтоком ПІІ.

Додатково розглянувши результати кореляційного аналізу для країн, що не входять до МРУ (табл. 7), ми знаходимо підтвердження попередньо наведеним висновкам.

Зважаючи на результати, отримані автором у попередніх працях, а також на той факт, що критерій часу та особливості країн, що становлять предмет дослідження, мають бути прийняті до уваги під час моделювання ступеня залученості до глобальних мереж створення вартості, схематично загальна система мегарегіоналізації з позиції потенціалу участі у глобальних мережах створення вартості може виглядати таким чином (таблиця 8).

На другому кроці моделі залежності можуть включати в себе інструментальні змінні замість фактичних значень ГЛВ.

Висновки. У результаті проведеного дослідження було сформульовано важливі практичні та теоретичні висновки, що становлять наукову новизну і відкривають широке поле для подальших досліджень. Нааперед МРУ не рівноцінні між собою в термінах основних макроекономічних показників, які характеризують ступінь відкритості національних економік глобальній економіці та рівень доходів.

Так, БРІКС є найбільш однорідною групою з погляду ВНД на душу населення, ТТП незважаючи на високе середнє значення ВНД на душу населення займає друге місце, потім ШОС, а найбільш неоднорідним виявляється ВРЕП, яке об'єднує багато країн Азії з діаметрально різним рівнем доходів. Різниця в ВНД на душу населення є передусім свідченням ефективності економічної діяльності господарюючих суб'єктів, за інших рівних умов, ТТП виграє за цим критерієм у ВРЕП. Це, у свою чергу, дає змогу стверджувати, що виробничі процеси в ТТП розвинуті краще.

Згідно з макропоказниками відкритості ВРЕП є найбільш уразливою до криз економікою, що не заважає об'єднанню посідати третє, а де-факто друге (через те, що ТТІП не функціонує) МРУ з найвищим ВНД на душу населення. Це говорить про локальні особливості економічного розвитку та дозволяє припустити мегарегіональні особливості ведення бізнесу.

Таблиця 6

Кореляційний аналіз зв'язків між макро- та мікропоказниками відкритості глобальній економіці країн світу та ступенем залученості до ГМСВ

	ЧППІІ (%ВВП)	ЧВПІІ (%ВВП)	РПО (% ВВП)	ВВПнд (2010США)	%ВВП	ВВП (2010США)	ЕкспТ+П (% дпр)	ЕкспТ+П (% ВВП)	МІЗ (%ПН)	ВНД на душу населення	ГЛВ	Сайт	ПРЕКСП	ІнРес	ЗовнАуд	МіжнСертиф	ІнозТехн	ФІноЗР	МТО	ФІНО
ЧППІІ (%ВВП)	1																			
ЧВПІІ (%ВВП)	0,88	1																		
РПО (% ВВП)	-0,09	0,00	1																	
ВВПнд (2010 США)	0,22	0,21	0,40	1																
%ВВП	-0,01	-0,01	0,01	-0,13	1															
ВВП (2010США)	-0,03	-0,01	0,08	0,19	-0,04	1														
ЕкспТ+П (% дпр)	0,04	0,03	-0,01	-0,07	0,54	-0,03	1													
ЕкспТ+П (% ВВП)	0,30	0,25	0,31	0,43	0,02	-0,13	0,02	1												
МІЗ (%ПН)	-0,03	-0,03	0,01	-0,23	0,19	-0,15	0,03	-0,01	1											
ВНД на душу населення	0,14	0,22	0,43	0,99	-0,20	0,28	-0,09	0,40	-0,23	1										
ГЛВ	0,02	0,01	0,00	0,02	-0,04	0,01	-0,04	0,04	-0,02	0,03	1									
Сайт	-0,12	0,00	0,14	0,43	0,16	0,07	-0,05	0,30	-0,23	0,46	0,02	1								
ПРЕКСП	-0,07	0,04	0,05	0,36	0,07	-0,02	-0,03	0,35	-0,21	0,39	0,02	0,69	1							
ІнРес	0,06	-0,01	-0,14	-0,04	0,12	-0,22	0,04	0,06	0,18	-0,03	0,02	0,49	0,42	1						
ЗовнАуд	-0,04	-0,03	-0,03	-0,09	0,23	-0,03	0,12	-0,06	0,13	-0,09	-0,05	0,55	0,34	0,57	1					
МіжнСертиф	-0,10	-0,04	0,07	0,31	0,14	0,18	0,02	0,25	-0,10	0,36	-0,01	0,73	0,57	0,39	0,49	1				
ІнозТехн	-0,03	0,03	0,07	0,07	0,25	-0,02	0,00	0,20	-0,02	0,13	-0,05	0,57	0,37	0,47	0,52	0,55	1			
ФІноЗР	0,01	-0,03	-0,06	0,07	0,15	-0,20	0,01	0,08	0,08	0,06	-0,03	0,64	0,48	0,94	0,67	0,51	0,55	1		
МТО	0,02	0,01	-0,15	-0,29	0,05	-0,15	-0,01	-0,16	0,22	-0,35	-0,08	0,12	0,07	0,53	0,43	0,14	0,25	0,54	1	
ФІНО	0,08	0,04	-0,21	-0,32	0,10	-0,16	-0,06	-0,17	0,27	-0,34	-0,11	0,11	0,10	0,54	0,39	0,14	0,22	0,56	0,74	1

Джерело: розраховано автором на основі UNCTAD-Eora та WDI з використанням STATA10 [10; 11; 12]

Таблиця 6

Кореляційний аналіз зв'язків між макро- та мікропоказниками відкритості глобальній економіці країн світу та ступенем залученості до ГМСВ

	ЧПІІ (%ВВП)	ЧВПІІ (%ВВП)	РПО (% ВВП)	ВВПнд (2010США)	%ВВП	ВВП (2010США)	ЕкспТ+П (% дпр)	ЕкспТ+П (% ВВП)	МІЗ (%ПН)	ВНД на душу населення	ГЛВ	Сайт	ПРЕКСП	ІнРес	ЗовнАуд	МіжнСертиф	ІнозТехн	ФІноЗР	МТО	ФІНО
ЧПІІ (%ВВП)	1																			
ЧВПІІ (%ВВП)	0,88	1																		
РПО (% ВВП)	-0,09	0,00	1																	
ВВПнд (2010 США)	0,22	0,21	0,40	1																
%ВВП	-0,01	-0,01	0,01	-0,13	1															
ВВП (2010США)	-0,03	-0,01	0,08	0,19	-0,04	1														
ЕкспТ+П (% дпр)	0,04	0,03	-0,01	-0,07	0,54	-0,03	1													
ЕкспТ+П (% ВВП)	0,30	0,25	0,31	0,43	0,02	-0,13	0,02	1												
МІЗ (%ПН)	-0,03	-0,03	0,01	-0,23	0,19	-0,15	0,03	-0,01	1											
ВНД на душу населення	0,14	0,22	0,43	0,99	-0,20	0,28	-0,09	0,40	-0,23	1										
ГЛВ	0,02	0,01	0,00	0,02	-0,04	0,01	-0,04	0,04	-0,02	0,03	1									
Сайт	-0,12	0,00	0,14	0,43	0,16	0,07	-0,05	0,30	-0,23	0,46	0,02	1								
ПРЕКСП	-0,07	0,04	0,05	0,36	0,07	-0,02	-0,03	0,35	-0,21	0,39	0,02	0,69	1							
ІнРес	0,06	-0,01	-0,14	-0,04	0,12	-0,22	0,04	0,06	0,18	-0,03	0,02	0,49	0,42	1						
ЗовнАуд	-0,04	-0,03	-0,03	-0,09	0,23	-0,03	0,12	-0,06	0,13	-0,09	-0,05	0,55	0,34	0,57	1					
МіжнСертиф	-0,10	-0,04	0,07	0,31	0,14	0,18	0,02	0,25	-0,10	0,36	-0,01	0,73	0,57	0,39	0,49	1				
ІнозТехн	-0,03	0,03	0,07	0,07	0,25	-0,02	0,00	0,20	-0,02	0,13	-0,05	0,57	0,37	0,47	0,52	0,55	1			
ФІноЗР	0,01	-0,03	-0,06	0,07	0,15	-0,20	0,01	0,08	0,08	0,06	-0,03	0,64	0,48	0,94	0,67	0,51	0,55	1		
МТО	0,02	0,01	-0,15	-0,29	0,05	-0,15	-0,01	-0,16	0,22	-0,35	-0,08	0,12	0,07	0,53	0,43	0,14	0,25	0,54	1	
ФІНО	0,08	0,04	-0,21	-0,32	0,10	-0,16	-0,06	-0,17	0,27	-0,34	-0,11	0,11	0,10	0,54	0,39	0,14	0,22	0,56	0,74	1

Джерело: розраховано автором на основі UNCTAD-Eora та WDI з використанням STATA10 [10; 11; 12]

Таблиця 8.

Крок 1		Крок 2		
Модель 1		Модель 2		Особливості
Незалежні змінні	Залежна змінна	Незалежна змінна	Залежні змінні	Тестування відмінностей відповідного регресійного аналізу для країн-учасниць МРУ та інших країн
Сайт	ГЛВ t+n	ГЛВ	ЧППІІ (%ВВП) t+n	
ПрЕКСП			ЧВПІІ (% ВВП) t+n	
ІнРес			РПО (% ВВП) t+n	
ЗовнАуд			ВВПнд (2010США) t+n	
МіжнСертиф			%ВВП t+n	Тестування збіжності в рівнях економічного розвитку країн-учасниць МРУ
ІнозТехн			ВВП (2010США) t+n	
ФІнозР			ЕкспТ+П (% дпр) t+n	
МТО			ЕкспТ+П (% ВВП) t+n	
ФіНО			МІЗ (%ПН) t+n	

Джерело: авторська розробка

Результати проведеного кластерного аналізу показали, що для МРУ характерні високі ступені залежності між досліджуваними мікропоказниками відкритості глобальній економіці, характер яких дозволяє стверджувати, що фірми МРУ у своїй діяльності спрямовані на функціонування в межах ГМСВ, про що додатково свідчить порівняння відповідних коефіцієнтів із розрахунками на основі даних по країнах світу за винятком МРУ. Перефразовуючи та уточнюючи, для МРУ характерні більш тісні та більш різноманітні взаємозв'язки між досліджуваними об'єктами ніж для решти країн світу.

Базуючись на отриманих результатах та на працях попередників, пропонується прийняти як базову двокрокову модель участі країн в МРУ, де на першому кроці за допомогою мікропоказників відкритості до глобальної економіки оцінюється глибина залученості до ГМСВ в періодах t+n, а на другому кроці відповідні результати оцінок використовуються як незалежні змінні в регресіях під час моделювання макроекономічних показників відкритості економік МРУ. Проведення відповідного моделювання для країн – не членів МРУ та порівняння отриманих результатів із базовими дасть змогу зробити висновок щодо ролі ГМСВ у функціонуванні саме МРУ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kobylianska, A.V. Enterprises' openness to global economy: mega-regional framework. *Journal of Applied Management and Investments*. 2019. Vol. 8 No. 4, pp. 189–195.
2. Kobylianska, A.V. Network Modes of Global Economic Governance in Conditions of Neo-Integration: Mega-Regional Unions and Global Value Networks, *Business Inform*. 2019. Vol. 11, pp. 54–60.
3. Udit Misra. Explained: Why RCEP mattered for India. 2019. URL :<https://indianexpress.com/article/explained/global-value-chains-why-rcep-mattered-for-india-6102952/> (дата звернення: 21.01.2020)
4. La, M.R. RCEP Value Chains and Their Implications. 2018. URL: https://www.think-asia.org/bitstream/handle/11540/7931/KIEP%20opinions_no126.pdf?sequence=1 (дата звернення: 3.02.2020)
5. Ingot, S.R. and D.D. Laksan..Indonesia Global Value Chain Participation in Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). Proceedings of the International Conference on Trade 2019 (ICOT 2019).2019. URL: <https://www.atlantispress.com/proceedings/icot-19/125918457> (дата звернення:13.01.2020)
6. Elms, D. The Comprehensive and Progressive Trans-Pacific Partnership Policy Innovations and Impacts. URL: https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/MT_Comprehensive_and_Progressive_Trans-Pacific_Partnership.pdf дата звернення:30.01.2020)
7. Berger, A. et al.Deep preferential trade agreements and upgrading in global value chains: the case of Vietnam, *Studies*, 2016. No. 92. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/199217/1/die-study-92.pdf> (дата звернення:13.01.2020)
8. Cleeton, D. L. Global Value Chains and the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). [Conference Proceedings].2015. URL: <https://www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2013/rapporter/report-global-value-chains-and-the-transatlantic-trade.pdf> (дата звернення:09.01.2020)
9. Vandenbussche, H. and C.G. William and Simons, W. The Cost of Non-TTIP: A Global Value Chain Approach. KU LEUVEN – Discussion Paper Series, DPS02, 2018. URL: <https://ssrn.com/abstract=3135714> (дата звернення: 21.10.2019)
10. World Bank. World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата звернення: 3.02.2020)
11. World Bank. Enterprise Survey. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата звернення: 3.02.2020)

12. UNCTAD. UNCTAD-EORA database. URL: <https://worldmrio.com/unctadgvc/> (дата звернення: 3.02.2020)
13. UN. World Economic Situation and Prospects 2013. 2013. URL: <https://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp2013/wesp13update.pdf> (дата звернення: 6.02.2020)
14. Urata, S. The trans-pacific partnership: Origin, evolution, special features and economic implications. *Journal of Southeast Asian Economies*, 2018. Vol. 35, No. 1, pp. 22–38.
15. Banga, R. Trans-Pacific Partnership Agreement (TPPA): Implications for Malaysia's domestic value-added trade. *Center for WTO Studies Working Paper*, CWS/WP/200/ 18.2015. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ecidc2014misc1_bp12.pdf (дата звернення: 1.01.2020)

REFERENCES:

1. Kobyljanska, A.V. (2019) Enterprises' openness to global economy: mega-regional framework, *Journal of Applied Management and Investments*, Vol. 8 No. 4, pp. 189–195.
2. Kobyljanska, A.V. (2019) Network Modes of Global Economic Governance in Conditions of Neo-Integration: Mega-Regional Unions and Global Value Networks. *Business Inform.* Vol. 11, pp. 54–60.
3. Udit Misra. (2019) Explained: Why RCEP mattered for India. URL :<https://indianexpress.com/article/explained/global-value-chains-why-rcep-mattered-for-india-6102952/> (accessed 21.01.2020)
4. La, M.R. (2018) RCEP Value Chains and Their Implications. URL: https://www.think-asia.org/bitstream/handle/11540/7931/KIEP%20opinions_no126.pdf?sequence=1 (accessed 3.02.2020)
5. Ingot, S.R. and D.D. Laksan. (2019) Indonesia Global Value Chain Participation in Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). Proceedings of the International Conference on Trade 2019 (ICOT 2019). URL: <https://www.atlantispress.com/proceedings/icot-19/125918457> (accessed 13.01.2020)
6. Elms, D. The Comprehensive and Progressive Trans-Pacific Partnership Policy Innovations and Impacts. URL: https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/MT_Comprehensive_and_Progressive_Trans-Pacific_Partnership.pdf (accessed 30.01.2020)
7. Berger, A. et al. (2016) Deep preferential trade agreements and upgrading in global value chains: the case of Vietnam, *Studies*, No. 92. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/199217/1/die-study-92.pdf> (accessed 13.01.2020)
8. Cleeton, D. L. (2015) Global Value Chains and the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). [Conference Proceedings] URL: <https://www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2013/rapporter/report-global-value-chains-and-the-transatlantic-trade.pdf> (accessed 09.01.2020)
9. Vandebussche, H. and C.G. William and Simons, W. (2018) The Cost of Non-TTIP: A Global Value Chain Approach. KU LEUVEN – Discussion Paper Series, DPS02. URL: <https://ssrn.com/abstract=3135714> (accessed 21.10.2019)
10. World Bank. World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (accessed 3.02.2020)
11. World Bank. Enterprise Survey. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (accessed 3.02.2020)
12. UNCTAD. UNCTAD-EORA database. URL: <https://worldmrio.com/unctadgvc/> (accessed 3.02.2020)
13. UN. (2013) World Economic Situation and Prospects 2013. URL: <https://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp2013/wesp13update.pdf> (accessed 6.02.2020)
14. Urata, S. (2018) The trans-pacific partnership: Origin, evolution, special features and economic implications. *Journal of Southeast Asian Economies*. Vol. 35, No. 1, pp. 22–38.
15. Banga, R. (2015) Trans-Pacific Partnership Agreement (TPPA): Implications for Malaysia's domestic value-added trade. *Center for WTO Studies Working Paper*, CWS/WP/200/ 18. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ecidc2014misc1_bp12.pdf (accessed 1.01.2020)

УДК 339.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-8>

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МИТНИХ ОРГАНІВ У ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ КРАЇНИ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0

FEATURES OF FUNCTIONING A CUSTOMS AUTHORITIES IN THE COUNTRY TAX SYSTEM IN INDUSTRY 4.0

Корогодова О.О.

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

Глуценко Я.І.

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

Черненко Н.О.

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

Korohodova Olena

Ph.D., Associate Professor,
Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

Hlushenko Yaroslava

Ph.D., Associate Professor,
Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

Chernenko Natalya

Ph.D., Associate Professor,
Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

Проведене у статті дослідження зумовлене актуальністю розроблення рекомендацій щодо вдосконалення податкового та митного регулювання з метою підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки в умовах Індустрії 4.0. У статті запропоновано новий підхід до визначення особливостей організації митної справи країни в загальній системі оподаткування в умовах Індустрії 4.0. Для реалізації дослідження щодо визначення провідних функцій митних органів було проаналізовано декілька моделей організації митних адміністрацій в структурі державних органів країн. У статті також проаналізовано динаміку митних платежів України та їхньої частки у податкових надходженнях країни, це дало змогу зробити висновки про необхідність посилення митного складника у податковій системі країни. Проведене дослідження дало змогу авторам зробити припущення, що від рівня оподаткування, його відношення до ВВП залежить той обсяг коштів, який держава і кожен суб'єкт господарювання може виділяти на інноваційний розвиток.

Ключові слова: оподаткування, податкова система, митні платежі, автоматизована система митного оформлення, Індустрія 4.0, Четверта промислова революція.

Проведенное в статье исследование обусловило актуальность разработок и рекомендаций по совершенствованию налогового и таможенного регулирования с целью повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях Индустрии 4.0. В статье предложен новый подход по определению особенностей организации работы таможенных органов в общей системе налогообложения в условиях Индустрии 4.0. Для реализации исследования по определению ведущих функций таможенных органов было проанализировано несколько моделей организации таможенных администраций в структуре

государственных органов. В статье также проанализирована динамика таможенных платежей Украины и их доли в налоговых поступлениях страны, это позволило сделать вывод о необходимости усиления таможенной составляющей в налоговой системе страны. Проведенное исследование позволило авторам предположить, что от уровня налогообложения, его отношения к ВВП зависит тот объем средств, который государство и каждый субъект хозяйствования может выделять на инновационное развитие страны.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая система, таможенные платежи, автоматизированная система таможенного оформления, Индустрия 4.0, Четвертая промышленная революция.

Developing recommendations for improving tax and customs regulation in order to increase the level of competitiveness of the national economy in Industry 4.0. were stipulated as a topicality at the conducted research in this article. A new approach for determining a peculiarities of the country customs administration at the general system of taxation in Industry 4.0. has been proposed in the article. Several models of the organization the customs administrations in the structure of the state bodies of the countries were analyzed in order to determining the leading functions of the customs authorities. The dynamics of customs payments of Ukraine and their share in tax revenues of the country was analyzed. It helps to come to the conclusion about further strengthen the customs component in the country's tax system. The authors highlighted the elements of the tax system that affect the performance of both: the state and each organization or enterprise. They are: the number of taxes, the list of objects, the tax subjects, the system of tax benefits, the sanctions for violation of tax laws, payment terms. The conducted research allowed the authors to make the assumption that on the level of taxation, its ratio to GDP depends on the amount of funds that the state and every economic entity can allocate for innovative development. Innovation financing and its amount should be given as much attention as possible in Industry 4.0. was noted by the authors. The essential role in taxation of international trade belongs to customs payments and "forms of organization activity the customs authorities" were stated in the article. The material of the article also covered the issue of strengthening protectionism, reforming the customs authorities into power structures, which allows to solve the problems of tax evasion in the sphere of foreign economic activity of the country. Using Big Data Analytics at Customs gives the ability to get accurate, relevant and timely data to work effectively, was indicated in the article. The "blockchain technology" within "the Single Window" project provides the opportunity to manage borders in a coordinated way was also emphasized by the authors.

Key words: Taxation, Tax system, Customs Payments, Automated customs clearance system, Industry 4.0, Fourth Industrial Revolution.

Постановка проблеми. Конкуреноспроможність економіки будь-якої країни світу на сучасному етапі розвитку не в останню чергу визначається ефективністю системи оподаткування. Кількість податків, перелік об'єктів, суб'єктів оподаткування, система податкових пільг, санкцій за порушення податкового законодавства, терміни сплати та інші елементи системи оподаткування впливають на показники діяльності держави, організацій та підприємств. Саме від рівня оподаткування, його відношення до ВВП буде залежати, який обсяг коштів держава і кожен економічний суб'єкт може виділяти на інноваційний розвиток. В умовах Індустрії 4.0 питання фінансування інновацій та їхнього обсягу стають вкрай актуальними. Суттєва роль в оподаткуванні міжнародної торгівлі належить митним платежам, формам організації діяльності митних органів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вплив політики оподаткування на соціально-економічний розвиток країни відображено у роботі Arthur B. Laffer [1]. Важливість політичних рішень стосовно процесу реформування системи оподаткування розглядається у роботах Kevin Dayaratna and Parker Sheppard [2]. У роботах [3; 4, с. 36–55] увагу авторів акцентовано на перевагах досягнень Четвертої промислової революції. Зазначене стосується також і змін в методології оцінки показників розвитку економіки, наприклад, індексу кон-

курентоспроможності у звіті Klaus Schwab [5]. У роботі К.М. Колеснікова [6]. розглядається інституційна історія публічних органів і приватних організацій, що займалися митно-податковою справою. Нині значна кількість праць спрямована на встановлення ролі автоматизованих систем митного оформлення, це розглянуто у працях таких учених, як І.В. Несторишен, В.А. Туржанський [7, с. 9–16] та Е.С. Молдован [8, с. 124–134].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Загальна трансформація соціально-економічної ситуації в Україні, об'єктивна необхідність упровадження процесів четвертої промислової революції, певною мірою реалізовані в процесі економічних реформ, привели до пошуку методів та принципів для формування нового ефективного механізму здійснення фіскальної політики. "Фундаментальна податкова реформа зменшить шкоду, що спричинена податковою системою, та суттєво зміцнить економіку" [9]. Таким чином, виключну актуальність має розроблення рекомендацій вдосконалення податкового та, зокрема, митного регулювання з метою підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки в умовах Індустрії 4.0.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей організації митної справи країни в загальній системі оподаткування в умовах Індустрії 4.0.

Виклад основного матеріалу. Питання втручання держави в економічне життя суспільства є однією з базових проблем будь-якої економічної системи. Держава намагається керувати економічними відносинами за допомогою комплексу методів, в тому числі й методів митного регулювання, що є частиною податкового механізму. В економіці все взаємопов'язане, і будь-яка сфера діяльності прямо чи опосередковано впливає на інші. В умовах глобалізації та інтеграції країн у певні економічні угруповання питання митних міжнародних відносин стає більш актуальним. Починаючи зі Стародавнього світу, процес оподаткування та торговельна конкуренція приводили до митних війн, що могли переростати у повноцінні військові й торговельні конфлікти.

Таким чином, представляє інтерес дослідження моделей організації митних адміністрацій у структурі державних органів країн для визначення провідних функцій митних органів. Розглянемо форми організації митної справи в різних країнах згідно з [10], назви країн наведено, як у зазначеному звіті.

Так, як відділ відповідного міністерства (Ministry Department) (як правило, Міністерства фінансів) митний орган представлено в Афганістані, Албанії, Андоррі, Австрії, Бахреїні, Барбадосі, Бельгії, Белізі, Беніні, Бермудських островах, Бутані, Брунеї Даруссаламі, Буркіна-Фасо, Камбоджі, Камеруні, Центральноафриканській республіці, Чаді, Коморських островах, Республіці Конго, Коста-Риці, Кот-д'Івуарі, Хорватії, Джибуті, Сальвадорі, Еритреї, Габоні, Гані, Гвінеї, Індії, Індонезії, Ірані (Ісламській Республіці), Японії, Йорданії, Кувейті, Лаоській народній демократичній Республіці, Лівані, Лівії, Литві, Мадагаскарі, Малайзії, Малі, Мальті, Мавританії, Марокко, Намібії, Непалі, Нідерландах, Нігері, Омані, Палестині, Сент-Люсії, Сан-Томе і Принсіпі, Сомалі, Південному Судані, Шрі-Ланці, Суринамі, Швейцарії, Сирійській Арабській Республіці, Таїланді, Тимор-Лешті, Тонга, Тринідаді і Тобаго, Тунісі, Туреччині, Союзі М'янми (Республіка), Вануату, В'єтнамі [10]. Всього зазначеному типу організації митної адміністрації відповідає 68 країн зі 183 країн, що включено в рейтинг ВМО.

Митне агентство (Custom Agency) організовано в таких країнах, як Алжир, Антигуа та Барбуда, Азербайджан, Багами, Білорусь, Болівія, Болгарія, Чілі, Китай, Куба, Кюрасао, Чеська Республіка, Демократична Республіка Конго, Домініканська республіка, Еквадор, Єгипет, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Гвінея-Бісау, Гаїті, Гонконг (Китай), Ісландія, Ірак, Італія, Ямайка, Корея (Республіка), Косово, Киргизстан, Люксембург, Макао (Китай), Мальдіви, Молдова, Монголія, Чорногорія, Нова Зеландія, Нікарагуа, Нігерія, Північна Македонія, Норвегія, Панама, Папуа-Нова Гвінея, Парагвай, Філіппіни, Катар, Російська Федерація, Саудів-

ська Аравія, Сенегал, Сербія, Сінгапур, Судан, Швеція, Таджикистан, Туркменістан, Об'єднані Арабські Емірати, Уругвай, Узбекистан, Ємен [10]. Всього зазначеному типу організації митної адміністрації відповідає 59 країн зі 183 країн, що включено в рейтинг ВМО.

Як орган доходу (Revenue Authority) при адміністрації доходів або іншому відомстві митна адміністрація реалізована в таких країнах, як Ангола, Аргентина, Армєнія, Бангладеш, Боснія та Герцеговина, Ботсвана, Бразилія, Бурунді, Кабо-Верде, Колумбія, Данія, Естонія, Есватіні, Ефіопія, Фіджі, Гамбія, Грузія, Гватемала, Гаяна, Гондурас, Угорщина, Ірландія, Ізраїль, Казахстан, Кенія, Латвія, Лесото, Ліберія, Малаві, Маврикій, Мексика, Мозамбік, Пакистан, Перу, Польща, Португалія, Румунія, Руанда, Самоа, Сейшельські острови, Сьєрра-Леоне, Словаччина, Словенія, Південна Африка, Іспанія, Танзанія, Того, Уганда, Україна, Великобританія, Венесуела, Замбія, Зімбабве [10]. Всього зазначеному типу організації митної адміністрації відповідає 53 країни зі 183 країн, що включено в рейтинг ВМО.

Окремий тип – це митні структури, що виконують насамперед функцію національної безпеки. Такий тип найменш представлено в організаційній структурі митних органів країн. Всесвітня митна організація [10] відносить до зазначеного типу Службу прикордонної охорони (Border Protection Service) Австралії, Канади, Сполучених Штатів. Зазначена модель зорієнтована на забезпечення переважно функцій національної безпеки. Як потужна загальнодержавна інституція, в такому разі митниця інтегрує завдання прикордонного контролю, боротьби з нелегальною міграцією, з наркотрафіком, з незаконним обігом зброї, з тероризмом тощо [6]. Як зазначається у звіті [10], митні структури світу мають посилити свої функції національної безпеки (рис. 1). В умовах посилення протекціонізму окремих країн постає питання трансформацій митних систем в потужні правоохоронні органи та силові структури, об'єднані з прикордонним відомством. Зазначені заходи для України пропонувалися вітчизняними вченими ще у 2016 р. [6; 8, с. 124–134].

На рис. 1 наведено розподіл митних структур світу у відсотковому відношенні. У центрі представлено діаграму даних за 2018 рік, у правому верхньому куті наведено розподіл відсотків за 2019 рік. Зазначимо, що має місце збільшення рівня формування митних органів у вигляді органів доходу (Revenue Authority) при адміністрації доходів або іншому відомстві коштом скорочення інших складників (окрім Служб прикордонної охорони).

У країнах використовуються різні типи автоматизованих систем митного оформлення (Automated clearance system), що забезпечують більшість процедур зовнішньої торгівлі. Як правило, більшість країн користуються власним варіантом програмного забезпечення, що



Рис. 1. Моделі організації митної справи

Побудовано авторами за [6; 10]

забезпечується модульністю пропонованих систем. Автоматизовані системи створені таким чином, що в них генеруються торговельні дані з урахуванням міжнародних стандартів ISO [8, с. 124–134; 10], які потім використовуються у статистичній економічній звітності та подальшому аналізуванні.

Деякі країни впроваджують розроблені Всесвітньою митною організацією версії Cargo Targeting System, серед таких держав – Австралія (Integrated Cargo System), Японія (NACCS – Nippon Automated Cargo and Port Consolidated System), Союз М'янми (Myanmar Automated Cargo Clearance System).

ASYCUDA World та ASYCUDA++ [11] становлять версії комп'ютеризованої програми, розробленої Конференцією ООН з торгівлі та розвитку ЮНКТАД [12], яка, за даними [10], використовується в 69 країнах, що становить 37,7% від загальної кількості учасників ВМО. Процес створення ASYCUDA розпочався у 1981 році, на етапі впровадження досягнень 3-ї Промислової революції, коли було усвідомлено необхідність автоматизації та модернізації послуг митного оформлення. Слід зазначити, що система розроблялася в основному для країн з низьким рівнем розвитку продуктивних сил та економічних відносин і досі використовується переважно саме ними.

Однак досвід країн, що скористалися можливостями зазначеної системи на певному етапі розвитку економіки, переважно, позитивний. Так, за даними [11], використання ASYCUDA в Грузії значно вплинуло на такі показники: а) сформувався статус країни, що має найнижчий рівень корупції в країнах регіону в 2005–2010 рр.; б) країна значно підвищила свої позиції в рейтингу Doing Business зі 132 до 8 місця за 2005–2010 роки [11].

В Україні використовується автоматизована система митного оформлення «Інспектор», до складу якої входить Автоматизована система аналізу та управління ризиками та певні інформаційні комплекси Єдиної автоматизованої інформаційної системи [7, с. 9–16]. З серпня 2016 р. в пунктах митного оформлення товарів в Україні встановлено автоматизовану систему митного оформлення «Єдине вікно», що розроблена для контролю та обміну інформацією в автоматичному режимі про товари, що переміщуються через кордони України. Але, за даними [8, с. 124–134], використання «Єдиного вікна» супроводжується і низкою проблем, серед яких – окремі моменти несумісності цієї автоматизованої системи із програмою «Інспектор-2006» та електронними журналами; відсутність нормативно-правового закріплення принципів імперативного використання системи, що створює певні труднощі у роботі з нею тощо.

Для України податки з експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання були й залишаються однією із суттєвих статей податкових надходжень. І, крім ставок, на інтенсивність зазначеної діяльності суттєво впливає рівень організації процесу митного адміністрування. Запровадження автоматизованої системи на митниці є додатковим стимулом активізації міжнародної діяльності України.

Суттєвість впливу оподаткування експортно-імпоротної діяльності українських суб'єктів господарювання підтверджують і дані World Bank. Так, за їхньою статистикою, частка мита та інших податків з імпорту в Україні за 2009–2018 роки коливалась від максимального значення 9,81% у 2015 році до 3,7% (мінімальне значення) у 2018 році. Висока частка податків з імпорту в Україні у 2015 році пояснюється запроваджен-

Таблиця 1

Динаміка та частка мита у податкових надходженнях України за 2009–2018 рр.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Податкові надходження, млрд дол.	149,53	168,06	240,69	257,29	257,31	274,45	406,68	468,25	597,81	717,14
Податки на експорт, млрд дол.	0,38	0,29	1,31	0,20	0,08	0,22	0,42	0,37	0,64	0,52
Податки на експорт, %	0,26	0,18	0,54	0,08	0,03	0,08	0,10	0,08	0,11	0,07
Мито та інші податки на імпорт, %	4,38	5,22	4,35	5,05	5,16	4,51	9,81	4,27	3,99	3,7

Складено авторами за [13–15]

ням додаткового збору з імпорту товарів. Частка податків на експорт у податкових надходженнях України знаходиться у діапазоні від 0,03% (2013 рік) до 0,54% (2011 рік). З 2016 по 2018 рік податки на експорт становлять 0,7–0,11% від податкових надходжень.

Науково-технічний прогрес та Логістика 4.0 представляють нові виклики для митних адміністрацій та водночас пропонують нові можливості роботи. Технології 3D-друку, що вважаються ключовим елементом Індустрії 4.0, породжують цифрове виробництво, що створює проблеми для митних адміністрацій в частині контролю дотримання, а також зниження можливості стягнення податків та рівня контролю за правами інтелектуальної власності. Big Data Analytics – це головний інструмент для роботи митних адміністрацій, завдяки чому є можливість отримання точних, релевантних та своєчасних даних, що дають змогу здійснювати завдання ефективно. Технологія блокчейн має вирішальне значення для успіху таких проєктів, як “єдине вікно”, та надає можливість узгоджено керувати кордонами.

Висновки та пропозиції. На основі проведеного дослідження зроблено висновки про необхідність розроблення рекомендацій щодо

вдосконалення податкового та митного регулювання з метою підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки в умовах Індустрії 4.0. Елемент наукової новизни дослідження полягає у новому підході до визначення особливостей організації митної справи країни в загальній системі оподаткування в умовах Індустрії 4.0. Також досліджено питання впливу митного регулювання на соціально-економічний розвиток країни, а саме на інтенсивність впровадження елементів Індустрії 4.0. Авторами встановлено, що основними формами організації митної справи в різних країнах світу є: відділи міністерств, агентства, митні адміністрації, організаційні складники в органах доходів, структури в органах національної безпеки. Доведено, що в умовах посилення протекціонізму надання митним органам більше повноважень дає змогу розв’язувати проблеми щодо ухилення від оподаткування у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Аналіз динаміки митних платежів України, зокрема, їхньої частки у податкових надходженнях країни, докладно буде розглянуто авторами у наступних наукових працях, тому що постає питання необхідності посилення митного складника у податковій системі країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Laffer Arthur B. The Laffer Curve: Past, Present, and Future. Executive Summary Background. The Heritage Foundation. 2004. No. 1765. June. URL: <http://www.nmhd28gop.org/wp-content/uploads/2017/10/bg1765.pdf> (дата звернення 10.03.2020).
2. Michel Adam N., Dayaratna Kevin, Sheppard Parker. ISSUE BRIEF Taxes Will Go Up in Every Congressional District if the TCJA is Repealed. Issue Brief. The Heritage Foundation. 2018. No. 4908. October 17. URL: https://www.heritage.org/sites/default/files/2018-10/IB4908_0.pdf (дата звернення 10.03.2020).
3. Schwab Klaus. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond. 2016. January 14. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond> (дата звернення 10.03.2020).
4. Войтко С.В., Гавриш О.А., Згуровський О.М. Якість державного регулювання, ефективність роботи уряду чи план Маршалла на шляху країн до Індустрії-4.0. Економічний вісник НТУУ “КПІ”. Київ, 2018. № 15. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/131530/127611> (дата звернення: 07.03.2020) DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.15.2018.131530>
5. Klaus Schwab World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2019 Insight Report URL: https://clubofmozambique.com/wp-content/uploads/2019/10/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата звернення: 10.03.2020).

6. Колесников К.М. Міжнародні відносини та митна справа: ідея нового дослідницького проекту. *Історія торгівлі, податків та мита* : тези доповідей X міжнар. наук. конф., м. Дніпро, 27–28 жовтня 2016 р. Дніпро, 2016. С. 7–10.

7. Несторишен, І.В., Туржанський, В.А. Профілювання митних ризиків в системі забезпечення митної безпеки України. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія "Економічні науки"*. Вип. 33. 2018. С. 9–16

8. Молдован Е.С. Зарубіжний досвід автоматизації здійснення процедур митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон водними транспортними засобами. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2017. Вип. 1 (16). С. 124–134.

9. Офіційний сайт The Heritage Foundation URL: <https://www.heritage.org/taxes> (дата звернення: 11.03.2020).

10. Офіційний сайт Всесвітньої митної організації. Річний звіт за 2019 рік. URL: http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/media/annual-reports/annual-report-2018_2019.pdf (дата звернення: 11.03.2020).

11. The ASYCUDA Programme. United Nations Conference of Trade and Development URL: <https://asycuda.org/en/> (дата звернення: 11.03.2020).

12. Офіційний сайт United Nations Conference of Trade and Development URL: unctad.org (дата звернення: 11.03.2020).

13. Customs and other import duties (% of tax revenue). The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.IMPT.ZS> (дата звернення: 11.03.2020).

14. Tax revenue. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.TOTL.CN> (дата звернення: 11.03.2020).

15. Taxes on exports. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.EXPT.ZS> (дата звернення: 11.03.2020).

REFERENCES:

1. Laffer Arthur B. The Laffer Curve: Past, Present, and Future. Executive Summary Background. The Heritage Foundation. 2004. No. 1765. June. URL: <http://www.nmhd28gop.org/wp-content/uploads/2017/10/bg1765.pdf> (accessed 10 March 2020).

2. Michel Adam N., Dayaratna Kevin, Sheppard Parker. ISSUE BRIEF Taxes Will Go Up in Every Congressional District if the TCJA is Repealed. Issue Brief. The Heritage Foundation. 2018. No. 4908. October 17. URL: https://www.heritage.org/sites/default/files/2018-10/IB4908_0.pdf (accessed 10 March 2020).

3. Schwab Klaus. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond. 2016. Jan 14. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond> (accessed 10 March 2020).

4. Vojtko S.V., Ghavrysh O.A., Zghurovsjkyj O.M. Jakistj derzhavnogho rehuljuvannja, efektyvnistj roboty urjadu chy plan Marshalla na shljakhu krajyn do Industriji–4.0. *Ekonomichnyj visnyk NTUU "KPI"*. Kyjiv, 2018. # 15. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/131530/127611> (accessed 07 March 2020) DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.15.2018.131530>

5. Klaus Schwab World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2019 Insight Report URL: https://clubofmozambique.com/wp-content/uploads/2019/10/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (accessed 10 March 2020).

6. Kolesnykov K.M. Mizhнародni vidnosyny ta mytna sprava: ideja novogho doslidnyckogho proektu. *Istorija torghivli, podatkov ta myta* : tezy dopovidej Kh mizhнар. наук. конф., м. Dnipro, 27–28 zhovtnja 2016 r. Dnipro, 2016. P. 7–10.

7. Nestoryshen, I. V., Turzhansjkyj, V. A. Profiljuvannja mytnykh ryzykiv v systemi zabezpechennja mytnoji bezpeky Ukrajinu. *Naukovi praci Kirovogradskogho nacionalnogho tekhnichnogho universytetu. Serija "Ekonomichni nauky"*. Vol. 33. 2018. P. 9–16

8. Moldovan E. S. Zarubizhnyj dosvid avtomatyzaciji zdijsnennja procedur mytnogho kontrolju ta mytnogho oformlennja tovariv, shho peremishhujutsja cherez mytnyj kordon vodnymy transportnymy zasobamy. *Publichne upravlinnja ta mytne administruvannja*. 2017. Vol. 1 (16). P. 124–134.

9. The official site of The Heritage Foundation URL: <https://www.heritage.org/taxes> (accessed 11 March 2020).

10. The official site of the World Customs Organization. 2019 Annual Report. URL: http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/media/annual-reports/annual-report-2018_2019.pdf (accessed 11 March 2020).

11. The ASYCUDA Programme of United Nations Conference of Trade and Development URL: <https://asycuda.org/en/> (accessed 11 March 2020).

12. The official site of United Nations Conference of Trade and Development URL: <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx> (accessed 11 March 2020).

13. Customs and other import duties (% of tax revenue). The official site of The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.IMPT.ZS> (accessed 11 March 2020).

14. Tax revenue. The official site of The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.TOTL.CN> (accessed 11 March 2020).

15. Taxes on exports. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.EXPT.ZS> (accessed 11 March 2020).

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ГЕОПОЛІТИЧНОЇ НАПРУЖЕНОСТІ

SOCIO AND ECONOMIC DEVELOPMENT ANALYSIS OF COUNTRIES IN THE CONDITIONS OF GEOPOLITICAL TENSION

Паршин Ю.І.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансово-економічної безпеки,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Паршина М.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Parshyn Yurii

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Financial and Economic Security,
Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs

Parshyna Margaryta

PhD in Economic Sciences,
Associate Professor of Economics and Entrepreneurship,
Prydniprovsk State Academy of Civil
Engineering and Architecture

Виникнення економічних, соціальних, релігійних, територіальних та ідеологічних протиріч призводить до зростання геополітичної напруженості та конфліктності у сучасному світі. Суттєвої актуальності набувають питання дослідження соціально-економічного розвитку країн світу, які перебувають в умовах геополітичної напруженості та військових конфліктів. Запропоновано комплексний показник соціально-економічного розвитку країни, який враховує рівень безробіття, річні темпи зростання чисельності населення, рівень поточних витрат на охорону здоров'я, державні витрати на освіту, індекс людського розвитку, валову суму державного боргу і балансу рахунку поточних операцій, а також ВВП країни. Розроблено методичний підхід для аналізу соціально-економічного розвитку та сформовано інформаційну базу. Надано кількісну оцінку соціально-економічного розвитку вибраної групи країн світу, таких як Україна, Ізраїль, Іран, Палестина, Індія, Пакистан, Афганістан, Ємен, Конго, Нігерія та Ліван. Визначено тенденції у соціально-економічному розвитку країн за комплексним показником та його складниками.

Ключові слова: геополітична напруженість, соціально-економічний розвиток, тенденції, кількісна оцінка соціально-економічного розвитку.

Возникновение экономических, социальных, религиозных, идеологических и территориальных противоречий приводит к росту геополитической напряженности и конфликтности в современном мире. Особую актуальность приобретают вопросы исследования социально-экономического развития государств, находящихся в условиях геополитической напряженности и военных конфликтов. Предложен комплексный показатель социально-экономического развития государства, учитывающий уровень безработицы, годовые темпы роста численности населения, уровень текущих расходов на здравоохранение, государственные расходы на образование, индекс человеческого развития, валовую сумму государственного долга и баланс счета текущих операций, а также ВВП страны. Разработан методический подход для анализа социально-экономического развития и сформирована информационная база. Выполнена количественная оценка социально-экономического развития выбранной группы государств мира, таких как Украина, Израиль, Иран, Палестина, Индия, Пакистан, Афганистан, Йемен, Конго, Нигерия и Ливан. Определены тенденции социально-экономического развития стран по комплексному показателю и его отдельным составляющим.

Ключевые слова: геополитическая напряженность, социально-экономическое развитие, тенденции, количественная оценка социально-экономического развития.

The emergence of economic, social, religious, territorial and ideological contradictions lead to the increased geopolitical tensions and conflicts in the modern world. Nowadays, socio and economic development of countries which are in the conditions of geopolitical tensions and military conflicts are becoming of great importance. Complex indicator of the socio and economic development of the country, which takes into account unemployment rate, annual growth rate of population, level of current costs on health care, public costs for education, human development index, the gross amount of public debt and current account balance, GDP of the country, has been proposed. Methodological approach to the analysis of socio and economic development has been developed and the information base has been formed. The quantitative assessment of the socio and economic development of the countries, including countries such as Ukraine, Israel, Iran, Palestine, India, Pakistan, Afghanistan, Yemen, Congo, Nigeria and Lebanon has been given. The tendencies in the socio and economic development of the countries by the complex indicator and its components have been determined. In particular, the highest unemployment rate is being observed in countries such as Palestine and Nigeria. An analysis of the dynamics of this indicator in these countries over the past ten years has revealed a negative trend, in particular in Palestine – the unemployment rate in 2008 was at the level of 26.6%, with a trend of increasing to the level of 30.2% in 2018. The population growth rate has the increasing tends at the level 1.9% – 2.6%, except for Ukraine, where there is a steady negative trend of population decline with an average of 0.4% per year throughout the research period. Quantitative values of the complex indicator of socio and economic development of the investigated countries as a result of the indicators normalization and their additive convolution have been obtained. Dynamics of the significant decrease in the level of socio and economic development by 26.1% from 2008 to 2013 is observed in Ukraine. Trend analysis of the given GDP for the specified period has been carried out. Mathematical models of determined trends in GDP dynamics with coefficients of determination has been obtained.

Key words: *geopolitical tensions, socio and economic development, trends, quantitative assessment of the socio and economic development.*

Постановка проблеми. Сучасний світ характеризується зростанням геополітичної напруженості та конфліктності внаслідок виникнення економічних, соціальних, релігійних, територіальних та ідеологічних протиріч, які останнім часом вирішуються із застосуванням військової сили.

Голова Мюнхенської безпекової конференції «Munich security report-2018» Вольфганг Ішінгер звернув увагу на перелік основних тем, які у майбутньому можуть стати джерелом великого конфлікту, таких як напруженість між Північною Кореєю і США, між Саудівською Аравією та Іраном, між НАТО і Росією, а також війна в Україні [1]. Генеральний секретар ООН Антоніу Гутерреш зазначає, що геополітична напруженість на початку 2020 року досягла найвищої точки, тому закликає країни світу зупинити ескалацію, повернутися до діалогу та не допустити війни [2].

У зв'язку з цим суттєвої актуальності набувають питання безпеки на різних рівнях політичних та соціально-економічних систем [3]. З метою забезпечення відповідного рівня національної та міжнародної безпеки першочерговими завданнями мають бути визначення умов запобігання і врегулювання конфліктів. Поряд із цим виникають актуальні питання дослідження соціально-економічного розвитку держав світу, які перебувають в умовах геополітичної напруженості та військових конфліктів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вітчизняними та закордонними вченими приділено значну увагу питанням розроблення методології дослідження геополітичної напруженості та військових конфліктів [4–11]. Зокрема, методологію дослідження та врегулювання військових та політич-

них конфліктів пропонує Г.М. Перепелиця [4]. В історико-філософському аспекті О.І. Гуржій, С.П. Мосов, В.Д. Макаров та інші вчені проводять дослідження локальних війн та озброєних конфліктів другої половини ХХ століття [5; 6]. Б.В. Бернадський встановлює причинно-наслідкові зв'язки конфліктності міжнародних відносин, проводить дослідження національних інтересів та визначає характерні риси розвитку сучасного міжнародного порядку [7].

Результати аналітичних досліджень із визначенням тенденції у сфері міжнародної безпеки, зокрема, у військово-політичних та військово-економічних аспектах публікуються у щорічниках, які готуються Стокгольмським міжнародним інститутом дослідження миру (SIPRI) [8]. Вченими та фахівцями Упсальського університету (Швеція) в межах проекту Uppsala Conflict Data Project надано визначення термінів і критеріїв типології та класифікації конфліктів [8].

Українські фахівці також приділяють значну увагу питанням типології та класифікації воєнних конфліктів. Зокрема, А. Клименко доповнює підходи західних експертів та здійснює адаптовану до сучасних умов класифікацію конфліктів з визначенням типології воєнних конфліктів [9]. Г. Костенко пропонує методологію досліджень з ґрунтовною класифікацією воєнних конфліктів на підставі сукупності правових, культурних, соціально-політичних, стратегічних та якісних показників, що дозволяє вченому перейти від систематизації агресій до класифікації збройних конфліктів [10].

Сучасні науковці на науковій конференції «Міжнародні конфлікти у сучасному світі: від регіонального протистояння до глобального суперництва» [11], яка відбулася 11 грудня

2019 року на факультеті міжнародних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка, звернули увагу на актуальні питання конфліктогенності та проблеми регіонального розвитку у Балто-Чорноморському регіоні, Африці та євроатлантичному просторі. Надзвичайний і Повноважний Посол України, професор Маркіян Мальський зазначив актуальність досліджень проблематики міжнародних конфліктів з необхідністю розроблення їх новітніх вимірів [11].

Проведений аналіз дає змогу констатувати, що питання зазначеної проблематики потребують подальших досліджень. Зокрема, проведення аналізу соціально-економічного розвитку країн, функціонування яких відбувається в умовах військових конфліктів, набуває особливої актуальності.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розробленні методичного підходу до аналізу соціально-економічного розвитку країн світу, які перебувають в умовах військових конфліктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для проведення аналізу соціально-економічного розвитку країн розроблений науково-методичний підхід, графічна інтерпретація основних етапів якого наведена на рис. 1.

Для кількісної оцінки соціально-економічного розвитку пропонується використовувати комплексний показник, який враховує рівень безробіття, річні темпи зростання чисельності населення, рівень поточних витрат на охорону здоров'я, державні витрати на освіту, індекс людського розвитку, валову суму державного боргу і балансу рахунку поточних операцій, а також ВВП країни.

Для обчислення комплексного показника соціально-економічного розвитку досліджуваних країн сформована інформаційна база за 10 років (2008–2018 рр.) за статистичними даними [12]. Інформаційну базу сформовано для країн, в яких відбуваються озброєні конфлікти протягом останніх років. У табл. 1 надано перелік показників із зазначенням методичних аспектів їх кількісної оцінки.

Проведений аналіз соціально-економічного розвитку країн із використанням окремих індивідуальних і групових оціночних показників та індексів дав змогу виявити таке.

Станом на 2018 р. найвищий рівень безробіття спостерігається в таких країнах, як Палестина і Нігерія (рис. 2). Аналіз динаміки цього показника в цих країнах за десять років дав змогу виявити негативну тенденцію,

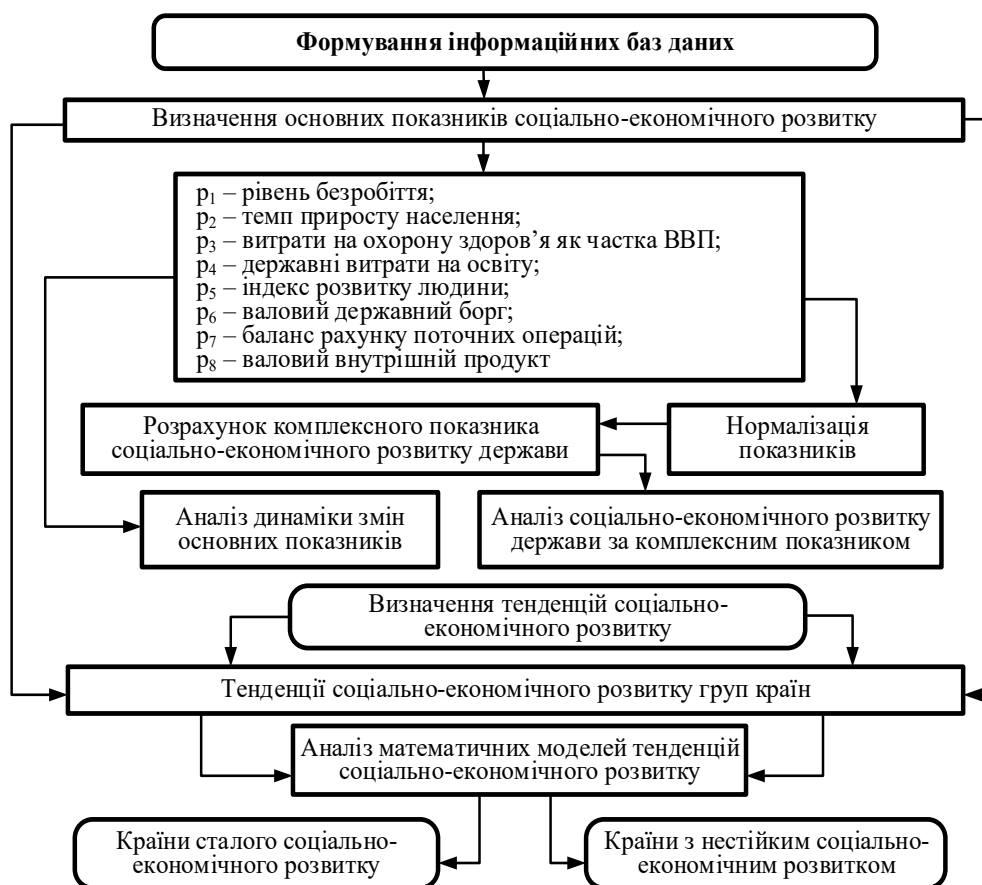


Рис. 1. Методичний підхід проведення досліджень соціально-економічного розвитку країн

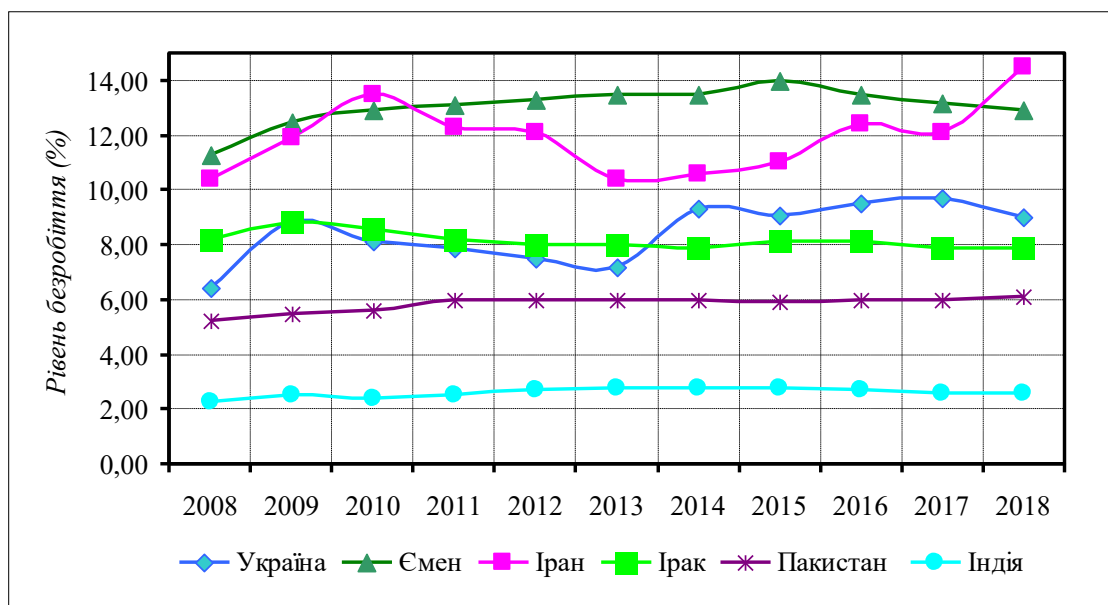


Рис. 2. Динаміка зміни рівня безробіття за період 2008-2018 рр.

Таблиця 1

Формування інформаційної бази для дослідження
соціально-економічного розвитку держав

№	Індивідуальні та групові оціночні показники та індекси	Методичні аспекти оціночних показників та індексів
1	p_1 – рівень безробіття	Рівень безробіття визначається за уніфікованою мірою міжнародної організації праці або за уніфікованою мірою Організації економічного співробітництва і розвитку
2	p_2 – річні темпи зростання чисельності населення	Річні темпи зростання чисельності населення розраховуються у відсотках шляхом ділення чисельності населення (на одну дату) на чисельність населення (на попередню дату) з множенням отриманого результату на 100
3	p_3 – рівень поточних витрат на охорону здоров'я	Рівень поточних витрат на охорону здоров'я, виражений у відсотках до ВВП. У кошторис поточних витрат на охорону здоров'я включаються товари і послуги, що споживаються протягом року. Цей показник не включає капітальні витрати на охорону здоров'я (будівлі, машини, впровадження інформаційних технологій тощо), а також підтримку запасів вакцин для надзвичайних ситуацій
4	p_4 – державні витрати на освіту	Державні витрати на освіту складаються з поточних та капітальних державних витрат на освіту, що включають в себе державні витрати на освітні установи (державні і приватні), адміністрацію освіти, а також субсидії для приватних осіб (студентів/господарств та інших осіб)
5	p_5 – індекс людського розвитку	Груповий індекс, що вимірює середні досягнення в трьох основних вимірах людського розвитку – здоров'я, знання та гідний рівень життя
6	p_6 – валова сума державного боргу	Валова сума державного боргу складається з усіх зобов'язань, які вимагають виплати або виплати відсотків і/або основного боргу боржником кредиторю на певні дати у майбутньому. Цей показник включає в себе боргові зобов'язання у формі спеціальних прав запозичення, валюту і депозити, боргові цінні папери, кредити, страхування, пенсійні програми та програми стандартних гарантій та іншу кредиторську заборгованість
7	p_7 – баланс рахунку поточних операцій	Це всі операції, крім операцій з фінансовими і капітальними товарами. Основні класифікації – це товари і послуги, доходи та поточні трансферти. Рахунок поточних операцій фокусується на угодах (між національною економікою та іншим миром) за товарами, послугами і доходами
8	p_8 – валовий внутрішній продукт	Цей показник відображає комерційну вартість всього обсягу виготовлених за рік товарів та наданих послуг

зокрема в Палестині – рівень безробіття у 2008 р. був на рівні 26,6%, при цьому спостерігається тенденція зростання до рівня 30,2 % у 2018 р.

Аналогічна тенденція спостерігається у Нігерії, проте характеризується більшою динамікою зростання, зокрема рівень безробіття у 2008 р. був на рівні 4,6% і виріс до рівня 22,6% у 2018 р. В Україні спостерігається негативна тенденція у зростанні рівня безробіття протягом останніх п'яти років.

Соціально-економічний стан в Індії та в Афганістані за рівнем безробіття досяг найменших значень (на рівні 2,6% і 1,5% відповідно). При цьому рівень безробіття в Індії протягом 10 років змінюється у діапазоні від 2,3% у 2008 р. до 2,8% у 2013–2015 рр. Позитивна тенденція спостерігається також і в Афганістані – рівень без-

робіття має стійку тенденцію зниження від 2,5% у 2008 р. до 1,5% у 2018 р.

Темп приросту населення загалом має тенденцію зростання на рівні 1,9–2,6%, окрім України, де спостерігається стійка від'ємна тенденція скорочення населення із середнім значенням 0,4% на рік протягом всього періоду дослідження. Зокрема, за станом на 2018 р. темп приросту населення досягає від'ємного значення на рівні -0,5% (рис. 3). Найменший приріст населення спостерігається в Індії та Лівані (1% і 0,5% відповідно).

Динаміка зміни сукупного державного боргу (% до ВВП) за період 2008–2018 рр. засвідчує негативну тенденцію у зростанні за останні роки (рис. 4).

За показником державних витрат на освіту за станом на 2018 р. на першому місці знаходиться

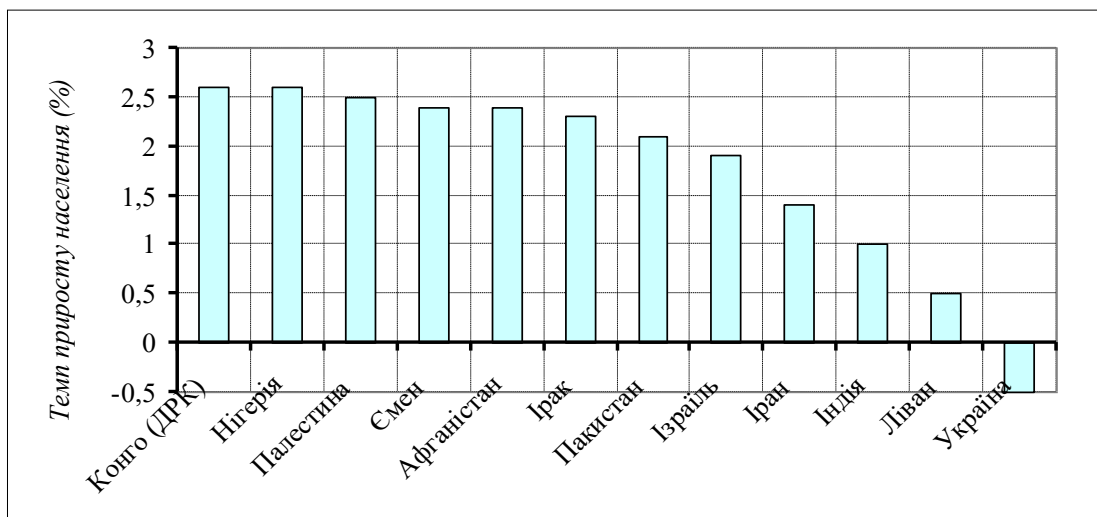


Рис. 3. Темп приросту населення (%) станом на 2018 р.

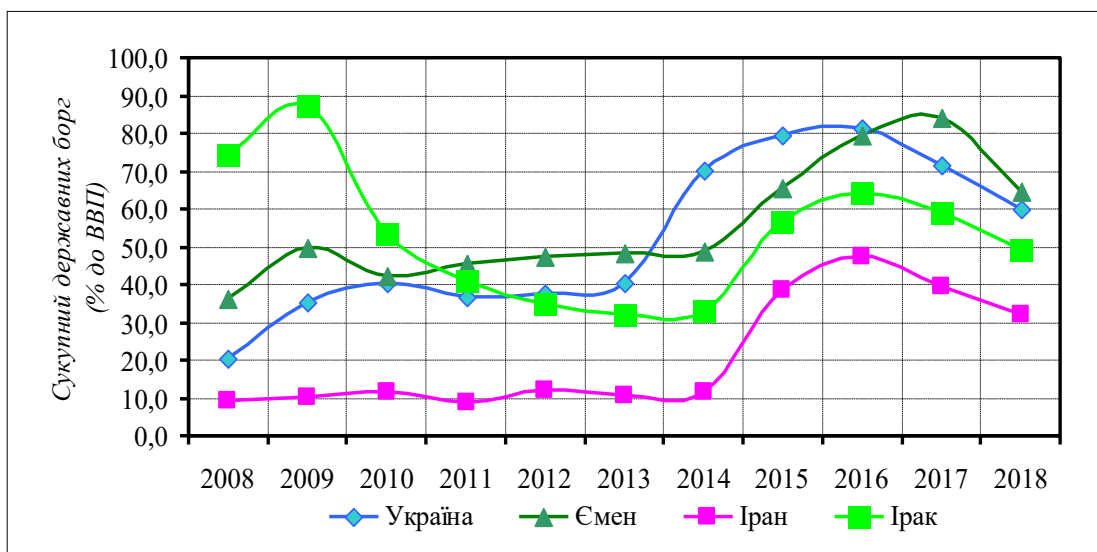


Рис. 4. Динаміка зміни сукупного державного боргу (% до ВВП) за період 2008–2018 рр.

Ізраїль (5,9%), на другому місці – Україна (5,5%). Дещо менший цей показник у Палестини, Ємені та Конго (5,4%, 5,2% і 4,8%). Показник державних витрат на освіту в інших країнах знаходиться на рівні 2,3– 4,1%.

За рівнем витрат на охорону здоров'я станом на 2018 р., перше місце займає Афганістан (частка від ВВП становить 10,1%). Друге і третє місце займають Ліван та Ізраїль (7,9% і 7,4%). Серед вибраних країн Україна знаходиться на 5 місці з показником 6,1%, а частка від ВВП на охорону здоров'я в інших країнах характеризується дуже низьким рівнем та змінюється у діапазоні від 2,9% до 4,9%.

Було виконано трендовий аналіз ВВП та отримано математичні моделі ВВП з коефіцієнтами детермінації (табл. 2). На рис. 5 показана динаміка ВВП у приведених значеннях (у цінах 2008 р.).

Отримані математичні моделі дозволяють надати прогноз соціально-економічному розвитку країн на майбутні періоди часу. За результатами нормалізації показників і подальшої адитивної їх згортки були отримані кількісні значення комплексного показника соціально-економічного розвитку досліджуваних країн.

Таблиця 2
Математичні моделі визначених тенденцій у динаміці ВВП

Країни	Тренд	R2
Ізраїль	$Y = 10,142 \cdot t - 20159$	0,92
Палестина	$Y = 0,5677 \cdot t - 1132,6$	0,89
Індія	$Y = 95,87 \cdot t - 191216$	0,92
Пакистан	$Y = 10,561 \cdot t - 21046$	0,96
Афганістан	$Y = 0,5594 \cdot t - 1109,9$	0,65
Ліван	$Y = 1,5806 \cdot t - 3141,2$	0,92

Графічне представлення і зіставлення комплексного показника в динаміці показано для таких країн, як Україна, Ізраїль, Іран та Палестина (рис. 6), а також країн групи Афганістан, Ємен, Конго, Нігерія та Ліван (рис. 7).

У парі Ізраїль-Палестина можна відзначити, що починаючи з 2008 р. відбувається перехід у позиціонуванні, тобто вже у 2009 р. комплексний показник соціально-економічного розвитку держави Ізраїль стає вищим, ніж аналогічний показник у Палестини, а у період з 2009 до 2012 рр. спостерігається незначне його перевищення (на 16–20 %). Починаючи з 2012 р. розрив показників поступово збільшується і перевищення у 2018 р. становить 160%, що свідчить про підвищення рівня соціально-економічного розвитку держави в період існуючого військового конфлікту.

Під час аналізу комплексного показника соціально-економічного розвитку держав Індії та Пакистану можна відзначити, що у 2008 р. показник Індії перевищував показник Пакистану на 8,4%. У період з 2010 по 2013 рр. показник Пакистану починає перевищувати показник Індії, а у 2012 р. перевищення становить 15%. З 2013 р. показник Індії знову починає перевищувати показник Пакистану, у період 2013–2015 рр. спостерігається незначне перевищення (1–3 %), і починаючи з 2016 р. починає збільшуватися та у 2018 р. становить 11%. В Україні спостерігається динаміка суттєвого зниження рівня соціально-економічного розвитку на 26,1% з 2008 р. до 2013 р. Протягом останніх п'яти років, незважаючи на те, що комплексний показник набуває зростання, за значенням він залишається нижчим на 12,3% у порівнянні з 2008 р.

Під час аналізу групи країн Афганістан, Ємен, Конго, Нігерія, Ліван (рис. 7) можна відзначити, що загалом, починаючи з 2010 р., комплексний показник соціально-економічного розвитку цих

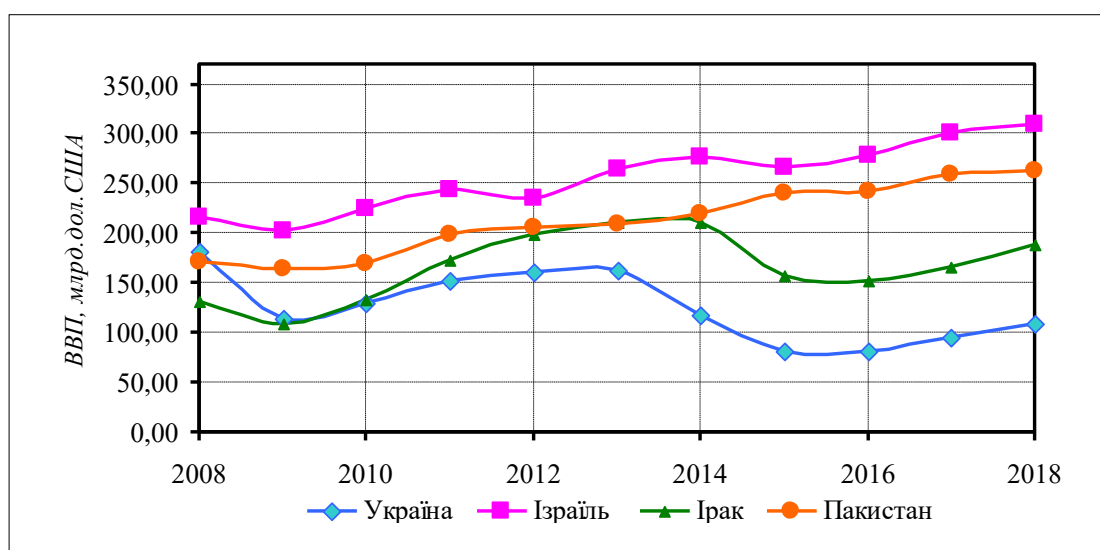


Рис. 5. Динаміка ВВП в приведених значеннях за період 2008–2018 рр.

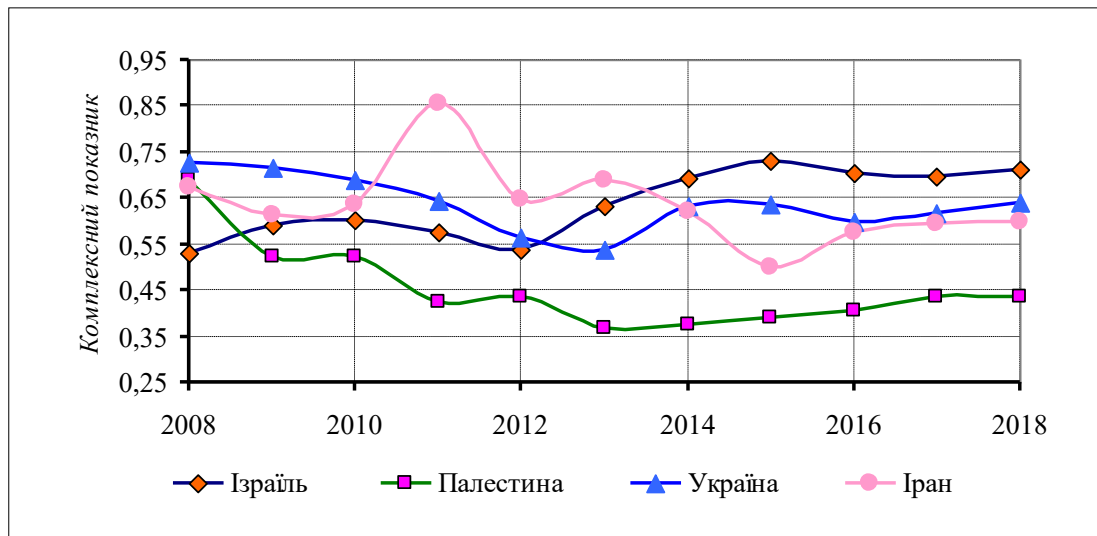


Рис. 6. Комплексний показник соціально-економічного розвитку держав Україна, Ізраїль, Іран і Палестина за період 2008–2018 рр.

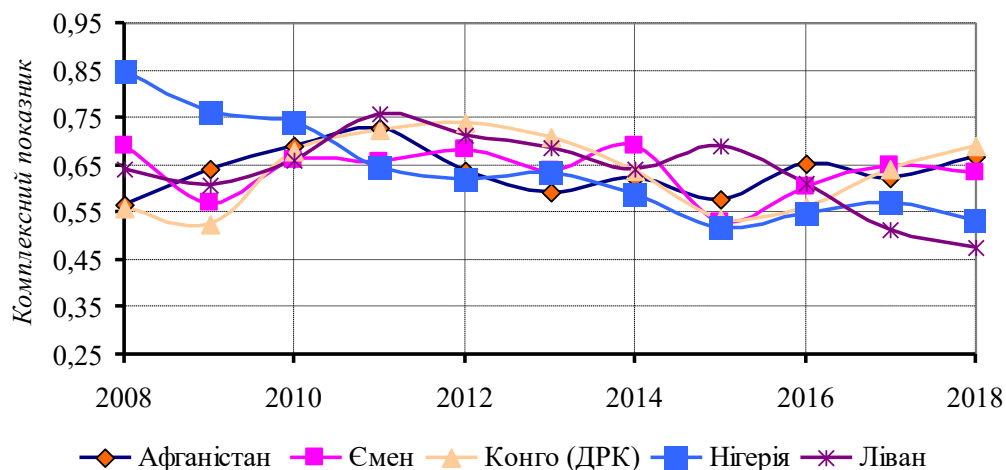


Рис. 7. Комплексний показник соціально-економічного розвитку держав Афганістан, Ємен, Конго, Нігерія, Ліван за період 2008–2018 рр.

держав знаходиться в певному діапазоні, різких випадів не спостерігається – діапазон розбіжностей становить 12–28%. Станом на 2018 р. найвищий показник має Конго (0,69), а найменший – Ліван (0,47), при цьому перевищення становить 45,3%.

Висновки. Проведені дослідження соціально-економічного розвитку держав світу, які перебувають в умовах військових конфліктів, дали змогу встановити негативні тенденції, які відбуваються у зростанні рівня безробіття, ско-

роченні населення, збільшенні сукупного державного боргу тощо.

Поряд із цим досліджені випадки зростання окремих показників у таких країнах, як Ізраїль, Палестина, Пакистан, що засвідчує «приспособлення» економіки до умов військових конфліктів. Проте озброєні конфлікти вимагають постійної фінансової підтримки, що негативно відбивається на бюджетних витратах, тому потребує негайного врегулювання та створення умов міжнародної та національної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Світ на межі конфлікту: сенсаційна доповідь Мюнхенської конференції про стан міжнародної безпеки. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/02/15/7077534/> (дата звернення: 15.03.2020).

2. Генсек ООН закликає світ не допустити війни. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2850759-gensek-oon-zaklikae-svit-ne-dopustiti-vijni.html> (дата звернення: 15.03.2020).
3. Паршина О.А., Паршин Ю.І., Савченко Ю.В. Економічна безпека в умовах діджиталізації: сучасний стан та перспективи розвитку інформаційного суспільства. *Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ: Зб. наук. праць*. 2019. № 2. С. 148–155.
4. Перепелиця Г.М. Воєнно-політичний конфлікт: методологія дослідження та врегулювання: Автореф. дис. д-ра політ. наук: 23.00.02 / Інст. держави і права ім. В.М. Корецького Національної академії наук України. К., 1996. 38 с.
5. Гуржій О.І., Мосов С.П., Макаров В.Д. Локальні війни та збройні конфлікти другої половини ХХ століття (Історико-філософський аспект): Монографія. К.: Знання України, 2006. 356 с.
6. Коллон Мишель. Нефть, PR, война. Великое противостояние. М., 2002. 416 с.
7. Бернадський Б.В. Міжнародні конфлікти: курс лекцій. К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2012. 366 с.
8. Щорічник СІПРІ. URL: <http://razumkov.org.ua/vydannia/sipri> (дата звернення: 10.03.2020).
9. Аналіз сучасних тенденцій розвитку економік провідних країн світу і ризиків, пов'язаних з російсько-українським конфліктом. <http://bintel.com.ua/uk/article/ekonom-mira/> (дата звернення: 15.03.2020).
10. Костенко Т.Ф. Типи, види воєнних конфліктів та їх класифікація. *Науковий вісник Дипломатичної академії України*. Випуск 2 / За заг. ред. Гуменюка Б.І. <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/dpju/24109/> (дата звернення: 10.03.2020).
11. Міжнародні конфлікти в сучасному світі. URL: <https://www.lnu.edu.ua/mizhnarodni-konflikty-v-suchasnomu-sviti/> (дата звернення: 1.03.2020).
12. Knoema Enterprise Data Solutions. URL: <https://knoema.ru/atlas> (дата звернення: 25.02.2020).

REFERENCES:

1. European truth. Conflict World: Sensational Report from the Munich Conference on International Security [Svit na mezhi konfliktu: sensacijna dopovid' Mjunhens'koi' konferencii' pro stan mizhnarodnoi' bezpeky]. Available at: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/02/15/7077534/> (accessed 15 March 2020).
2. The UN Secretary-General calls on the world to prevent war [Gensek OON zaklykaje svit ne dopustyty vijny]. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2850759-gensek-oon-zaklikae-svit-ne-dopustiti-vijni.html> (accessed 15 March 2020).
3. Parshyna O.A., Parshyn Ju.I., Savchenko Ju.V. (2019) Ekonomichna bezpeka v umovah didzhytalizacii': suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku informacijnogo suspil'stva [Economic security in the context of digitization: the current state and prospects of development of the information society]. *Naukovyj visnyk Dnipropetrovs'kogo derzhavnogo universytetu vnutrishnih sprav*, no 2, pp. 148–155.
4. Perepelycja G.M. (1996) Vojenno-politychnyj konflikt: metodologija doslidzhennja ta vreguljuvannja [Military-political conflict: methodology of research and settlement]: Avtoref. dys. d-ra polit. nauk: 23.00.02 / Inst. derzhavy i prava im. V.M. Korec'kogo Nacional'noi' akademii' nauk Ukraïny. Kyiv (in Ukrainian).
5. Gurzhij O.I., Mosov S.P., Makarov V.D. (2006) Lokal'ni vijny ta zbrojni konflikty drugoi' polovyny XX stolittja. Monografija [Local wars and armed conflicts of the second half of the twentieth century]. *Monograph*, Kyiv: Znannja Ukraïny (in Ukrainian).
6. Kollon M. (2002) Neft', PR, vojna. Velikoe protivostojanie [Oil, PR, war. Great confrontation]. Moscow (in Russian).
7. Bernads'kyj B.V. (2012) Mizhnarodni konflikty: kurs lekcij [International Conflicts: A Lecture Course]. Kyiv: DP «Personal» (in Ukrainian).
8. Stockholm International Peace Research Institute Yearbook (SIPRI). Available at: <http://razumkov.org.ua/vydannia/sipri> (accessed 10 March 2020).
9. Analysis of current trends in the economies of the leading countries of the world and the risks associated with the Russian-Ukrainian conflict. Available at: <http://bintel.com.ua/uk/article/ekonom-mira/> (accessed 15 March 2020).
10. Kostenko T.F. (2017) Typy, vydy vojennyh konfliktiv ta i'h klasyfikacija [Types, types of military conflicts and their classification]. *Naukovyj visnyk Dyplomatychnoi' akademii' Ukraïny*. Vol. 2. Available at: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/dpju/24109/> (accessed 10 March 2020).
11. Mizhnarodni konflikty v suchasnomu sviti [International conflicts in the modern world]. Available at: <https://www.lnu.edu.ua/mizhnarodni-konflikty-v-suchasnomu-sviti/> (accessed 1 March 2020).
12. Knoema Enterprise Data Solutions. Available at: <https://knoema.ru/atlas> (accessed 25 February 2020).

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

CURRENT TRENDS OF THE GLOBAL HIGH TECHNOLOGY MARKET

Тимошенко І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,
Полтавська державна аграрна академія

Tymoshenko Ihor

PhD of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economics and International Economic Relations,
Poltava State Agrarian Academy

Статтю присвячено аналізу тенденцій розвитку світового ринку високих технологій в умовах сучасних світогосподарських процесів. У ході дослідження проаналізовано стан ринків високих технологій США, країн Євросоюзу, Південно-Азійського регіону та Ізраїлю й установлено особливості їх розвитку. На основі ранжування провідних експортерів високотехнологічної продукції визначено рейтинг країн за обсягом експорту хайтек-продукції, виявлено світових лідерів та спеціалізацію країн у даному секторі глобального ринку технологій. Розглянуто основні інструменти державної підтримки високотехнологічного сектору та експорту високотехнологічних товарів. За результатами дослідження обґрунтовано спрямованість сучасних тенденцій, які зумовлюють вектори подальшого розвитку ринку високих технологій у контексті економічної глобалізації. Зроблено висновок про те, що головним трендом світового інноваційного розвитку стає підвищення ролі Китаю і країн Південно-Східної Азії на високотехнологічних сегментах світового ринку. Вивчення досвіду країн, власний технологічний рівень яких є невисоким, але при цьому вони займають достатньо міцні позиції на світовому ринку високих технологій, має практичну значимість для України.

Ключові слова: високотехнологічний сектор, світовий ринок високих технологій, наукомістке виробництво, хайтек-продукція, смарт-технології.

Стаття посвящена анализу тенденций развития мирового рынка высоких технологий в условиях современных глобальных экономических процессов. В ходе исследования проанализировано состояние рынков высоких технологий США, стран Евросоюза, Юго-Азиатского региона и Израиля и установлены особенности их развития. На основе ранжирования ведущих экспортеров высокотехнологичной продукции определен рейтинг стран по объему экспорта хайтек-продукции, выявлены мировые лидеры и специализация стран в данном секторе глобального рынка технологий. Рассмотрены основные инструменты государственной поддержки высокотехнологичного сектора и экспорта высокотехнологичных товаров. По результатам исследования обнаружена и обоснована направленность современных тенденций, обуславливающих векторы дальнейшего развития рынка высоких технологий в контексте экономической глобализации. Сделан вывод о том, что главным трендом мирового инновационного развития становится повышение роли Китая и стран Юго-Восточной Азии на высокотехнологичных сегментах мирового рынка. Изучение опыта стран, собственный технологический уровень которых является невысоким, но при этом они занимают достаточно прочные позиции на мировом рынке высоких технологий, имеет практическую значимость для Украины.

Ключевые слова: высокотехнологический сектор, мировой рынок высоких технологий, наукоёмкое производство, хайтек-продукция, смарт-технологии.

The relevance of the investigated issue is caused by the fact that the level of high technologies development in the modern world determines the competitiveness of the country's economy and its long-term development perspective. A country, able to choose an effective competitive strategy and effectively use its economic, scientific, technological and innovative potential will be considered a competitive leader at the international arena. Studying the experience of China and Southeast Asian countries, own technological level of which is not yet high enough, but which still occupy sufficiently strong positions at the global market of high technologies, shows Ukraine possible

ways to intensify its participation in international scientific and technical exchange. The article analyzes the current state and main trends of the global high technologies market's development. The study revealed the state of the high-tech markets in the U. S. and EU countries, South Asia and Israel, and defined the features of their development. Based on ranking the leading exporters of high-tech products, rating of countries by the volume of exports of high-tech products was determined, global leaders and specialization of countries in this sector of the global technology market were identified. The main instruments of state support of the high-tech sector and export of high-tech goods are investigated. According to the results of the research, the orientation of modern trends, which determine the vectors of further development of the high-tech market, was revealed. High technology development is a defining feature of the modern global economy, determining the further growth of knowledge-based industries. Scientific and technological potential are the key integral characteristics of the country, determining its present and future place within the global economy. The movement of world economic leaders towards an innovative economic model convincingly demonstrates the growing value of scientific knowledge and new technologies as system-forming components of production, beyond which it is impossible to calculate the competitiveness and effectiveness of a socio-economic development.

Key words: high-tech sector, world market of high technologies, high-tech production, high-tech products, smart technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах постіндустріальної економіки відбувається становлення нової парадигми світового порядку, в якій конкуренція ґрунтується на знаннях. Здатність країни створювати й упроваджувати власні інновації та розвивати високі технології стає ключовим ресурсом її стійкого економічного розвитку, фінансової стабільності, конкурентоспроможності та визначає місце у світовому економічному просторі. Сучасні тенденції світової економіки демонструють стратегічну спрямованість національних економічних систем на інтенсивний розвиток високотехнологічної продукції. Найважливішою якісною зміною системи світогосподарських зв'язків стало формування глобального ринку технологій.

Україна у розвитку наукомістких галузей помітно відстає від передових країн світу. Це пояснюється низькотехнологічною структурою вітчизняного промислового виробництва, 70% якого припадає на сировинні галузі, й скороченням кадрового наукового потенціалу країни. Безумовно, вкрай важливим завданням для України є вихід на міжнародні ринки високотехнологічної продукції як повноцінного учасника міжнародного технологічного обміну, а не лише як постачальника сировини. Це потребує успішного оволодіння й ефективного використання сучасних технологій та інноваційних розробок. Вивчення досвіду зарубіжних країн, функціонуючих на світовому ринку високих технологій, та тенденцій його розвитку актуалізує дане дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні засади та прикладні аспекти, пов'язані з розвитком високих технологій та глобального ринку високотехнологічної продукції, почали висвітлюватися порівняно недавно. Роль світового ринку високих технологій у сучасній системі міжнародних економічних відносин, питання

кооперації у високотехнологічних галузях, особливості розвитку міжнародного трансферу технологій та глобального технологічного середовища, зв'язок між конкурентоспроможністю й розвитком високотехнологічної продукції розглядаються у роботах таких зарубіжних авторів, як М. Кастеллс (M. Castells, 1996), В. Сандхольц (W. Sandholtz, 1992), Х. Групп (H. Grupp, 1995), Г. Кунда (G. Kunda, 2006), Дж. Халтівангер (J. Haltiwanger, I. Hathaway, J. Miranda, 2014), С. Кульвіват (S. Kulviwat, G. C. Bruner, O. Al-Shuridah, 2009), Дж. Чжан (J. Zhang, F. Xia, Z. Ning, T. M. Bekele, 2016) [1–7] та ін. Серед вітчизняних науковців окремі сектори світового ринку високих технологій досліджували Н. Гончаренко (2018 р.) [8], Л. Цимбал (2019 р.) [16], Т. Остапенко (2018 р.) [19] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на достатньо значну кількість наукових публікацій, подальшого вивчення потребують сучасні тенденції та особливості розвитку світового ринку високих технологій у нових умовах світогосподарських зв'язків і міжнародного співробітництва.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у визначенні домінуючих трендів розвитку світового ринку високих технологій та аналізі рейтингових позицій на ньому окремих груп країн.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «високі технології» (англ. high technology, high tech, hi-tech) увів в обіг у кінці 60-х років минулого століття журналіст газети New York Times Роберт Мец, який застосовував його для характеристики новітніх галузей промисловості з високою часткою питомих витрат на науково-дослідні та конструкторські розробки (НДДКР). З 1971 р. використовується скорочена назва – «хайтек-технології» (Hi-Tech) [9].

У даний час поняття «високі технології» синонімічне поняттю «наукомісткі технології» і включає цілу низку галузей нематеріального

виробництва, які відіграють визначальну роль у розвитку економіки знань і цифровій глобалізації суспільства. За класифікацією ОЕСР до категорії high-tech належать: аерокосмічна і фармацевтична промисловість, мікроелектроніка, високоточна, обчислювальна й оптична техніка, програмне забезпечення, робототехніка, нанотехнології, штучний інтелект, інформаційні технології тощо [10].

Рівень розвитку високих технологій у кожній країні визначається обсягом експорту. За інформацією Global Insight World Industry Service database, в останнє десятиліття обсяг світового експорту високотехнологічної продукції подвоївся і становив 2,3 трлн дол. США. Серед хайтек-продукції, переважну частку якої становлять іноформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), більша частина експорту припадає на розвинені країни (1,4 трлн дол. США). Експорт країн, що розвиваються, оцінюється у 0,9 трлн дол. США. Основними центрами, де сконцентровано світові технологічні ресурси, вважаються США, Японія та розвинені країни Західної Європи [11].

Розвиток світового ринку високих технологій ілюструє ранжування країн за обсягом експорту високотехнологічних товарів (табл. 1).

Аналіз показників експорту високотехнологічної продукції свідчить, що серед розвинених економік найбільшими експортерами є США і деякі держави ЄС. За ними йдуть країни, які мають високий потенціал у підвищенні технологічного статусу: Китай, Індія, нові індустріальні країни (Сінгапур, Південна Корея, Тайвань, Таї-

ланд, Малайзія, Філіппіни) та деякі європейські (Швеція, Чехія, Італія, Ірландія, Іспанія, Бельгія, Австрія та ін.). На третьому рівні знаходиться Аргентина, Чилі, Перу, Колумбія, Туреччина, Росія та ін. Що стосується колишніх соціалістичних країн і республік Радянського Союзу, то їхня частка в експорті високих технологій набагато менше. Значною мірою це є наслідком обвальної деіндустріалізації колишнього СРСР і східноєвропейських країн, що відбулася у 1990-х роках. У позитивному плані виділяються тільки Чехія і Польща. Україна посідає 46-е місце.

Динаміку світового експорту високотехнологічних товарів та провідних експортерів у даному секторі представлено у наведеній нижче таблиці. До Топ-10 світових експортерів входять такі країни (табл. 2).

Вищенаведені дані демонструють, що лідерські позиції в експорті хайтек-продукції має Німеччина (10,8% від усього обсягу світового експорту високотехнологічних товарів), за якою йдуть Південна Корея, Китай, Сполучені Штати Америки і Сінгапур (на них припадає 45,05%). Загальний обсяг експорту високотехнологічних товарів у 2018 р. оцінювався в 1 944 796 млн дол. США. Експорт хайтек-продукції країн, що розвиваються, зростає в два рази швидше, ніж відповідний експорт розвинених країн, що свідчить про зміцнення на світовому ринку високих технологій азіатських країн. Зростання між усіма зазначеними сторонами економічного суперництва й конкурентної боротьби зумовлює зміну

Таблиця 1

Рейтинг країн за обсягом експорту високих технологій на світовому ринку станом на 2018 р. (млн дол. США) [12]

Рейтинг	Країна	Обсяг експорту (млн дол. США)	Рейтинг	Країна	Обсяг експорту (млн дол. США)
1	Німеччина	209,610	28	Данія	9,969
2	Південна Корея	192,789	29	Словаччина	8,928
3	США	156,365	30	Румунія	6,637
4	Сінгапур	155,446	33	Фінляндія	4,515
5	Франція	117,814	34	Норвегія	4,294
6	Японія	111,020	35	Туреччина	3,116
7	Малайзія	90,395	36	ОАЕ	3,026
8	Нідерланди	85,790	38	Литва	2,512
9	Великобританія	76,533	41	Естонія	2,063
10	Мексика	76,287	42	Болгарія	1,956
12	Бельгія	36,667	43	Казахстан	1,783
14	Чеська Респ.	36,002	44	Греція	1,754
16	Італія	33,820	45	Латвія	1,747
17	Канада	31,011	46	Україна	1,247
18	Швейцарія	30,136	47	Хорватія	1,011
19	Польща	22,236	48	Люксембург	858,27
20	Індія	20,273	49	Мальта	766,13
25	Ізраїль	12,971	50	Чилі	680,28
27	Росія	10,183	52	Аргентина	647,17

Світові лідери за обсягом експорту high-tech-продукції [13]

Країна	Обсяг експорту (млн дол. США) станом на:	
	01.01. 2018	01.01. 2019
Німеччина	193,321	209,610
Південна Корея	166 765	192,789
САП Гонконг, Китай	141,717	161,877
США	156,937	156,365
Сінгапур	147,178	155,446
Франція	109,359	117,814
Японія	106,416	111,020
Малайзія	741,362	903,959
Нідерланди	785,989	857,909
Великобританія	750,328	765,331

динаміки розвитку глобального ринку та провідних експортерів [13].

США незмінно входять до п'ятірки країн-лідерів за обсягами як експорту, так і імпорту високих технологій, незважаючи на зростаючу конкуренцію. Як і раніше, Сполучені Штати займають першість на ринку телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних технологій, програмного забезпечення, де найбільш відомими представниками є такі гіганти, як Apple, Cisco, Hewlett-Packard, IBM, Intel, Microsoft. Сьогодні країна домінує в експорті комп'ютерного обладнання (75%) і програмних засобів (65%). Залишається вона і світовим лідером у галузі інновацій, хоча сьогодні більшість досліджень та інновацій спрямовується на продукти, які виробляються за кордоном, а потім експортуються назад до США. Основними трендами високотехнологічного сектору є розвиток соціальних медіа-платформ та активне впровадження «хмарних» технологій.

В останні роки ринок ІТ-індустрії США дещо послабив свої позиції через перенасиченість смартфонами і планшетними комп'ютерами, що викликало падіння їх продажу в усьому світі. З 2011 р. спостерігається тенденція, коли компанії поставляє на ринок продукти, що розрізняються лише в деталях. З огляду на значну кількість дистриб'юторів, виникає конкуренція продуктів одного виробника між собою. У результаті на ринку з'являються три види конкуренції: між брендами; між продуктами в рамках одного бренду; між версіями одного і того ж програмного продукту. Певну загрозу для США зумовлює проникнення на американський ринок китайських компаній. Наприклад, гіганти світового класу Alibaba і Tencent (ринкова вартість яких становить близько 500 млрд дол.), розробивши нову комп'ютерну систему, змагаються з Facebook за інформаційний ринок. Проте ринок високих технологій США має достатній запас міцності, оскільки значна частина провідних високотехнологічних корпорацій і фірм є саме американськими; відсутнє поглинання амери-

канських компаній європейськими, навпаки, відбуваються зворотні процеси; вища освіта більше відповідає потребам інноваційної економіки, а ВНЗ є більш кваліфікованими і престижними; високотехнологічна продукція задовольняє високі вимоги споживачів.

Інструментом державної підтримки високотехнологічного сектору американського ринку є прихований протекціонізм. Нещодавно адміністрація президента Трампа, посилюючись на інтереси національної безпеки країни в галузі бездротових технологій, блокувала поглинання китайською компанією Broadcom американської Qualcomm, що виробляє мікропроцесори. Для зменшення конкурентних можливостей китайських компаній уведено заборону на продаж програм, які використовуються в сенсорах, дронах і супутниках для автоматизації процесу розпізнавання. На початку 2020 р. уряд США ввів обмеження на експорт технологій штучного інтелекту [14].

Європейський ринок високих технологій поступається США у таких сферах, як телекомунікації й електроніка, Японії та новим індустріальним країнам Південно-Східної Азії – у галузі масового виробництва наукомістких товарів. Кількість європейських високотехнологічних компаній на внутрішньому ринку становить лише 30–40% від їх загального обсягу. Відносно невисокі темпи зростання європейських ІТ-ринків є наслідком автоматизації бізнес-процесів на великих підприємствах у минулому. Сьогодні в умовах високих цін на енергоносії та зниження продажів великий бізнес знизив свої витрати на інформаційні технології, малі й середні підприємства не можуть дозволити собі значних інвестицій у цю сферу. Водночас азійські економіки зуміли компенсувати зростання нафтових цін за рахунок дешевої робочої сили, що нейтралізувало демпінг в експорті ІТ-технологій. Зокрема, частка Південної Кореї на світовому ринку наукоємної продукції становить 27%, тоді як країн ЄС – 21% [15].

На втрату позиції на таких ключових ринках, як побутова електроніка та мобільний

зв'язок, негативно вплинули купівля американською корпорацією Microsoft всесвітньо відомого світового виробника стільникових телефонів Nokia, банкрутство BenQ Mobile (раніше Siemens Mobile), вихід Ericsson зі спільного підприємства Sony-Ericsson у секторі мобільних телефонів тощо.

Слабкість європейського ринку високих технологій викликана, на думку фахівців, низкою причин, у тому числі скороченням попиту на ІКТ порівняно з рештою світу, недостатнім фінансуванням наукових досліджень і розробок із боку держав, нестачею кваліфікованих кадрів та скороченням випускників з інженерних, математичних і інформаційних спеціальностей, наявним інноваційним дефіцитом, обмеженістю доступу європейських компаній до великого внутрішнього ринку порівняно з американськими та китайськими конкурентами [16].

Європейська Комісія намагалася вирішити деякі з цих проблем шляхом реалізації програми «Горизонт – 2020» – інноваційної науково-дослідницької стратегії, запущеної в 2013 р., яка передбачала протягом найближчих семи років інвестувати близько 70 млрд євро в європейські технології. Певною мірою це принесло позитивні результати. Експорт високотехнологічної продукції у країнах ЄС зріс з 202 млрд євро (у 2008 р.) до 349 млрд євро (у 2018 р.), що становило 18% загального експорту. Найбільший приріст спостерігався у фармацевтичній та аерокосмічній галузях. Імпорт хайтек-продукції за цей же період становив відповідно 147 млрд євро проти 134 млрд євро. Основним торговельними партнерами були США, Китай, Японія, Росія та Сінгапур [17].

Слід визнати, що лідерства в розвитку високих технологій досягли ті країни, які були націлені на випуск конкурентоспроможної продукції на основі власних інноваційних розробок і орієнтовані передусім на європейський ринок. Прикладом, стратегія розвитку Німеччини спрямована на формування інноваційної національної економіки, тому нарощування масштабів високотехнологічного сектору пов'язується з такими сферами, як сталий розвиток міст, екологічно чиста енергія, індивідуальна медицина, цифрове суспільство тощо. Франція, відповідно до програми *New face of Industry in France*, першочерговим завданням вважає розвиток інновацій у галузі енергетики та інформаційних технологій і надає потужну підтримку стартап-проектів передусім у цих сферах. При цьому кожна з країн намагається дотримуватися окремої спеціалізації, закріплюючи за собою певний сегмент високотехнологічного ринку. Так, Фінляндія домінує у секторі комунікаційного і телевізійного обладнання; Ірландія поступово нарощує свою частку на фармацевтичному ринку. Головними конкурентними перевагами країн ЄС стали ємний європейський ринок, високий освітній рівень населення, розвинена наука.

За дослідженням Euromonitor International, очікується, що обсяг виробництва високотехнологічних товарів у країнах ЄС потроїться і досягне у 2030 р. 16 трлн дол США на основі об'єднання ресурсів для інвестицій у декілька високотехнологічних галузей, у тому числі розвитку інновацій у сфері Інтернету речей (Internet of Things – IoT) і створення «розумних» підприємств. Найбільш готовими до впровадження IoT вважаються Фінляндія, Данія, Швеція і Норвегія [18].

Азійський сегмент глобального ринку високих технологій виявляє різноспрямовані тенденції розвитку, що пов'язано з моделлю формування високотехнологічного сектору. Загальною особливістю є вирішальна роль держави в ефективному освоєнні передових технологій.

Японія належить до лідерів світового ринку високотехнологічних товарів і є одним із найбільших конкурентів США. Головними рушійними силами розвитку високотехнологічних галузей країни стали політичні чинники, передусім активна взаємодія зі США у період холодної війни та зовнішній попит і зовнішні фінансові ресурси. Японія посідає особливе місце у світовому русі технологій: вона займає першість в експорті електроніки та інформаційно-комунікаційних технологій. Частка японської офісної техніки лише на північноамериканському ринку серед копіювальної апаратури становить понад 40%, калькуляторів і факсимільного обладнання – близько 100%. Близько 40% загального обсягу експорту технологій припадає на країни Азії. Світовими лідерами в галузі електроніки вважаються японські компанії Hitachi, Sony, NEC. Японія є також провідним ринком для продуктів і послуг у сфері інтелектуальної мережі, посідаючи сьоме місце. Використання японцями технологій, запатентованих в інших країнах світу, на думку науковців, є прикладом включення національних ринків високих технологій до світового ринку [19, с. 134]. Однак протягом останніх років позиція Японії на ринку високих технологій послабилася, що викликано стагнацією її економіки.

Як і в інших країнах Азійського регіону, реалізація грамотної економічної і науково-технічної політики державою відіграла важливу роль в економічному розвитку Китаю, якому вдалося створити унікальний інвестиційний механізм, що забезпечує найвищу частку інвестицій у ВВП країни (до 50%). Країна зайняла монопольне положення у сегменті офісного та комп'ютерного обладнання, заснувавши третью за величиною у світі виробника смартфонів Huawei Technologies та найбільшого виробника ПК Lenovo Group. Значно зріс обсяг китайського експорту напівпровідникової продукції і телекомунікаційного обладнання (з 6% до 18%). За останні шість років частка китайського експорту високотехнологічних товарів становила 36,5%. Китай залишається найбільшим експортером

хайтек-продукції серед країн, що розвиваються, а також головним її постачальником на світовий ринок. КНР зберігає високий потенціал подальшого зростання на базі державного стимулювання, внутрішнього попиту та іноземних інвестицій і намагається посилити свої конкурентні переваги [20].

Зовнішнє фінансування високих технологій у таких країнах, як Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг, мало не політичні передумови, як в Японії, а економічні. Виділяють два основних зовнішніх фінансових джерела розвитку високотехнологічного сектору: інвестиції європейських і американських транснаціональних компаній та інвестиції ТНК японського походження, які полягали у технологічному трансфері і створенні технологічних мереж (субконтрактної системи). Протягом кінця 1990-х – початку 2000-х років американський експорт у Сінгапур, Тайвань та Гонконг зріс удвічі. Сьогодні ці країни є більшим ринком за імпортом для США, ніж будь-яка європейська країна. За часткою експорту високотехнологічної продукції в загальному обсязі експорту товарів безсумнівними лідерами є Філіппіни (60,46%), Малайзія (32,5%), Сінгапур (29%), Південна Корея (23%).

Успіх азіатських країн зумовлений такими економічними чинниками, як відносно дешеві ресурси (у першу чергу робоча сила), інноваційна політика ТНК, експортна орієнтація нових виробництв і філій ТНК; а також важливу роль у формуванні «азіатського дива» мало державне регулювання сектору. На сучасному етапі розвитку ринків наукомісткої і високотехнологічної продукції «азіатським тиграм» доводиться активно конкурувати з Китаєм.

За прогнозами Hongkong & Shanghai Banking Corporation, до 2030 р. більше половини світової торгівлі високотехнологічними товарами припаде на Китай. Гонконг та США залишаться на другому й третьому місцях, хоча з меншою часткою ринку; Корея витіснить Сінгапур як четвертого найбільшого експортера високотехнологічних товарів [21].

Індія займає особливу нішу на ринку високих технологій. Вона є відомим центром інновацій в Азії, і багато великих і міжнародні компанії відкривають тут науково-дослідні центри з розроблення інноваційних технологій. У 2016 р. в Індії працювало приблизно 950 міжнародних корпорацій, які у цілому створили 1 200 науково-дослідних центрів. У 2017 р. країна піднялася на шість позицій у рейтингу «Глобальний індекс інновацій» (Global Innovation Index (GII)). Загальна кількість стартапів у секторі технологій становила майже 5 200 інноваційних розробок. В умовах розвитку цифрових ініціатив і демонетизації великих банків особливого значення набувають фінансові технології та технічні засоби забезпечення безпеки. Кількість стартапів у секторі фінансових технологій досягла 360, що відповідає зростанню на 31% порівняно з

попереднім роком. Кількість технологічних стартапів у секторі охорони здоров'я в 2017 р. становила приблизно 320 (для їх фінансування ТНК інвестували 160 млн дол. США, що на 129% більше порівняно з попереднім роком). Індійські стартапи грають вирішальну роль у просуванні інновацій у країні, сприяючи реалізації трансформації існуючих бізнес-моделей. Індія вже зарекомендувала себе як одна зі стартап-екосистем, що найбільш стрімко розвиваються, і займає третє місце у світі. Зручний доступ до інших азіатських країн і великої кількості стартапів дав країні змогу стати епіцентром інновацій для молодих підприємців. Сьогодні великі корпорації і галузі промисловості в Індії зацікавлені в створенні стартап-екосистем і готові взяти на себе роль спонсорів, щоб допомогти компаніям домогтися успіху та сталого розвитку [22].

У рамках досліджуваної проблеми зацікавленість викликає ринок високих технологій Ізраїлю, який у короткі терміни зумів створити багатопрофільну високотехнологічну індустрію й успішно конкурувати на міжнародних ринках. Один із провідних економічних секторів Ізраїлю – ІСТ (Information and Communications Technology) становить понад 11% ВВП. Це найвищий показник серед 30 провідних промислових країн, що входять до ОЕСД (Organisation for Economic Cooperation and Development). Значних успіхів країна домоглася у таких галузях, як комп'ютерні та космічні технології, водопостачання, сонячна енергетика, сільське господарство. За кількістю компаній, що діють в ІТ-індустрії (понад 4 тис), Ізраїль поступається лише США. Розроблені в Ізраїлі високі технології є основним двигуном зростання й інвестиційним магнітом, який притягує такі великі багатонаціональні компанії, як Apple, Intel і Google.

Створенню високотехнологічного сектору в країні сприяли наявність широкого кола висококваліфікованих фахівців, досвід ведення великомасштабних проєктів (передусім на підприємствах військово-промислового комплексу), ефективна інвестиційна політика уряду і приватних фондів, умілий агресивний менеджмент, який дав змогу в гострій конкурентній боротьбі зайняти престижні позиції на світових ІТ-ринках. Секрет успіху Ізраїлю полягає у великій кількості високотехнологічних стартапів, яких сьогодні налічується понад 4,5 тис – більше, ніж у будь-якій іншій країні, за винятком лише Сполучених Штатів. Значну допомогу в розробленні стартапів надає Ізраїльський венчурний дослідний центр Capital. Окрім того, технології, які спочатку були розроблені і використані у військових цілях, сьогодні використовуються для розроблення комерційних продуктів цивільного використання у галузі зв'язку, інформаційних систем, медицини, оптики, програмного забезпечення.

Слід також відзначити надзвичайно високу роль держави у досягненнях Ізраїлю. На наукові

дослідження країна витрачає 5% ВВП, що є найвищою у світі часткою витрат на науку (у США вона не перевищує 3%). Відповідно до звіту BDI (Business Date Israel), Ізраїль має третій за рахунком ранг зі 148 країн за кількістю патентів на 10 тис осіб. Сектор високих технологій є безумовним локомотивом економіки країни. Підкреслюючи це, Національний банк країни у 2019 р. до 71-го Дня незалежності випустив нові золоті монети, на яких було викарбовано «Ізраїль – нація інновацій» [23].

Розвиток інноваційних галузей економіки в країні характеризується не лише часткою експорту високотехнологічної продукції, а й кількістю компаній, зайнятих у її виробництві. Компанії, занурені у світ високих технологій, варіюються від величезних корпорацій (Microsoft, Intel, Amazon, Com і т. д.) до невеликих стартапів, які сподіваються стати величезними корпораціями.

На основі рейтингу, складеного MIT Technology Review – журналом, що видається Массачусетським технологічним інститутом, презентовано перші 15 компаній із 50-ти, які «шляхом комбінування високих технологій і ділових якостей, змінюють цей світ». У рейтинг 50 «найрозумніших» компаній, окрім таких гігантів, як Amazon, Apple, IBM або General Electric, входять також амбітні молоді компанії SpaceX (змінює економіку космічних подорожей), Face ++ (піонер у технології розпізнавання осіб), Carbon і Desktop Metal (технологічні компанії, що працюють на ринку 3D-друку). Однак «компанії-гіганти» явно поступаються «новачкам»: у 9 з 15 перших у рейтингу компаній ринкова капіталізація нижче 20 млрд дол. США (табл. 3).

Список найбільш інноваційних компаній 2017 р. очолила Nvidia завдяки роботі над ІТ-технологіями для безпілотних автомобілів.

На другому місці знаходиться SpaceX, яка здійснила прорив у ракетобудуванні, пов'язаний з успішними повторними запусками багатозапускового першого ступеня ракети. Третє місце зайняла Amazon, знизивши рейтинг порівняно з 2016 р., коли вона була абсолютним лідером в інноваційній галузі.

У першу десятку, яку міцно утримували американські компанії, прорвалися китайські компанії iFlytek (займається технологією розпізнавання голосу, виробляє продукцію, що керується голосовими командами) і Tencent (власник найбільшої китайської соціальної мережі WeChat). Китайські й американські технологічні компанії прагнуть отримати перевагу у сфері штучного інтелекту, а також займають лідируючі позиції на ринку платформних бізнес-моделей. Ці дві найбільші технологічні корпорації випереджають також інші країни за обсягами інвестицій венчурного капіталу. Водночас слід відзначити, що завдяки базуванню у цих країнах філій високотехнологічних ТНК вони мають доступ до світових інновацій та технологій і за рахунок цього можуть розвивати власну високотехнологічну промисловість.

Проведений аналіз світового ринку високих технологій дає можливість констатувати, що, крім високих темпів розвитку, до провідних сучасних тенденцій слід віднести:

– стійке домінування на світовому ринку технологій промислово розвинених країн, частка яких у міжнародному науково-технологічному обміні становить майже 90%. Обсяг експорту хайтек-продукції припадає на п'ятірку найрозвиненіших країн світу: США, Японію, Великобританію, Німеччину і Францію. Що стосується країн Європи, то тут обмін технологіями відбувається переважно всередині ЄС, причому найчастіше це міжфірмовий обмін;

Таблиця 3

Топ-15 країн із рейтингу інноваційних компаній MIT Technology Review станом на 2017 р. [24]

№	Назва	Країна	Ринкова капіталізація (млрд дол.)
1	Nvidia	США	90,9
2	SpaceX	США	12
3	Amazon	США	479,3
4	23andMe	США	1,1
5	Alphabet	США	673,9
6	iFlytek	Китай	6,8
7	Kite Pharma	США	5,7
8	Tencent	Китай	350
9	Regeneron	США	55,5
10	Spark Therapeutics	США	1,9
11	Face++	Китай	1,0
12	First Solar	США	4,3
13	Intel	США	160
14	Quanergy Systems	США	1,6
15	Vestas Wind Systems	Данія	19,1

– формування дворівневої структури світового ринку високотехнологічних товарів і послуг шляхом перенесення виробництв до країн із меншою вартістю робочої сили і широке застосування аутсорсингу. Особливо зарекомендували себе у цьому напрямі країни Південно-Східної Азії. Безумовними лідерами у сфері аутсорсингових послуг є Індія і Китай;

– високий рівень монополізації світового ринку high-tech-продукції (понад 90%), що пов'язано як з унікальними властивостями високотехнологічних товарів, так і з перетворенням транснаціональних корпорацій на головних суб'єктів ринку. Концентрація значної частини науково-технічних розробок у транснаціональних корпораціях, спільне використання материнськими і дочірніми компаніями результатів НДДКР сприяють розвитку не так національних, як світового ринку технологій, дає можливість установлення ними монополю високих цін на запатентовану продукцію та контроль над ринком у цілому;

– зростання на ринку кількості дрібних і середніх венчурних фірм, на які високотехнологічні корпорації перекладають ризик науково-дослідних і конструкторських розробок, освоєння нової продукції, випробування нововведень.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У цілому можна зробити висновок, що ринок високих технологій є найважливішим чинником зростання світової економіки й економік окремих країн. Розвиток цього ринку зараз стає особливо важливим для України, для її виходу на новий етап розвитку і подолання нинішніх економічних труднощів. Подальшої уваги дослідників вимагають питання щодо аналізу змісту та сутності високих наукомістких технологій та їхнього впливу на еволюцію соціуму, оскільки hi-tech-технології, зокрема NBICS-комплекс, перетворюються на головну детермінанту, що суттєво трансформує всі сфери індивідуальної і суспільної життєдіяльності людини та докорінно впливає на процес трансформації технологічного устрою планетарної цивілізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture: The Rise of the Network Society. Oxford : Blackwell, 1996. 556 p.
2. Sandholtz W. High-Tech Europe: the politics of international cooperation. Berkeley : University of California Press, 1992. 340 p.
3. Grupp H. Science, high technology and the competitiveness of EU countries. *Cambridge Journal of Economics*. 1995. Т. 19. № 1. Р. 209–223.
4. Kunda G. Engineering culture: control and commitment in a high-tech corporation. Philadelphia : Temple University Press, 2006. 307 p.
5. Haltiwanger J., Hathaway I., Miranda J. Declining business dynamism in the U.S. high-technology sector. Ewing Marion Kauffman Foundation. 2014. 12 p.
6. Kulviwat S., Bruner G.C., Al-Shuridah O. The role of social influence on adoption of high tech innovations: The moderating effect of public/private consumption. *Journal of Business Research*. 2009. Vol. 62. Issue. 7. P. 706–712.
7. Zhang J., Xia F., Zhang J. A hybrid mechanism for innovation diffusion in social networks. *IEEE Access*. 2016. Vol. 4. P. 408–416.
8. Гончаренко Н.І. Особливості функціонування світового ринку інформаційних технологій в умовах трансформаційних змін глобального економічного середовища. *Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2018. Вип. 7. С. 95–100.
9. Metz R. Market Place: Keeping an Eye On Big Trends. *The New York Times*. November 4, 1969. P. 64.
10. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва і розвитку. URL : <http://www.oecd.org> (дата звернення: 18.03.2020).
11. Global technology market spending from 2014 to 2019 (in billion U.S. dollars). URL : <https://www.statista.com/statistics/886397/total-tech-spending-worldwide/> (дата звернення: 18.03.2020).
12. High technology exports, 2018 – Country rankings. URL : https://www.theglobaleconomy.com/rankings/high_tech_exports/ (дата звернення: 18.03.2020).
13. High-technology exports in current prices (US dollars). URL : <https://knoema.com/atlas/maps/High-technology-exports> (дата звернення: 18.03.2020).
14. US Restricts Exports of AI for Analyzing Satellite Images. URL : <https://www.usnews.com/news/business/articles/2020-01-05/us-restricts-exports-of-ai-for-analyzing-satellite-images> (дата звернення: 18.03.2020).
15. What Determines Export Performances in High-tech Industries? Digital Economy Lab, University of Warsaw. 2015. URL : <http://www.delab.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2015/10/WP-What-Determines-High-tech-Exports.pdf> (дата звернення: 18.03.2020).
16. Цимбал Л.І., Предко Ю.В. Глобальна конкуренція на ринку високотехнологічних товарів: сучасний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2019. Вип. 23(2). С. 116–121.
17. High-tech statistics. Eurostat. 2018. URL : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/High-tech_statistics_-_economic_data (дата звернення: 18.03.2020).

18. High-Tech & IoT Industry in Europe www.thepolyglotgroup.com > industries > high-tech-iot. URL : <https://www.thepolyglotgroup.com/eu/industries/high-tech-iot/> (дата звернення: 18.03.2020).
19. Остапенко Т.Г. Структура, різновиди та закономірності розвитку глобальних ринків високих технологій. *Стратегія розвитку України*. 2018. № 1 С. 130–139.
20. China – High-technology exports in current prices. URL : <https://knoema.com/atlas/China/High-technology-exports> (дата звернення: 18.03.2020).
21. HSBA Balance Sheet. URL : <https://ru.investing.com/equities/hsbc-holdings-balance-sheet> (дата звернення: 18.03.2020).
22. Strategic Review: IT-BPM Sector In India 2019: Decoding Digital. URL : <https://www.nasscom.in/knowledge-center/publications/strategic-review-it-bpm-sector-india-2019-decoding-digital> (дата звернення: 18.03.2020).
23. High Tech in Israel 2018. Israel Innovation. URL : <https://innovationisrael.org.il/en/reportchapter/high-tech-israel-2018> (дата звернення: 18.03.2020).
24. The Smartest Companies 2017. URL : technologyreview.com/lists/companies/2017/intro/ (дата звернення: 18.03.2020).

REFERENCES:

1. Castells M. *The Information Age: Economy, Society and Culture: The Rise of the Network Society*. Oxford : Blackwell, 1996. 556 p.
2. Sandholtz W. *High-Tech Europe: the politics of international cooperation*. – Berkeley: University of California Press, 1992. 340 p.
3. Grupp H. Science, high technology and the competitiveness of EU countries / H. Grupp // *Cambridge Journal of Economics*. 1995. Т.19, № 1. P. 209 – 223.
4. Kunda G. *Engineering culture: control and commitment in a high-tech corporation*. – Philadelphia: Temple University Press, 2006. 307 p.
5. Haltiwanger J., Hathaway I., Miranda J. *Declining business dynamism in the U.S. high-technology sector*. Ewing Marion Kauffman Foundation. 2014. 12 p.
6. Kulviwat S., Bruner G. C., Al-Shuridah O. The role of social influence on adoption of high tech innovations: The moderating effect of public/private consumption. *Journal of Business Research*. 2009. Vol. 62. Issue. 7. P. 706 – 712.
7. Zhang J. Xia F., Zhang J. A hybrid mechanism for innovation diffusion in social networks. *IEEE Access*. 2016. Vol. 4. P. 408 – 416.
8. Honcharenko N. I. (2018) Osoblyvosti funktsionuvannia svitovoho rynku informatsiinykh tekhnolohii v umovakh transformatsiinykh zmin hlobalnoho ekonomichnoho seredovyshcha [Features of the global market of information technologies functioning in the conditions of transformational changes of the global economic environment]. *Bulletin of Kharkiv V.N. Karazin National University. Series: International relations. Economy. Country Studies. Tourism. Issue. 7*, pp. 95–100.
9. Metz R. *Market Place: Keeping an Eye On Big Trends*. The New York Times. November 4, 1969. p. 64.
10. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва і розвитку. URL: <http://www.oecd.org> (accessed: 18.03.2020)
11. Global technology market spending from 2014 to 2019 (in billion U.S. dollars). URL: <https://www.statista.com/statistics/886397/total-tech-spending-worldwide/> (дата звернення 18.03.2020)
12. High technology exports, 2018 – Country rankings: URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/high_tech_exports/ (accessed: 18.03.2020)
13. High-technology exports in current prices (US dollars) URL: <https://knoema.com/atlas/maps/High-technology-exports> (accessed: 18.03.2020)
14. US Restricts Exports of AI for Analyzing Satellite Images. URL: <https://www.usnews.com/news/business/articles/2020-01-05/us-restricts-exports-of-ai-for-analyzing-satellite-images> (accessed: 18.03.2020)
15. What Determines Export Performances in High-tech Industries? // Digital Economy Lab, University of Warsaw. 2015. URL: <http://www.delab.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2015/10/WP-What-Determines-High-tech-Exports.pdf>. (accessed: 18.03.2020).
16. Цимбал Л. І., Предко Ю.В. Глобальна конкуренція на ринку високотехнологічних товарів: сучасний стан та перспективи розвитку *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 23(2).2019. С. 116-121.
17. High-tech statistics. Eurostat. 2018. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/High-tech_statistics_-_economic_data (дата звернення 18.03.2020).
18. High-Tech & IoT Industry in Europe www.thepolyglotgroup.com > industries > high-tech-iot. URL: <https://www.thepolyglotgroup.com/eu/industries/high-tech-iot/> (дата звернення 18.03.2020).
19. Остапенко Т.Г. Структура, різновиди та закономірності розвитку глобальних ринків високих технологій. *Стратегія розвитку України*. № 1, 2018. С. 130-139.
20. China – High-technology exports in current prices. URL: <https://knoema.com/atlas/China/High-technology-exports> (accessed: 18.03.2020).

21. HSBA Balance Sheet URL: <https://ru.investing.com/equities/hsbc-holdings-balance-sheet> (accessed: 18.03.2020).
22. Strategic Review: IT-BPM Sector In India 2019: Decoding Digital URL: <https://www.nasscom.in/knowledge-center/publications/strategic-review-it-bpm-sector-india-2019-decoding-digital> (дата звернення 18.03.2020).
23. High Tech in Israel 2018. Israel Innovation URL: <https://innovationisrael.org.il/en/reportchapter/high-tech-israel-2018> (accessed:18.03.2020).
24. The Smartest Companies 2017. URL: technologyreview.com/lists/companies/2017/intro/ (accessed: 18.03.2020).

УДК 327.3

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-11>

МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК РЕГУЛЯТОР МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ СТОХАСТИЧНОСТІ СУЧАСНОГО ГЛОБАЛІЗОВАНОГО СВІТУ

INTERNATIONAL ORGANIZATIONS AS A REGULATOR OF INTERNATIONAL RELATIONS IN THE CONDITIONS OF A STOCHASTIC MODERN GLOBALIZED WORLD

Ющенко Н.К.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, обліку і оподаткування,
Донецький національний технічний університет

Yushchenko Nadiya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics,
Accounting and Taxation,
Donetsk National Technical University

Обґрунтовані об'єктивні основи формування і розвитку міжнародних організацій як регуляторів відносин між країнами сучасного глобалізованого світу. Доведено, що система цих міжнародних інституцій відповідає на потребу міжнародного регулювання і оперативного реагування на актуальні проблеми світового і регіонального рівня. Охарактеризовані риси структурної і функціональної недосконалості міжнародних організацій. Визначена непродуктивність конфронтаційно-ізоляціоністської моделі існування і розвитку України і необхідність як максимального використання наявних можливостей і механізмів міжнародних інституцій, так і активних пропозицій щодо їх реформування, удосконалення. Запропоновані напрямки реформування суперечливих норм міжнародних організацій, зокрема ООН. Надані пропозиції з активізації української позиції у міжнародних організаціях з метою посилення інституціонального забезпечення захисту її економічних і політичних інтересів.

Ключові слова: глобалізація, міжнародні відносини, міжнародні організації, міжнародні інституції, світовий порядок, конфронтаційно-ізоляціоністської модель.

Обоснованы объективные основы формирования и развития международных организаций как регуляторов отношений между странами современного глобализованного мира. Доказано, что система этих международных институтов отвечает на потребность международного регулирования и оперативного реагирования на актуальные проблемы мирового и регионального уровня. Охарактеризованы черты структурного и функционального несовершенства международных организаций. Определена непродуктивность конфронтационно-изоляционистской модели существования и развития Украины и необходимость максимального использования имеющихся возможностей, механизмов международных институтов, активных предложений относительно их реформирования. Предложены направления реформирования противоречивых норм международных организаций, в частности ООН. Представлены предложения по активизации украинской позиции в международных организациях для усиления институционального обеспечения защиты ее экономических и политических интересов.

Ключевые слова: глобализация, международные отношения, международные организации, международные учреждения, мировой порядок, конфронтационно-изоляционистская модель.

A large number of determinants shaping the modern world, uncertainty, rapid changes in the world economy and politics actualize the situation when the regulation of international processes, events, conflicts is largely shifted from the national-international level to the international-global level, through international organizations. The purpose of the article is the substantiation of the objective foundations of the formation and development of international organizations, clarification of their role as regulators of relations between countries of the modern globalized world and on the basis of this – determination of the boundaries of participation, cooperation, use of the capabilities of international organizations for Ukraine. Objective premises and factors of creation and development of international orga-

nizations are investigated. It is proved that the system of these international institutions responds to the need for international regulation and prompt response to pressing problems of the world and regional level. The features of the structural and functional imperfection of international organizations are determined. The importance of international organizations for solving internal and external problems of Ukraine is explained. The features of the integration and participation of Ukraine in the activities of international organizations are characterized. The necessity of maximizing the use of existing opportunities and mechanisms of international institutions, as well as active proposals regarding their reform and improvement, was emphasized. The classification of objective conditions for the formation and activities of international organizations was further developed. The unproductive confrontational-isolationist model of the existence and development of the country is determined. The directions of reforming the conflicting norms of international organizations, in particular the United Nations, are proposed. Proposals have been made to step up the Ukrainian position in international organizations in order to strengthen institutional support for the protection its economic and political interests.

Key words: globalization, international relations, international organizations, international institutions, confrontational-isolationist model, world order.

Постановка проблеми. Перехід людства через межі другого і третього тисячоліть співпав з глобальними трансформаціями політичної, економічної, науково-технічної, культурної сфер сучасного світу: руйнуванням біполярного світу з його двома протилежними соціально-економічними системами, двома ворогуючими військово-політичними блоками, ідеологічною непримиренністю, глобальною трансформацією, появою і загостренням глобальних проблем, від вирішення яких залежить саме виживання людства, посиленням взаємозалежності країн, революційними змінами інформаційно-комунікаційних систем і можливостей людства тощо.

На сьогодні теорія і практика не дають однозначної відповіді на питання про перспективи цих глобальних перетворень, що робить дослідження у даній області, безумовно, актуальними. Вказані зміни спричинили формування кардинально нової картини сучасного світу. Зростання зв'язків і посилення залежності національних господарств, суттєве збільшення переміщення через кордони країн товарів, послуг, капіталу, робочої сили, інтенсифікація обміну інформацією сформували такий світовий простір, де галузева і територіальна структура національних економік усе більшою мірою детермінується глобальною кон'юнктурою, економічні підйоми і спади набувають всесвітніх, загальних масштабів, політичні, військові конфлікти, суперечки країн дуже швидко, майже миттєво, стають інформаційним надбанням великої кількості суб'єктів, здатні залучати у конфлікт нові сторони і створюють загрозу регіональному, а то і світовому миру і безпеці.

Велика кількість детермінант, що формують сучасний світ, невизначеність, швидкоплинність змін у світовій економіці і політиці актуалізують ситуацію, коли регулювання міжнародних процесів, подій, конфліктів значною мірою переміщується з національного-міжнаціонального рівня на міжнародно-глобальний рівень, через міжнародні організації.

Ця тенденція є важливою і сприятливою для України, оскільки дозволяє через участь у роботі

міжнародних організацій позиціонувати, захищати національні інтереси, апелюючи і користуючись підтримкою країн-членів, знаходити довгострокових або навіть ситуативних союзників. Об'єктом для дискусії може бути первинне авторство, але поза сумнівами залишається зміст мудрої догми державного управління, що у країни немає вічних друзів і постійних ворогів, вічні і постійні її інтереси, і обов'язок держави – захищати їх.

Ставши ареною боротьби за переділ світу, сфер впливу і агресії з боку сусідньої держави, наша країна у протистоянні з більшим військово-економічним потенціалом країни-агресора має мало шансів на індивідуальну перемогу. Тому використання можливостей міжнародної підтримки як з боку окремих країн, так і міжнародних організацій є обґрунтованим і зрозумілим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій дозволяє констатувати наявність інтересу як до природи, особливостей змін у сучасному світі, що призводять до необхідності певної регульованості світового розвитку, так і до прикладних, галузевих аспектів діяльності міжнародних організацій, їх впливу на зовнішні чинники і внутрішні ситуації, перспективи країн. Так, у роботі Воронкової В.Г., Кивлюк О.П., Андрюкайтене Р. сучасний глобалізований світ розглядається як саморозгортання складних ієрархічних систем в умовах невизначеності, інформаційної стохастичності та «балансування на межі хаосу» [1]. Автори аналізують синергетично-рефлексивну модель управління, необхідну для вирішення вказаних проблем.

Заслуговує на увагу дослідження еволюції створення регіональних структур, що впливають на глобальний розвиток і виникнення принципів нових інститутів як планетарного, так і регіонального масштабу в монографії І. Хижняка [2]. Її автор вважає, що на початку нового тисячоліття на базі структури нової системи міжнародних відносин став розвиватися новий глобальний світопорядок, визначений як «плюралістична півтораполярність». Передумови і наслідки трансформації світового порядку і роль України у цьому процесі визначають

М. Флейчук, В. Волошин, О. Дацко, які виділяють напрями мінімізації негативних наслідків руйнування світового порядку [3]. Не залишаються поза увагою дослідників питання діяльності окремих міжнародних організацій, проблеми участі і взаємодії з ними нашої країни [4], [5]. Але швидкоплинність змін у сучасному світі, посилення невизначеності його середньо- і довгострокового стану, критичне, дуже часто небезпідставне, ставлення до міжнародних організацій стимулюють подальший науковий пошук у даному напрямку.

Мета статті. Метою роботи є обґрунтування об'єктивних основ формування і розвитку міжнародних організацій, з'ясування їх ролі як регуляторів певних процесів, відносин між країнами сучасного глобалізованого світу; на підставі цього – визначення меж, цілей участі, співпраці, використання можливостей міжнародних організацій для України.

Методи дослідження. Дослідження базується на загальнонаукових і спеціальних методах пізнання, обумовлених об'єктом, предметом і метою даної роботи з використанням таких інструментів як аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, групування тощо. Вивченню і узагальненню матеріалу, формуванню певних висновків сприяло також використання історико-логічного підходу.

Виклад основного матеріалу. У сучасному глобальному світі, який характеризується інтенсифікацією міжнародних відносин, прискоренням і збільшенням обсягів обміну інформацією, «ущільненням» простору і часу в глобальних масштабах, стихійність у стосунках між країнами усе більше витісняється регульованими, керованими процесами, узгоджуються, уніфікуються форми, норми, правила, терміни тощо. Глобальний світ і управляється глобально.

Однією з ознак глобалізованого світу є поява і функціонування своєрідних «суб'єктів глобальних відносин», які діють глобально як у територіальному плані (у масштабах усієї Планети), так і за цілями (зачіпаючи або регулюючи інтереси значної частини країн або людства у цілому). Суверенні держави делегують частину своїх повноважень міжнародним об'єднанням. Це суттєво вплинуло на сучасну організацію міжнародних економічних відносин, багато в чому ставлячи суверенні держави у залежність від сильніших держав і наднаціональних економічних організацій [6, с. 66].

Саме існування, функціонування і результати діяльності міжнародних організацій, що викликають як категорично скептичні, так і невиправдано оптимістичні оцінки, спонукають до продовження дослідження їхнього походження і ролі. Розвиток міжнародних організацій зумовлений низкою об'єктивних обставин, є своєрідною «відповіддю» людства на збільшення і ускладнення питань, що постають перед ним в умовах невизначеності і динамічності сучасного світу.

Серед чинників, що ведуть до виникнення і стимулювання розвитку міжнародних організацій, звертає увагу інтенсифікація міжнародних (економічних, політичних, культурних тощо) відносин між державами, фірмами, громадянами і різке зростання проблем, пов'язаних з міжнародними відносинами, які не можуть бути вирішені на двосторонній основі і вимагають участі значного числа, або навіть усіх країн світу (так званий «кількісний» фактор). Наприклад, швидке і нерівномірне зростання населення на Планеті, перенаселення певних територій, що спонукає, зокрема, суттєве збільшення міжнародної міграції. Так, за даними Міжнародної організації праці, загальна чисельність міжнародних мігрантів у світі у 2017 р. склала 258 млн. осіб (з яких 164 млн. осіб – працівники-мігранти) і у порівнянні з 2013 р. міжнародна міграція населення зросла приблизно на 11 % [7]. У Звіті про світову торгівлю-2019 Світової організації торгівлі повідомляється, що приріст світової торгівлі з 2005 р. у середньому склав 4,6 % щорічно, при цьому більш динамічна її частина – світова торгівля послугами зростала у середньому щорічно на 5,4 % [8]. Загальний обсяг світової торгівлі на зараз складає приблизно чверть світового ВВП. Ці процеси потребують всебічного, і поточного, і довгострокового, регулювання на міжурядовому рівні.

Наступним чинником розвитку міжнародних організацій можна вважати ускладнення питань, що вимагають вирішення у повсякденному міжнародному житті, обумовлюють необхідність їх оперативного розв'язання за допомогою постійно діючого, інституціонально оформленого механізму (так званий «якісний» фактор). Наприклад, надзвичайні ситуації, гуманітарні кризи, стихійні лиха, епідемії у різних місцях Планети потребують на швидку реакцію з метою запобігання або мінімізації страждань, хвороб, смертей. Так, Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) виступає координатором міжнародних заходів у відповідь в області охорони здоров'я, наприклад, спалах Ебола у Західній Африці (2014-2016 рр.), жовта лихоманка (2016 р.), спалах нового коронавірусу у Китаї і його розповсюдження у світі (2019-2020 рр.) тощо [10]. Аналогічним прикладом можна розглядати механізм запобігання або приборкання збройних конфліктів між країнами ООН: превентивна дипломатія, «блакитні берети», «блакитні шоломи» тощо.

Безумовного постійного міжнародного втручання і турботи потребують і так звані глобальні проблеми сучасності, які не можуть бути не тільки вирішені, але й послаблені зусиллями окремих країн, або двосторонніми угодами, діями чи обмеженнями. Ці проблеми мають загальносвітовий характер, тобто зачіпають інтереси і долю усього людства або значної його частини, загрожують людству серйозним регресом у розвитку або навіть загибеллю циві-

лізації і вимагають спільних дій світового співтовариства для свого вирішення. Постійно діючі інститути і механізми міжнародних організацій здатні забезпечити цю потребу. Так, пріоритетною глобальною проблемою, за оцінками більшості міжнародних досліджень, є проблема глобальних змін клімату, спричинених діяльністю людини на Планеті. Дані показують, що концентрація в атмосфері трьох основних парникових газів (двоокису вуглецю, метану і закису азоту) сьогодні досягла найвищого рівня протягом 800 тисяч років, причому концентрація вуглекислого газу зросла на 13 % порівняно з 1900 роком. Сьогодні середня температура на Землі оцінюється в середньому приблизно на 1°C вище, ніж у 1950-х роках [9, с. 145]. У свою чергу, вона породжує або загострює інші глобальні виклики, такі як доступ до питної води, продовольча безпека (за даними Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) 239 млн. африканців, які мешкають на південь від Сахари, страждають від голоду і недоїдання), безробіття та інші.

Дієвим чинником, що сприяє діяльності міжнародних організацій, можна вважати і такий аспект глобалізації світової економіки і політики як уніфікація норм права, образу життя, культурних цінностей, економічних стандартів тощо. Названі риси значно полегшують спілкування, порозуміння, прийняття спільних рішень у міжнародних організаціях представниками дуже різних країн, культур, ментальностей, релігій. Не варто спрощувати ситуацію, стверджуючи, що наявність цих тенденцій здатна стерти протиріччя, суперечки між країнами, але сприяти пошуку і досягненню компромісів в змозі.

Підтримують і полегшують діяльність міжнародних організацій значний прогрес транспорту, телекомунікацій, інформаційна революція, які суттєво прискорюють отримання і обмін інформацією, забезпечують можливість оперативного реагування, швидкого зібрання представників значної кількості країн у певному місці (реально чи онлайн) для обговорення або розв'язання невідкладних або планових задач.

Таким чином, створення і функціонування міжнародних організацій пов'язане з низкою об'єктивних процесів світової економіки і політики та відповідає на потребу міжнародного регулювання (і оперативного реагування) актуальних проблем світового і регіонального рівня. У якості регуляторів міжнародні організації мають значний вплив на розвиток і спрямованість міжнародних відносин, оскільки вони залучають в упорядкований процес значну кількість держав. На сьогодні важко знайти країну, яка не була б членом якоїсь організації. А зважаючи на те, що зараз їх чисельність нараховується багатьма тисячами, більшість країн залучена одразу до десятків і сотень міжнародних організацій – урядових і неурядових, універсальних

і спеціалізованих, глобальних і регіональних, формальних і неформальних тощо.

Міжнародні організації «упорядковують» відносини між країнами, у певних випадках розробляють і закріплюють у відповідних документах (угодах, протоколах, резолюціях, меморандумах тощо) «правила гри» для суб'єктів міжнародних відносин, відповідні для різних сфер діяльності, відслідковують їх дотримання країнами, мають певні важелі впливу на них. Дотримання державами певних норм і принципів міжнародної діяльності, які встановлюються або підтримуються на рівні міжнародних організацій, сприяє розв'язанню протиріч, які стають на заваді нормальному, стабільному розвитку міжнародних відносин.

Але не слід ідеалізувати міжнародні організації. Вони не є абсолютно досконалими інституціями. І ускладнена внутрішня структура багатьох із них, і забюрократизоване функціонування, і ефективність їх заходів і діяльності загалом заслуговують на обґрунтовану критику, потребує на трансформацію інституціональний каркас міжнародних організацій [6, с. 71]. Надбанням суспільної уваги стали численні випадки марнотратства, зловживань, корупційні скандали, провали в досягненні поставлених завдань.

Далеко не усі рішення реалізуються усіма країнами-адресатами, не усіх міжнародно визнаних «правил гри» додержуються суб'єкти міжнародних відносин. Апелюючи до міжнародних організацій зі своїми проблемами, вимогами, скаргами, в інших випадках деякі країни не виконують, ігнорують рішення міжнародних організацій, які обмежують їх власні інтереси, економічні і політичні амбіції. Наприклад, РФ відмовилася виконувати рішення Міжнародного суду з морського права зі звільнення захоплених у керченській протоці у 2018 році українських моряків і військових кораблів (і навіть пізніша передача українських військових на батьківщину не є виконанням відповідного рішення, а тільки результатом обміну). Можна навести значну кількість аналогічних прикладів.

Але усе зазначене не має бути підставою для сумнівів у загальній об'єктивності і необхідності існування і діяльності міжнародних організацій. Вказані проблеми мають визначати напрямки, за якими слід удосконалювати функціонування багатьох із них, оскільки допоки будь-яка система виконує певні необхідні функції, доцільніше боротися з її недоліками, недосконалістю, протиріччями, аніж ліквідувати її зовсім.

Для України інститут координації відносин між країнами через сталі механізми міжнародного і наднаціонального регулювання має велике значення. Вирішення багатьох внутрішньо-національних і зовнішніх проблем може бути суттєво полегшено і прискорено за допомогою міжнародних організацій. Відмова від участі і співробітництва у міжнародних організаціях вважається непродуктивною. Конфронтаційно-

ізоляціоністська модель поведінки залишає мало шансів на індивідуальну перемогу невеликій країні у протистоянні з країнами з більшим військовим і економічним потенціалом.

Сьогодні Україна є членом переважної більшості урядових і неурядових міжнародних організацій глобального типу і значної кількості регіональних міжнародних організацій. Але не можна не звернути увагу на те, що членом міжнародних організацій Україна ставала відносно недавно, у свою бутність у якості незалежної держави протягом останніх трьох десятиліть, у той час як історія існування і розвитку організацій налічує багато десятиліть і навіть століття. Тобто це вже стали інституції, тому наша країна змушена включатись у вже сформовані «правила гри», норми, відносини, без можливості результативно вплинути на них. Тому це суттєво обмежує вибір інструментів регулювання, впливу на принципи, структуру, функції, регламент цих організацій. Але, з іншого боку, це має мобілізувати українських представників у міжнародних інституціях з огляду на необхідність навіть у таких умовах з максимальною вигодою реалізувати національні інтереси України. До того ж будь-яка міжнародна організація є живою структурою, що розвивається, змінюється, тому активна позиція українських делегацій, представників у цьому процесі з метою посилення інституціонального забезпечення захисту наших інтересів буде, безумовно, доречною.

Так, потребує на трансформацію, і на це звертає увагу значна кількість дослідників, політиків, така глобальна міждержавна організація як ООН, зокрема її Рада Безпеки. Структура Радбезу, зокрема перелік країн-постійних членів, сформована на підставі реалій 1945 року, ролі і впливу певних країн на той період, дещо застаріла. Суттєве зростання економічного потенціалу, політичної ролі деяких країн, наприклад, Німеччини, Японії у кінці двадцятого століття, Індії, Бразилії й інших на початку двадцять першого актуалізують питання про збільшення складу постійних членів Ради.

Викликає усе більше нарікань інститут права «вето» постійних членів на рішення Радбезу, зокрема, коли ці рішення зачіпають інтереси і здатні обмежити дії, застосування санкцій до країн-постійних членів. Це, по суті, виглядає як зловживання правом «вето».

Так, Україна є однією з 50 країн-засновників ООН, які у 1945 р. підписали її статут. Але вона не може добитись запуску у дію існуючого у Радбезі механізму приборкання збройних конфліктів між країнами (превентивна дипломатія – осуд агресивних дій – посередництво по врегулюванню конфлікту – направлення спостерігачів ООН у зону конфлікту («блакитні

берети»)) – введення миротворчих сил для роз'єднання сторін або для приборкання агресора («блакитні шоломи») – економічні санкції, ембарго). Бо країна-агресор, Російська Федерація, як правонаступниця СРСР, є постійним членом Ради Безпеки і використовує своє право «вето» для блокування будь-яких рішень у цьому напрямку. А слід зазначити, що рішення Ради Безпеки є обов'язковими для виконання усіма членами ООН і не підлягають оскарженню в інших органах.

У цьому контексті викликає сумнів виступ глави української держави на 74-й сесії Генеральної асамблеї ООН у вересні 2019 року, де замість пропозицій або навіть вимог реальної допомоги, задіяння існуючих у статуті організації механізмів приборкання збройних конфліктів світ почув пацифістські заклики до примирення, що для країни-жертви агресії виглядає доволі суперечливим. Національні економічні і політичні інтереси України вимагають більш активної її позиції у міжнародних організаціях як з точки зору максимального використання наявних можливостей і механізмів цих інституцій, так і активних пропозицій щодо їх реформування, удосконалення.

Висновки. Отже, існування і діяльність міжнародних організацій зумовлені низкою об'єктивних потреб світової економіки і політики, їх слід розглядати як реакцію людства на певне коло проблем, які виникають і відтворюються у процесі розвитку, інтенсифікації міжнародних відносин, ускладнення проблем, завдань, що потребують повсякденного моніторингу, оперативного вирішення через постійно діючий, інституційно організований механізм.

Як регулятори міжнародних відносин міжнародні організації впливають на їх розвиток і спрямованість, залучаючи у цей процес і враховуючи інтереси величезної кількості держав, що є особливо актуальним в умовах стохастичності, навіть турбулентності сучасного світу, нестабільності світового порядку. Міжнародні організації обґрунтовано розглядаються як суб'єкти формування світового порядку [11, с. 150].

Для України система міжнародних організацій, механізми міжнародного і наднаціонального регулювання є важливим інститутом, який може сприяти вирішенню, пом'якшенню внутрішніх і зовнішніх проблем. Конфронтаційно-ізоляціоністська модель поведінки країни вважається непродуктивною. Але об'єктом суспільної уваги має бути якість участі країни у цих міжнародних інституціях як з точки зору активного інформування світового співтовариства про стан, позиції, проблеми, загрози нашої країни, так і з точки зору пропозицій з реформування їх структури, діяльності і ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронкова В.Г., Кивлюк О.П., Андриукайтене Регіна. Саморозгортання глобалізованого світу як сукупності складних соціальних систем в умовах нестабільності. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2017. Випуск 70. С. 20–28.
2. Хижняк І. Від «навіки разом» до «omnes et singulos» (разом і окремо). Україна у системному протистоянні глобальних полюсів сили : монографія. Київ : Саміт-Книга. 2018. 416 с.
3. Флейчук М., Волошин В., Дацко О. Геоенкономічні виміри трансформації світового порядку та наслідки для України. *Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини*. 2015. Випуск 36. Частина 3. С. 107–114.
4. Місяць О.Д. Організаційно-правові засади міжнародного регулювання трудових відносин на прикладі Міжнародної організації праці. *Вісник НАДУ при Президентові України (Серія «Політичні науки»)*. 2016. № 2 (81). С. 86–95.
5. Петрик О. Програми МВФ: досвід окремих країн та перспективи для України. *Журнал європейської економіки: наук. журн. / Терноп. нац. екон. ун-т*. Тернопіль. Том 16. № 4 (63). Жовтень-грудень 2017. С. 480–503.
6. Резнікова Н. Феноменологія незалежності в умовах економічної глобалізації. *Міжнародна економічна політика*. 2016. № 1. С. 52–73. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мep_2016_1_5 (дата звернення: 25.01.2020).
7. International Labour Organization: Global Estimates on International Migrant Workers Labour: Results and Methodology. Second edition (reference year 2017). URL: <https://ilostat.ilo.org/topics/labour-migration/> (дата звернення: 10.02.2020).
8. World Trade Organization: World Trade Report 2019 URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/00_wtr19_e.pdf (дата звернення: 10.02.2020).
9. Шевченко О. Глобальні виклики сучасності: проблема класифікації та пріоритетизації. *Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії*. 2017. № 1. С. 137–153.
10. World Health Organization: WHO in emergencies URL: <https://www.who.int/emergencies/en/> (дата звернення: 09.02.2020).
11. Молчанова Е., Ковтонюк К. Концептуальні засади становлення та розвитку нового світового економічного порядку. *Міжнародна економічна політика*. 2018. № 1 (28). С. 144–170.

REFERENCES:

1. Voronkova V., Kyvliuk O., Andriukaitiene R. (2017) Samorozgortannia globalizovanogo svitu yak sukupnosti skladnyh sozialnyh system v umovah nestabilnosti [Self-development of the Globalized World as Complete Complex of Social Systems in the Conditions of Instability]. *Gumanitarny visnyk [Humanitarian Bulletin] ZDIA*, vol. 70, pp. 20–28.
2. Hyzhniak I. (2018) Vid «naviky razom» do «omnes et singulos» (razom i okremo). Ukraina u systemnomu protystoyanni globalnyh poliisiv syly: monografiya [From «Forever Together» to (Together and Separately). Ukraine is Systematically Confronting the Global Poles of Power: Monograph]. Kyiv: Samit-Kniga, 416 p.
3. Fleiychuk M., Voloshyn V., Datsko O. (2015) Geoekonomichny vymiry transformatsii svitovogo poriadku ta naslidki dlia Ukrainy [Geo-economic Dimensions of World Order Transformation and Consequences for Ukraine]. *Visnyk Lvivskogo universytetu. Seriya mizhnarodni vidnosyny [Bulletin of the University of Lviv]*, vol. 36, no. 3, pp. 107–114.
4. Misiats O.D. (2016) Organizatsiino-pravovi zasady mizhnarodnogo reguliuvannia trudovyh vidnosyn na prykladi Mizhnarodnoi organizatsii prazti [Organizational and Legal Principles of International Regulation of Labor Relations on the Example of International Labor Organization]. *Visnyk NADU pry Presydentovi Ukrainy (Serii «Politychni nauky»)* [Bulletin NADU under the President of Ukraine (Series «Political Sciences»)], no. 2 (81), pp. 86–95.
5. Petryk O. (2017) Programy MVF: dosvid okremykh krain ta perspektyvy dlia Ukrainy [IMF Programs: Country Experience and Prospects for Ukraine]. *Zhurnal Yevropeiskoi ekonomiky [Journal of European Economics]: nauk. Zhurn./ Ternop.nats.econ.un-t*. Ternopil, vol. 16, no. 4 (63), pp. 480–503.
6. Reznikova N. (2016) Fenomenologiiia neozalezhnosti v umovah ekonomichnoi globalizatsii [Phenomenology of Independence in the Conditions of Economic Globalization]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka [The International Economic Policy]*, no. 1, pp. 52-73. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мep_2016_1_5 (accessed 25.01.2020).
7. International Labour Organization: Global Estimates on International Migrant Workers Labour: Results and Methodology. Second edition (reference year 2017). URL: <https://ilostat.ilo.org/topics/labour-migration/> (accessed 10.02.2020).
8. World Trade Organization: World Trade Report 2019. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/00_wtr19_e.pdf (accessed 10.02.2020).
9. Shevchenko O. (2017) Globalni vyklyky suchasnosti: problema klasyfikatsii ta prioretizatsii [Global Challenges of the Present Day: the Problem of Classification and Prioritization]. *Mizhnarodni vidnosyny, suspilni komunikatsii ta regionalni studii [International Relations, Public Communications and Regional Studies]*, no 1, pp. 137–153.
10. World Health Organization: WHO in emergencies. URL: <https://www.who.int/emergencies/en/> (accessed 09.02.2020).
11. Molchanova E., Kovtoniuk K. (2018) Kontseptualni zasady stanovlennya ta rozvytku novogo svitovogo ekonomichnogo poriadku [Conceptual Foundation for the Formation and Development of a New World Economic Order]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka [The International Economic Policy]*, no 1 (28), pp. 144–170.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

WORLD MONETARY SYSTEM FUNCTIONING PROBLEMS

Яровенко Т.С.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки
та управління національним господарством,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Сергєта Г.В.

магістр спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Yarovenko Tetiana

Doctor of Economic Sciences, Associated Professor,
Professor of the Department of Economics
and Management of National Economy,
Oles Honchar Dnipro National University

Serheta Hanna

Master of Program "International Economic Relations",
Oles Honchar Dnipro National University

Дослідження присвячено виявленню проблем функціонування світової валютної системи як сучасних процесів міжнародних економічних відносин, а також визначенню шляхів їх вирішення в умовах глобалізації. Визначено основні проблеми світової валютної системи. Виявлено переваги та недоліки застосування фіксованого та плаваючого валютного курсу. Доведено, що плаваючі валютні курси надають гнучкість світовій валютній системі, але й спричиняють нестабільність, що не дає змоги забезпечити стійкий економічний розвиток і протидіяти кризовим явищам. Встановлено, що системною проблемою є відсутність ефективної валютної політики та стратегії у цій сфері у більшості країн світу. Доведено, що використання спеціальних прав запозичення не є ефективним засобом світової валютної політики. На основі аналізу встановлено, що замкнуті валютні блоки (союзи) всередині формують особливі відносини між країнами-учасницями. Зазначено, що найбільшу питому вагу у структурі обороту фінансових інструментів займають спекулятивні інструменти. На основі аналізу визначено, що більшість національних економік світу мають ознаки кризових явищ, зберігають золотовалютні резерви в американських доларах. Визначено основні альтернативні варіанти вирішення проблем світової валютної системи.

Ключові слова: світова валютна система, економічна криза, резервна валюта, валютний курс.

Исследование посвящено выявлению проблем функционирования мировой валютной системы как современных процессов международных экономических отношений, а также определению путей их решения в условиях глобализации. Определены основные проблемы мировой валютной системы. Выявлены преимущества и недостатки применения фиксированного и плавающего валютного курса. Доказано, что плавающие валютные курсы предоставляют гибкость мировой валютной системе, но и вызывают нестабильность, не позволяют обеспечить устойчивое экономическое развитие и противодействовать кризисным явлениям. Установлено, что системной проблемой является отсутствие эффективной валютной политики и стратегии в этой сфере в большинстве стран мира. Доказано, что использование специальных прав заимствования не является эффективным средством мировой валютной политики. На основе анализа установлено, что замкнутые валютные блоки (союзы) внутри формируют особые отношения между странами-участницами. Отмечено, что наибольший удельный вес в структуре оборота финансовых инструментов занимают спекулятивные инструменты. На основе анализа определено, что большинство национальных экономик мира имеют признаки кризисных явлений, сохраняют золотовалютные резервы в американских долларах. Определены основные альтернативные варианты решения проблем мировой валютной системы.

Ключевые слова: мировая валютная система, экономический кризис, резервная валюта, валютный курс.

The article is devoted to identify the functioning problems of the world monetary system as modern processes of international economic relations, and defining ways of their solution in the conditions of globalization. It is determined that one of the main problems of the world monetary system is its attraction to monocurrency. The world's leading currency today is the US dollar, which has no alternative in the short term. The result is a strengthening of the position and dominance of the US dollar as a major reserve currency and the economic and political advantages of the USA. In addition, other current problems are: occurrence of contradictions between the functions of the US dollar as the national and world reserve currency; currency insecurity through the demonetisation of gold and loss of money in the function of accumulation and storage; inefficiency of international monetary organizations in particular, the IMF, in solving financial problems; the negative impact of TNC strategies, etc. The advantages and disadvantages of using fixed and floating exchange rates are identified. It is proved that floating exchange rates provide flexibility to the world monetary system, but they cause instability that does not allow for sustainable economic development and to counteract crisis phenomena. It is established that a systemic problem that has an exceptional impact on the world monetary system is the lack of an effective monetary policy and strategy in this area in most countries of the world. Such a policy would ensure sustainable economic development. On the basis of the analysis it is established that closed currency blocks (unions) inside form special relations between the participating countries and have significant disadvantages. It is noted that the leading problem is that short-term currency transactions (spot), forward contracts and currency swaps, which are speculative instruments, occupy the largest share in the structure of financial instruments turnover. Based on the analysis of the available approaches it is determined that most national economies in the world have signs of crisis, store gold and currency reserves in US dollars. And the world monetary system is inert to dramatic change.

Key words: world monetary system, economic crisis, reserve currency, exchange rate.

Постановка проблеми. Незважаючи на гнучкість та можливість адаптуватися до економічних і політичних змін, сучасна світова валютна система має низку проблем, які через неузгодженість валютних політик і девальвацію національних валют негативно позначаються на міжнародних економічних відносинах у глобальному масштабі. Реформування світової валютної системи є актуальним питанням сьогодення, що вимагає вирішення задля попередження та ліквідації глобальних фінансово-економічних криз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем світової валютної системи та розробленню стратегій її подальшого розвитку присвячено праці вітчизняних та закордонних учених: А. Проніна, Б. Дорофєєва, Б. Іченгіна, В. Гутова, Г. Карамішева, Г. Мироненка, Д. Кержковської, Дж. Кейнса, І. Софіщенко, І. Хаменушко, Й. Шумпетера, К. Сидоренка, М. Артёмова, М. Дулей, М. Фрідмана, Н. Земцова, О. Черняка, П. Гарбера, П. Кенона, Р. Маккінона, Р. Мандела, Р. Тріффіна, Р. Хаасса, С. Осіпова, С. Шаповалової, С. Прокопчук, Т. Байомі, Т. Скитовського, Ф. Бергстена та інших. У їхніх працях досліджено теоретико-методологічні та практичні аспекти функціонування світової валютної системи в умовах багатополярності та глобалізації, визначено перспективи врегулювання валютних відносин та реформування валютної системи світу, формування валютних зон та блоків, введення єдиної світової валюти і валютного регулювання на глобальному рівні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна світова валютна система була заснована (1976 р.) на ямайській валютній системі та багатовалютному стандарті, а основними її принципами є:

– використання вільно плаваючих валютних курсів – їх котирування встановлюється на валютному ринку на основі попиту і пропозиції (вільна торгівля валютою);

– демонетизація золота: відмова від золотого стандарту і золотих паритетів, скасована прив'язка валют до золота, припинення розміну валют на золото, його дозволяється продавати і купувати як звичайний товар за ринковими цінами, відміна офіційної ціни золота;

– надання державам можливості самостійно встановлювати обмінні курси валют, визначати режим формування валютного курсу з декількох варіантів;

– запровадження спеціальних прав запозичення (платіжного засобу, що емітується МВФ у безготівковій формі) як колективної резервної валютної одиниці задля формування валютних резервів, регулювання платіжних балансів і порівняння вартості валют;

– крім СПЗ, резервними валютами визнано долар США, фунт стерлінгів, швейцарський франк, японська ієна, євро;

– розширення повноважень МВФ щодо нагляду за валютною політикою країн-членів.

Але на практиці ці принципи виконуються не досить повно, а їх порушення спричинило глобальну економічну кризу й соціальну нестабільність на початку ХХІ ст. Спекулятивні операції на світовому валютному ринку та залежність національних валют від домінуючих викривляють їхні курси, що не відображає їхню реальну купівельну спроможність. У кінцевому рахунку економіки країн стають залежними від тенденцій світового валютного ринку. Вирішення проблем світової валютної системи вимагає системного збалансованого підходу, врахування національних інтересів усіх країн світу, що ускладнюється посиленням конкуренції між ними в умовах глобалізації.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення проблеми функціонування світової валютної системи як сучасних процесів міжнародних економічних відносин, а також визначення шляхів їх вирішення в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній науці виділяють два рівні що характеризують валютну систему на глобальному рівні: світову та міжнародну валютні системи. Міжнародна валютна система являє собою форму організації валютних відносин групи країн світу (двох чи більше), що закріплена міжурядовими угодами, тоді як світова – охоплює усі країни світу.

Загалом світова валютна система – сукупність інструментів, правил та органів, за допомогою яких здійснюється використання, обмін валют у міждержавних і міжрегіональних розрахунках у межах світового господарства. Її основними складниками є:

- міжнародні засоби платежу із відповідною ліквідністю: національні, резервні та міжнародні (світові) валюти;
- режими валютних курсів, паритетів та конвертованості валют;
- валютні ринки;
- міжнародні, міждержавні валютно-кредитні й валютно-фінансові організації;
- норми та форми, правила й обмеження, контроль міжнародних розрахунків.

Основними її завданнями є законодавче встановлення правил та механізмів у валютній сфері, сприяння міжнародній торгівлі, стимулювання інтеграційних процесів, стабілізація валютно-обмінних операцій і коливання валютних курсів, організація багатосторонніх розрахунків у межах світового господарства.

Загалом проблеми світової валютної системи зумовлені нестабільністю глобальної фінансової системи, зміною спрямованості потоків капіталу, політичними змінами, воєнними конфліктами тощо.

Однією з них є тяжіння до моновалютності. Створення валютних блоків, яке стало реакцією на крах золотомонетного стандарту, характеризується відсутністю повноцінної стратегії та законодавчого підґрунтя, що давало би змогу узгодити політику країн-учасниць у сфері валютних відносин на паритетних умовах. З огляду на це у цих блоках домінує країна, яка спирається на своє економічне і політичне становище [1]. Лідруючими валютами при цьому є долар США та євро. Крім них, для обслуговування зовнішньоекономічної діяльності та встановлення обмінних курсів більшості валют використовують єну та фунт стерлінгів, що є менш популярними. Нині провідною валютою світу є долар США, альтернативи якому у короткостроковому періоді нині немає [2]. Результатом цього є укріплення позицій й домінування американського долара як основної резервної валюти та надання економіко-політичних переваг США.

Збільшення кількості резервних валют у протидію долару США зменшить залежність світової валютної системи від політики однієї країни, знизить ризик поширення фінансово-економічних кризових явищ на інші регіони світу, а також забезпечить незалежність валютно-фінансової політики країн та врахування національних інтересів з метою стабілізації їх валютних систем.

Іншою проблемою, пов'язаною в попередньою, є виникнення суперечностей між функціями долару США як національної та світової резервної валюти. Держава, національна валюта якої виконує функцію світових грошей, набуває низку переваг, зокрема, за рахунок додаткової грошової емісії може покрити дефіцит платіжного балансу, що компенсує відтік капіталу. Уряд США задля стимулювання ділової активності допустив «перевиробництво» грошових знаків, що не враховує інтереси світової спільноти [3].

Відмова від золотовалютного стандарту та надмірна доларизація економік промислово розвинутих країн стали причинами глобальної фінансово-економічної кризи [4, с. 238].

Іншою проблемою сучасної світової валютної системи є незабезпеченість валют через демонетизацію золота, втрату грошами функції накопичення й збереження через швидку девальвацію більшості національних валют, нестабільність платіжних балансів окремих країн. Проте золото й досі використовується як резерви.

Системною проблемою, що спричиняє винятковий вплив на світову валютну систему, є відсутність ефективної валютної політики та стратегії у цій сфері у більшості країн світу, що забезпечила б стійкий економічний розвиток.

Іншою проблемою є неефективність міжнародних валютних організацій (зокрема, МВФ) у вирішенні фінансових проблем. Їхніх фінансових ресурсів не досить для успішного регулювання світової валютної системи. Крім того, існуюча система валютних інститутів вимагає зміни принципів роботи із заходів ліквідації наслідків на попередження кризових явищ.

Спеціальні права запозичення (SDR – Special Drawing Rights) – міжнародний резервний актив (валютний кошик), створений МВФ з метою доповнення існуючих міжнародних резервних активів. Кошик утворюють Євро, японська єна, фунт стерлінгів і долар США, а його склад переглядається кожні п'ять років. Використання SDR як колективної резервної валюти досі не є ефективним засобом світової валютної політики, адже:

- обсяг SDR зумовлений вкладеннями країн-учасниць та є значно меншим за обсяг світової грошової маси, отже вона має обмежену сферу використання;
- SDR має виключно безготівкову форму та утворюється на основі кошику валют; склад

і пропорції якого визначаються відповідно до частки кожної країни-емітента у світовій торгівлі та світових валютних резервах, що не є достатньо обґрунтованим й вимагає перегляду;

– відсутня можливість включення до корзини інших валют країн із стабільним економічним розвитком;

– забезпеченням SDR виступають валюти, які вносять члени МВФ як внески під час вступу до організації, що не є досить надійним з огляду на систематичну девальвацію національних валют.

Курс валют має винятковий вплив не тільки на конкурентоспроможність експортно-імпорتنних компаній, а й на перерозподіл суспільного продукту на міжнародному рівні. Сучасна світова валютна система використовує як фіксовані, так і плаваючі валютні курси (табл. 1), але надає перевагу останнім. На відміну від фіксованого, плаваючий валютний курс є ринковим механізмом, що визначається на основі попиту та пропозиції у конкурентних умовах.

Підтримка фіксованого валютного курсу забезпечується центральним банком країни шляхом купівлі-продажу іноземної валюти на ринку за наявності достатніх її запасів. Плаваючі валютні курси надають гнучкість світовій валютній системі, але й спричиняють нестабільність, що не дозволяє забезпечити стійкий економічний розвиток і протидіяти кризовим явищам.

Основними детермінантами таких валютних курсів є: економічне становище країни, стан її платіжного балансу, спрямованість валютної політики, рівень відсоткових ставок по валютних банківських вкладах, рівень інфляції, стан заборгованості держави, політична стабільність

та зовнішньополітичний курс, міжнародний авторитет, ступінь довіри до валюти на національному та світових ринках, стан міжнародних платежів, ступінь використання валюти в міжнародних розрахунках, наявність спекулятивних валютних операцій тощо. При цьому наявні суттєві розбіжності офіційними та ринковими валютними курсами.

Слід зазначити, що фіксовані та плаваючі валютні курси є умовними, адже центральний банк країни може змінювати фіксований курс через значний ринковий тиск, а для плаваючого можуть бути введені адміністративні обмеження. Такі валютні обмеження використовуються для протидії відпливу капіталу, врегулювання попиту і пропозиції на внутрішньому валютному ринку.

Замкнуті валютні блоки (союзи) всередині формують особливі відносини між країнами-учасницями та мають значні недоліки. Не зважаючи на усунення ризиків обмінних курсів, скасування конверсійних видатків, паритет цін, забезпечення стійкості фінансового ринку впровадження єдиної валюти може мати й негативні наслідки. Наприклад, країни-члени Євросоюзу мають рівні умови, але різний рівень економічного розвитку. Країни з низьким рівнем розвитку не спроможні створювати конкурентні переваги для власних товаровиробників за рахунок валютної політики, зокрема девальвації валюти. Капітал в країнах-членах євросони об'єктивно перерозподіляється в країни з більш високим рівнем розвитку. Отже, більшість країн євросони мають від'ємне сальдо платіжного балансу [5].

Платіжні баланси Греції, Іспанії, Італії та Португалії протягом тривалого періоду залиша-

Таблиця 1

Переваги та недоліки застосування фіксованого та плаваючого валютного курсу

Переваги	Недоліки
Фіксований валютний курс	
<ul style="list-style-type: none"> – забезпечує дотримання інтересів національних товаровиробників шляхом встановлення стабільної основи експортно-імпорتنних цін та, зазвичай, зниження їх витрат задля забезпечення економічної стабільності; – є основою обґрунтованого бюджетування, планування, прогнозування, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та інтенсифікації міжнародної торгівлі; – застосовується за умов відсутності ефективної валютної політики, недостатнього рівня розвитку фінансового ринку та ринку капіталу, кризових явищ й нестабільної економіки. 	<ul style="list-style-type: none"> – встановлення конкретного курсу є недостатньо обґрунтованим, адже не враховує ринкові чинники; – недостатньо ефективний механізм підтримки курсу валюти; – може виявитися невиваженним та привести до суттєвих втрат національної економіки через негативний вплив зовнішньоторговельних коливань.
Плаваючий валютний курс	
<ul style="list-style-type: none"> – ефективний розподіл фінансових ресурсів на основі ринкових механізмів – попиту та пропозиції; – зниження негативного впливу зовнішньоторговельних коливань на національну економіку; – застосовується за умов достатнього рівня розвитку фінансового ринку та ринку капіталу, політичної і економічної стабільності, незначного рівня інфляції та виваженої макроекономічної політики. 	<ul style="list-style-type: none"> – встановлення конкретного курсу може виявитися недостатньо ефективним через спекулятивні операції; – неможливість прогнозування, планування та бюджетування з достатньою надійністю через мінливість ринкового середовища.

Джерело: розробка авторів

лися дефіцитними, при цьому вони не можуть використовувати традиційні методи тарифного та валютного регулювання. Покриття пасивного сальдо платіжного балансу відбувається в основному за рахунок кредитів, що призводить до виникнення проблеми зовнішньої заборгованості. Економічна нестабільність в єврозоні знижує довіру до її валюти [3].

Конкурентне рефінансування в умовах боргової неплатоспроможності низки країн «єврозони» (Португалії, Ірландії, Італії, Греції та Іспанії) на фоні значного розриву у економічному розвитку країн-членів регіонального об'єднання призвело до значних фінансових проблем низки європейських банків і змусило їх шукати фінансової підтримки Європейського центрального банку [6].

Провідною проблемою є те, що найбільшу питому вагу у структурі обороту фінансових інструментів займають короткострокові операції з валютою (спот) (до 60%), форвардні контракти та валютні свопи (до 30%), що є спекулятивними інструментами. Як зазначають фахівці, лише 2% усіх міжнародних обмінних угод пов'язані з реальним сектором економіки, 98% є спекулятивними [6].

Сучасна світова валютна система не відповідає структурі світового господарства, що спричиняє кризу ліквідності засобів платежу у міжнародній торгівлі та зрив міжнародних розрахунків. Це змушує суб'єктів цієї системи страхувати валютні ризики, збільшуючи свої витрати.

Більшість національних економік світу мають ознаки кризових явищ, зберігають золотовалютні резерви в американських доларах, а світова валютна система є інертною до кардинальних змін. Так, частка долара у міжнародних розрахунках у 2013–2017 рр. зменшилася лише на 2%, а в обороті світового ринку – на 1,4%. Водночас зміцнення позицій юаня у валютній сфері відбувається досить повільно і не відповідає досягненням Китаю на сучасному етапі [7].

На стан світової валютної системи негативно впливає стратегія ТНК, які через зміни валютних курсів та відсоткових ставок переводять вільні кошти, що підсилює валютну хиткість. За відсутності обмеження діяльності доходи ТНК від валютних операцій приймають загрозливі розміри.

Загалом для сучасної валютної системи світу характерними є коливання валютних курсів щодо основної резервної валюти – долара США, відсутність координації валютної політики країн, наявність валютних обмежень, неможливість ефективно протидіяти кризовим явищам та підвищена чутливість до зовнішніх впливів (зокрема, політичних). На особливу увагу заслуговує проблема врахування інтересів більш широкого кола країн, що є учасниками світового валютного ринку.

Основними альтернативними варіантами вирішення проблем світової валютної системи є:

– використання «світових» грошей шляхом створення єдиної світової (міжнародної, наднаціональної) ліквідної резервної валюти. Регулювання «вільного плавання» валютних курсів інших валют при цьому покладається на Світовий Центральний банк, який має право на емісію світових грошей, надання позик національним банкам тощо;

– створення полівалютної системи на основі двох або трьох валют (долар США, євро японська єна). При цьому валютні курси будуть фіксованими, але періодично регульованими, а золото є їх загальним еквівалентом;

– впровадження багатотоварного стандарту, тобто використання певних товарів (поряд з золотом, наприклад, нафти) у якості резервного активу, що надасть можливість обґрунтовано визначати ціну світової валюти. При цьому повноцінне повернення до золотовалютного стандарту неможливе через те, що наявні світові запаси золота не забезпечать глобальний товарооборот грошовою масою.

– регіоналізація – формування регіональних резервних валютних зон: євраз (Російська Федерація, Казахстан, Білорусь, Киргистан, Таджикистан); амеро (США, Мексика, Канада), афро (ПАР, Ботсвана, Лесото, Свазіленд, Намібія, Зімбабве, Ангола, Мозамбік, Малаві, Мадагаскар, Танзанія, Замбія, Маврикій, Демократична республіка Конго), азія (Японія, Китай, Республіка Корея), динар затоки (Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія), східно-африканський шилінг (Бурунді, Кенія, Руанда, Танзанія та Уганда).

В Україні у 2018 р. в силу вступив Закон «Про валюту та валютні операції» [8], який повинен забезпечити стабілізацію національної валютної сфери. Попри позитивні зміни – скасування ліміту виплат дивідендів і повернення інвестицій закордонним інвесторам та обов'язковий продаж частини валютних надходжень від нерезидентів, ще залишається низка проблем у цій сфері.

Зокрема, зберігаються ліміти на інвестування коштів за кордон, що здійснюється шляхом придбання цінних паперів закордонних емітентів, здійснювати більш серйозні інвестиції (наприклад, в нерухомість) безпосередньо зі свого рахунку в Україні поки що не можна. Ліміт не застосовується в разі здійснення інвестиції за кордон за рахунок коштів, отриманих з-за кордону. Можливість отримати індивідуальний дозвіл НБУ на перевищення цього ліміту не передбачена. Перерахування валютної виручки на особистий рахунок залишається під забороною. НБУ наділений повноваженнями штрафувати банки за операції, які «можуть бути пов'язані з виведенням капіталів», але жоден нормативно-правовий акт не містить визначення цього поняття [9].

Попри це можна законно вивозити з України готівкові кошти без обмеження за сумами, а якщо сума більше 10 тис. євро, необхідно підтвердити зняття грошей зі свого банківського рахунку в Україні та надати квитанції про купівлю валюти в разі, якщо знімалася готівкова гривня. Приватним особам дозволяється за допомогою інвестфондів перевести за кордон до 2 млн євро протягом календарного року. Дозволяється отримувати валюту на закордонні рахунки або використовувати електронні гаманці міжнародних платіжних систем, крім того іноземні компанії можуть відкривати рахунки в Україні [9].

Висновки. Основними умовами впровадження будь-якого варіанту реформування світової валютної системи є: впорядкування валютних відносин між країнами шляхом посилення ролі міжнародних валютних інституцій, створенням єдиного інституту-регулятора, розроблення глобального механізму регулювання валютних відносин, валютного арбітражу, ліквідації зловживань у цій сфері, законодавчого визначення ролі золота у формуванні валютних відносин. Крім того, вирішення проблем світової валютної системи неможливе без консенсусу інтересів усіх країн світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шаповалова С.М., Карамишева Г.М. Спеціальні права запозичення як інструмент глобалізації економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 9 (111). С. 17–23.
2. Свірський В.С. Трансформація світової валютної системи в посткризовий період. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2015. № 1. С. 65–70.
3. Свічкарь В.А. Поліваріантність розвитку світової валютної системи у посткризовий період. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6830> (дата звернення: 03.01.2020).
4. Кравчук Н.Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору : монографія. К. : Знання, 2012. 782 с.
5. UNCTAD Handbook of Statistics 2017. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat42_en.pdf (дата звернення: 03.01.2020).
6. Легкоступ І.І., Косар М.О. Світова валютна система: в пошуку альтернативних шляхів розвитку. *Економіка та держава*. 2012. № 4. С. 69–72.
7. International Monetary Fund. Annual Report of the Executive Board 2017. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2018/eng/index.htm> (дата звернення: 03.01.2020).
8. Про валюту та валютні операції : Закон України від 21 липня 2018 р. № 2473-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (дата звернення: 03.01.2020).
9. FinClub. Нові валютні правила неідеальні: які ще проблеми необхідно вирішити. URL: <https://finclub.net/ua/priama-mova/novi-valiutni-pravy-la-neidealni-i-aki-shche-problemy-neobkhidno-vyrishyty.html> (дата звернення: 03.01.2020).

REFERENCES:

1. Shapovalova S.M., Karamysheva Gh.M. (2010) Specialjnyi prava zapozychennja jak instrumentghlobalizaciji ekonomiky [Special Drawing Rights as a Tool for Globalization of the Economy]. *Current problems of the economy*. no.9 (111). pp.17–23.
2. Svirs'kij V.S. (2015) Transformacija svitovoji valjutnoji systemy v postkryzovij period [Transformation of the world monetary system in the post-crisis period]. *Bulletin of Vinnitsa Polytechnic Institute*. no.1. pp. 65–70.
3. Svichkarj V.A. (2019) Polivariantnistj rozvytku svitovoji valjutnoji systemy u postkryzovij period [Multivariate development of the world monetary system in the post-crisis period]. *Efektivna ekonomika* (electronic journal), no. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6830> (accessed 3 January 2020).
4. Kravchuk N.Ja (2012) Dyverghencija gglobaljnogho rozvytku: suchasna paradyghma formuvannja gheofinansovogho prostoru [The divergence of global development: the modern paradigm of geo-financial space formation] : Kiev : Znannja (in Ukrainian).
5. UNCTAD (2018) Handbook of Statistics 2017. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat42_en.pdf (accessed 3 January 2020).
6. Leghkostup I.I., Kosar M.O. (2012) Svitova valjutna systema: v poshuku aljternatyvnykh shljakhiv rozvytku [World monetary system: in search of alternative ways of development]. *Economy and the state*. 2012. no. 4. pp. 69–72.
7. International Monetary Fund. Annual Report of the Executive Board (2018). Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2018/eng/index.htm> (accessed 3 January 2020).
8. Pro valjutu ta valjutni operaciji [On Currency and Currency Transactions] : Law of Ukraine of July 21, 2018 № 2473-VIII / The Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (accessed 3 January 2020).
9. FinClub. Novi valjutni pravyla neidealjni: jaki shhe problemy neobkhidno vyrishyty. [New currency rules are not ideal: what other problems need to be addressed]. Available at: <https://finclub.net/ua/priama-mova/novi-valiutni-pravy-la-neidealni-i-aki-shche-problemy-neobkhidno-vyrishyty.html> (accessed 3 January 2020).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.242.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-13>

ДЕСТРУКЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕМ

DESTRUCTION OF THE CONTEMPORARY BUSINESS ENVIRONMENT MANAGEMENT SYSTEM

Біла І.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки освіти,
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

Насікан Н.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Київський національний лінгвістичний університет

Bila Irina

Ph.D. in Economical Science, Associate Professor,
Department of Education Economics,
National Pedagogical Dragomanov University

Nasikan Nina

Ph.D. in Economical Science, Associate Professor,
Department of Management and Marketing,
Kyiv National Linguistic University

Розвинене бізнес-середовище є передумовою використання потенціалу бізнесу, підвищення ефективності і стабільності ринкової економіки. Якість сформованого бізнес-середовища визначається результативністю, ефективністю та адаптивністю. Управління бізнес-середовищем є одним із напрямів підвищення його якості. Суб'єктний підхід до розуміння процесу управління бізнес-середовищем дав змогу авторам констатувати, що ця система, по-перше, включає підсистеми-елементи управління на рівні таких суб'єктів бізнес-середовища, як держави, бізнес-асоціації та підприємства, по-друге, визначається адекватністю їхніх дій. Деструкція системи управління бізнес-середовищем являє собою процес порушення чи руйнування цілісності взаємодії його суб'єктів – держави, бізнес-асоціацій та підприємств, яке знижує якість бізнес-середовища. Автори доходять висновку, що основним фактором деструкції системи управління бізнес-середовищем є особистісний фактор, а його поширення веде до набуття системою ознаки кумулятивності, коли будь-який суб'єкт зорієнтований перш за все на реалізацію власних інтересів, а не на потреби партнера цілісної системи, намагаючись розширити сферу особистого впливу і контролю. Найвищого рівня розвитку система управління бізнес-середовищем може досягти в разі використання кожною із її підсистем-елементів у своїй діяльності принципу відповідальності, який гарантує їхню стабільність. Стабільність системи управління бізнес-середовищем забезпечується стійкістю самих суб'єктів – держави, бізнес-асоціацій та підприємств, а також їхньою здатністю до саморозвитку та самовдосконалення.

Ключові слова: бізнес-середовище, система управління бізнес-середовищем, держава, бізнес-асоціації, підприємство, бізнес, бізнесовий сектор, деструкція системи управління бізнес-середовищем.

Развитая бизнес-среда является предпосылкой использования потенциала бизнеса, повышения эффективности и стабильности рыночной экономики. Качество сформированной бизнес-среды определяется результативностью, эффективностью и адаптивностью. Управление бизнес-средой является одним из

направлений підвищення її якості. Суб'єктний підхід к пониманию процесса управления бизнес-средой позволил авторам констатировать, что эта система, во-первых, включает подсистемы-элементы управления на уровне таких субъектов бизнес-среды, как государство, бизнес-ассоциации и предприятия, во-вторых, определяется адекватностью их действий. Деструкция системы управления бизнес-средой представляет собой процесс разрушения целостности взаимодействия его субъектов – государства, бизнес-ассоциаций и предприятий, которое снижает качество бизнес-среды. Авторы приходят к выводу, что основным фактором деструкции системы управления бизнес-средой является личностный фактор, а его распространение ведет к обретению системой признака кумулятивности, когда субъект ориентирован прежде всего на реализацию собственных интересов, а не на потребности партнера целостной системы, пытаясь расширить сферу личного влияния и контроля. Наивысшего уровня развития система управления бизнес-средой может достичь при использовании каждой из ее подсистем-элементов в своей деятельности принципа ответственности, который гарантирует их стабильность. Стабильность системы управления бизнес-средой обеспечивается устойчивостью самих субъектов – государства, бизнес-ассоциаций и предприятий, а также их способностью к саморазвитию и самосовершенствованию.

Ключевые слова: бизнес-среда, система управления бизнес-средой, государство, бизнес-ассоциации, предприятия, бизнес, деловой сектор, деструкция системы управления бизнес-средой.

Business is a pivotal element of any market-type economic system, it is both an impetus to economic growth and a means of achieving it. The business environment determines the field for business development, it is a factor of its stability and efficiency. The quality of the formed business environment is determined by efficiency, effectiveness and adaptability and is the object of management. This process allows to create a business environment that meets the expectations of the business sector, which would be the key to effective interaction with the state and business associations. It is the subjective approach to understanding the process of managing the business environment that states that this system, first of all, includes subsystems-management at the level of economic entities, such as the state, business associations and enterprises, secondly, it is determined by the adequacy of their actions. In reality, the business environment is influenced by destructive factors. The destruction of the business environment management system reduces its quality and prevents the entities from interacting effectively. The main factor in the destruction of the business environment management system is the personal factor, and its proliferation leads to a situation where any entity is focused primarily on the realization of their own interests, rather than the needs of a partner trying to expand the sphere of personal influence and control. The latter updates the issue of the dissemination of structural factors influencing the business environment and the elimination of destructive ones. The purpose of this process is to ensure a high level of quality of the business environment in today's market economy. The highest level of development can be achieved by the business environment management system if each of its subsystem elements is used in its activities on the principle of responsibility, which guarantees their stability. It is social responsibility that can engage the business environment. The stability of the business environment management system is ensured by the stability of the entities themselves – the state, business associations and enterprises – their capacity for self-development and self-improvement.

Key words: business environment, business environment management system, state, business associations, enterprise, business, business sector, destruction of business environment management system.

Постановка проблеми. Розвинене та ефективно функціонуюче бізнес-середовище є передумовою використання потенціалу бізнесу та підвищення ефективності і стабільності ринкової економіки. Управління бізнес-середовищем є складним процесом цілеспрямованого впливу на бізнесову діяльність з метою її спрямування на вирішення проблем соціально-економічного розвитку. Сучасне бізнес-середовище характеризується багатоманітністю впливів та мінливістю, що зумовлює наявність факторів, які порушують або руйнують систему управління ним. Виявлення останніх здатне підвищити якість системи управління бізнес-середовищем, зменшивши невизначеність, розширюючи можливості нівелювання наслідків негативних впливів і посилення позитивних діянь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних та практичних аспектів розвитку бізнес-середовища є актуальною проблемою економічної науки. Серед учених,

які присвятили свої роботи названій проблематиці, варто відзначити В. Боброва, Г. Буряка, М. Мельника, С. Страшного, І. Труніну, Г. Швеця та ін. Ученими проаналізовані підходи до дослідження бізнес-середовища і його складників, аспекти його державного регулювання, стан, особливості і проблеми розвитку бізнес-середовища в Україні тощо. Однак, незважаючи на численні публікації та їхню наукову цінність, система управління сучасним бізнес-середовищем в аспекті її деструктивних факторів потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – проаналізувати систему управління бізнес-середовищем через визначення деструктивних факторів її розвитку, використовуючи суб'єктний підхід впливу на нього.

Вклад основного матеріалу дослідження. Нагадаємо, що в економічній літературі під бізнес-середовищем прийнято розуміти

сукупність усіх зовнішніх факторів діяльності підприємства, які суттєво впливають на його функціонування. Серед таких основних факторів називають споживачів продукції, постачальників, конкурентів, державне регулювання, а також соціальні, політичні, технологічні, правові та екологічні умови [1, с. 26].

Сучасне ринкове бізнес-середовище характеризується такими особливостями:

- складність через наявність великої кількості чинників, які перебувають у різних комбінаціях;

- взаємозв'язком і взаємозумовленістю чинників – зміна одних із них приводить до значних змін в інших;

- невизначеністю – стратегічні рішення приймають в умовах неповноти інформації про зовнішнє середовище;

- багатоваріантністю розвитку середовища через складність прогнозування дії його чинників у стратегічному періоді;

- динамізмом і мінливістю – зміни в зовнішньому середовищі відбуваються досить динамічно, з наростаючою швидкістю [2].

Якість сформованого бізнес-середовища визначається, на наш погляд, такими аспектами:

- результативністю, що проявляється у наявності таких зовнішніх умов розвитку бізнесу, які здатні забезпечити високий сукупний результат його функціонування, представлений кількісними та якісними показниками, та у наявності відповідності результатів діяльності бізнесового сектору до цілей його функціонування, а також до наявного потенціалу для подальшого розвитку;

- ефективністю, що виражається у здатності бізнесового сектору приносити ефект суспільству та кожному його суб'єкту, який визначається як відношення результату (наприклад, показників діяльності бізнесу, місце бізнесового сектору у різноманітних міжнародних рейтингах тощо) до витрат, що забезпечили цей результат (наприклад, втрати ресурсів, податкових надходжень у разі існування податкових преференцій, бюджетних коштів у разі існування державної грошової підтримки тощо);

- адаптивністю – здатністю бізнесового сектору до пристосування до змін в умовах їхнього бізнес-середовища, швидкої орієнтації в діяльності в межах національної економіки.

Як було вже нами визначено в окремій статті [3], управління бізнес-середовищем є одним із напрямів підвищення його якості. Під управлінням бізнес-середовищем розуміємо процес цілеспрямованого прямого чи опосередкованого впливу на зовнішні фактори функціонування бізнесу з метою його спрямування на вирішення проблем соціально-економічного розвитку. Варто підкреслити, це процес управління бізнес-середовищем є цілісною системою, яка складається із відповідних підсистем-елементів та має високий рівень ефективності саме за

рахунок їхньої взаємодії. Якщо використовувати суб'єктний підхід до аналізу системи управління бізнес-середовищем, то можна зробити висновок, що ця система, по-перше, включає підсистеми-елементи управління на рівні таких суб'єктів бізнес-середовища, як держава, бізнес-асоціації та підприємств, по-друге, визначається адекватністю їхніх дій.

Зрозуміло, що кожен із названих суб'єктів здатний здійснювати вплив на зовнішні фактори функціонування бізнесу та має набір інструментів, цілей і завдань функціонування і розвитку. Якщо врахувати той факт, що, за визначенням Світового банку, бізнес-середовище складається з набору інституціональних, нормативно-правових та регуляторних умов, за яких працює бізнес [4, с. 62], то можна зазначити, що серед названих суб'єктів управління бізнес-середовищем держава має найбільші можливості впливу на його складники. Вплив держави на бізнес-середовище на практиці реалізується через певний інструментарій, який становить механізм державного впливу на бізнес. Останній являє собою певний спосіб організації відносин між державою та бізнесовим сектором, який формується за допомогою сукупності засобів державного впливу на економічну активність господарюючих суб'єктів. Водночас означений механізм доцільно розуміти як спосіб досягнення поставлених державою цілей, що мають поєднуватися в єдину систему і становити ієрархічну структуру, а також відповідати стратегічній довгостроковій меті розвитку бізнесу [3].

Визначення міри участі держави є складною соціально-економічною проблемою, оскільки державне регулювання може бути скероване в бік підтримки або ж прямого втручання в діяльність суб'єктів економіки та коригування засобів досягнення їхніх цілей. Реакція бізнесу на неправомірне втручання держави в сферу економічної діяльності, як правило, є негативною, наслідком чого стає зменшення ділової активності, поширення тіньової економіки, вивіз капіталу за кордон тощо. Моделі взаємодії держави та бізнесу різноманітні, але найбільш прийнятною на сучасному етапі розвитку економіки є модель партнерства, яка характеризує вищий рівень узгодженості інтересів економічних суб'єктів, однак потребує складних механізмів реалізації. У сучасній ринковій економіці партнерство влади і бізнесу є не тільки «вигідним заходом», який прагне узгодити інтереси влади і бізнесу, а й звичайною необхідністю, яка зумовлює дієздатність ринкової економіки.

Технологія взаємодії держави і бізнесу визначається наявністю різних інституційних суб'єктів у частині побудови механізму управління такою взаємодією. Світовий досвід засвідчує про наявність таких найбільш поширених концептуальних моделей співробітництва, як інституційна та посередницька [5, с. 66]. Саме інституційна модель передбачає активну участь різних асо-

ціацій та об'єднань бізнесу у взаємодії із владними структурами. Розвиток сучасного бізнесового сектору, здатного до самовідтворення та забезпечення розширеного відтворення, вимагає спільних зусиль суб'єктів бізнесу з метою захисту своїх інтересів, вирішення проблем свого функціонування та розвитку, реалізації запланованих цілей і завдань діяльності. Виконання поставлених завдань здійснюють бізнес-асоціації.

Бізнес-асоціації, з одного боку, є дієвою формою самоорганізації бізнесового співтовариства, з іншого боку, виступають посередниками у налагодженні діалогу між бізнесом і владою та відповідають потребам самих членів асоціації, бізнесу та держави. Саме бізнес-асоціації є «сполучним елементом» у взаємодії держави та бізнесового сектору, оскільки, по-перше, здатні бути захисником інтересів бізнесу, по-друге, здатні лобіювати інтереси бізнесу перед державою. На наше переконання, така взаємодія між державою, бізнес-асоціаціями та бізнесовим сектором нагадує тріалектику – таку форму взаємодії, за якої крім двох протилежностей (держави і бізнесового сектору з їхніми різними інтересами) присутній третій сполучний елемент – бізнес-асоціації, через які є можливості вирішити протиріччя та організувати спільний взаємовигідний діалог. Для державної влади бізнес-асоціації виконують роль посередників у стосунках із бізнесовим сектором та експертів у сферах практичної реалізації проектів, планів і ініціатив [3].

Посередницька модель співробітництва держави та бізнесу фактично уособлює вплив підприємств на систему управління бізнес-середовищем. Саме ділова активність суб'єктів бізнесу є певною мірою об'єктом впливу держави, тоді як саме підприємство є безпосереднім «випробувачем» створеного бізнес-середовища. Особливістю підприємства як суб'єкта управління бізнес-середовищем є те, що він, діючи в бізнес-середовищі, визначає його якість, тобто оцінює його. Позитивні результати ділової активності підприємства свідчать про адекватність та ефективність створеного бізнес-середовища. У разі наявності негативних результатів ділової активності підприємства здатні подати імпульс іншим суб'єктам управління – бізнес-асоціаціям та державі – щодо необхідності певних змін у сформованому бізнес-середовищі.

Як бачимо, суб'єктний підхід до аналізу бізнес-середовища та системи його управління характеризується чіткістю у визначенні функцій та механізмів впливу на якість бізнес-середовища. Деструкція системи управління бізнес-середовища являє собою процес порушення чи руйнування цілісності взаємодії його суб'єктів – держави, бізнес-асоціацій та підприємств, що знижує якість бізнес-середовища.

Як правильно, на наше переконання, зазначає О.М. Сахань, політична влада, а отже, і

будь-яка система управління, постійно балансує між конструктивним та деструктивним, перебуваючи у різних фазах свого розвитку. Загалом криза є деструктивним періодом розвитку системи управління, тоді як підйом – конструктивним періодом [6, с. 211]. Варто підкреслити, що в будь-яких умовах розвитку бізнес-середовище виступає індикатором як конструктивних, так і деструктивних ознак системи його управління. Викоринити деструктивні фактори повністю неможливо через багатоманітність економічного життя суспільства, однак зменшення їхніх негативних впливів видається необхідною умовою підвищення якості будь-якої системи управління.

Особливістю деструктивних чинників є такий вплив на соціально-економічну систему, якою і є система управління, який призводить до небажаних змін її структури, змісту, функцій, властивостей, параметрів та результатів функціонування. При цьому небажані зміни характеризуватимуться такими ознаками, як: виклики, ризики, небезпеки та загрози. Виклики являють собою сукупність обставин, не обов'язково негативного впливу, на які необхідно відреагувати, оскільки їх ігнорування може спричинити позитивні чи негативні наслідки для системи управління. Загрози демонструють вплив зовнішнього середовища, його суб'єктів чи внутрішніх елементів системи, що може призвести до певних втрат, як матеріальних, так і нематеріальних. Під ризиком розуміють настання суб'єктивних і/або об'єктивних подій у зв'язку з актуалізацією загрози, що здатна привести до позитивних чи негативних наслідків для нього і спричинити відхилення від поставлених цілей, тоді як небезпека – форма прояву загрози, що приводить до реальних втрат [7].

Деструкція системи управління бізнес-середовищем в сучасних умовах залежить від багатьох аспектів. Основним із них, на наше переконання, є особистісний фактор на рівні будь-якої підсистеми-елемента системи управління бізнес-середовищем. Так, на рівні держави останнє виражається у непрофесіоналізмі представників органів державної влади, їхньому прагненні до реалізації власних інтересів на противагу інтересам бізнесових груп, у корупційній діяльності, бажанні узурпувати владу та прагненні до авторитаризму тощо. На рівні бізнес-асоціацій особистісний фактор втілюється у прагненні лобіювати інтереси не всього бізнесового співтовариства, а окремих його представників та діянь на їхню користь. Що ж до рівня підприємств – це виражається у недотриманні принципів соціальної відповідальності бізнесу, використанні недобросовісної конкуренції та нечесних методів боротьби, створенні заборонених законодавством союзів із метою максимізації власної вигоди, співпраці із кримінальними угрупованнями тощо.

Деструкція системи управління бізнес-середовищем веде до того, що вона набуває ознаки

кумулятивності, коли будь-який суб'єкт цих відносин зорієнтований перш за все на реалізацію власних інтересів, а не на потреби партнера, учасника цілісної системи, намагаючись розширити сферу особистого впливу і контролю. Проблема меж влади полягає в тому, що в процесі її реалізації виразно виявляється тенденція до її накопичення [6, с. 213]. Зрозуміло, що основним мотивом поведінки людини є особистий егоїстичний інтерес, про який зазначав, ще А. Сміт, та прагнення до збагачення.

Значна деструкція системи управління бізнес-середовищем може зумовити виникнення аномії, під якою розуміємо такий стан системи, який характеризується послабленням порядку взаємодії суб'єктів системи, розпадом цінностей їхніх взаємозв'язків без наявної альтернативи. Таке явище здатне дезорганізувати соціально-економічні структури, порушити суспільну рівновагу та звести зусилля суб'єктів управління нанівець. Джерелом деструкцій, на думку Ю. Шайгородського, часто стає так звана «відносна депривація», яка являє собою розрив між очікуваннями та можливостями [8, с. 246]. Дійсно, у разі незбігу очікувань від якості сформованого бізнес-середовища та можливостей суб'єктів його функціонування, затрачених ними зусиль нівелюються дії кожної з підсистем-елементів, що призводить до низького рівня розвитку цілісної системи.

Найвищого рівня розвитку система управління бізнес-середовищем може досягти в разі використання кожною з її підсистем-елементів у своїй діяльності принципу відповідальності. У сучасній науці соціальна відповідальність розуміється як діалектичний взаємозв'язок між індивідом і суспільством, поєднує певні права й

обов'язки, а також певні засоби у разі порушення суспільних норм. Соціальна відповідальність виражає систему суспільних відносин, сукупність добровільних і встановлених засобів щодо їх забезпечення, створення нормальних умов взаємодії всіх суб'єктів, гарантування їхньої стабільності. Стабільність системи управління бізнес-середовищем забезпечується стійкістю самих суб'єктів – держави, бізнес-асоціацій та підприємств, їхньою здатністю до саморозвитку та самовдосконалення. Найбільш стабільною можна назвати ту, яка побудована на домінуванні не особистісного фактору, а інтересів усього суспільства.

Висновки. Отже, процес управління бізнес-середовищем є складним процесом визначення субординації її суб'єктів – держави, бізнес-асоціацій та підприємств, ефективна взаємодія яких у ринкових умовах є запорукою успішності бізнесу, фактором адекватності бізнес-середовища. Деструкція системи управління бізнес-середовищем являє собою процес порушення чи руйнування цілісності взаємодії його суб'єктів – держави, бізнес-асоціацій та підприємств, що знижує якість бізнес-середовища. Основним фактором деструкції системи управління бізнес-середовищем є особистісний фактор, а його поширення веде до набуття системою ознаки кумулятивності, за якої кожний суб'єкт зорієнтований на реалізацію власних інтересів, а не на потреби партнера цілісної системи, намагаючись розширити сферу особистого впливу і контролю. Стабільність системи управління бізнес-середовищем забезпечується стійкістю самих суб'єктів – держави, бізнес-асоціацій та підприємств, їхньою здатністю до саморозвитку та самовдосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буряк Г. Інститути розвитку відносин власності у класифікації бізнес-середовища. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Випуск 105 (Частина II). С. 26–28.
2. Труніна І. М. Аналіз середовища підприємницької діяльності в Україні. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. 2015. Вип. 4. С. 116–122. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2015_4_19 (дата звернення: 07.03.2020).
3. Біла І.С., Насікан Н.І. Ієрархія суб'єктів управління бізнес-середовищем: держава – бізнес-асоціації – підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 3 (20). URL: http://www.easterneurope-bm.in.ua/20-2019-ukr_3 (дата звернення: 20.03.2020).
4. Страшний С. Бізнес-середовище як об'єкт державного регулювання. *Актуальні проблеми державного управління*. 2010. Вип. 2. С. 61–64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyu_2010_2_20 (дата звернення: 20.03.2020).
5. Митник А. А. Теоретико-концептуальні моделі взаємодії держави та бізнесу. *Актуальні проблеми державного управління*. 2015. № 2. С. 62–69. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyu_2015_2_11 (дата звернення: 11.03.2020).
6. Сахань О.М. Деструкція політичної влади як об'єкт наукового дослідження. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2009. № 1. С. 209–220. URL: <http://dspace.nlu.edu.ua/handle/123456789/2620> (дата звернення: 20.03.2020).
7. Копитко М.І., Літвін Н. М. Деструктивні чинники середовища функціонування соціально-економічних систем. *Вчені записки Університету "КРОК". Серія "Економіка"*. 2017. № 46. С. 4–15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzuk_2017_46_3 (дата звернення: 21.03.2020).
8. Шайгородський Ю.Ж. Прояви політичної деструкції в умовах демократії. *Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. ІФ Кураса НАН України*. 2016. Т.3. Випуск 83–84. С. 241–255. URL: file:///C:/Users/asus/Downloads/shaihorodskiy_proiavy.pdf (дата звернення: 21.03.2020).

REFERENCES:

1. Burjak Gh. (2012) Instytuty rozvytku vidnosyn vlasnosti u klasyfikaciji biznes-seredovyshha. [Institutions for the development of property relations in the classification of business environment], *Topical problems of international relations*, vol. 105 (II), pp. 26–28.
2. Trunina I. M. (2015) Analiz seredovyshha pidprijemnyckoji dijalnosti v Ukraini. [Analysis of the business environment in Ukraine], *Bulletin of the Kremenchuk National University named after Mikhail Ostrogradsky* (electronic journal), vol. 4, pp. 116–122. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkdp_u_2015_4_19 (accessed 07 March 2020).
3. Bila I.S., Nasikan N.I. (2019) Ijerarkhija sub'ektiv upravlinnja biznes-seredovyshhem: derzhava – biznes–asociaciji – pidprijemstva. [The hierarchy of business management entities: state – business associations – enterprises], *Eastern Europe: Economy, Business and Management* (electronic journal), vol. 3 (20). Available at: www.easterneurope-ebm.in.ua/20-2019-ukr (accessed 20 March 2020).
4. Strashnyj S. (2010) Biznes-seredovyshhe jak ob'jekt derzhavnogho rehuljuvannja [Business environment as an object of state regulation], *Actual problems of public administration* (electronic journal), vol. 2, pp. 61–64. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2010_2_20 (accessed 20 March 2020).
5. Mytnyk A.A. (2015) Teoretyko-konceptualjni modeli vzajemodiji derzhavy ta biznesu [Theoretical and conceptual models of interaction between the state and business], *Actual problems of public administration* (electronic journal), vol.2, pp. 62–69. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2015_2_11 (accessed 11 March 2020).
6. Sakhanj O.M. (2009) Destrukciya politychnoji vlady jak ob'jekt naukovogho doslidzhennja [The destruction of political power as an object of scientific inquiry], *Bulletin of the National University "Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine"* (electronic journal), vol. 1, pp. 209–220. Available at: <http://dspace.nlu.edu.ua/handle/123456789/2620> (accessed 20 March 2020).
7. Kopytko M.I., Litvin N. M. (2017) Destruktyvni chynnyky seredovyshha funkcionuvannja socialjno-ekonomichnykh system [Destructive factors of the environment of functioning of socio-economic systems], *Academic notes from KROK University. Economy series* (electronic journal), vol. 46, pp. 4–15. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzuk_2017_46_3 (accessed 21 March 2020).
8. Shajghorodskyj Ju. Zh. (2016) Projavy politychnoji destrukcii v umovakh demokratiji [Manifestations of political destruction in a democracy], *Scientific Notes of the Institute of Political and Ethnic Studies IF Kuras NAS of Ukraine* (electronic journal), vol. 83–84 (3), pp. 241–255. Available at: file:///C:/Users/asus/Downloads/shajghorodskyi_proiavy.pdf (accessed 21 March 2020).

УДК 338.3

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-14>

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДНОСТІ, ЕКОЛОГІЧНИХ ПОДАТКІВ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В КРАЇНАХ СВІТУ: РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОЇ РОЗВІДКИ

INTERACTION OF THE ECONOMIC COMPLEXITY, ENVIRONMENTAL TAXES AND ENVIRONMENTAL SITUATION IN THE COUNTRIES: THE RESULTS OF EMPIRICAL EXPLORATION

Гайда Ю.І.

доктор сільськогосподарських наук, професор,
професор кафедри економіки та економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет

Длугопольський О.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет

Мельник О.І.

магістрантка,
Тернопільський національний економічний університет

Hayda Yuriy

Dr. Ag. Sc., Prof.,
Professor of Economics Department,
Ternopil National Economic University

Dluhopoldkyi Oleksandr

Dr. Ec. Sc., Prof.,
Professor of Economics Department,
Ternopil National Economic University

Melnyk Olena

Master Student,
Ternopil National Economic University

У статті розглядаються питання впливу рівня екологічного оподаткування та економічної складності країн світу на стан екологічної ситуації в них. З використанням пакету статистичних програм STATISTICA встановлено значущий взаємозв'язок між індексом економічної складності, обсягом екологічних податків та індексом екологічної ситуації. Інтерпретація коефіцієнтів регресії побудованих моделей підтверджує, що за рахунок збільшення індексу економічної складності на одиницю можна покращити екологічну ситуацію в країні на 8 одиниць EPI, а підвищення рівня екологічних податків на 1 євро на особу сприятиме покращенню екологічної ситуації країни на 0,011 одиниць EPI. На основі розкриття світового досвіду екологічного оподаткування висунуто низку пропозицій для зменшення викидів двоокису вуглецю в розрахунку на особу в Україні.

Ключові слова: екологічні податки, рівень економічної складності, рівень екологічної ситуації, довілля, інструменти регулювання.

В статье рассматриваются вопросы влияния уровня экологического налогообложения, экономической сложности стран мира на состояние экологической ситуации в них. С использованием пакета статистических программ STATISTICA установлена значимая взаимосвязь между индексом экономической сложности, объемом экологических налогов и индексом экологической ситуации. Интерпретация коэффициентов регрессии построенных моделей подтверждает, что за счет увеличения индекса экономической сложности на единицу можно улучшить экологическую ситуацию в стране на 8 единиц EPI, а

повышение уровня экологических налогов на 1 евро на человека будет способствовать улучшению экологической ситуации в стране на 0,011 единиц EPI. На основе раскрытия мирового опыта экологического налогообложения выдвинут ряд предложений для уменьшения выбросов двуокиси углерода в расчете на человека в Украине.

Ключевые слова: экологические налоги, уровень экономической сложности, уровень экологической ситуации, окружающая среда, инструменты регулирования.

The article deals with the problem of influence the level of environmental taxation and economic complexity on the environmental situation in national economies. Countries that are usually regarded as developed, extremely diversified, export large quantities of products from very simple to very complex. At the same time, countries are generally considered as less developed, only export products that are also exported of most countries. Using the STATISTICA package, it is proved the significant correlation between the Economic Complexity Index, the volume of environmental taxes and the Environmental Performance Index. The interpretation of the regression coefficients of the constructed models confirms that by increasing the economic complexity index per unit it is possible to improve the environmental situation in the country by 8 EPI units, and raising the level of environmental taxes by 1 euro per person will contribute to improving the country's environmental situation by 0.011 units. It has been found that the amount of environmental taxes per person has a greater impact on the environmental situation in the country than the Economic Complexity Index. Based on the global experience in environmental taxation, a number of proposals have been put forward to reduce carbon dioxide emissions per capita in Ukraine. Ukraine has a catastrophic environmental situation overall, as it is ranked 106th out of 180 countries in the Sustainable Development Eco-efficiency Index. Environmental tax revenue is low and pollutants are not stimulated to reduce emissions. With regard to expanding the base and improving the effectiveness of the environmental tax, in all EU countries there is a system of environmental goods taxation. The EU also has a system of incentives for recycling packaging materials through tax exemptions for manufacturers who have set up an economic system for receiving and recycling packaging materials. Therefore, in Ukraine, it is advisable to introduce a system of taxation of production and imports, the promotion of recycling of packaging, as well as the taxation of environmentally harmful goods.

Key words: environmental taxes, level of economic complexity, level of ecological situation, environment, regulation tools.

Постановка проблеми. Розвиток цивілізації та поступ індустріального виробництва (від Industry 1.0 до Industry 4.0) привели до масштабного та невпинно зростаючого залучення у виробництво природних ресурсів, появи небезпечних технологій для довкілля тощо. Результатом цього процесу стало забруднення навколишнього середовища, погіршення умов життєдіяльності людини й загроза існуванню людської цивілізації. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» передбачає за вектором розвитку «забезпечення сталого зростання економіки екологічно невиснажливим способом», а за вектором безпеки – забезпечення «безпечного стану навколишнього природного середовища» [1].

У сучасних умовах довгостроковою ціллю розвитку економік стає запобігання кліматичним змінам, інструментами досягнення чого є: 1) стимулювання розвитку екологічно чистого виробництва (безвідходних технологій); 2) прогресивна динаміка екологічно чистих видів транспорту; 3) суттєві штрафні санкції для забруднювачів; 4) пільгове оподаткування тощо. Усе це пов'язано із тим, що об'єктивно неможливо забезпечити високі життєві стандарти життя населення через погіршення умов його проживання (у зв'язку із забрудненням довкілля). При цьому створення ефективної системи охорони навколишнього природного середовища шляхом врахування екологічного складника у стратегіях регіонального розвитку, оцінювання,

вирівнювання та зниження техногенно-екологічного навантаження на навколишнє середовище нині позиціонується як пріоритет державної регіональної політики. Тобто йдеться про підвищення ефективності механізмів та інструментів державної екологічної політики, визначених Законом України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [2].

Оскільки наприкінці ХХ ст. перед світовою спільнотою постали виклики, пов'язані саме із загостренням глобальних екологічних проблем, це стало поштовхом до наукових пошуків найбільш ефективних важелів та інструментів зниження техногенного навантаження на довкілля. У контексті цього актуальність дослідження взаємозв'язку між індексом економічної складності, екологічними податками та екологічною ситуацією в країні не викликає сумніву.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Обговорення проблем екології у сучасній літературі (як зарубіжній, так і вітчизняній) охоплює широке коло аспектів. Так, питання, пов'язані із розподільчим впливом екологічних податків, знайшли відображення у працях Е. Саймонса, Дж. Прупса, П. Гая [3] Т. Баркера, Дж. Кьохлера [4], Р. МакНеллі, Н. Мебі [5], П. Екінса, С. Дрезнера [6], А. Лейпренда [7], У. Блума [8], в яких учені проаналізували їхній тягар у різних країнах ЄС (Німеччині, Чехії, Швеції, Іспанії, Великобританії, Італії, Фінляндії). Проблеми, пов'язані із екологічною компонентою добробуту, роз-

глядаються в працях В. Козюка, О. Длугопольського, Ю. Гайди, О. Шиманської, Ю. Івашука та ін. [9; 10; 11; 12], М. Коваленко, Т. Мацієвич [13], М. Карліна [14].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак дослідження переважно носять розрізнений та несистемний характер, не досить вивченими залишаються питання впливу екологічних податків, рівня економічної складності національних економік на стан екологічної ситуації в них.

Метою статті є оцінка рівня та характеру впливу фіскального навантаження у формі екологічного оподаткування та індексу економічної складності на стан навколишнього середовища як складника суспільного добробуту національних економік. Як робочу **гіпотезу** висунуто припущення про наявність значущого впливу рівня екологічного оподаткування й економічної складності на стан навколишнього середовища в країні.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано методи кореляційного та регресійного аналізу, алгоритми яких реалізовано за допомогою пакету статистичних програм STATISTICA.

Виклад основного матеріалу дослідження. Раніше міжнародна торгівля (товаропотоки між країнами) була набагато простішою для розуміння, оскільки готові вироби прямим шляхом переміщалися між кількома країнами світу. Нині близько 6000 офіційно класифікованих продуктів проходять через світові порти, а цифрові продукти та послуги поширюються по всіх країнах без обмежень, створюючи додатковий рівень труднощів у вимірюванні економічної активності. Чим більше «експортна корзина» країни характеризується великою різноманітністю продукції, яка одночасно експортується до інших країн із високою складністю, тим більш складною є країна. З іншого боку, складність товару – це залежність від кількості країн, що спеціалізуються на експорті, і складність експорту цих країн.

Індекс економічної складності (англ. Economic Complexity Index, ECI) є показником, що характеризує складність і диверсифікованість експортованих товарів країни [15]. Методологія індексу, яка опрацьована С. Ідальго з медіалабораторії Массачусетського технологічного інституту та Р. Хаусманом з Гарвардської школи Кеннеді у 2009 р., спирається на припущення про те, що чим більший запас знань у країні про виробничі процеси, тим вищий технологічний рівень її економіки і складності експортної продукції. Пізнання економічної сутності цього індексу стало передумовою до формулювання робочої гіпотези – високий рівень виробничих знань у країні може спонукати до впровадження екологічно чистих технологій і сприяти екологізації економіки.

У математичному сенсі ECI визначається як власний вектор матриці, що пов'язує країни одну з одною, яка є проекцією матриці, що

зв'язує країни з товарами, які вони експортують. Оскільки ECI відбиває інформацію про диверсифікованість всередині країни і поширеність продуктів, він здатний визначити розмір економічної складності, яка містить інформацію як про різноманітність експорту країни, так і про її складність [16]. Отже, розглянемо рейтинг перших країн за індексом економічної складності (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг країн за індексом економічної складності у 2017 р.

№	Країна	Оцінка
1.	Японія	2.30938
2.	Швейцарія	2.24386
3.	Німеччина	2.07537
—	—	—
39.	Україна	0.556886
—	—	—
124.	Нігерія	-1,90268

Джерело: складено авторами на основі [17]

Як видно з табл. 1, Японія, Швейцарія та Німеччина мають високі показники ECI, отже, експортують безліч товарів із малою поширеністю, які виробляються країнами з висококодифікованою економікою, що вказує на складність і різноманітність економік цих країн. Країни з низьким рівнем ECI, що посідають у рейтингу останні позиції (наприклад, Нігерія, Бангладеш), експортують тільки кілька продуктів, які, відповідно, мають високу поширеність і експортуються країнами, що не обов'язково повинні бути високодифікованими, вказуючи, що ці країни мають невисоку складність економіки і малу різноманітність товарів, що експортуються. За даними рейтингу економічної складності, Україна посіла 39-те місце серед 124 країн світу у 2017 р. (протягом 2012–2017 рр. експорт України зменшився за річної ставки $-8,8\%$ – з \$73,2 млрд у 2012 р. до \$46,1 млрд у 2017 р.). Основними експортними продуктами вітчизняної економіки є рослинні олії, які становлять 9,4% від загального експорту України, напівфабрикат заліза, на частку якого припадає 7,05%, кукурудза, пшениця та залізна руда.

Стандартні економічні теорії передбачають високий рівень спеціалізації країн у конкретних галузях промисловості. Однак прямий аналіз офіційних баз даних експортованої продукції всіма країнами світу показує, що реальна ситуація є дуже різною. Країни, які зазвичай розглядаються як розвинені, надзвичайно диверсифіковані, експортують велику кількість продукції від дуже простої до дуже складної. Водночас країни переважно розглядаються як менш розвинені, якщо експортують лише продукцію, що також експортується більшістю країн. Зокрема, найменш складними країнами, що знаходяться

в нижній частині рейтингу ЕСІ, є ті, що експортують дуже мало різних видів продукції (тобто мають «експортні кошики», що не є диверсифікованими), а продукція, яку вони експортують, виробляється у багатьох інших країнах. За цією логікою Німеччина має високу економічну складність, оскільки екпортує багато різних видів складних речей, які виробляються лише кількома країнами з аналогічно диверсифікованими виробничими можливостями. У науковій роботі [18] наведена концепція «економічної складності», в якій зазначається, що співвідношення між ЕСІ та ВВП на особу є дуже тісним (ЕСІ фактично прогнозує економічне зростання). Таким чином, можна очікувати, що країни з вищим рівнем індексу економічної складності, ніж їх рівень ВВП на одну особу, зростатимуть швидшими темпами.

Екологічна тематика у 2019 р. стала предметом обговорення на рівні ООН, Європейської комісії, провідних держав світу й міжнародних організацій. Одним із питань, яке обговорюється в межах дискусії про забруднення довкілля, є саме екологічне оподаткування. Екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що сплачується з фактичних обсягів викидів в атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин та розміщення відходів, у томі числі радіоактивних. Існування екологічного податку зумовлено необхідністю часткової компенсації негативного впливу на довкілля різного роду шкідливих та небезпечних факторів, що виникають у процесі господарської діяльності суб'єктів [13].

Вперше ідея екологічного оподаткування з'явилася у економіста А. Пігу у 1920 р., який запропонував впливати на поведінку винних у забрудненні довкілля шляхом податків, і стимулювати природоохоронну діяльність шляхом низки дотацій. Необхідність застосування екологічних податків була зафіксована у Програмі дій ЄС з охорони довкілля 1973 р. [19]. На практиці ж першими екоподатки почали застосовувати скандинавські країни у 1980-ті рр., а у 1992 р. до цього процесу долучилася й Україна. Однак відрахування до спеціальних фондів охорони навколишнього природного середовища підприємства почали здійснювати лише з 2006 р. [14].

Кореляційним аналізом нами встановлено значущий взаємозв'язок між індексом економічної складності, обсягом екологічних податків та індексом екологічної ситуації в країнах світу. Так, величина і знак розрахованих коефіцієнтів кореляції Пірсона між ЕСІ, обсягом сукупних екологічних податків, сплачених в країні в розрахунку на душу населення, ТЕТ_{PC} (Total Environmental Taxes per capita), з одного боку, та індексом екологічної ситуації в країні ЕРІ (Environmental Performance Index) з іншого ($r = 0,664$ та $0,704$), ілюструють наявність значного позитивного зв'язку між цими змінними (табл. 2). Ординація точок на попарних діаграмах розсіювання також підтверджує такий зв'язок (рис. 1).

Результати кореляційного аналізу спонукали до здійснення регресійного аналізу та побудови однофакторних та двофакторних регресійних лінійних моделей. Як бачимо з табл. 3, однофакторні моделі № 1, 2 виявилися значущими. Високоточними (для $p < 0,01$) є також оцінки параметрів цих моделей. Значення коефіцієнтів детермінації свідчать, що відповідно 44,1% та 49,6% мінливості залежної змінної визначається варіацією незалежних змінних. Інтерпретація коефіцієнтів регресії цих моделей дає змогу стверджувати, що за рахунок збільшення індексу економічної складності країни на одиницю можна покращити екологічну ситуацію в країні на 8 одиниць ЕРІ, а підвищення фіскального навантаження (у форматі екологічних податків) на 1 євро на особу сприятиме покращенню екології країни на 0,011 одиниць ЕРІ.

Проведений двофакторний регресійний аналіз (табл. 4) загалом підтверджує вищезгадані узагальнення. Оцінки коефіцієнтів регресії біля незалежних змінних (модель 3) демонструють подібний вплив (у кількісному вимірі) регресорів на регресант (рис. 2).

Розраховані значення часткових коефіцієнтів кореляції предикторів із залежною змінною дають змогу ранжувати незалежні змінні за ступенем їхнього впливу на пояснювану змінну. Як видно із табл. 5, обсяг екологічних податків у розрахунку на особу більшою мірою впливає на стан навколишнього середовища в країні, ніж індекс економічної складності країни. Значно менші напівчасткові коефіцієнти кореляції, ніж часткові, свідчать про те, що обидві незалежні

Таблиця 2

Матриця коефіцієнтів кореляції показників екологічної ситуації в країні, економічної складності і екологічних податків в розрахунку на особу

	EPI 2018	ESI 2017	TET_{PC} 2017
EPI 2018	1,000 (N=150)	0,6638 (N=121, p=0,0001)	0,7040 (N=33, p=0,0001)
ESI 2017	0,6638 (N=121, p=0,0001)	1,0000 (N=123)	0,5079 (N=28, p=0,006)
TET _{PC} 2017	0,7040 (N=33, p=0,0001)	0,5079 (N=28, p=0,006)	1,0000 (N=33)

Джерело: розраховано авторами на основі [20; 21; 22]

змінні мають самостійну частку у поясненні мінливості залежної змінної.

Статистика Дарбіна-Уотсона, яка характеризує наявність або відсутність серіальної кореляції між залишками для сусідніх спостережень, для двофакторної регресійної моделі становить 2,16 за слабкої автокореляції залишків першого порядку $-0,095$. Це свідчить про відносну стійкість коефіцієнтів регресії, а, отже, достатню адекватність цієї моделі досліджуваному процесу.

Загалом Україні притаманна катастрофічна екологічна ситуація, оскільки вона перебуває на 106 позиції зі 180 країн за Індексом екологічної ефективності сталого розвитку. Надходження від екологічного податку є незначними, а забруднювачі не стимулюються до скорочення обсягів викидів. Для виправлення ситуації доцільним є:

– підвищення ставок за розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях та на об'єктах;

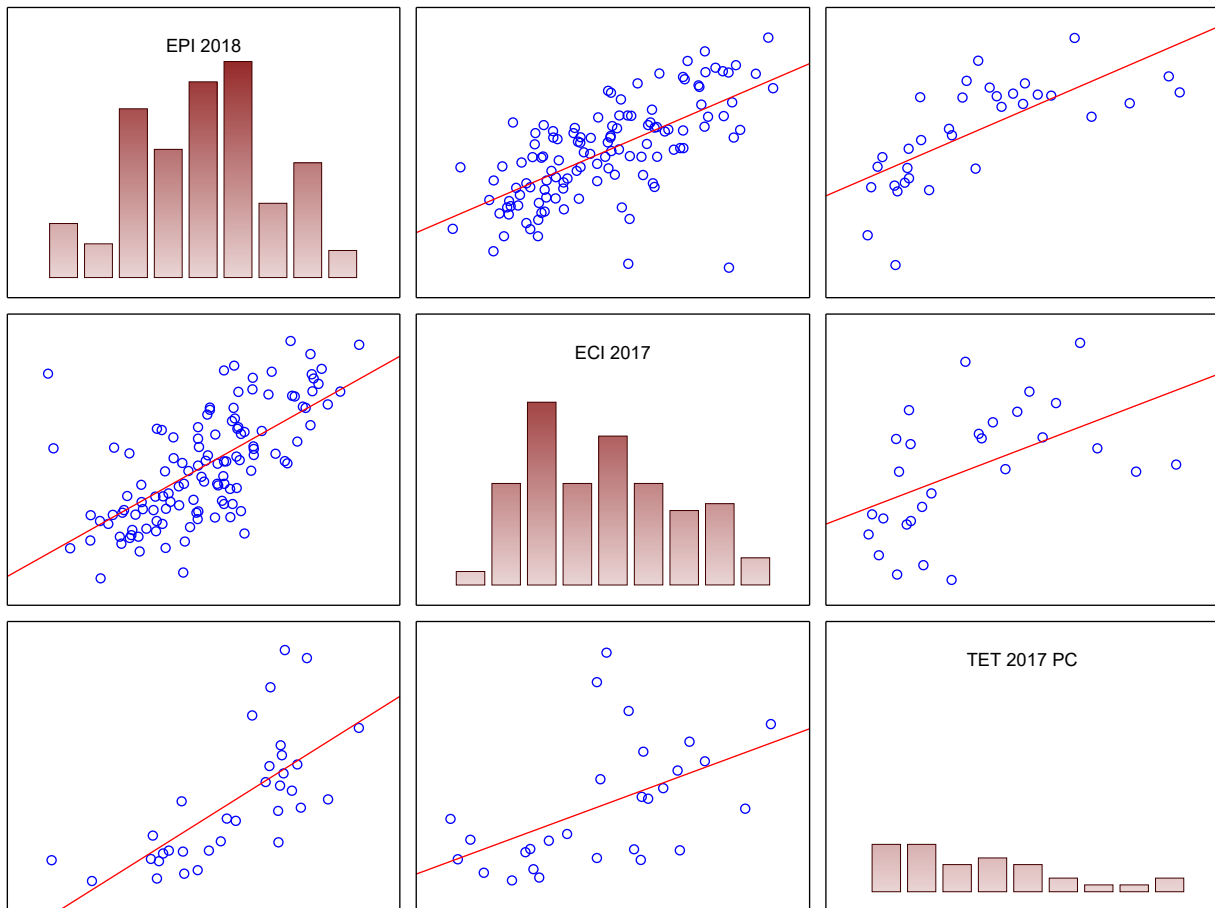


Рис. 1. Матриця діаграм розсіювання для показників екологічної ситуації в країні, економічної складності й екологічних податків в розрахунку на особу

Джерело: побудовано авторами на основі [20; 21; 22]

Таблиця 3

Результати однофакторного регресійного аналізу
(залежна змінна – Environmental Performance Index, незалежні змінні –
Economic Complexity Index, Total Environmental Taxes per capita)

№ моделі	Аналітична форма моделі	Вибірка (N країн)	Критерії адекватності і значущості параметрів моделі			
			R ²	F-критерій Фішера	Значення p < для	
					intercept	коефіцієнта регресії (b)
1	$EPI\ 2018 = 58,4 + 8,03ECI\ 2017$	121	0,441	93,8	0,0001	0,0001
2	$EPI\ 2018 = 64,5 + 0,011TET_{PC}\ 2017$	33	0,496	30,5	0,0001	0,0001

Примітка: $F_{табл.0,01}(1,150) = 6,81$, $F_{табл.0,01}(1,34) = 7,44$

Джерело: розраховано авторами на основі [20; 21; 22]

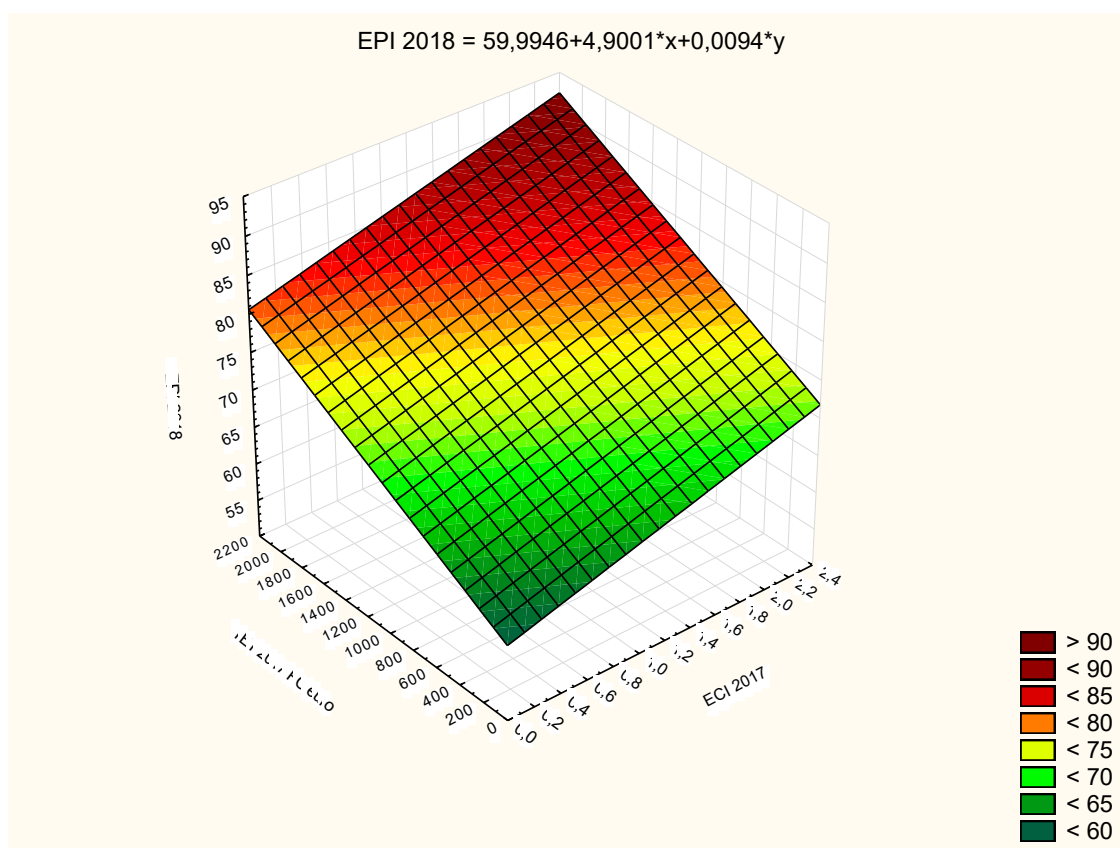


Рис. 2. Графік регресійної моделі № 3
(залежна змінна – Environmental Performance Index, незалежні змінні –
Economic Complexity Index (x), Total Environmental Taxes per capita (y))
Джерело: побудовано авторами на основі [20; 21; 22]

Таблиця 4

Результати двофакторного регресійного аналізу
(залежна змінна – Environmental Performance Index, незалежні змінні –
Economic Complexity Index, Total Environmental Taxes per capita)

№ моделі	Аналітична форма моделі	Вибірка (N країн)	Критерії адекватності і значущості параметрів моделі			
			R ²	F-критерій Фішера	значення t-критерія Стюдента для	
					intercept	коефіцієнтів регресії (b ₁ /b ₂)
3	$EPI_{2018} = 60,0 + 4,90 ECI_{2017} + 0,009 TET_{PC} 2017$	28	0,619	20,3	26,0	2,35/3,91

Примітка: $F_{табл.0,01}(2,23) = 5,45$; $t_{табл.0,05}(26) = 2,06$

Джерело: розраховано авторами на основі [20; 21; 22]

Таблиця 5

Часткові і напівчасткові коефіцієнти кореляції незалежних змінних із залежною змінною

Незалежні змінні	Часткові коефіцієнти кореляції	Напівчасткові коефіцієнти кореляції	R ²	Критерій Стюдента	p-рівень
ECI 2017	0,426	0,290	0,258	2,35	0,0269
TET _{PC} 2017	0,616	0,483	0,258	3,91	0,0006

Джерело: розраховано авторами на основі [20; 21; 22]

– підвищення ставок за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти щонайменше у 10 разів зі збільшенням коефіцієнта для закритих водойм до 3 (уточнення величини коефіцієнта потребує консультацій з екологами) [14].

Стосовно розширення бази та підвищення ефективності екологічного податку слід зазначити, що у всіх країнах ЄС діє система оподаткування шкідливих для довкілля товарів (гальванічні елементи, акумулятори, побутова техніка, мастильні матеріали, шини тощо). В Україні ж зазначені товари не є об'єктом оподаткування як екологічно шкідливі. Діє в ЄС також система стимулювання вторинної переробки пакувальних матеріалів через звільнення від оподаткування виробників, які налагодили господарську систему прийому та вторинної переробки тари та пакувальних матеріалів. Тому в Україні доцільно ввести систему оподаткування виробництва та імпорту, стимулювання вторинної переробки тари та пакувальних матеріалів, а також оподаткування шкідливих для довкілля товарів [23].

Притаманна Україні часта зміна пропорцій розподілу надходжень від екологічних податків між державним та місцевими рівнями бюджету засвідчує, що у нашій країні досі не вибудована ефективна модель екологічного оподаткування. Багаторічна практика зосередження фінансових ресурсів від справляння екологічних податків в доходній частині переважно загального фонду бюджету гіпотетично створювала можливості їх використання для реалізації екологічних проєктів. Проте хронічна дефіцитність бюджетів усіх рівнів, наявність багатьох соціально гострих проблем у суспільстві призводили до того, що ресурси, отримані від справляння екологічних податків, використовувалися на інші потреби. Екологічний податок фактично повністю втрачав своє цільове призначення, виконуючи переважно фіскальну функцію.

Висновки. Емпіричними дослідженнями підтверджено позитивний значущий вплив фактора економічної складності країни та рівня екологічного оподаткування на стан навколишнього середовища в країні. Механізм впливу фіскального екологічного навантаження очевидно є більш спрощений і однозначний, а дія фактору економічної складності проявляється через синергію знань про технологію, екологізацію виробництва та екологічної свідомості всіх суб'єктів економіки. Таким чином, високий рівень виробничих знань в країні може спонукати до впровадження екологічно чистих технологій і сприяти розвитку «зеленої економіки». У високорозвинених країнах із значним запасом виробничих знань про сучасні технології виготовлення товарів використовуються новітні технології (екологічно чисті виробництва, екологічно чисті види транспорту), які не забруднюють довкілля, аби не вживати заходів з ліквідації такого забруднення у перспективі. Отже, витрати, які здійснюють ці країни сьогодні, через деякий проміжок часу дозволять отримати так звані «подвійні дивіденди» – відсутність грошових витрат на очищення навколишнього середовища та незабруднене довкілля.

Екологічні податки є витратами економічної діяльності і ціною товарів, виробництво яких негативно впливає на навколишнє середовище. Низка країн застосовують податки на транспортні засоби, які сприяють скороченню шкідливих викидів CO₂ в атмосферу та збереженню кліматичних умов. Система екологічних податків у сенсі підвищення ефективності та захисту природних ресурсів виявилася досить дієвою у низці країн ЄС. Щодо механізму впливу фіскального екологічного навантаження слід зауважити, що збільшення обсягу фіскальних надходжень від усіх екологічних податків у низці країн світу спричиняє зменшення викидів двоокису вуглецю в розрахунку на особу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пояснювальна записка до Закону України «Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року». URL: <https://www.apteka.ua/article/466769> (дата звернення: 15.02.2020)
2. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21.12.2010 р. № 2818-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17> (дата звернення: 15.02.2020)
3. Symons E., Proops J., Gay P. Carbon Taxes, Consumer Demand and Carbon Dioxide Emissions: a Simulation Analysis for the UK. *Fiscal Studies*. 1994. Vol.15. P.19–43.
4. Barker T., Köhler J. Equity and Ecotax Reform in the EU: Achieving a 10 Per Cent Reduction CO₂ Emissions Using Excise Duties. *Fiscal Studies*. 1998. Vol.19(4). P.375–402.
5. McNally R.H., Mabey N. *The Distributional Impacts of Ecological Tax Reform*. United Kingdom: WWF, 1999.
6. Ekins P., Dresner S. *Green Taxes and Charges: Reducing Their Impact on Low-Income Households*. London: Policy Studies Institute, 2004.
7. Leipprand A., et al. Links between the Social and Environmental Pillars of Sustainable Development. *Task 1D: Environmental taxes, Ecologic*, 2007.
8. Blum U. Untere einkommensgruppensind an kosten des ökologischen umbaus der energiewirtschaft stark überproportionalbeteiligt. *Wirtschaftim Wandel*. 2008. Vol.6.
9. Козюк В., Длугопольський О., Гайда Ю., Шиманська О., Івашук Ю., Возьний К., Длугопольська Т. (2019). *Екологічний вимір держави добробуту*: монографія / За наук. ред. В.В. Козюка. Київ: Ліра-К, 224 с.

10. Koziuk V., Hayda Y., Dluhopolskyi O., Klapkiv Y. Stringency of environmental regulations vs. global competitiveness: empirical analysis. *Economics and Sociology*. 2019. Vol.12. № 4. P.264–284.
11. Koziuk V., Dluhopolskyi O., Hayda Y., Shymanska O. Ethnic fractionalization and ecological situation of national economies. *Political and Economic Self-construction: Media, Citizenship Activity and Political Polarization: Proceedings of the VII International Scientific and Practical Seminar (June 10, 2019)* / Ed. by I. Bondarevskaya, A. De Carlo. Padua, Italy, 2019. P.67–72.
12. Koziuk, V., Dluhopolskyi, O., Hayda, Y., Klapkiv, Y. Does education quality drive ecological performance? Case of high and low developed countries. *Global Journal of Environmental Science and Management*. 2019. Vol.5(S1). P.22–32.
13. Коваленко М.А., Мацієвич Т.О. Євроінтеграція і екологічна політика: невідкладні завдання і план дій для України. *Економічна конвергенція країн Європейського Союзу: досвід та перспективи для України*. Херсон: ПП Вишемирський В.С. 2013. 326 с.
14. Карлін М.І. Зростання ролі фінансово-екологічних інструментів у світовій та національних економіках: проблема вибору для України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки*. 2018. № 2. С. 117–124.
15. Рейтинг складності в країні (ECI). URL: <http://atlas.cid.harvard.edu/rankings> (дата звернення: 15.02.2020)
16. Економічна складність. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 15.02.2020)
17. The Observatory of Economic Complexity. URL: <https://oec.world/en/profile/country/ukr> (дата звернення: 15.02.2020)
18. Hausmann R., Hidalgo C. *The Atlas of Economic Complexity*. Puritan Press, Cambridge MA, 2012.
19. Все, що потрібно знати про екологічне оподаткування. URL: <http://ecolog-ua.com/news/vse-shcho-potribno-znaty-pro-ekologichne-opodatkuvannya> (дата звернення 17.02.2020)
20. Environmental Performance Index (EPI). URL: <http://sedac.ciesin.columbia.edu/data/collection/epi/sets/browse> (дата звернення 17.02.2020)
21. Eurostat Database. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата звернення 17.02.2020)
22. Economic Complexity Rankings (ECI). URL: https://oec.world/en/rankings/country/eci/?year_range=2013-2017 (дата звернення 17.02.2020)
23. *Нормотворчі напрями підвищення фіскальної ефективності справляння екологічного податку в Україні*. Ірпінь: НДІ фінансового права, 2013. 32 с.

REFERENCES:

1. Poyasnuvalna zapiska do zakonu Ukraini «Pro Strategiyu stalogo rozvitku Ukraini do 2030 roku» [Explanatory Note to the Law of Ukraine “On the Strategy of Sustainable Development of Ukraine until 2030”]. URL: <https://www.apteka.ua/article/466769> (accessed 15 February 2020)
2. Pro osnovni zasady (strategiyu) derzavnoyi ekologichnoyi politiki Ukraini na prriod do 2020 roku: Zakon Ukraini vid 21.12.2010 r. № 2818-VI [On the Fundamental Principles (Strategy) of the State Environmental Policy of Ukraine until 2020: Law of Ukraine from 21.12.2010 № 2818-VI]. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17> (accessed 15 February 2020)
3. Symons E., Proops J., Gay P. Carbon Taxes, Consumer Demand and Carbon Dioxide Emissions: a Simulation Analysis for the UK. *Fiscal Studies*. 1994. Vol.15. P.19–43.
4. Barker T., Köhler J. Equity and Ecotax Reform in the EU: Achieving a 10 Per Cent Reduction CO2 Emissions Using Excise Duties. *Fiscal Studies*. 1998. Vol.19(4). P.375–402.
5. McNally R.H., Mabey N. *The Distributional Impacts of Ecological Tax Reform*. United Kingdom: WWF, 1999.
6. Ekins P., Dresner S. *Green Taxes and Charges: Reducing Their Impact on Low-Income Households*. London: Policy Studies Institute, 2004.
7. Leipprand A., et al. Links between the Social and Environmental Pillars of Sustainable Development. *Task 1D: Environmental taxes, Ecologic*, 2007.
8. Blum U. Untere einkommensgruppensind an kosten des ökologischen umbaus der energiewirtschaft stark überproportionalbeteiligt. *Wirtschaftim Wandel*. 2008. Vol.6.
9. Koziuk V., Dluhopolskyi O., Hayda Y., Shymanska O., Ivashuk Y., Voznyi K., Dluhopolska T. *Ekologichniy vimir derzavi dobrobutu: monographia* [The ecological dimension of the welfare state: monograph]. Kyiv: Lyra-K, 2019. 224 с.
10. Koziuk V., Hayda Y., Dluhopolskyi O., Klapkiv Y. Stringency of environmental regulations vs. global competitiveness: empirical analysis. *Economics and Sociology*. 2019. Vol.12. № 4. P.264–284.
11. Koziuk V., Dluhopolskyi O., Hayda Y., Shymanska O. Ethnic fractionalization and ecological situation of national economies. *Political and Economic Self-construction: Media, Citizenship Activity and Political Polarization: Proceedings of the VII International Scientific and Practical Seminar (June 10, 2019)* / Ed. by I. Bondarevskaya, A. De Carlo. Padua, Italy, 2019. P.67–72.
12. Koziuk, V., Dluhopolskyi, O., Hayda, Y., Klapkiv, Y. Does education quality drive ecological performance? Case of high and low developed countries. *Global Journal of Environmental Science and Management*. 2019. Vol.5(S1). P.22–32.

13. Kovlenko M.A., Matsievich T.O. Evrointegratsiya i ekologichna politika: nevidkladni zavdanna i plan diy dla Ukraini. *Ekonomichna konvergentsiya krain Evropejskogo Soyuzu: dosvid ta perspektivi dla Ukraini* [European integration and environmental policy: urgent tasks and action plan for Ukraine. *Economic convergence of EU countries: experience and prospects for Ukraine*]. Herson. 2013. 326 с.
14. Karlin M.I. Zrostanna roli finansovo-ekologichnih instrumentiv u svitovij ta natsionalnih ekonomikah: problemi viboru dla Ukraini. *Ekonomichnij chasopis Shidnoevropejskogo Natsionalnogo Universitetu im. Lesi Ukrainki* [Increasing the role of financial and environmental instruments in the world and national economies: the problem of choice for Ukraine. *Economic Journal of the Eastern European National University by Lesya Ukrainka*]. 2018. № 2. С. 117–124.
15. Reiting skladnosti v kraini (ECI) [Country Complexity Rating]. URL: <http://atlas.cid.harvard.edu/rankings> (accessed 15 February 2020)
16. Economic complexity. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (accessed 15 February 2020)
17. The Observatory of Economic Complexity. URL: <https://oec.world/en/profile/country/ukr> (accessed 15 February 2020)
18. Hausmann R., Hidalgo C. *The Atlas of Economic Complexity*. Puritan Press, Cambridge MA, 2012.
19. Everything you need to know about environmental taxation. URL: <http://ecolog-ua.com/news/vse-shcho-potribno-znaty-pro-ekologichne-opodatkovannya> (accessed 17 February 2020)
20. Environmental Performance Index (EPI). URL: <http://sedac.ciesin.columbia.edu/data/collection/epi/sets/browse> (дата звернення 17.02.2020)
21. Eurostat Database. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (accessed 17 February 2020)
22. Economic Complexity Rankings (ECI). URL: https://oec.world/en/rankings/country/eci/?year_range=2013-2017 (accessed 17 February 2020)
23. Normotvorchi napryami podvischennya fiskalnoyi efektyvnosti spravlannta ekologichnogo podatku v Ukraini [Rulemaking directions for improving the fiscal efficiency of environmental tax collection in Ukraine]. Irpin, 2013. 32 p.

МАЛИЙ БІЗНЕС: МАРКЕРИ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА СТАТИСТИКИ НЕБЕЗПЕК

SMALL BUSINESS: HUMAN MANAGEMENT MARKERS AND DANGER STATISTICS

Гальків Л.І.

доктор економічних наук, професор
професор кафедри менеджменту організацій,
Інститут економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»

Виклюк М.І.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та підприємництва,
Львівська філія ПВНЗ «Європейський університет»

Петлін І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельної справи,
Львівський інститут економіки і туризму

Halkiv Lyubov

Doctor of Economics, Professor,
Professor of Management of Organizations Department,
National University "Lviv Polytechnic"

Vykliuk Mariana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head the Department of Economics and Entrepreneurship,
European University, the Lviv Regional Branch

Petlin Irina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate professor of Tourism and Hospitality,
Lviv Institute of Economics and Tourism

У статті досліджено основні напрями економічних досліджень у сфері малого підприємництва, котрі були оприлюднені у наукових публікаціях за останні два роки. Здійснено контент-аналіз та побудовано динамічні моделі кількості наукових статей, у контексті яких винесена тематика малого бізнесу. Верифіковано гіпотезу про поліаспектність, міждисциплінарність, поширеність, суспільну затребуваність сучасних наукових досліджень у царині малого підприємництва. Обґрунтовано соціально-економічну значущість малого бізнесу. Досліджено особливості кадрового менеджменту малого бізнесу. Проаналізовано перешкоди для виробничої діяльності суб'єктів малого бізнесу. Наведено статистичне оцінювання бізнес-середовища та демографічний потенціал у контексті зміцнення безпеки малого підприємства. Доведено, що в Україні є стрес-фактори, які слід враховувати під час розроблення управлінських суспільних стратегій у секторі малого бізнесу загалом.

Ключові слова: суб'єкти господарювання, малий бізнес, менеджмент, безпеки, підприємницький потенціал.

В статье исследованы основные направления экономических исследований в сфере малого предпринимательства, которые были обнародованы в научных публикациях за последние два года. Осуществлен контент-анализ и построены динамические модели количества научных статей, в контексте которых вынесена тематика малого бизнеса. Верифицирована гипотеза о полиаспектности, междисциплинарности, распространенности, общественной востребованности современных научных исследований в об-

ласти малого підприємництва. Обоснована соціально-економічна значимість малого бізнесу. Исследованы особенности кадрового менеджмента малого бизнеса. Проанализированы препятствия для производственной деятельности субъектов малого бизнеса. Представлено статистическое оценивание бизнес-среды и демографический потенциал в контексте укрепления безопасности малого предприятия. Доказано, что в Украине существуют стресс-факторы, которые следует учитывать при разработке управленческих общественных стратегий в секторе малого бизнеса в целом.

Ключевые слова: субъекты хозяйствования, малый бизнес, менеджмент, опасности, предпринимательский потенциал.

The main areas of economic research in the field of small business, which have been published in scientific publications over the past two years have been investigated in the article. The content analysis has been carried out and dynamic models of the number of scientific articles in the context of which small business topics are presented have been constructed. The hypothesis of polyaspectivity, interdisciplinarity, prevalence, social demand of modern scientific researches in the field of small business has been verified. The socio-economic importance of small business has been substantiated. The peculiarities of personnel management of small business have been investigated. It has been noted that for the process of development of small and medium-sized business the prolonged aging of human potential poses a number of dangers, in particular: deformation of qualitative characteristics of human capital; conditions are becoming more difficult and opportunities for young people are worsening in terms of accumulating practical experience of participating in business activities; the problem of filling up the Pension Fund and other public funds is increasing. Obstacles to the production activity of small business entities have been analyzed. It has been revealed that the TOP-3 hazards of small business include: low demand for products, that is, insufficient orders/sales; high level of competition; liquidity problem. A statistical assessment of the business environment and demographic potential has been presented in the context of strengthening the security of a small business. It has been proved that in Ukraine there are stress factors that should be taken into account when developing management public strategies in the small business sector as a whole. Among these factors are: low level of trust in government institutions, entrenchment of relatively weak rule of law, chronic and permanent instability of political and economic situations, irreversible demographic decline, imbalance of the labor market. It has been proved that the effect of these time-consuming stressors affects both public administration and business management, thereby actualizing the need for innovative changes.

Key words: business entities, small business, management, hazards, entrepreneurial potential.

Постановка проблеми. У сучасному глобалізованому світі визначальна роль активатора суспільного поступу та чинника соціальної безпеки країн і надалі залишається за масивом малих підприємницьких структур – потужним виміром кількості суб'єктів господарювання та обсягом капіталізованого людського потенціалу, розгалуженого у географічному й економічному зрізах, адаптованого до новітніх викликів у турбулентних умовах ведення бізнесу. Це зумовлює перманентний інтерес наукового середовища до розбудови дослідницької платформи малого підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На основі опрацювання публічного ресурсу наукових періодичних видань України нами виокремлено основні напрями економічних досліджень у сфері малого підприємництва, котрі були оприлюднені у формі статей за останні два роки: 1) суспільна політика (З.С. Варналій, В.В. Голомб, В.В. Дергачова, С.В. Каюн, Я.О. Колешня; Д.О. Корень, Г.В. Трошина Н.Л. Фролова та ін.); 2) стан та динаміка розвитку (О.Ю. Балко, Д.І. Берницькай, Н.О. Бірченко, Н.В. Грипинська О.М. Гіржева, О.О. Логвін, В.С. Торопов, Н.С. Ситник, І.Б. Шевчук, В.Ю. Худолей та ін.); 3) соціально-етичні аспекти (А.В. Івко, Є.А. Поліщук, Н.В. Рудик, Ю.В. Сибірянська, В.В. Татарінов, В.С. Татарінов, О.Г. Яворська та ін.); 4) науково-методичні та правові засади (Т.А. Гоголь, М.П. Дени-

сенко, В.П. Доброгорська, П.Т. Колісніченко, В.Г. Маргасова, О.М. Пахненко, Г.Т. П'ятницька, А.Ю. Семенов, М.А. Синенко, Ю.Б. Скорнякова, В.Ю. Стрілець, А.В. Ткачук та ін.) 5) управлінські механізми (Л.П. Бортнікова, В.І. Дармоград, В.В. Корнеєв, О.Є. Кузьмін, О.А. Лактіонова, М.О. Лемешко, В.В. Міца, В.Л. Мостепан, А.В. Рак, Н.Ф. Четова та ін.); 6) організаційне регулювання (Л.О. Волонтир, О.А. Князева, О.А. Ковалик, А.О. Крамаренко, А.А. Москальов, Л.І. Полятикіна, О.А. Сич, О.І. Юхта); 7) суспільні ефекти (І.М. Бошинда, Т.В. Ващенко, Н.Є. Летуновська, С.В. Коробка, В.В. Міца, К.В. Шкурупій, І.А. Фігуровська та ін.). У результаті контент-аналізу та побудови динамічних моделей кількості наукових статей, у титул яких винесена тематика малого бізнесу ($Y_{МП} = 75,8 \times t - 68,8$; $R^2 = 0,9969$), нами верифіковано гіпотезу про поліаспектність, міждисциплінарність, поширеність, суспільну затребуваність сучасних наукових досліджень у царині малого підприємництва.

Мета статті полягає в обґрунтуванні соціально-економічної значущості малого бізнесу, дослідженні особливостей його кадрового менеджменту, аналізі перешкод для виробничої діяльності, статистичному оцінюванні бізнес-середовища та демографічного потенціалу у контексті зміцнення безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Опрацювання наукової літератури дало змогу сфор-

мувати такі базові маркери соціально-економічної значимості малого підприємництва, як: стимулювання приватної власності, розвитку конкуренції, суспільного споживання та збалансованості попиту, пропозиції і цін внутрішнього ринку; активування зовнішньоекономічної діяльності та збільшення гнучкості національної економіки; забезпечення оперативної адаптивності, маневреності й окупності капіталу; залучення до економічного обороту ресурсів, які випадають із «поля зацікавленості» крупного бізнесу, та вивільнення його від виробництва недоцільної в економічному вимірі продукції, уможливлення виведення непрофільних функцій на аутсорсинг; сприяння процесам демократизації, соціалізації й інновацізації; пом'якшення соціальної напруги, ослаблення майнового розшарування та підвищення якості людського потенціалу.

Унаслідок здійсненого нами дослідження теоретичних та практичних аспектів системи

менеджменту суб'єктів малого бізнесу виявлено особливості їхньої кадрової підсистеми (табл. 1).

За результатами аналізування перешкод зростанню виробництва для малих і великих підприємств промисловості України виявлено, що представники їхнього менеджменту до ТОП-3 небезпек відносять (табл. 2):

– низький попит на продукцію, тобто недостатність замовлень/реалізації (59,2% – менеджмент малих підприємств; 58,0% – менеджмент великих підприємств);

– високий рівень конкуренції (52,0% і 46,0% відповідно);

– проблему ліквідності (40,8% і 44,0% відповідно).

Найбільший розрив між представниками малого і великого бізнесу у питанні оцінювання перешкод розвитку виробництва стосувався рівня податків: якщо менеджмент малих підприємств цій перешкоді відводить четверту позицію у рейтингу (36%), то менеджмент великих під-

Таблиця 1

Особливості кадрового менеджменту підприємств малого бізнесу

Особливі риси	Зміст
Моноосібність керівництва	Домінантна роль керівника (іншої уповноваженої ним особи) на тлі відсутності спеціальних кадрових служб
Залежність кадрової політики від власників бізнесу	Проявляється вплив родинних зв'язків, зобов'язань перед родиною, прав спадкування. Це сприяє домінуванню персоналізованого характеру взаємин між керівником і працівником, гнучкого і неформального управління персоналом
Низький рівень бюрократії	Більшість управлінських завдань, формулюючись на неофіційному рівні і не підкріплюючись друкованою формою, створюють загрози соціально-економічній безпеці підприємництва
Відсутність чіткого функціонального поділу між адміністративним та виробничим персоналом	Попри скорочення дистанції між членами трудового колективу, наявні соціальні відмінності (приміром, у системі матеріальних стимулів). Зазначене зумовлено комплексним характером діяльності та гнучкою організацією праці в малому бізнесі
Поширеність суміщення посад	Працівники, посідаючи декілька посад, вимушені на свій розсуд організувати діяльність щодо суміщення посад, вибирати пріоритети та окреслювати послідовність виконання посадових обов'язків
Відсутність посад в їх формальному розумінні	Закріплення за працівниками напрямів професійної діяльності. Як наслідок, утруднюється визначення чинників успіхів та невдач, посилюється залежність організації від кадрового забезпечення
Слабкість стратегічного менеджменту	Переважає відсутність (слабкість) програми розвитку персоналу організації. За недетермінованої ієрархічної організаційної структури персонал схильється до опортуністичної поведінки у питанні кар'єрного зростання, вбачаючи у ньому передусім ускладнення своїх функціональних обов'язків і зростання вимог щодо компетентного їх виконання
Брак можливостей щодо організаційного навчання	Це створює проблему формування «спеціального» людського капіталу, змушуючи орієнтуватися на залучення носіїв «загальних» знань, здібностей та навичок.
Високі соціальні ризики	Низький рівень соціальної захищеності персоналу. Тому особливої ваги набуває проблема лояльності персоналу.
Поширення практики діяльності у тіньовій/сірій площині	Мінімізація видатків на оплату праці
Бар'єри для залучення висококваліфікованих кадрів	Висококваліфіковані кадри потребують високої оплати праці та кар'єрного просування. Через невеликий штат працівників постає необхідність формування команди фахівців високої якості

Джерело: укладено авторами на основі : [1-4]

Таблиця 2

Оцінювання узгодженості думок представників малих і великих підприємств України щодо перешкод зростанню виробництва (за результатами опитування у січні-липні 2019 року)

Перешкоди	Частка керівників типів підприємств, які зазначили перешкоду, %		Ранг перешкоди для типів підприємств		d=R _x -R _y	d ²
	малі	великі	малі (R _x)	великі (R _y)		
Недостатньо замовлень (обсягів реалізації), низький попит на продукцію	59,2	58,0	1	1	0	0
Високий рівень конкуренції	52,0	46,0	2	2	0	0
Проблема ліквідності	40,8	44,0	3	3	0	0
Рівень податків	36,0	16,0	4	9	-5	25
Недостатньо сировини (матеріалів)	18,4	20,0	8	8	0	0
Недостатньо кваліфікованих працівників	30,4	40,0	6	4	2	4
Несприятлива політична ситуація	29,6	38,0	7	5	2	4
Високий регуляторний тиск	16,0	8,0	9	11	-2	4
Висока ставка кредитів	16,0	32,0	9	6	3	9
Корупція	31,2	22,0	5	7	-2	4
Застарілі технології	14,4	8,0	11	11	0	0
Недостатньо виробничих потужностей	5,6	6,8	15	13	2	4
Часті зміни економічного законодавства	8,0	6,0	13	14	-1	1
Проблеми з енергопостачанням	8,0	12,0	13	10	3	9
Доступність кредитів	5,6	2,0	15	16	-1	1
Інше	9,6	4,0	12	15	-3	9
Разом	x	x	x	x	x	74

Джерело: укладено і розраховано авторами за [6] (доступ: 10.11.2019)

приємств – дев'яту (16,0%). Щодо низьких рівнів перешкод експерти обох груп підприємств різняться несуттєво, зійшовшись загалом на проблемах доступності кредитів, недостатності виробничих потужностей, частих змін економічного законодавства.

Для оцінювання рівня узгодженості думок менеджерів малих і великих підприємств щодо рівня дестимуляторів виробництва нами використано коефіцієнт кореляції рангів Спірмена [5, с. 225]:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n \times (n^2 - 1)}, \quad (1)$$

де n – кількість позицій; d – різниця між рангами позицій за країнами.

Значення ρ змінюється від -1 до +1, характеризуючи напрям та щільність зв'язку. Зв'язок вважається істотним (за рівня істотності $1-\alpha$), якщо розрахункове значення ρ перевищує критичне значення $\rho_{1-\alpha}(n)$.

Скориставшись даними табл. 2, розраховано коефіцієнт кореляції рангів Спірмена:

$$\rho = 1 - \frac{6 \times 74}{16 \times (16^2 - 1)} = 0,891$$

Оскільки розраховане значення коефіцієнта кореляції рангів Спірмена ($\rho=0,891$) є додатним і перевищує критичне ($\rho_{1-0,01}(16)=0,623$) за рівня

істотності 0,99, то це дає змогу стверджувати про узгодженість думок керівників малих і великих підприємств, які найвищі ризики вбачають у недостатніх обсягах реалізації на тлі гострої конкурентної боротьби та проблем ліквідності. Слід зазначити, що під час оцінювання узгодженості думок менеджерів малих підприємств і середніх підприємств отримано вище значення коефіцієнта Спірмена (0,978). Це підтверджує правомірність логіки міркувань, що структура дестимуляторів розвитку для малого і середнього бізнесу більш схожа, ніж для малого і великого бізнесу.

Дослідження фінансових показників кон'юнктури промислового сектору виявило, що менеджмент малих підприємств у 2019 р., оцінюючи негативно фінансово-економічну ситуацію у II кварталі щодо I кварталу, на II півріччя прогнозує певне покращення (індекс очікуваних змін фінансово-економічної ситуації – «+0,37»). Проте очікуване значення показника зростання цін на сировину (+0,13) випереджує відповідне значення цін реалізації (+0,10), а індекс очікуваних змін фінансових результатів малих підприємств приймає від'ємне значення (-0,10).

Аналізування структури кількості суб'єктів господарювання з розподілом за їхніми розмірами в Україні дає змогу констатувати таке.

По-перше, домінують фізичні особи-підприємці, займаючи понад 80% у загальній кількості

суб'єктів господарювання. Проте це не свідчить про поширення приватної власності серед мешканців як необхідної передумови формування міцного прошарку середнього класу, а віддзеркалює фокусування на мінімізації виплат підприємницьких структур у державні цільові фонди та оптимізації своїх податкових зобов'язань. Як зауважує Н. Ситник, нерідко розмір податку перевищує розмір прибутку [7, с. 85].

По-друге, у складі індивідуальних підприємців частка суб'єктів середнього підприємництва є незначною (близько 0,02%), а серед суб'єктів малого підприємництва переважають суб'єкти мікропідприємництва. Частка останніх як у кількості суб'єктів малого підприємництва, так і у кількості фізичних осіб-підприємців перевищує 99%. Попри незначний розмір збільшення питомої ваги підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання, така зміна оцінюється як позитивна у суспільному вимірі.

По-третє, частка великих підприємств у складі підприємств України не перевищує 0,15%, а у складі усіх суб'єктів господарювання – 0,02%. Зниження питомої ваги великих і середніх підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання не свідчать про зниження рівня монополізації бізнес-середовища, про втрату шансів для великих підприємств витіснити з ринку дрібний бізнес. Великий капітал перебуває під впливом процесів концентрації та локалізації власності.

Високий рівень капіталізації підприємницького потенціалу України зумовлюється низьким рівнем життя та нестачею альтернативних

джерел доходів. Зростання кількості підприємців, що остаточно вибули з бізнесу, свідчить про нереалізованість їхнього підприємницького хисту, втрату підприємницького складника людського капіталу суспільства.

Основним джерелом носіїв трудового потенціалу країни є демографічний потенціал. Аналіз динаміки населення України свідчить про зменшення чисельності населення в активному віці, укорінення тенденцій постаріння населення та зниження кількості осіб вікової групи 0–15 років (рис. 1).

Для процесу розвитку малого і середнього бізнесу зтяжне старіння людського потенціалу формує низку небезпек:

- деформуються якісні характеристики людського капіталу (передусім за рахунок зниження частки провайдерів модерних знань, які можуть стимулювати інноваційну діяльність малих і середніх підприємницьких структур);

- ускладнюються умови і погіршуються можливості для молоді в частині накопичення практичного досвіду участі у підприємницькій діяльності;

- посилюється проблема наповнюваності Пенсійного фонду та інших суспільних фондів, донором яких є зайняте населення;

- укорінюється мережевий вплив архаїчних моделей трудової поведінки старших вікових груп працівників на молоду робочу силу, уможливаючи гальмування її ініціативності.

Зниження народжуваності у майбутньому позначатиметься на нестачі потенційних носіїв трудового ресурсу. Малий бізнес зіштовхнеться

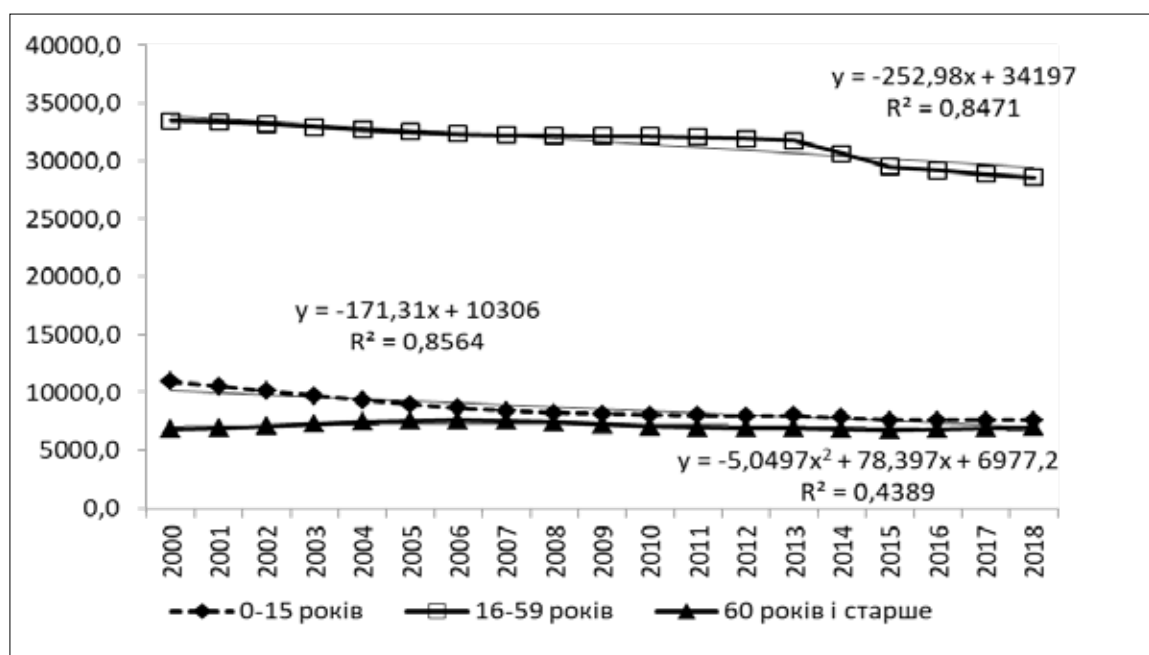


Рис. 1. Динаміка вікових груп постійного населення України, у середньому, 2000–2018 рр., тис. осіб

Джерело: побудовано і розраховано за: [8] (доступ: 12.11.2019)

з проблемами дисбалансу ринку праці за віковою ознакою. Адже саме суб'єкти малого підприємництва найбільше залучають зайнятого населення. Тому щораз більше суспільної уваги має приділятися якісним характеристикам людського потенціалу – здоров'ю населення, його працездатності, працеактивності, креативності, інноваційності, продуктивності, опірності загрозам і небезпекам, стресостійкості тощо. Серйозна проблема досягнення результативності державницьких управлінських рішень, які націлені на підвищення якості людського ресурсу, полягає у тому, що ефекти формування комплексу його якісних параметрів характеризується певним часовим лагом, якому передують тривалі темпологічні зміни.

Трудові колективи малого підприємництва не можуть залишатися осторонь проблем сталого розвитку суспільних систем. Проте на такі проблеми більшою мірою орієнтується менеджмент великих компаній. Так, представники наукової школи Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана В. Рудик, А. Поліщук, В. Сибірянська [9] акцентують увагу на необхідності прийняття факту, що дрібні підприємницькі структури зазвичай не зацікавлені у розв'язанні екологічних проблем, а питання збереження навколишнього середовища здебільшого ініціюються менеджерами. Відсутність зацікавленості до екологічної відповідальності малого бізнесу пояснюється часовою лімітованістю для вирішення такого роду глобальних проблем; нестачею знань та низькою вмотивованістю їх здобуття; низьким обсягом безпо-

середнього продукування шкідливих викидів у навколишнє середовище.

Попри те, слід зауважити, що парадигма соціально відповідальних засад ведення бізнесу не може бути прийнятною лише для великих підприємств. Процес імплементації практик соціальної відповідальності у середовищі малого бізнесу України, маючи об'єктивну природу, є незворотним. Однак надмірна соціалізація суб'єктів малого і середнього підприємництва загрожує зниженням їхньої конкурентоспроможності і, як наслідок, може призвести до погіршення матеріального становища працівників.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В Україні існують стрес-фактори, які слід враховувати під час розроблення управлінських суспільних стратегій у секторі малого бізнесу загалом. Менеджмент малих підприємств найбільші перешкоди вбачає у недостатності замовлень, у високій конкуренції, у нестачі ліквідних активів. Також спостерігається невисокий рівень довіри до владних інституцій, укорінення відносно слабкого верховенства права, хронічно-перманентна нестабільність політичної та економічної ситуацій, незворотний демографічний спад, розбалансованість ринку праці. Дія цих затяжних у часі стрес-факторів позначається як на державному управлінні, так і на управлінні бізнесом, актуалізуючи тим самим необхідність інноваційних змін. Перспективи наукових досліджень із вибраної тематики вбачаються у статистичному оцінюванні впливу демографічного потенціалу на соціально-економічну безпеку малого підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рачинська Г.В., Копець Г.Р. Актуальні аспекти управління малим і середнім бізнесом в Україні. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління.* 2015. № 815. С. 240–247.
2. Паливода О.М., Теміндарова Ю.А., Бондарець Є.В. Управління персоналом в організаціях малого бізнесу: особливості та проблеми. *Ефективна економіка.* 2012. № 9. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_9_13 (дата звернення 12 листопада 2019).
3. Сталінська О.В. Функції управління персоналом на підприємствах малого та середнього бізнесу. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2018. Вип. 1. С. 150–153.
4. Рачинська Г.В., Лісовська Л.С. Інноваційна модель управління економічною безпекою малого і середнього бізнесу в Україні : колективна монографія. Т. 1. Суми: Триторія, 2017. С. 262–275.
5. Матковський С.О., Гальків Л.І., Гринькевич О.С., Сорочак О.З. Статистика: Навчальний посібник [2-ге вид., випр. і доповн.]. Львів: «Новий світ-2000», 2011. 460 с.
6. Щоквартальна оцінка ділового клімату (2 квартал, 2019). *Інститут Економічних Досліджень та Політичних Консультацій.* URL : http://www.ier.com.ua/files//Regular_products/BTS/Industry/QES_ukr_02_2019_FINAL.pdf (дата звернення 12 листопада 2019).
7. Ситник Н.С., Козак С.І. Роль малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України. *Причорноморські економічні студії.* 2018. Вип. 26(1). С. 83–87.
8. Населення. Статистична інформація. Державна служба статистики України URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 12 листопада 2019).
9. Рудик Н.В., Поліщук Є.А., Сибірянська Ю.В. Кодекс етики ведення малого та середнього бізнесу на засадах соціальної та екологічної відповідальності. *Бізнес Інформ.* 2018. № 2. С. 196–203.

REFERENCES:

1. Rachinska G.V., Kopets G.R. (2015). Topical Aspects of Management of Small and Medium Business in Ukraine. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". Problems of economy and management*. 2015. Vol. 815. pp. 240–247.
2. Palivoda O.M, Temindarova Yu.A., Bondarets E.V. (2012). Personnel management in small business organizations: features and problems. *An efficient economy*. 2012. Vol. 9. Available at : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_9_13 (accessed November 12, 2019).
3. Stalinskaya O.V. (2018). Functions of personnel management in small and medium enterprises. *Economic Bulletin of Zaporizhzhya State Engineering Academy*. 2018. Vol. 1. pp. 150–153.
4. Rachinska G.V., Lisovska L.S. (2017). *Innovative model of managing the economic security of small and medium-sized businesses in Ukraine*. Vol. 1. Sumy : Tritory, 2017. pp. 262 –275.
5. Matkovsky S.O., Galkov L.I., Grinkevich O.S., Soroachak O.Z. (2011). *Statistics: Tutorial*. Lviv: "New World-2000", 2011. 460 p.
6. Quarterly Business Climate Assessment (Q2, 2019). *Institute for Economic Research and Policy Consulting*. Available at : http://www.ier.com/files//Regular_products/BTS/Industry/QES_eng_02_2019_FINAL.pdf (accessed November 12, 2019).
7. Sytnik N.S., Kozak S.I. The role of small and medium-sized businesses in the current stage of economic development of Ukraine. *Black Sea Economic Studies*. 2018. Vip. 26 (1). pp. 83–87.
8. Population. Statistical information. State Statistics Service of Ukraine. Available at : <http://www.ukrstat.gov.ua>. (accessed November 12, 2019).
9. Rudik N.V., Polishchuk E.A., Siberianskaya Yu.V. (2018). Code of Ethics for Small and Medium-Sized Businesses Based on Social and Environmental Responsibility. *Business Inform*. 2018. Vol.2. pp. 196–203.

УДК 338.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-16>

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ЗНАЧУЩОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ

FACTORS OF IMPROVING THE NATIONAL STOCK MARKET FUNCTIONAL SIGNIFICANCE

Гноєвий В.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічного проектування та соціальної роботи,
Кременчуцький інститут Університету імені Альфреда Нобеля

Татарінов В.С.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного проектування та соціальної роботи,
Кременчуцький інститут Університету імені Альфреда Нобеля

Бондар В.П.

старший викладач кафедри
економічного проектування та соціальної роботи,
Кременчуцький інститут Університету імені Альфреда Нобеля

Hnoievyi Valentyn

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
the Head of the Department of Economic Design and Social Work,
Kremenchuk Institute of Alfred Nobel University

Tatarinov Vadym

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor
of the Department of Economic Design and Social Work,
Kremenchuk Institute of Alfred Nobel University

Bondar Volodymyr

Senior Lecturer
of the Department of Economic Design and Social Work,
Kremenchuk Institute of Alfred Nobel University

У статті розглянуто основні фактори, які визначають напрям і характер розвитку національного фондового ринку України. Наведено характеристику поточного стану фондового ринку та наголошено на його низькій здатності виконувати свою основну макроекономічну функцію акумуляції і перерозподілу інвестиційних капіталів. Показана відсутність на українському фондовому ринку значущих для розвинених ринків економічних показників або індикаторів, які б ілюстрували поточний стан розвитку факторів, що впливають на динаміку фондової торгівлі. Зроблений висновок щодо стану розвитку фондового ринку як квінтесенції впливу якості нормативно-правового забезпечення, організаційних та загальноекономічних факторів. На підставі проведеного аналізу сформульовані пропозиції щодо підвищення якісних характеристик факторів, які визначають ступінь розвитку українського фондового ринку.

Ключові слова: фондовий ринок, фактори впливу, іноземні інвестиції, корупція, наука, освіта, інновації.

В статье рассмотрены основные факторы, определяющие направление и характер развития национального фондового рынка Украины. Приведена характеристика текущего состояния фондового рынка и отмечена его низкая способность выполнять свою основную макроекономическую функцию аккумуляции и перераспределения инвестиционных капиталов. Показано отсутствие на украинском фондовом рынке значимых для развитых рынков экономических показателей или индикаторов, которые бы иллюстрировали текущее состояние развития факторов, влияющих на динамику фондовой торговли. Сделан вывод о состоянии развития фондового рынка как квинтэссенции влияния качества нормативно-правового обе-

спечення, организационных и общеэкономических факторов. На основании проведенного анализа сформулированы предложения по повышению качественных характеристик факторов, определяющих степень развития украинского фондового рынка.

Ключевые слова: фондовый рынок, факторы влияния, иностранные инвестиции, коррупция, наука, образование, инновации.

The main factors defining the development direction and character of the national stock market of Ukraine have been studied in the article. The characteristic of the current state of stock trading has been given, its low capitalization and liquidity of trade has been noted. The lack of ability of the Ukrainian stock market to fulfill its basic macroeconomic function, which consists in the accumulation and redistribution of investment capital, has been emphasized. The reasons for the low attractiveness of the national stock market for foreign investors have been identified. The absence on the Ukrainian stock market of the system of significant for developed markets economic or quantitative indicators showing the degree of formation and realization of factors directly affecting the dynamics of stock trading has been shown. The overall low level of market development, underdeveloped economic management and forecasting systems, a significant shadow sector, greatly complicating the task of forming a complete system of indicators and raising doubts as to the relevance of those currently calculated, have been observed. On the example of the squeeze-out procedure implementation it has been demonstrated the low level of the national market readiness to adapt the procedures taken in the international practice of corporate relations. The necessity to realize scientific and innovative potential of the Ukrainian economy as a prerequisite for enhancing its investment attractiveness, that in the result positively reflects on the market capitalization, has been underlined. The conclusion about the state of the stock market as the quintessence of the regulatory support quality impact, organizational and economic factors has been made. It has been proposed to consider for the estimation of the Ukrainian stock market state, first of all, the factors that affect the quantitative and qualitative indicators of stock trading as the integral result of general level of socio-economic development. On the basis of the analysis made the ideas directed at improvement of the qualitative characteristics of the factors defining the state of the Ukrainian stock market have been formulated.

Key words: stock market, factors of influence, foreign investments, corruption, science, education, innovations.

Постановка проблеми. Головною метою створення фондового ринку є акумулювання фінансових ресурсів і їхній подальший перерозподіл між економічними суб'єктами за критерієм найбільш ефективного їх використання. Як і будь-який інший складний інструмент, фондовий ринок може бути використаний з різним ступенем продуктивності, яка залежить у тому числі від сформованості умов його використання. Організаційно-економічний механізм ринку є частиною складної макроекономічної системи, і продуктивність його функціонування є похідною від великої кількості факторів. У процесі свого функціонування фондовий ринок може суттєво впливати на макроекономічне середовище, формуючи нові драйвери економічного розвитку. Вони здатні значно змінити характер та масштаби впливу соціально-економічних предикторів фондового ринку, надаючи процесу його розвитку ознак рефлексивності. Тому дослідження передумов та факторів, що впливають на ефективність функціонування та перспективи розвитку фондового ринку, є актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Хоча фондовий ринок нині не можна назвати новим для України інститутом, його стан і розвиток дотепер не можна вважати задовільними. Вивченню проблем функціонування фондового ринку та факторів, які впливають на його розвиток, присвятили свої дослідження багато вчених, таких як Н.І. Берзон, А.І. Гінзбург, Л.О. Омельянович, С.З. Мошенський, М. Хаертфельдер, Д. Швагер та інші.

Вітчизняними вченими під час дослідження фондового ринку в основному розглядалася організація функціонування фондового ринку та меншою мірою аналізувалися фактори, які впливають на економіку загалом та позначаються на характері розвитку ринку цінних паперів. Дослідження та аналіз впливу факторів на стан і розвиток фондового ринку, на нашу думку, потребує окремого розгляду.

Мета статті полягає у виявленні та аналізі чинників впливу на ефективність функціонування ринку цінних паперів та розробленні пропозицій щодо формування умов посилення стимулюючої дії цих факторів на стан та розвиток фондового ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фондовий ринок в Україні існує вже більше двох десятиків років, але його ефективність із погляду реалізації покладених на нього функцій та макроекономічних завдань досі залишається великим питанням. З одного боку, є всі атрибути фондового ринку: біржі, торговці, реєстратори та ін. З іншого боку, він, як і раніше, не виконує головної своєї функції, такої як перерозподіл вільних коштів між секторами економіки та акумулювання значних інвестиційних ресурсів для реалізації масштабних економічних проектів. Для населення вітчизняний фондовий ринок не зумів надати прості, зрозумілі і юридично захищені інструменти збереження і збільшення пенсійних накопичень. Торгівля цінними паперами з ознаками фіктивності створювала можливість для формування «потрібних» показників капіталізації. Таким чином, ринок

подавав фіктивні сигнали інвесторам і економіці загалом, а фондові біржі все більше нагадували «групи за інтересами», які допомагали «малювати» необхідні показники [4]. У результаті формального підходу до регулювання ринку цінних паперів в Україні створено формальний фондовий ринок [5].

Все це свідчить про слабку організацію і безконтрольне функціонування цього важливого економічного інституту та знижує довіру до фондової торгівлі загалом. І хоча за результатами проведених НКЦПФР заходів вдалося істотно знизити частку торгів цінними паперами, біржова вартість яких не кореспондувалася з показниками фінансово-господарської діяльності їхніх емітентів, у перспективі у Комісії чимало роботи. Але у будь-якому разі ефективність дій регулятора фондового ринку буде багато в чому залежати від впливу інших факторів.

Провідні українські експерти називають основними факторами, що стримують розвиток економіки загалом і фондового ринку зокрема, корупцію, особливо в судовій системі, і слабкий приплив іноземних інвестицій.

До них можна додати ще низку факторів:

- складне становище багатьох великих підприємств України;
- відсутність єдиних правил і дієвого законодавчого забезпечення роботи фондового ринку;
- порушення прав міноритарних акціонерів;
- низький «free float» багатьох ринкових емісій;
- короткий перелік «блакитних фішок» на фондовому ринку;
- слабкий виробничий та інноваційний потенціал малого бізнесу;
- ігнорування інноваційного процесу як найважливішого чинника розвитку економіки загалом і фондового ринку зокрема;
- незавершена приватизація держвласності;
- недостатня кількість ефективних власників;
- недовіра населення до фондового ринку тощо.

Усі перераховані вище фактори так чи інакше позначаються на стані економіки; від них залежить величина багатьох макроекономічних показників, вплив яких на фондовий ринок у різних країнах оцінюється по-різному.

У системі макроекономічних показників найбільш розвинутого і впливового фондового ринку США широко використовуються такі показники, як:

- індекс ВВП – надає інтегральну характеристику ефективності діяльності економічних суб'єктів в країні;
- рівень інфляції – основний показник, який характеризує стан ринку товарів та послуг;
- рівень облікової ставки ФРС – визначається рівнем інфляції. Жорстко впливає на рівень банківських кредитних ставок та ціни боргових інструментів;
- продуктивність праці – характеризує ефективність праці і порівнюється з темпом зростання зарплат. Суттєве відставання про-

дуктивності від рівня оплати праці може стати причиною підняття облікової ставки;

- рівень особистих доходів і споживчих витрат – впливає на стан споживчого ринку, рівень заощаджень і на інфляційні очікування;

- індекс роздрібних продажів – характеризує споживчі настрої та інфляційні очікування;

- індекс промислового виробництва – характеризує підприємницькі настрої і очікування. Тривале зростання або падіння індексу може стати причиною зміни рівня облікової ставки і перегляду облікової політики ФРС;

- рівень безробіття – характеризує стан ринку праці, за його зростання може стати суттєвим фактором перегляду облікової ставки в бік її зниження;

- рівень виробничих запасів – зростання показника є передвісником зростання індексу промислового виробництва і виступає важливим індикатором виходу з кризи;

- індекс національної асоціації менеджерів із закупівель – один з улюблених показників американських трейдерів. Цей показник характеризує одночасно рівень нових замовлень, виробництво, зайнятість, запаси, час поставок, ціни, договори на імпорт і експорт. Індекс виражається у відсотках, і значення більше 50% говорить про його збільшення щодо попереднього місяця, а значення нижче 50% – про зниження;

- кількість дозволів на будівництво нових будинків і початок будівництва, Індекс продажів знов побудованого житла, Індекс продажів наявних будинків, Витрати на будівництво – показники, які характеризують стан ринку інвестицій у нерухомість і виступають індикаторами економічного зростання а також можуть бути використані під час оцінки інфляційних очікувань;

- індекс випереджальних індикаторів – фактично містить у собі очікування ринку на майбутній місяць за такими показниками, як нові замовлення, вимоги на допомогу з безробіття, грошові потоки, тривалість середнього робочого тижня, кількість виданих дозволів на будівництво.

Очікування на основі оцінок і прогнозів, висунутих експертами, щодо певних рівнів вказаних показників уже закладені в курси цінних паперів, тому ринок найчастіше оцінює не фактичний їхній рівень, а його відхилення від прогнозного. Вихід даних на рівні очікувань забезпечує підтримку наявного тренду. При цьому реакція ринку на нові дані часто залежить саме від наявності на ринку того чи іншого тренда. Дані, що протирічать тренду, часто ігноруються, хоча залежно від своєї значущості можуть і вплинути на подальший рух. Дані ж, що підтверджують тренд, підсилюють подальший рух ринку в тому ж напрямі, але лише в тому разі, коли очікування інформації не було тієї самою причиною, яка цей тренд і спричинила. В іншому разі вихід настільки очікуваних ринком даних стає для трейдерів сигналом до фіксації прибутку і призводить до початку корекції [1].

Очевидно, що розглянуті показники є кількісними індикаторами, які відображають ступінь сформованості та реалізованості факторів, які безпосередньо впливають на кон'юнктуру американського фондового ринку.

Що стосується системи аналогічних показників для України, то вона поки перебуває в зародковому стані. Крім ВВП, можна відстежувати щотижневі дані про золотовалютні запаси НБУ. Зростання цих запасів зміцнює економічний стан країни, її кредитоспроможність і позитивно сприймається ринком. Можуть враховуватися оціночні відомості про поточний рівень інфляції і дефіцит бюджету. Однак зазначені показники не дають можливості з достатнім ступенем надійності оцінити стан фондового ринку України.

На жаль, низький загальний рівень ринкового розвитку, нерозвиненість системи економічного управління та прогнозування, значний тіньовий сектор значно ускладнюють завдання формування подібної системи показників та викликають сумніви щодо релевантності тих, які натеper розраховуються. Тому, на нашу думку, для оцінки стану українського ринку цінних паперів доцільно насамперед брати до уваги стан чинників, які стримують розвиток як економіки, так і фондового ринку.

Одним із таких чинників, який стримує розвиток економіки і фондового ринку, є слабкий потік іноземних інвестицій в Україну. Для багатьох країн, економіка яких перебувала в кризовому стані, драйверами зростання ставали саме іноземні інвестиції. Капіталізація вітчизняного ринку залишається дуже низькою, тому присутність навіть 3–4 досить крупних іноземних інвестиційних фондів може суттєво змінити ситуацію на краще. Але зараз закордонні інвестиційні фонди з побоюванням ставляться до національного фондового ринку, ризикуючи вкладати кошти тільки у державні облігації.

Опитування більш ніж двадцяти представників найбільших фондових гравців США (серед них – хедж-фонди, пайові інвестиційні фонди, компанії з управління активами в private equity), розміри активів яких становлять від 200 млн до 3 млрд доларів, показав, що вони негативно ставляться до питання інвестування України. Причинами такої відповіді є (у міру пріоритетності):

- 1) обмеження на операції з валютою;
- 2) війна на сході України, протистояння з Росією;
- 3) відсутність достовірної інформації щодо макроекономічної і політичної ситуації в Україні;
- 4) репутація України як однієї з найбільш корумпованих країн у світі;
- 5) відсутність незалежної системи моніторингу зміни вартості інвестицій;
- 6) негативний досвід інвестицій в Україну в минулому;
- 7) відсутність зрозумілої і надійної стратегії «виходу з інвестицій» (побоювання щодо того,

що єдиним покупцем може бути той, хто продав ці інвестиції);

8) відсутність мандату для інвестування в приватні компанії. Можуть інвестувати тільки в публічні компанії (ПАТ), які торгуються на офіційно визнаних торгових майданчиках (фондових біржах) [6].

Важливим фактором, що стримує розвиток економіки загалом і фондового ринку зокрема, є корупція. Що стосується боротьби з цим явищем, то, згідно із заявою директора Національного антикорупційного бюро України (НАБУ), країна стрімко втрачає темпи антикорупційних реформ, оскільки навіть ті справи щодо корупціонерів, які ініціює НАБУ, блокуються судами. І хоча Антикорупційний суд створений і формально працює з вересня 2019 року, про ефективність боротьби з корупцією говорити навряд чи можливо. За твердженням деяких аналітиків, знищення корупції в країні, де вона є ментальністю на рівні всього народу, є тривалим процесом. Тому сподіватися на швидкі і серйозні позитивні зміни у вирішенні цієї проблеми поки не доводиться.

Ще одним прикладом, який проілюстрував низький рівень нормативно-організаційного забезпечення фондової торгівлі, стало впровадження у практику процедури сквіз-ауту. Незважаючи на її очевидні переваги для акціонерів, які володіють більш ніж 95% статутного капіталу компанії, ідея примусового викупу акцій міноритаріїв була спотворена. Каменем спотикання у цій процедурі стала ціна викупу, яка інколи не мала достатнього економічного обґрунтування. Судові позови ошуканих міноритаріїв стали причиною блокування цієї досить продуктивної і добре працюючої в умовах розвинутого ринку ідеї. І хоча цю процедуру можна назвати лише невеликим штрихом у масиві законодавчого забезпечення фондової торгівлі, скандали з її впровадженням у ринкову практику зайвий раз засвідчили наявність прогалин у законодавстві та низьку готовність суб'єктів ринку до цивілізованих правил гри [2].

Зняття певних валютних обмежень у 2019 році можна розглядати як початок поступової лібералізації валютної політики, що у певній перспективі повинно посприяти поквавленню процесів у сфері іноземного інвестування. Водночас наявність низки дестабілізуючих факторів (військові дії в Донбасі, політична нестабільність і деякі інші) значно знижує ефект від подібних кроків фінансового регулятора.

На думку експертів, можливим локомотивом для зростання економіки і фондового ринку могло би стати стимулювання внутрішнього попиту на фондові активи, зокрема, за рахунок використання пенсійних накопичень. У розвинених країнах громадяни особисто або через пенсійні фонди активно вкладають заощадження в пайові і боргові цінні папери, і це є серйозним стимулюючим фактором для ринку. Але низька

ефективність пенсійної реформи в цьому аспекті, а також загальний низький рівень життя більшості населення не дають підстав вважати цю думку реалістичною у короткостроковій перспективі.

Одним із чинників, що стримує іноземні портфельні інвестиції, є відсутність на національному ринку об'єктів із досить високим рівнем капіталізації. Іноземному інвестиційному фонду є сенс вкладати кошти у великі об'єкти, активи яких становлять сотні мільйонів або мільярди доларів. З різних причин внутрішній ринок корпоративних цінних паперів поки що не здатний запропонувати такий масштабний інвестиційний товар. Тому він не цікавий серйозному іноземному портфельному інвестору.

Обсяги українського фондового ринку у світовому масштабі залишаються мініатюрними. Сумарно за 2018 рік обсяг торгівлі цінними паперами, за даними НКЦПФР, становив близько 260 млрд грн. (\$8,5 млрд). Для порівняння, обсяг торгівлі на Варшавській фондовій біржі щорічно становить понад 340 млрд євро. А на Нью-Йоркській фондовій біржі щоденний обсяг торгівлі становить близько \$54 млрд [3].

Причиною низької капіталізації ринку та відсутності достатньої кількості надійних компаній стала ситуація, що склалася в українській промисловості, та масштабний відтік за кордон працездатного населення в активному віці. Стан перманентної кризи привів до того, що і без того невеликий вибір «блакитних фішок» скоротився до критичного мінімуму, а індексний кошик фондового ринку включає тільки 5–7 компаній. На фондових ринках країн Європи й Америки присутність надійних емітентів перевищує цю величину в багато десятків і навіть сотні разів. Це зайвий раз підтверджує, з одного боку, слабкість українського фондового ринку, а з іншого – найтіснішу залежність його стану від економічної ситуації в країні.

Як показує закордонна практика, розвиток фондового ринку неможливий без розвитку інноваційного процесу в країні. Інновації дозволяють істотно підвищити показники виробництва, що в підсумку позитивно відбивається на капіталізації ринку цінних паперів. Для того щоб задіяти наявний інтелектуальний потенціал і технологічні можливості промисловості, необхідно здійснювати вкладення в науковий розвиток, достатні для виконання завдань інноваційного економічного зростання. У поточній ситуації щорічне фінансування науки на рівні 0,1–0,3% від ВВП, як показує практика, надзвичайно мале. Праця вченого в нашій країні так і не стала престижною. Багато українських науковців (особливо молоді) знаходять роботу за кордоном. Про економіку знань, на основі якої розвиваються всі передові економіки світу, в сучасній Україні має уявлення досить вузьке коло осіб, не представлене у верхніх ешелонах влади.

Поки інноваційний процес в Україні перебуває в стані загальмованості, світовий інноваційний процес виходить на новий рівень. Створення нових товарів або технологій як результатів точкової взаємодії інтелектуального і реального секторів економіки поступово переростає в процес суцільного застосування інноваційного підходу у стосунках між економікою і соціумом, переведення будь-якої сфери діяльності в інноваційну площину. При цьому надзвичайно сильним стимулом до впровадження інновацій була і залишається ринкова конкуренція.

Сфера освіти була і залишається надзвичайно важливою ланкою інноваційного процесу. Сьогодні відчувається явний дефіцит фахівців з вищою технічною освітою, які повинні зайняти провідне місце в інноваційному процесі. За даними Держслужби зайнятості, зараз в Україні інженерів менше 20% від загальної кількості фахівців із вищою освітою. До проблеми дефіцитності слід додати низьку якість підготовки, що не просто негативно впливає на інноваційний потенціал економіки, а й може стати реальною загрозою національній безпеці держави. Якісна освіта дає змогу фахівцям більш ефективно реалізовувати себе у сфері науки і виробництва та сприяє підвищенню продуктивності праці і якості кінцевої продукції, що в підсумку позитивно відбивається на курсі акцій підприємств і стимулює зростання капіталізації фондового ринку.

Таким чином, на підставі вищевикладеного можна зробити такі **висновки**. Очевидно, що стан фондового ринку України є квінтесенцією впливу великої кількості факторів, окремі з яких, можливо, випали з нашого поля зору. Серед тих, які, на нашу думку, здійснюють найбільший вплив, виділимо такі, як:

- політична й економічна стабільність в країні;
- рівень корупції в політико-економічній системі;
- стан законодавчого забезпечення фондової торгівлі та регулювання корпоративних відносин;
- рівень економічної свободи і конкуренції в економіці загалом та в її галузях зокрема;
- розвиненість і ефективність інвестиційно-інноваційного бізнесу;
- рівень життя основної маси населення;
- обсяг прямих і портфельних іноземних інвестицій.

Реалізація заходів, спрямованих на стимулювання факторів, що позитивно впливають на стан розвитку організаційно-економічних основ фондової торгівлі та динаміку ринкового середовища, зумовить активний рух до цивілізованого фондового ринку. Це дасть змогу збільшити капіталізацію ринку, забезпечити більш ефективну участь у перерозподілі міжнародних інвестиційних капіталів, створити підґрунтя для формування низки релевантних ринкових індикаторів, які будуть мати високу ступінь довіри з боку учасників ринку, та сформує умови для повноцінної реалізації фондовим ринком своєї основної макроекономічної функції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ильин В.В. Биржа на кончиках пальцев. Практическое пособие/ В.В. Ильин, В.В. Титов. СПб.: Питер, 2004. 368 с.
2. Лавринович В. Осваивая сквиз-аут: почему мелким акционерам стало несладко. URL: <https://mind.ua/ru/openmind/20188906-osvaivaya-skviz-aut-pochemu-melkim-akcioneram-stalo-nesladko> (дата звернення: 17.03.2020).
3. Нечипоренко М. Украинский фондовый рынок установил рекорд: как и благодаря чему. URL: <https://www.ukrinform.ru/rubric-economy/2615671-ukrainskij-fondovyj-rynok-ustanovil-rekord-kak-i-blagodara-cemu.html> (дата звернення: 17.03.2020).
4. Хромаєв Т. Як створити в Україні ефективний ринок капіталу. URL: https://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/ndi/Institute_for_Financial_Controller/announced/urleffectivecap/ (дата звернення: 17.03.2020).
5. Чуйко В. Фондовый рынок Украины: как оживить «мертвеца». URL: <https://www.unian.net/economics/stockmarket/1230484-fondovyiy-ryinok-ukrainyi-kak-ojivit-mertvetsa.html> (дата звернення: 17.03.2020).
6. Шевченко П. Объективные причины: почему иностранные инвесторы боятся вкладывать в Украину? URL: <https://investgazeta.ua/blogs/pochemu-inostrannye-investory-boyatsya-vkladyvat-v-ukrainu> (дата звернення: 17.03.2020).

REFERENCES:

1. Il'in V.V. Birzha na konchikakh pal'tsev. [Stock Exchange at your fingertips] Prakticheskoye posobiye / V.V. Il'in, V.V. Titov. – SPb.: Piter, 2004. 368 p. (in Russian)
2. Lavrinovich V. Osvaivaya skviz-aut: pochemu melkim aktsioneram stalo nesladko [Mastering the squeeze-out: why it became difficult for small shareholders]. Available at: <https://mind.ua/ru/openmind/20188906-osvaivaya-skviz-aut-pochemu-melkim-akcioneram-stalo-nesladko> (accessed 17 March 2020).
3. Nechiporenko M. Ukrainskiy fondovyy ryinok ustanovil rekord: kak i blagodarya chemu. [The Ukrainian Stock Market set a record: how and thanks to what] Available at: <https://www.ukrinform.ru/rubric-economy/2615671-ukrainskij-fondovyj-rynok-ustanovil-rekord-kak-i-blagodara-cemu.html> (accessed 17 March 2020).
4. Khromayev T. Kak sozdat' v Ukraine effektivnyy ryinok kapitala [How to create an effective capital market in Ukraine?] Available at: https://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/ndi/Institute_for_Financial_Controller/announced/urleffectivecap/ (accessed 17 March 2020).
5. Chuyko V. Fondovyy ryinok Ukrainy: kak ozhivit «mertvetsa». [The stock market of Ukraine: how to revive the «dead»] Available at: <https://www.unian.net/economics/stockmarket/1230484-fondovyiy-ryinok-ukrainyi-kak-ojivit-mertvetsa.html> (accessed 17 March 2020).
6. Shevchenko P. Ob'yektivnyye prichiny: pochemu inostrannyye investory boyatsya vkladyvat' v Ukrainu? [The objective reasons: why foreign investors are afraid of investing in Ukraine?] Available at: <https://investgazeta.ua/blogs/pochemu-inostrannye-investory-boyatsya-vkladyvat-v-ukrainu> (accessed 17 March 2020).

УДК 332.012.324:330.101.541

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-17>

ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

ANNOTATION THE IMPACT OF THE STATE ON THE FORMATION OF COMPETITIVE CORPORATE SECTOR IN UKRAINE

Грінка Т.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри
економіки, менеджменту та комерційної діяльності,
Центральноукраїнський національний технічний університет

Hrinka Tetyana

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department Economy,
Management and Business, Docent,
Central Ukrainian National Technical University

У роботі розглянуто питання розвитку конкурентоспроможного корпоративного сектору України й особливості його державного регулювання, проведено аналіз макроекономічних показників, що характеризують розвиток підприємств корпоративного сектору в Україні, визначено базові вектори розвитку корпоративного сектору України в контексті його конкурентоспроможності. За проведеним аналізом визначена трансформація корпоративної системи України, з'ясовано, що ефективність корпоративного сектору набирає обертів, що, безумовно, впливає на збільшення ВВП країни, але, порівнюючи ці показники зі світовими, зазначено про стагнацію і відставання від світової економіки. Встановлені основні закономірності, передумови та взаємодія суспільних змін та змін у корпоративному секторі. Визначено, що одним з напрямів розвитку корпоративного сектору в Україні є приведення національного законодавства до світових (європейських) стандартів щодо захисту підприємств і прав акціонерів; потрібна дієва стратегія розвитку фондового ринку, спрямована на залучення акціонерних товариств до первинного розміщення акцій на внутрішніх і зовнішніх акціонерних майданчиках, дотримання прав міноритарних акціонерів; активізація інвестиційних процесів у корпоративний сектор.

Ключові слова: корпоративний сектор, державне регулювання, економіка України, конкурентний, корпоратизація, інновації, інвестиції, акціонерні товариства, фондовий ринок.

В работе рассмотрены вопросы развития корпоративного сектора Украины и особенности его государственного регулирования, проведен анализ макроэкономических показателей, характеризующих развитие предприятий корпоративного сектора в Украине, определены базовые векторы развития корпоративного сектора Украины в контексте его конкурентоспособности. В результате проведенного анализа установлены изменения в корпоративной системе Украины, определено, что эффективность корпоративного сектора возрастает, что, безусловно, влияет на увеличение ВВП страны, но, сравнивая эти показатели с мировыми, указано на их отставание. Исследованы основные закономерности, предпосылки и взаимовлияние изменений в современной экономике и корпоративном секторе. Определено, что одним из направлений развития корпоративного сектора в Украине есть соответствие национального законодательства мировым (европейским) стандартам в сфере защиты предприятий и прав акционеров; нужна действующая стратегия развития фондового рынка, направленная на привлечение акционерных обществ к первоначальному размещению акций на внутренних и внешних акционерных площадках, соблюдение прав міноритарных акционеров; активизация инвестиционных процессов в корпоративный сектор.

Ключевые слова: корпоративный сектор, государственное регулирование, экономика Украины, конкурентный, корпоратизация, инновации, инвестиции, акционерные общества, фондовый рынок.

In modern conditions, state regulation of corporate integration becomes one of the mechanisms of protection against competition in the commodity markets for domestic business, which is seeking to protect not only market positions but also property rights. The paper considered development of the competitive corporate sector of Ukraine and features of its state regulation; analyzes of the macroeconomic indicators that characterize the development of enterprises of the corporate sector in Ukraine and the basic vectors of development of the corporate sector of Ukraine

in the context of its competitiveness are determined. The analysis shows that over the past eight years, corporate sector performance has been gaining momentum, which certainly has an impact on the country's GDP growth, but by comparison of these indicators with the global ones, we noted stagnation and lag in light of international scientific comparisons. Factors that determine the peculiarities of the development of the corporate sector in Ukraine which classified as low economic efficiency and competitiveness of large and (or) state-owned enterprises, related to the closedness of this sector of the economy, lack of coordination of public authorities, corruption in public procurement and artificial bankruptcy of enterprises; methods of privatization of state-owned enterprises do not contribute to their further development; the presence of internal obstacles in the work of enterprises of the corporate sector of organizational and legal nature; the activity of enterprises has the nature of commodity monopolies, the existence of significant gaps in the legislative provision of protection of investor rights. The article states that the problem of development of the corporate sector in Ukraine has a public nature, and implies a synergistic combination of interests of both industrialists and entrepreneurs, as the state, political elites and society as a whole. The urgent task of the state is to form in Ukraine a new managerial outlook which dominates the developed countries of the world. The study examines in detail the mechanism of influence of the state on the corporate sector of the Ukrainian economy, which presents three directions when the state acts as an investor, a corporate rights issuer and a regulator. Each of the directions assists the state in achieving this goal and increases the level of development of the corporate sector in Ukraine. It is found out that the corporate sector of Ukraine has not yet fully realized its potential opportunities for business results, which is why the algorithm for the strategic development of the corporate sector of Ukraine has been determined. Such algorithm includes the following issues: improvement of the legal bases of functioning of the corporate sector; implementation of transparent corporate standards; effective development of the stock market aimed at attracting joint-stock companies to the initial placement of shares on internal and external joint-stock sites; observance of the rights of minority shareholders; intensification of investment processes in the corporate sector.

Key words: corporate sector, state regulation, Economy of Ukraine, competitive, corporatization, innovations, investments, joint stock companies, stock market.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими практичними завданнями Для нинішньої практики господарювання в корпоративному секторі України характерним є перманентний перерозподіл власності, формування специфічної мотивації менеджерів і великих акціонерів, орієнтованої переважно на контроль фінансових потоків і виведення активів керованих підприємств у тіньовий обіг, слабкість традиційних зовнішніх механізмів управління корпораціями (ринків цінних паперів і контролю, загрози банкрутства), наявність суттєвих прогалин у законодавчому забезпеченні захисту прав інвесторів. За цих обставин невідповідно, що розвиток вітчизняних господарських товариств супроводжується загостренням корпоративних конфліктів, унаслідок чого ускладнюються ринкова реструктуризація і доступ до зовнішніх джерел фінансування виробничої діяльності. Органи ж державної виконавчої влади, на які, по суті, покладаються функції арбітражу у розв'язанні такого роду конфліктів, досить часто виступають їх ініціаторами, вдаючись до вибіркового (політизованого) державного інфорсменту і використовуючи для цього переважно один метод – адміністративний примус. Особливе місце і проблемність у цьому напрямі має вираження у процесах інституціоналізації концепції розвитку державного управління корпоративним сектором.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Вивчення зарубіжної та вітчизняної спеціальної літератури, яка присвячена державному регулюванню корпоративних відносин, свідчить про безсумнівний інтерес учених до цієї проблеми. Окремі питання розвитку та регулювання корпоративного сектору розглядали

у своїх працях такі закордонні економісти, як А. Берлі, В. Ойкен, Г. Мінз, М. Портер, П. Дракер, П. Самуельсон, Р. Лазер та ін. Серед вітчизняних науковців питання державного регулювання корпоративного сектору досліджуються у роботах О. Поважного, Н. Орлової, Л. Птащенко, О. Сафонова, О. Білоус, В. Євтушевського, О. Мозгового, А. Римарука та ін.

Деякі аспекти становлення та розвитку корпоратизації промисловості розглядаються в публікаціях таких дослідників, як А.А. Чухно, П.М. Леоненко, А.С. Гальчинський, С. Мочерний, В.М. Геєць, П.І. Юхименко, Ю.М. Бажал, В.П. Семиноженко, Ю. Пахомов, С. Соколенко.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, проблеми державного регулювання розвитку корпоративного сектору України залишаються актуальними та потребують подальшого вивчення з метою розроблення ефективних та дієвих методів впливу.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Проблема розвитку корпоративного сектору в Україні має публічний характер, передбачає синергетичне поєднання інтересів як промисловців і підприємців, так і держави, політичних еліт і суспільства загалом. Актуальним завданням держави є формування в Україні нового управлінського світогляду, який домінує в розвинених країнах світу.

Метою статті є теоретичне визначення та обґрунтування деяких концептуальних засад формування дієвого механізму держави щодо регулювання розвитку конкурентоспроможного корпоративного сектору як передумови ефективної реалізації трансформаційних процесів в економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. В українській економіці формується нове бачення багатьох ключових процесів розвитку, що окреслює перспективи європейського майбутнього. На сучасному етапі розвитку економічних відносин актуальним є питання подальшого вдосконалення корпоративних відносин і формування ефективної конкурентоспроможної національної моделі корпоративного управління. Саме тому питання державного регулювання розвитку корпоративного сектору України мають значну наукову обґрунтованість і актуальність.

Україна пройшла складний шлях формування корпоративного сектору економіки, який, на жаль, не став прикладом якісних реформ і результатів. На етапі становлення корпоративного сектору України формальні і неформальні інститути мали би створити дієвий корпоративний механізм для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, дати можливість для активного зростання бізнес-структур, але в реальності перетворилися на допоміжні ланки у здійсненні непрозорої приватизації та формуванні олігархічного капіталу. Крім того, високі темпи інфляції у перші роки незалежності України і в подальшому періодичні кризи (1998, 2008–2009, 2014–2015) суттєво знизили можливості для розвитку малого та середнього бізнесу, його участі в зростанні та з часом трансформації у великі підприємства (див. табл. 1).

Макроекономічна статистика свідчить, що за період 2010–2016 років системно і цілеспрямовано відзначається зменшення кількості великих та середніх підприємств, що говорить про деградацію соціально-економічного стану в країні загалом і скорочення корпоративного сектору зокрема. Позитивною тенденцією є те, що у 2018 році ситуація покращується порівняно із

попередніми роками: кількість суб'єктів великого підприємництва зростає на 11,8%, середнього підприємництва – на 8%, малого підприємництва – на 1,9%.

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) з розподілом на великі, середні та малі підприємства наведений в табл. 2.

Згідно з табл. 2, за останні вісім років обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності зростає майже в 3 рази (5 839 821 293 тис. грн). Поряд із тим, що загальна кількість реалізованої продукції (товарів, послуг) на великих підприємствах збільшилася за аналізований період на 2 114 242 655 тис. грн. (або на 150%), відсоток до показника відповідного виду діяльності зменшується на 3,4. По середніх підприємствах простежується збільшення кількості реалізованої продукції (товарів, послуг) на 2 527 695 311 тис. грн. (або на 181%), а відсоток до показника відповідного виду діяльності відповідно збільшується на 1,1. Стрімка реалізація продукції (робіт, послуг) у бік збільшення спостерігається на малих підприємствах – на 1 197 883 328 (в 3,1 р.). Отже, за проведеним аналізом можна констатувати, що до 2016 року є наявна тенденція зростання ефективності зі зниженням розміру, з 2017 року дотепер ефективність корпоративного сектору поступово зростає, що, безумовно, впливає на загальні макроекономічні показники розвитку країни.

Загалом по економіці спостерігається незначне зростання ВВП (в Україні він зріс на 2,5% у 2017 р. і на 3,1% у 2018-му). Порівнюючи ці показники зі світовими, слід констатувати зазначу стагнацію і відставання від світової економіки. Так, зростання світової економіки становило в 2017 р. 3,1% (країн, що розвиваються, – 4,3%), у 2018-му – 3,8% (країн, що

Таблиця 1

Кількість суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності у 2010–2018 роках, од.

Роки	Усього	Кількість суб'єктів господарювання усього			
		суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	З них суб'єкти мікропідприємництва
2010	2189928	586	21343	2167999	2093688
2011	1701620	659	21059	1679902	1608819
2012	1600027	598	20551	1578878	1510776
2013	1722070	659	19210	1702201	1637180
2014	1932161	497	16618	1915046	1859887
2015	1974318	423	15510	1958385	1910830
2016	1865530	383	15113	1850034	1800736
2017	1805059	399	15254	1789406	1737082
2018	1839593	446	16476	1822671	1764737

¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Таблиця 2

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі підприємства, тис. грн

Роки	Усього, тис грн.	Підприємства					
		Великі		Середні		Малі	
		тис.грн.	У % до показника відповідного виду діяльності	тис.грн.	У % до показника відповідного виду діяльності	тис.грн.	У % до показника відповідного виду діяльності
2010	3366228252,4	1401596805,6	41,6	1396364330,7	41,5	568267116,1	16,9
2011	3991239439,5	1775829049,7	44,5	1607627972,7	40,3	607782417,1	15,2
2012	4203169572,5	1761086007,6	41,9	1769430163,0	42,1	672653401,9	16,0
2013	4050214970,8	1717391283,6	42,4	1662565183,9	41,1	670258503,3	16,5
2014	4170659906,3	1742507894,5	41,8	1723151531,3	41,3	705000480,5	16,9
2015	5159067139,9	2053189492,2	39,8	2168764822,1	42,0	937112825,6	18,2
2016	6237535213,5	2391454263,0	38,3	2668695707,4	42,8	1177385243,1	18,9
2017	7707935218,8	2929516585,0	38,0	3296417896,8	42,8	1482000737,0	19,2
2018	9206049545,7	3515839460,5	38,2	3924059641,2	42,6	1766150444,0	19,2

Джерело: Держстат України

Таблиця 3

Структура корпоративного сектору в Україні за період із 2013 до 2018 рр., %

Елементи корп-го сектору	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2018 р. до 2013 р.	Середнє значення
Акціонерний	2,36	2,24	2,15	1,75	1,62	1,51	-0,85	1,94
Неакціонерний	47,8	48,6	49,8	55,2	56,0	57,1	9,32	52,44
Похідний	4,34	4,31	4,24	3,71	4,06	4,30	-0,04	4,16
Разом	54,5	55,2	56,2	60,7	61,7	63,0	8,43	58,53
Усього юридичних осіб	100	100	100	100	100	100	0	100

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України [5, с. 158]

розвиваються, – 5,1%). Крім того, падіння національної економіки 2014-го (–7%) і 2015-го (–10%) підтверджує висновки, що відновлення і системного зростання за рахунок великих підприємств не відбувається) [4].

Проаналізуємо розвиток корпоративного сектору України, який представляють переважно акціонерні товариства (табл. 3).

У середньому протягом аналізованого періоду питома вага корпоративного сектору в Україні становила 58,5% із тенденцією до зростання з 54,5 до 63%, що забезпечено збільшенням частки неакціонерного складника на 9,3%. Таким чином, власне підприємства системного, великого бізнесу, віднесені до акціонерного та похідного елементів, становлять в Україні близько 6%, та не забезпечують технологічного проривного зростання ВВП, яке відбувається останніми роками за рахунок зростання чисельності й економічної активності середніх і малих підприємств.

Визначена трансформація корпоративної системи України передбачає низку структурних перетворень для підвищення ефективності та конкурентоспроможності корпоративної

політики, включення стратегії розвитку корпоративних структур (акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю) до національної стратегії розвитку країни та її корпоративного сектору.

Вплив держави на розвиток корпоративного сектору можна представити трьома напрямками, коли держава виступає як інвестор, емітент корпоративних прав та регулятор (рис. 1).

Кожен із напрямків допомагає державі в реалізації зазначеної мети та підвищує рівень розвитку корпоративного сектору в Україні. Вирішення ж проблем розвитку корпоративного сектору пов'язане значною мірою з існуючою вітчизняною практикою держрегулювання та корпоративного управління (табл. 4).

Узагальнюючи бачення існуючого механізму впливу держави на розвиток корпоративного сектору, слід констатувати, що останній ще не повною мірою реалізував свої потенційні можливості щодо результатів господарювання, хоча спостерігається чітка тенденція покращення показників діяльності підприємств корпоративного типу. Саме тому поява та поширення нових концептуальних основ та інноваційних

форм державного регулювання корпоративного сектору української економіки є важливою передумовою формування пріоритетних заходів держави у бік інтегрування в глобальний економічний простір.

Закономірності, передумови та взаємодія суспільних змін та змін у корпоративному секторі (рис. 2).

Процеси, що відображені на рис. 1, складні і неоднозначні, але для цільового управління

будь-яким економічним суб'єктом, в тому числі корпоративним сектором національної економіки, необхідно знати особливості його організації та визначати можливості та наукові основи механізму регулювання його ключових складових частин. Такий підхід дозволяє розкрити особливості його функціонування, проаналізувати причини та умови його рівноважного стану, обґрунтувати і виробити стратегічні напрями розвитку в довгостроковій перспективі.



Рис. 1. Механізм впливу держави на корпоративний сектор економіки України [2, с. 97]

Таблиця 4

Недоліки в механізмі державного регулювання учасників корпоративних відносин

Елементи механізму регулювання	Основні недоліки і проблемні питання
Фінансово-кредитна політика	Високий рівень відсоткових ставок за кредити. Невідповідність розміру необоротних активів до розміру власного капіталу.
Податкова політика	Незабезпечення прозорості. Високий рівень тіньового сектору. Відсутні стимули до прибуткової діяльності.
Фондовий ринок	Відсутність прозорості. Низькі темпи розвитку. Переобтяженість великою кількістю дрібних та неефективних акціонерних товариств.
Інвестиційний клімат	Незначні розміри іноземного інвестування. Відсутність державних гарантій приватних капіталовкладень.
Корпоративне управління	Низький рівень культури у корпоративних відносинах. Значна кількість дрібних акціонерів, розпорошеність акціонерного капіталу. Недостатній рівень знань і навичок пристосування до ринкових умов у власників та управлінців.
Регуляторна політика	Недостатня глибина та обґрунтованість трансформаційних заходів. Непослідовність, некомплексність втілення регуляторних актів у практику.

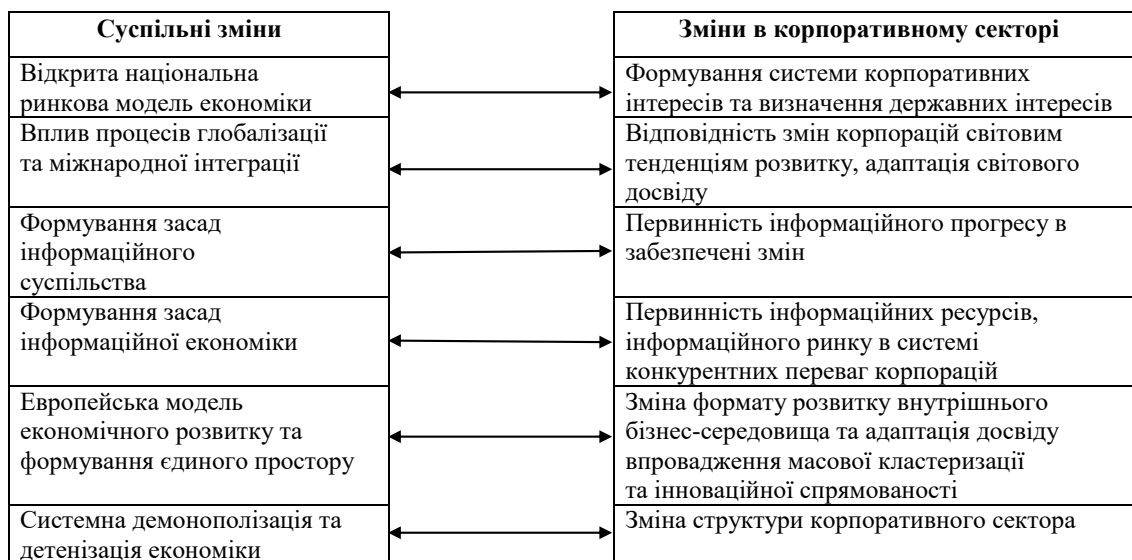


Рис. 2. Закономірності, передумови та взаємодія суспільних змін та змін у корпоративному секторі

Методологічною базою виявлення та обґрунтування передумов формування механізму регулювання корпоративного сектору національної економіки в ринковій економіці слугують сучасні наукові теорії аналізу галузевих ринків, теорії організації та моделювання корпоративного сектору економіки, результати дослідження структури галузевих і регіональних комплексів, теоретичні аспекти сучасного інституційного регулювання корпорацій, закономірності та принципи розміщення продуктивних сил галузей господарства, положення політики і стратегії розвитку національної економіки. Під поняттям механізму регулювання корпоративного сектору економіки ми розуміємо формування системного впливу на корпорації з метою перетворення, зміни, підтримки прогресивних змін.

Авторське бачення розроблення деяких аспектів механізму державного регулювання корпоративного сектору – виявлення комплексу синергетично взаємодіючих складників механізму державного регулювання корпоративного сектору, орієнтованих на перспективні пріоритети розвитку і зростання національної економіки України. Саме тому, враховуючи взаємодію державної нормативно-правової та економічної політики з корпоративним сектором, можна виділити деякі напрями вдосконалення механізмів державного регулювання корпоративних відносин:

1. У сфері законодавчого врегулювання (шляхом закріплення у відповідних нормативно-правових актах): удосконалення державної регуляторної політики щодо розвитку фондового ринку та діяльності його учасників; посилення державного контролю за перерозподілом акціонерної власності; вдосконалення конкурентної політики та регулювання недержавних монополі-

зованих ринків; чітке визначення і законодавче закріплення прав інвесторів; практичне впровадження принципів корпоративного управління;

2. У сфері економічного впливу: збільшення державних інвестицій у корпоративний сектор; створення прозорої нормативної бази оподаткування; зменшення податкового тиску; заміна фіскальної спрямованості приватизації на інвестиційну.

Реалізуючи механізм державного регулювання корпоративного сектору, створення цілісної бази раціонального функціонування економіки, держава так чи інакше повинна регулювати різнобічні аспекти діяльності корпоративних підприємств (рис. 3) [4].

Рекомендовані напрями регулювання корпоративного сектору загалом та управлінські заходи державної, адміністративної та фінансової підтримки здатні усунути конфлікти, проблеми та бар'єри для механізмів успішної реалізації, забезпечити залучення інвестицій в економічний розвиток території.

Висновки Отже, узагальнюючи сказане, можна відзначити, що ефективне функціонування корпоративного сектору сприяє розвитку національної економіки, тому необхідно створити такі умови функціонування цього сектору, які мінімізують вплив деструктивних чинників і посилюють дії рушійних факторів розвитку. Адже ефективність корпоративних відносин та стратегій розвитку, якість корпоративного управління та її моніторинг, антимонопольна політика держави та формування повноцінної корпоративної інфраструктури – це чинники, які забезпечують розвиток як корпоративного сектору, так і національної економіки; сприяють формуванню якісно нового рівня економічних відносин в країні.

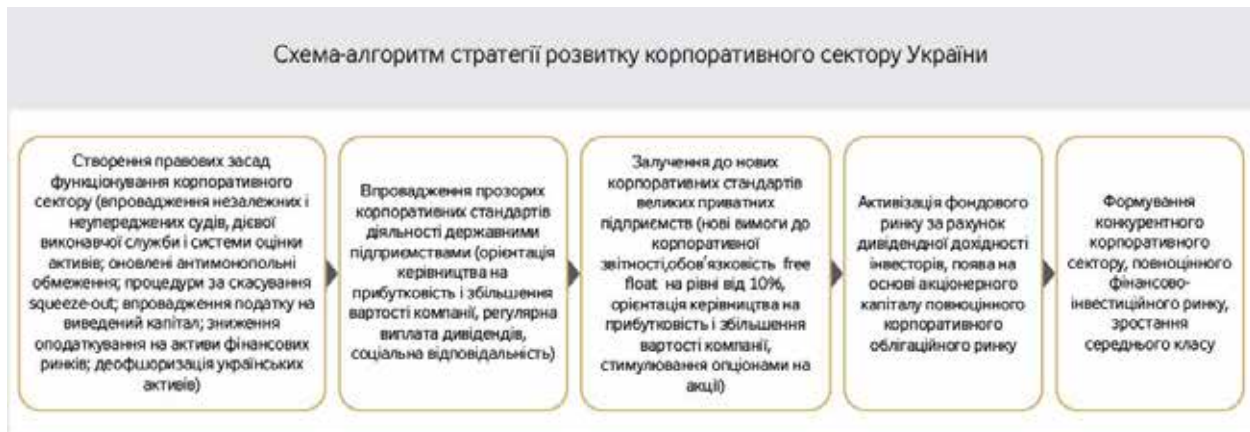


Рис. 3. Алгоритм стратегії розвитку корпоративного сектору України

Пошуки дієвих практичних заходів вимагають визначити й певним чином систематизувати можливий набір відповідних засобів державного регулювання, з'ясувати доцільні межі їх застосування відповідно до умов вітчизняної господарської практики й окреслити найбільш перспективні напрями їх подальшого вдосконалення.

Але для формування ефективних корпоративних відносин в Україні актуальними залишаються такі проблеми, як: державне регулювання залучення та формування фінансових ресурсів корпорацій; система управління державними

корпоративними правами в економіці України; розвиток внутрішніх механізмів корпоративного управління (структури управління акціонерними товариствами); формування національних індикаторів розвитку інформаційного суспільства; вдосконалення взаємодії між органами державної влади, корпорацією та населенням, розвиток механізмів соціальної відповідальності корпорацій. Вирішення цих питань мають стати перспективними напрями розвитку в економіці, державній політиці, що сприятиме покращенню механізмів регулювання та розвитку корпоративних відносин в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабчинська О.І. Державне регулювання корпоративного сектору в Україні: сучасний стан та напрями вдосконалення. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 1. С. 216–220.
2. Поважний О.С., Орлова Н.С. Корпоративні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: Монографія. Донецьк: Издательство, 2012. – 200 с.
3. Прохорова В.В. Розвиток корпоративного сектору, як передумова ефективної реалізації трансформаційних процесів в економіці. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 57. С. 76–78.
4. Редзюк Є. Держава і корпоративне управління – шлях до європейських цінностей чи в нікуди?: веб-сайт ZN,UA. 2019: https://dt.ua/macrolevel/derzhava-i-korporativne-upravlinnya-shlyah-do-yevropeyskikh-cinnostey-chi-v-nikudi-303670_.html (дата звернення: 27.02.2020).
5. Таранич А.В. Корпоративний сектор: тенденції розвитку в Україні. *Економіка і організація управління*. 2018. № 4(32). С. 153–161.

REFERENCES:

1. Babchyns'ka O.I. (2015) Derzhavne rehuljuvannja korporatyvnogho sektora v Ukrajinі: suchasnyj stan ta naprjamy vdoskonalennja [State regulation of corporate sector in Ukraine: Current status and trends of improvement] *Herald of Khmelnytskyi National University*, no. 1, pp. 216–220.
2. Povazhnyj O.S., Orlova. N.S. (2012) Korporatyvni vidnosyny v Ukrajinі: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku [Corporate Relations in Ukraine: Current State and Prospects for Development]. Donetsk: Izdatelstvo (in Ukrainian).
3. Prokhorova V.V. (2017) Rozvytok korporatyvnogho sektoru, jak peredumova efektyvnoji realizaciji transformacijnykh procesiv v ekonomici. [Development corporate sector as condition effective. Realization transformation processes in economy] *The bulletin of transport and industry economics*, no. 57, pp. 76–78.
4. Redzjuk Je. (2019) Derzhava i korporatyvne upravlinnja – shljakh do jevropejskykh cinnostej chy v nikudy? [The State and the corporate governance – the path to European values or nowhere]. *ZN,UA* (electronic journal) Available at://dt.ua/macrolevel/derzhava-i-korporativne-upravlinnja-shlyah-do-yevropeyskikh-cinnostey-chi-v-nikudi-303670_.html (accessed 27 february 2020).
5. Taranych A.V. (2018) Korporatyvnyj sektor: tendenciji rozvytku v Ukrajinі. *Ekonomika i orghanizacija upravlinnja*. [Corporate sector: trends in Ukraine] *Economics and organization of management*, no. 4(32), pp. 153–161.

ФАКТОРНА МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

A FACTORY MODEL OF AGRICULTURAL COMPETITIVENESS

Орджи Леонард Чибузор
аспірант,
Університет «КРОК»

Orji Leonard Chibuzor
Postgraduate,
“KROK” University

Метою статті є аналіз факторів та розроблення факторної моделі конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Зазначено, що найважливішим фактором конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства є конкурентоспроможність його продукції. Розроблено факторну модель конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, що відображає системну взаємодію економічних, організаційних, правових, інвестиційних, інноваційних, соціально-психологічних, технологічних, технічних, екологічних, природних факторів, яка покликана задіяти наявні резерви і визначити стратегію підвищення конкурентоспроможності продукції незалежно від теперішньої економічної ситуації, а також дає змогу вести облік системної взаємодії виявлених факторів, значна частина яких має механізм регулювання, що дає змогу визначити резерви підвищення конкурентоспроможності продукції. Уточнено зміст конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції як кінцевого результату системної взаємодії природних, економічних, організаційних, правових, технічних, технологічних, інноваційних, інвестиційних, екологічних, соціально-психологічних чинників, втілених у продукції, реалізація яких забезпечує фінансову стійкість учасників ринку в системі «виробництво – збут» на внутрішньому і зовнішньому продовольчих ринках.

Ключові слова: сільськогосподарська продукція, факторна модель, конкурентоспроможність, конкурентна перевага, інвестиційна привабливість.

Целью статьи является анализ факторов и разработка факторной модели конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. Отмечено, что важнейшим фактором конкурентоспособности сельхозпредприятия является конкурентоспособность его продукции. Разработана факторная модель конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, отражающая системное взаимодействие экономических, организационных, правовых, инвестиционных, инновационных, социально-психологических, технологических, технических, экологических, природных факторов, которая призвана задействовать имеющиеся резервы и определить стратегию повышения конкурентоспособности продукции независимо от нынешней экономической ситуации, а также позволяет вести учет системного взаимодействия выявленных факторов, значительная часть которых имеет механизм регулирования, что позволяет определить резервы повышения конкурентоспособности продукции. Уточнено понятие «конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции», под которым следует понимать конечный результат системного взаимодействия природных, экономических, организационных, правовых, технических, технологических, инновационных, инвестиционных, экологических, социально-психологических факторов, воплощенных в продукции, реализация которых обеспечивает устойчивое финансовое положение участников рынка в системе «производство – сбыт» на внутреннем и внешнем продовольственных рынках.

Ключевые слова: сельскохозяйственная продукция, факторная модель, конкурентоспособность, конкурентное преимущество, инвестиционная привлекательность.

The state and problems of agriculture are a well-deserved alarm and are the subject of scientific research and concern for producers and scientists, legislators and the executive. They draw their attention to the need to translate the industry into an intensive path of development. Despite numerous studies, there is no single approach in the contemporary economic literature to determining the competitiveness of agricultural products and a single methodology for quantifying them, and there are options for analyzing the existing conditions for improving competitiveness in the agricultural sector. The purpose of the article is to analyze the factors and develop a factor model of competitiveness of agricultural products. The basic concepts, namely “competitiveness”, “competitiveness factor”, “competitiveness of

agricultural products” are analyzed. External and internal factors of competitive advantage of agricultural enterprises are considered and analyzed, ten groups of factors in agricultural production are established, the aggregate interaction of which ensures the competitiveness of products. A factor model of agricultural product competitiveness has been developed, reflecting the systematic interaction of economic, organizational, legal, investment, innovative, socio-psychological, technological, technical, environmental, natural factors, which is intended to use existing reserves and to determine the strategy of improving the competitiveness of independent production and independent economic development. Situation, and also allows to keep a record of the systematic interaction of identified factors, many of which have a mechanism for regulating, to determine potential for raising competitiveness of products. All these factors are complementary, and their scientifically sound systematic application provides competitive advantages in achieving this goal. It is substantiated that the implementation of the developed factor model of competitiveness of agricultural products is intended to provide the economic entities with the target level of competitiveness, and also allows to group the factors and identify the reasons for the decrease in the criteria of competitiveness of products.

Key words: *agricultural products, factor model, competitiveness, competitive advantage, investment attractiveness.*

Постановка проблеми. Стан і проблеми у сільському господарстві викликають цілком заслужену тривогу і стають предметом наукових досліджень і стурбованості виробників і учених, законодавців і виконавчої влади, звертають їхню увагу на необхідність переведення галузі на інтенсивний шлях розвитку.

З політичними змінами, що відбулися, стан справ у технологічному й технічному переозброєнні сільськогосподарського виробництва різко погіршився, інноваційний процес загальмувався. Нині у результаті непродуманих рішень значна частина сільськогосподарських організацій перебувають у стані виживання, що характеризується переходом від розширеного виробництва до простого зі скороченням інвестицій, різким падінням прибутковості, посиленням фінансової нестійкості господарств, погіршенням кадрової забезпеченості. У цих умовах різко знизився попит на науково-технічну продукцію, що привело до скорочення наукових досліджень і падіння рівня і якості наукового забезпечення виробництва.

У міру розвитку суспільства, підвищення матеріального і культурного рівня життя людей ростуть і потреби, що є спонукальним мотивом для виробництва конкурентоспроможних товарів. Виробити товар необхідної якості і кількості, доставити в потрібний час і місце споживачеві за прийнятною ціною – основна умова конкурентоспроможності і напрям роботи товаровиробників усіх форм власності і господарювання.

Забезпечення високої конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів сільського господарства на ринках є актуальним, складним і стратегічно важливим завданням через специфіку продукції сільськогосподарського виробництва, а також особливості існування і принципи його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми управління конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції та методології її кількісної оцінки розглянуті в роботах таких учених, як В. Білобородько [1], Г.М. Бражевська [2], М.Д. Гилка [3], А.С. Головачов [4], О.О. Красноруцький [6] та ін.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на безліч досліджень, у сучасній економічній літературі немає єдиного підходу до визначення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та єдиної методології її кількісної оцінки, мають місце варіанти аналізу наявних умов підвищення конкурентоспроможності в сільськогосподарській галузі.

Формулювання мети статті. Метою статті аналіз факторів та розроблення факторної моделі конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність – категорія багатопланова, що аналізується й оцінюється на рівні не тільки товарів, а й підприємства, галузі, країни, економіки, базується на здатності суб'єктів всіх форм власності і господарювання виробляти конкурентоспроможну продукцію.

На думку науковців [1; 2; 3], найважливішим фактором конкурентоспроможності сільгоспдприємства є конкурентоспроможність його продукції. При цьому до ключових характеристик продукції можна віднести якість, ціну й умови її реалізації.

Під фактором конкурентоспроможності будуть розумітися явища і процеси виробничо-господарської діяльності підприємства та соціально-економічного життя суспільства, які викликають зміни величини витрат на виробництво і попиту на продукцію відповідно і, як наслідок, зміну рівня конкурентоспроможності [9]. Фактори можуть діяти в обох напрямках, у бік як підвищення, так і зниження конкурентоспроможності. Однак просто наявність цих факторів не забезпечує конкурентоспроможність продукції. Те, наскільки вони ефективно використовуються і в якій галузі застосовуються, буде основним для конкурентної переваги.

Найбільш фундаментальне дослідження факторів конкурентоспроможності було проведено в роботах М. Портера, де вони приймаються як «одна з чотирьох основних детермінант конкурентної переваги поряд зі стратегією фірми, її структурою і конкурентами, умовами попиту і наявністю родинних або суміжних підприємств галузі». Серед вищезазначених детермінант виділяються такі, як:

- стратегія підприємства, його структура та рівень конкуренції;
- фактори конкурентоспроможності;
- умови попиту;
- родинні та суміжні підприємства галузі [4; 8].

Конкурентна перевага, заснована на одній або двох детермінантах, також можлива, проте така перевага короткочасна і втрачається з виходом на ринок великих компаній. Тому перевага за кожним окремим фактором не є передумовою для конкурентної переваги в галузі – лише їхня взаємодія приведе систему до ефективної роботи.

За визначенням Ф. Котлера, «людина вибирає товар, сукупність властивостей якого забезпечує їй найбільше задоволення за цю ціну з урахуванням своїх специфічних потреб і ресурсів» [5, с. 49]. Саме ресурси, платоспроможний попит споживачів визначають потребу розвитку виробництва товарів.

Конкурентоспроможність товару досліджується для конкретної групи споживачів, сформованої за відповідними ознаками стратегічної сегментації ринку. Якщо не вказано ринок, на якому конкурентоспроможний об'єкт, це означає, що він тепер є найкращим світовим зразком. В умовах ринкових відносин конкурентоспроможність характеризує ступінь розвитку суспільства. Чим вища конкурентоспроможність країни, тим вищий життєвий рівень у цій країні.

Оцінка рівня конкурентоспроможності різних товарів являє собою дуже складну роботу, тому що: по-перше, в конкурентоспроможності фокусуються всі показники якості та ресурсоемності роботи всього персоналу на всіх стадіях життєвого циклу об'єктів; по-друге, натепер відсутні міжнародні документи (за аналогією зі стандартизацією інших об'єктів) з оцінки конкурентоспроможності різних об'єктів; по-третє, в Україні технічна, економічна, кадрова, соціальна політика не орієнтована на забезпечення конкурентоспроможності різних об'єктів.

Специфічні принципи оцінки конкурентоспроможності конкретних товарів формулюються в кожному конкретному разі, виходячи зі складності, особливостей і важливості об'єкта.

Так, в основу виміру конкурентоспроможності персоналу можуть бути покладені методи експертних оцінок. Конкурентоспроможність організації рекомендується оцінювати на основі показників конкурентоспроможності товарів з урахуванням значущості галузевих ринків, на яких вони були реалізовані, і рентабельності організації. Конкурентоспроможність галузі можна виміряти на основі конкурентоспроможності, наприклад, 30 кращих її товарів.

Вихідна інформація повинна оцінюватися за такими чинниками, як:

- час (час здійснення проектів або вкладення інвестицій);
- об'єкт;
- масштаб обсягу виробництва товарної продукції;

- освоєння об'єкта у виробництві;
- отримання інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень;
- умови експлуатації об'єкта;
- рівень інфляції;
- рівень ризику і невизначеності.

Зіставлення альтернативних варіантів за перерахованими факторами забезпечується технічними або економічними заходами, спрямованими на поліпшення окремих показників якості товару, його ціни, якості сервісу, сфери споживання та інших чинників конкурентоспроможності об'єктів.

Фактори конкурентної переваги сільськогосподарських підприємств поділяють на зовнішні, прояв яких в малому ступені залежить від організації, і внутрішні, майже цілком зумовлені управлінням організації [7, с. 93].

Нами встановлено десять груп факторів у сільськогосподарському виробництві, сукупна взаємодія яких забезпечує конкурентоспроможність продукції: природні, організаційні, економічні, правові, технічні, технологічні, інноваційні, інвестиційні, соціально-психологічні, екологічні (рис. 1). Кожен фактор включає безліч підфакторів.

Природний фактор включає розмір і структуру сільськогосподарських угідь (рілля, сіножаті, пасовища), їхню якість і співвідношення, відповідність кліматичним умовам, біологічним особливостям оброблюваних сільськогосподарських культур, породам тварин тощо.

Організаційно-господарський устрій території відповідає виробничому напряму (спеціалізації) господарства, організації основного, обслуговуючого і допоміжного виробництва, кооперації та інтеграції, організації маркетингу, виробничих ділянок, інфраструктурі, дорожній мережі, місцю розташування щодо ринків збуту і придбання матеріально-технічних ресурсів, що дає змогу підприємству економити значну частину коштів на комерційних (транспортних) витратах завдяки вибору найбільш ефективної логістичної схеми доставки продукції споживачеві.

Економічний – забезпеченість земельними, трудовими та матеріальними ресурсами, спеціалізація господарства, система планування, ціноутворення, мотивації праці, фінансово-кредитні відносини, управління, конкуренція, самостійність товаровиробників у питаннях виробництва, переробки і збуту продукції тощо.

Технічний – система машин і знарядь в основних, допоміжних і обслуговуючих галузях рослинництва і тваринництва, фізичний і моральний знос пасивної й активної частини основних фондів, технічні параметри, їх відповідність світовим досягненням тощо.

Технологічний – відповідність застосовуваних технологій біологічними особливостям вирощуваних сільськогосподарських культур і порід тварин, глибока переробка сировини,



Рис. 1. Факторна модель конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції

можливість підвищення продуктивності праці в системі «виробництво – збут», впровадження інформаційних технологій тощо.

Правовий – законодавчі акти, постанови, декрети, укази тощо.

Інноваційний – розробки, винаходи, дизайнерські рішення, технологічні та продуктові інновації (впровадження нових ідей на рівні ринку) тощо.

Інвестиційний – здатність суб'єктів господарювання здійснювати інвестування в системі «виробництво – збут» за рахунок власних джерел і залучення вітчизняних та зарубіжних інвесторів, забезпечивши своєчасне повернення інвестиційних ресурсів.

Соціально-психологічний – забезпеченість персоналу суб'єктів господарювання житлом, відповідними виробничими об'єктами й об'єктами культурно-побутового призначення (дитячі садки, школи, лікарні, будинки культури, спортивні школи, зали, стадіони тощо), високий ступінь мотивації, створення умов для високопродуктивної праці тощо.

Екологічний – дотримання стандартів (галузевих, державних, міжнародних) за всіма показниками якості виробництва сировини і продуктів його переробки, норм, нормативів тощо.

Усі зазначені фактори є взаємодоповнюючими, їх науково обґрунтоване системне застосування забезпечує конкурентні переваги в досягненні поставленої мети.

Реалізація розробленої факторної моделі конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції покликана забезпечити суб'єктам господарювання в сільському господарстві цільовий рівень конкурентоспроможності, а також дає змогу згрупувати чинники і виявити причини зниження критеріїв конкурентоспроможності продукції.

На практиці нами рекомендується такий порядок аналізу факторної моделі:

– визначення реальної ситуації, постановка проблеми; виявлення найбільш істотних факторів за допомогою опитування фахівців або проведення фронтального «брейнстормингу»;

– деталізація істотних факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності;

– встановлення причин, які піддаються коригуванню;

– вибір базової стратегії;

– контроль за реалізацією – визначення конкретних осіб, підрозділів, організацій, відповідальних за доведення коректованих чинників до встановленого рівня.

Таким чином, комплексне виявлення чинників дає змогу визначити конкурентні переваги і формувати їх для реалізації конкурентоспроможності продукції.

На підставі проведених теоретичних узагальнень категорії «конкурентоспроможність» у працях вітчизняних і зарубіжних вчених, результатів отриманих досліджень нами уточнено її зміст. Під конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції слід розуміти кінцевий результат системної взаємодії природних, економічних, організаційних, правових, технічних, технологічних, інноваційних, інвестиційних, екологічних, соціально-психологічних чинників, втілених у продукції, реалізація яких забезпечує стійке фінансове становище учасників ринку у системі «виробництво – збут» на внутрішньому і зовнішньому продовольчих ринках.

Запропоноване визначення свідчить, що сутність категорії «конкурентоспроможність» полягає в забезпеченні стійкого становища сільськогосподарських товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому продовольчих ринках, а також у системній взаємодії її чинників, що забезпечують цільовий результат.

Таким чином, успішний розвиток сільського господарства багато в чому залежить від вирішення складних багатофакторних проблем підвищення та забезпечення рівнів конкурентоспроможності регіональних сільськогосподарських підприємств та інвестиційної привабливості.

Висновки. Розроблено факторну модель конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, що відображає системну взаємодію економічних, організаційних, правових, інвес-

тиційних, інноваційних, соціально-психологічних, технологічних, технічних, екологічних, природних факторів, яка покликана задіяти наявні резерви і визначити стратегію підвищення конкурентоспроможності продукції незалежно від теперішньої економічної ситуації, а також дає змогу вести облік системної взаємодії виявлених факторів, значна частина яких має механізм регулювання, що дає змогу визначити резерви підвищення конкурентоспроможності продукції.

Уточнено зміст конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції як кінцевого результату системної взаємодії природних, економічних, організаційних, правових, технічних, технологічних, інноваційних, інвестиційних, екологічних, соціально-психологічних чинників, втілених у продукції, реалізація яких забезпечує фінансову стійкість учасників ринку в системі «виробництво – збут» на внутрішньому і зовнішньому продовольчих ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белобородько, В. Шляхи зміцнення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств. *Агроекономіка*. 2004. № 5. С. 61–62.
2. Бражевська, Г.М. Техніко-технологічне забезпечення виробництва продукції рослинництва. *Економіка АПК*. – 2009. – № 12. – С. 49–52.
3. Гилка М.Д., Л.В. Прокопець. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств та їх державна підтримка. *Економіка АПК*. 2012. № 3. С. 78–83.
4. Головачов, А.С. Методологічні основи конкурентоспроможності підприємств і товару. *Економіка і управління*. 2005. № 1. С. 4–8.
5. Котлер, Ф. Основы маркетинга: учебное пособие / пер. с англ. В.Б. Боброва. Москва, 1996. 698 с.
6. Красноруцькій О.О. Методичні протиріччя в оцінці конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2011. № 12. С. 103–108.
7. Маркевич, Т.В. Забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2011. № 9. С. 89–94.
8. Портер М. Конкуренция / пер. с англ. Я.В. Зabloцкий. Москва. 2003. 496 с.
9. Райзберг, Б. А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Є.Б. Сучасний економічний словник. Москва: ИНФРА-М. 2003. 480 с.

REFERENCES:

1. Beloborodko, V. (2004) Shlyahi zmchnennya konkurentospromozhnosti produkciyi silskogospodarskih pidpriemstv [Competitiveness of agricultural enterprises and their state support]. *Agroekonomika*, no 5, pp. 61–62.
2. Brazhevska, G.M. (2009) Tehniko-tehnologichne zabezpechennya virobnictva produkciyi roslinnictva [Technical and technological support for crop production]. *Ekonomika APK*, no 12, pp. 49–52.
3. Gilka M.D., Prokopec L.V. (2012) Konkurentospromozhnist silskogospodarskih pidpriemstv ta yih derzhavna pidtrimka [Competitiveness of agricultural enterprises and their state support]. *Ekonomika APK*, no 3, pp. 78–83.
4. Golovachov, A.S. (2005) Metodologichni osnovi konkurentospromozhnosti pidpriemstv i tovaru [Methodological foundations of competitiveness of enterprises and goods]. *Ekonomika i upravlinnya*, no 1, pp. 4–8.
5. Kotler, F. (1996) Osnovi marketingu: uchebnoe posobie [Marketing basics: a textbook] / per. s angl. V.B. Bobrova. Moskva, (in Russian), 698 pp.
6. Krasnoruckij O.O. (2011) Metodichni protirichchya v ocinci konkurentospromozhnosti silskogospodarskih pidpriemstv [Methodological contradictions in the assessment of the competitiveness of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, no 12, pp. 103–108.
7. Markevich, T.V. (2011) Zabezpechennya investicijnoyi diyalnosti silskogospodarskih pidpriemstv [Provision of investment activity of agricultural enterprises.]. *Ekonomika APK*, no 9, pp. 89–94.
8. Porter M. (2003) Konkurenciya [Competition] / per. s angl. Ya.V. Zablockij. Moskva, (in Russian), 496 pp.
9. Rajzberg, B. A., Lozovskij L.Sh., Starodubceva Ye.B. (2003) Suchasnij ekonomichnij slovník [Modern Economic Dictionary]. Moskva : INFRA-M, (in Russian), 480 pp.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

INNOVATIVE APPROACHES TO PERSONNEL MANAGEMENT IN THE BANKING ECONOMY

Пуртов В.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Таран Д.О.

студентка економічного факультету,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Purtov Vladimir

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Economics and Management,
Kharkiv National University named after V.N. Karazin

Taran Darina

Student of the Faculty of Economics,
Kharkiv National University named after V.N. Karazin

Стаття присвячена особливостям і актуальним аспектам вдосконалення елементів системи управління персоналом в банківському секторі економіки України. Уточнено зміст основних понять кадрового менеджменту з функціональних і організаційних позицій. Узагальнено вітчизняний досвід поетапної процедури оцінки та відбору персоналу на прикладі АТ КБ «ПриватБанк». Надана характеристика відбіркових тестів на основі SWOT-аналізу, виявлені основні фактори впливу внутрішнього і зовнішнього середовища на ефективність управління персоналом. Запропоновано низку підходів і заходів щодо підвищення якості управління персоналом. Обґрунтовано доцільність оцінки діяльності персоналу банку за допомогою методології (BPM) – Business Performance Management. Виділено інформаційно-комунікаційні технології, які реалізуються в таких проектах, як: «кар'єрний портал», «віртуальна школа», «соціальна карта співробітника», «гейміфікація».

Ключові слова: управління персоналом, банківський сектор, методи мотивації, інновації, підходи, механізми розвитку, інформаційні технології.

Статья посвящена особенностям и актуальным аспектам совершенствования элементов системы управления персоналом в банковском секторе экономики Украины. Уточнено содержание основных понятий кадрового менеджмента с функциональных и организационных позиций. Обобщен отечественный опыт поэтапной процедуры оценки и отбора персонала на примере АТ КБ «ПриватБанк». Дана характеристика отборочных тестов, на основе SWOT-анализа выявлены основные факторы влияния внутренней и внешней среды на эффективность управления персоналом. Предложен ряд подходов по повышению качества управления персоналом. Обоснована целесообразность оценки деятельности персонала банка с помощью методологии (BPM) – Business Performance Management. Выделены информационно-коммуникационные технологии, которые реализуются в следующих проектах: «карьерный портал», «виртуальная школа», «социальная карта сотрудника», «геймификация».

Ключевые слова: управление персоналом, банковский сектор, методы мотивации, инновации, подходы, механизмы развития, информационные технологии.

The article is devoted to the features and current aspects of improving the elements of the personnel management system in the banking sector of the economy of Ukraine. The content of the basic concepts is clarified: personnel management from functional and organizational positions. Summarized the domestic experience of a phased procedure for the evaluation and selection of personnel on the example of AT KB "PrivatBank". The characteristics of the selection tests are given, on the basis of the SWOT-analysis the main factors of the influence of the internal

and external environment on the efficiency of personnel management are revealed. A number of techniques and measures to improve the quality of crisis management personnel were proposed. The expediency of evaluating the activities of the staff and the bank as a whole using the methodology (BPM) – Business Performance Management is grounded. Information and communication technologies are highlighted, which are implemented in the following projects. "Career portal" – an Internet resource integrated with social networks (a potential candidate for promising positions in an organization uses information portals, blogs, web tests and web games). "Virtual School" – the internal portal of the organization (any employee in the "online" mode will get acquainted with the lectures of specialists in the field under study, study on distance programs of Western business schools, participate in remote business games and webinars). "Employee Social Card" – a program of "non-monetary motivation" of employees (formation of virtual accounts of employees in the company's "social budget", selection of benefits according to a predetermined differentiation of their value, etc.). "Gamification" (a new business concept based on the use of approaches characteristic of computer games in software tools for non-game processes and using the best ideas of loyalty programs, game mechanics and behavioral economics in real business processes). The main areas of gamification are HR, IT and marketing divisions of companies. In fact, Gamification is the search for non-standard solutions that help make any job more interesting. The findings and recommendations are the basis for increasing the scientific validity of management decisions of enterprises of the banking sector of Ukraine, will contribute to the improvement of the personnel policy of social partnership in a market economy.

Key words: *personnel management, banking sector, motivation methods, innovations, approaches, development mechanisms, information technologies.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі питання управління персоналом набуває все більшого значення. В умовах підвищеної конкуренції головною метою підприємств є утримання стабільної позиції на ринку та реалізація обґрунтованої кадрової політики. Недостатній рівень ефективності найманих працівників ставить під загрозу конкурентоспроможність підприємства на ринку, тому виникає необхідність здійснення комплексного пошуку нових механізмів та підходів до управління, а також обґрунтування доцільності використання існуючих варіантів. Проблема вдосконалення управління професійної компетенції кадрів, їх об'єктивної оцінки та раціонального делегування обов'язків залишається актуальною. Виникає необхідність подальшого проведення досліджень з урахуванням особливостей суб'єктів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практичним аспектам вивчення особливостей управління персоналом в організаціях національної економіки посвятили свої праці: В.М. Біндюженко, М.Д. Виноградський, О.А. Гавриш, О.О. Гетьман, В.І. Дериховська, Л.Є. Довгань, Т. П. Збрицька, Н.В. Ізюмцева, І.М. Крейдич, К.В. Мельникова, О.В. Посилкіна, С.І. Пучкова, Г.О. Селезньова, М.В. Чорна, Н.П. Юрчук та інші.

Водночас питання поглибленого дослідження та вдосконалення систем управління персоналом в умовах нестабільної економіки потребує пошуку нових підходів.

Метою статті є узагальнення теоретичних засад кадрової політики, аналіз функціонування окремих аспектів системи управління персоналом на конкретному об'єкті та надання методичних і практичних рекомендацій з удосконалення інструментів та механізмів управління персоналом з урахуванням досвіду розвитку вітчизняної та світової економічної науки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стійкий розвиток організації потребує забезпечити віддачу від відкладень будь-яких ресурсів: матеріальних, фінансових і головне – людських.

Управління персоналом – це діяльність, спрямована на ефективне використання персоналу для досягнення цілей як організації, так і особистостей. Поняття «управління персоналом» має два основних аспекти: функціональний та організаційний.

У функціональному відношенні під управлінням персоналом розуміється виконання таких найважливіших елементів: визначення загальної стратегії; планування потреби організації у персоналі; залучення, відбір та оцінка; підвищення кваліфікації персоналу; система просування по службі; політика заробітної плати та соціальних послуг; управління витратами та інші [1, с. 10].

В організаційному відношенні управління персоналом охоплює всіх працівників та структурні підрозділи організації, які несуть відповідальність за роботу з кадрами. Суб'єктами системи управління персоналом є керівники організації, менеджери структурних підрозділів, спеціалісти з управління персоналом.

Головна мета менеджменту персоналу – системний вплив за допомогою взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів на процес формування, розподілу, перерозподілу робочої сили на рівні підприємства, на створення умов для використання трудових якостей працівника в цілях забезпечення ефективного функціонування підприємства і всебічного розвитку зайнятих на ньому працівників [2, с. 24].

Стратегія управління персоналом – пріоритетний, якісно визначений напрям дій, які необхідні для досягнення довгострокових цілей зі створення високопрофесійного, відповідального і згуртованого колективу [3, с. 232].

Стратегія спрямована на посилення можливостей реалізації потенціалу підприємства у сфері роботи з персоналом; протистояти конкурентній боротьбі на ринку; ефективно застосовувати сильні сторони та власні можливості; розширяти коло власних конкурентних переваг; максимально розкривати творчі здібності працівників, їхня ініціативність під час досягнення цілей підприємства.

Стратегія управління персоналом, на думку вітчизняних учених, є складовою частиною загальної стратегії організації та слугує одним з інструментів реалізації її місії та поставлених цілей.

Відбір персоналу традиційно розглядається як процес вивчення професійних і психологічних якостей працівника з метою встановлення його здатності виконувати посадові обов'язки на певному робочому місці або посаді, що задовольняють цілям організації [6, с. 70].

Наприклад, процедура відбору персоналу у АТ КБ «ПриватБанк» включає такі етапи: тестування MIDOT; співбесіда; стажування; поліграфологічне тестування (за необхідності); оформлення на роботу.

Перший етап – тестування – проходить за допомогою електронної системи MIDOT, яка позиціонується як система для оцінки благонадійності та лояльності майбутнього працівника організації. Програма Midot System створена командою психологів і поліграфологів Ізраїлю на основі 20-річних досліджень і має найвищий показник надійності результату [10].

Технологія перевірки кандидата на посаду включає три стадії, тобто три окремих тести: протягом години кандидат «спілкується» з комп'ютерною програмою, а працедавець у

режимі реального часу одержує оцінку його чесності та благонадійності.

Якісна та кількісна характеристика тестів під час відбору кандидатів на роботу наведено у табл. 1.

Після проходження етапу співбесіди приймається рішення про прийняття кандидата на стажування. Тривалість стажування залежить від посади і може становити від 1 до 2 тижнів. Стажування проходить спочатку у дистанційному режимі у програмі «ПриватПерсонал», а потім за його результатами вирішують, чи приймати на роботу кандидата.

Перед безпосереднім оформленням на посаду потенційний працівник «ПриватБанку» повинен пройти опитування на поліграфі для того, щоб роботодавець переконався у його благонадійності.

Мотивація персоналу є мірою успіху як організації загалом, так і системи якості.

У загальному вигляді мотивація у «ПриватБанку» складається з матеріальної і нематеріальної частини. Основну роль банк віддає матеріальній частині мотивування. Матеріальне стимулювання складається з постійної та змінної частини та соціального пакета.

До матеріальної мотивації персоналу «ПриватБанку» слід віднести:

1. Розмір заробітної плати співробітників складається зі ставки та бонусів (у співвідношенні 50:50). Ставка має майже однаковий розмір у всіх працівників банку, а бонусна частина залежить від професійного рівня співробітника. Бонус співробітника складається з основних бонусів (за своєю професією) і бонусів за крос-селінг (доплати працівнику за продаж послуг, які не входять до його основної діяльності).

Таблиця 1

Характеристика тестів під час відбору на роботу у АТ КБ «ПриватБанк»

Назва тесту	Призначення тесту	Напрями питань	Кількість питань (од)	Термін виконання (хв)
IntegriTEST	оцінка благонадійності кандидата	– щирість – розкрадання – хабарництво – толерантність в обслуговуванні – наркотики або алкоголь на роботі	96–160	20
StabiliTEST	прогноз ризиків передчасного звільнення за власним бажанням	– поведінка у минулому – особисті якості – бажання отримати роботу – намір залишитися на посаді	100	15
Risk Indicator	прогнозування ризиків деструктивної поведінки кандидата	– трудова етика – емоційна стійкість – надійність – етичні дилеми – ставлення до розпоряджень керівництва – покарання та виговори	131–161	30

Складено авторами за джерелом [10]

Наприклад, касир отримує ставку та відсоток за кількість обслугованих клієнтів, оператор call-центру отримує ставку та відсоток від результативних дзвінків, оператор відділу стягнення отримує відсоток від повернутої суми до банку [15, с. 281].

2. Преміювання полягає в тому, що премія виплачується лише в тому разі, якщо працівник дійсно вплинув на досягнення кінцевих цілей банку. У «ПриватБанку» є періодичність виплат основної премії: I група преміювання – 1 раз на рік; II група преміювання – 1 раз на півріччя; III група преміювання – 1 раз на квартал; IV–XIV групи преміювання – 1 раз на місяць. Розмір основної премії співробітників III і IV груп преміювання залежить від досягнення цілі, яка була поставлена керівником на звітний період, а також від ступеня досягнення мети підрозділу. Розміри основної премії для III та IV групи преміювання станом на 2017 рік вказані в табл. 2.

3. Соціальний пакети «ПриватБанку» містять такі позиції: пільгове кредитування, послуги корпоративного мобільного зв'язку, консультаційні послуги (юридичні, психологічні, фінансові), організація літнього відпочинку дітей співробітників, новорічні подарунки дітям, обов'язкове медичне страхування співробітників.

Аналіз матеріальної складової мотивації персоналу у ПАТ КБ «Приватбанк» показав, що заробітна плата, яка складається із ставки і бонусів, є досить ефективною. Банк справедливо оцінює внесок кожного співробітника в розвиток і досягнення цілей організації, а співробітники прагнуть до досягнення високих результатів, щоб у результаті отримати якомога більше бонусів та інші.

Що стосується нематеріальної частини мотивування то банк займається забезпеченням мотиваційного клімату в колективі, організацією робочого оточення. З метою формування лояльності співробітників і зміцнення корпоративного духу в колективі банку використовується такі складники нематеріального стимулювання, як: публічна подяка, пам'ятний подарунок співробітнику або підрозділу від імені керівництва, занесення запису про досягнення співробітника в його особисту справу, привітання з Днем наро-

дження, адресні запрошення на корпоративні заходи, присвоєння звання «Кращий по спеціальності».

Розвиток персоналу банку розглядається як сукупність заходів у сфері навчання, адаптації, підвищення кваліфікації або як процес надбання необхідних навичок, навчання, розкриття потенціалу працівників. Обидва підходи мають право на існування, однак, на нашу думку, розвиток персоналу має розглядатися як процес, безперервність якого забезпечується послідовною реалізацією запланованих заходів у цій сфері.

Питання навчання і розвитку персоналу в «ПриватБанку» координує ПриватУніверситет та Навчальні Центри. Навчальні Центри організовані в кожному бізнесі «ПриватБанку» (наприклад, бізнес, що обслуговує юридичних осіб). Кожен Центр відповідає за навчання персоналу професійних навичок у межах бізнесу. На місцях працюють тренери – працівники банку, котрі викладають для молодших працівників. У свою чергу ПриватУніверситет відповідає за координування роботи Навчальних Центрів та за навчання менеджерів середньої і вищої ланки. Метод співпраці бізнес-напрямків та ПриватУніверситету полягає у тому, що кожен напрям платить ПриватУніверситету за навчальні програми (тренінги-семінари), які для них проводять. Існують основні обов'язкові програми, які має пройти кожен працівник, та додаткове навчання, яке замовляється на свій розсуд.

Однією з особливих вимог до персоналу у «ПриватБанку» є те, що керівник департаменту повинен бути тренером (тобто проводити не менше 2 одноденних тренінгів у квартал). Аналіз ефективності тренінгу визначається: за знаннями учасників навчання у процесі того, як вони проходять внутрішнє обов'язкове тестування; за формами зворотного зв'язку після тренінгу; за внутрішніми електронними формами оцінки тренінгу.

Успішна адаптація персоналу сприятиме економії витрат на пошук нових працівників, скороченню плинності кадрів, розвитку персоналу, задоволеності працівників роботою та формуватиме позитивне ставлення до праці, колективу і підприємства загалом.

Таблиця 2

Розмір основної премії для III та IV групи преміювання станом на 2017 рік

Група преміювання	Розмір премії у % залежно від результатів праці		
	Норма	Вище норми	Видатний внесок
Для III групи преміювання (квартальна премія)			
	10–18%	19–23%	23–26%
Для IV групи преміювання (щомісячна премія)			
	7–9%	10–12%	

Побудована авторами за джерелом [12]

Процес оцінювання персоналу в банках враховує особливості самої праці. Так, у сучасній праці персоналу «ПриватБанку» виділимо дві складові частини: праця, що виконується за заданою схемою, механічно й досить жорстко регламентується інструкціями та нормативами; праця, яка спрямована на створення нових духовних чи матеріальних благ.

Для аналізу ефективності управління персоналом «ПриватБанку» нами застосовано SWOT-аналіз, який дав змогу виявити фактори впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ. Результати SWOT-аналізу ефективності управління персоналом в банку наведені у табл. 3.

За результатами аналізу зроблено висновок, що система управління персоналом АТ КБ «ПриватБанк» є досить ефективною та різноплановою, але має низку недоліків та можливих ризиків, які можуть негативно вплинути на подальший результат. Банк має низку можливостей, які є резервом для підвищення ефективності управління працівниками та забезпечать подальше удосконалення управлінської структури загалом.

Кризовий стан підприємства й особливо розроблення та реалізація антикризової програми істотно змінюють методичні засади управління персоналом.

Антикризове управління персоналом банку передбачає цілеспрямовані дії керівництва організації із забезпечення соціального захисту працівників, створення належних умов для ефективного використання кадрового потенціалу.

Виділимо такі напрями роботи з персоналом в умовах кризи: скорочення штату; відмова від набору нових співробітників; скорочення витрат

на компенсаційний пакет; скорочення робочого часу і, відповідно, заробітної плати співробітників (зменшення робочого дня, робочого тижня, відпустки).

Важливо визначити співвідношення та послідовність всіх дій механізму антикризового управління суб'єктом господарювання.

Вітчизняний досвід дає змогу запропонувати такі прийоми з підвищення ефективності антикризового управління персоналом, як:

1. Планування заходів з подолання паніки та антистресової підготовки персоналу.

2. Проведення своєчасного кадрового аудиту, метою якого є аналіз та оцінка якості наявного кадрового потенціалу підприємства.

3. Оптимізація чисельності наявного персоналу підприємства (проведення комплексу планових розрахунків, спрямованих на визначення необхідної чисельності та складу працівників підприємства відповідно до розробленої антикризової програми).

4. Збереження ядра кадрового потенціалу підприємства – працівників, які мають найвищу цінність для підприємства (звільнення талановитих працівників повинно відбуватися в останню чергу та з максимальною обережністю).

5. Забезпечення соціального захисту та працевлаштування працівників підприємств, що вивільнюються.

6. Проведення кадрового маркетингу (пошук та залучення нового персоналу, кількісні та якісні характеристики якого відповідають завданням антикризової програми підприємства).

7. Формування команди адаптивних менеджерів, здатних розробити та реалізувати анти-

Таблиця 3

Результати SWOT-аналізу ефективності управління персоналом в АТ КБ «ПриватБанк»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> – Наявність системи розвитку професіональних здібностей персоналу та керівництва. – Якісна нормативна база системи управління (детальні посадові інструкції, професіограми). – Вигідна система матеріальної мотивації та повний соц. пакет. – Наявність технологій перевірки персоналу на благонадійність. – Націленість як керівництва, так і працівників на досягнення якісних результатів роботи. 	<ul style="list-style-type: none"> – Плинність кадрів на низьких посадах. – Досить жорстка система штрафів (один недолік може нести за собою втрату 20% бонусів). – Недостатня увага до нематеріальних механізмів мотивації. – Слабка система управління конфліктними ситуаціями. – Неефективні механізми організації позмінної роботи (для працівників каси перерахунку).
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> – Розвиток інноваційних методів комунікації, організації робочого процесу та впровадження нововведень. – Фінансування з боку держави нових можливостей навчання керівників різних рівнів. – Удосконалення інструментів постійної діагностики і моніторингу системи стимулювання персоналу. – Впровадження Наглядною радою банку модифікованих програм з навчання «новачків». 	<ul style="list-style-type: none"> – Протекціонізм при висуванні кандидатів на роботу і підвищенні в посаді. – Прагнення до простих і швидких способів зростання доходів акціонерів за рахунок економії на навчанні та розвитку персоналу. – Зменшення позитивного фідбеку зі сторони клієнтів про роботу співробітників.

Побудована авторами за джерелом

кризову програму підприємства (особливу увагу під час підбору нових кадрів слід приділяти таким властивостям особистості, як: креативне мислення, творчий підхід до справ, прагнення до професійного росту) [5, с. 528].

Використання механізмів антикризового управління як альтернативи банкрутству дасть змогу забезпечити перехід банку від захисної до наступальної стратегії діяльності.

Для ефективного управління персоналом поряд із традиційними методами управління необхідно використовувати інновації, вдосконалені та нетрадиційні підходи в управлінській діяльності, тому що в наші дні основою будь-якого виду управління підприємством є високоєфективна діяльність. Оцінити ефективність діяльності персоналу та банку загалом, на наш погляд, доцільно за допомогою методології Business Performance Management (BPM) [11, с. 108].

BPM – це програма підвищення ефективності, мотивації та стимулювання розвитку співробітників організації. Іншими словами, це – Система Управління Досягненнями.

В основі методології BPM лежить ідея безперервного управлінського циклу, що включає розроблення стратегії. На цьому етапі відбувається визначення стратегічних планів розвитку підприємства, формується система ключових показників ефективності (KPI) і встановлюються їхні кількісні значення. Здійснюється оперативне розроблення планів і перерозподіл ресурсів для виконання стратегії. Заплановані цільові значення KPI використовуються як орієнтири під час підготовки планів; моніторинг і контроль. Проводяться оперативний облік фактичного виконання бюджетів, зіставлення планових і фактичних значень у статтях бюджетів, а також планових і фактичних KPI; аналіз і регулювання. Закінчується цикл корпоративного управління коригуванням стратегічних цілей і оперативних планів, забезпечуючи наступність його етапів.

Доведено, що сьогодні BPM-рішення в управлінні персоналом є ефективними. По-перше – це мінливість економічного середовища, що супроводжує глобалізацію світової економіки. Друга причина – поява нових інструментів управління і можливість їхнього ефективного використання. BPM є результатом еволюції як управлінської теорії, так і інформаційних технологій, тому що він увібрав в себе як актуальні управлінські принципи, так і сучасні технології [11, с. 110].

Ще одним варіантом удосконалення системи управління персоналом є модуль інформаційної системи SAP – «SAP HR», який забезпечує економічність, зручність та швидкість вирішення питань підбору та найму персоналу. Програмне забезпечення, що пропонується для роботи HR-відділів, здебільшого має обмежений функціонал, спрямований в першу чергу на вирішення таких завдань, як кадровий облік і розра-

хунок заробітної плати. SAP HR пропонує зовсім інший підхід до автоматизації служб із роботи з персоналом. Якісно побудована система SAP HR діє не фрагментарно, а підкоряється загальній логіці управління компанією у відповідності зі стратегією її розвитку [14, с. 32].

Основні функції системи SAP HR: адміністрування персоналу; ведення організаційної структури компанії; розрахунок заробітної плати і формування звітності; управління робочим часом працівників; планування витрат на персонал; розвиток та управління талантами; управління політикою мотивації співробітників; формування і робота з кадровим резервом; аналіз ефективності діяльності персоналу.

Таким чином, застосування «ПриватБанком» рішення SAP HR дозволить скоротити трудовитрати з обліку кадрів (за рахунок інтеграції даних і процесів обліку), забезпечити підтримку складних організаційно-правових структур і підвищити ефективність роботи персоналу на всіх рівнях.

Основною ідеєю їх створення є підтримка нових IT- і web-технологій, перспективних радикальних інноваційних розробок їх же творцями.

Нині інноваційна система управління персоналом стрімко розвивається на основі інформаційно-комунікаційних технологій, які можна виділити у наступні проекти.

1. «Кар'єрний портал» – Інтернет-Ресурс, інтегрований із соціальними мережами (потенційний кандидат на перспективні позиції в організації використовує інформаційні портали, блоги, веб-тести і веб-ігри);

2. «Віртуальна школа» – внутрішній портал організації (будь-який співробітник у режимі «онлайн» знайомиться з лекціями фахівців у досліджуваній сфері, вчиться за дистанційними програмами західних бізнес-шкіл, бере участь у дистанційних ділових іграх і веб-семінарах);

3. «Соціальна карта співробітника» – програма «немонетарної мотивації» співробітників (формування віртуальних рахунків співробітників у «соціальному бюджеті» фірми, вибір пільг за задалегідь встановленою диференціацією їхньої вартості та інше);

4. «Гейміфікація» (новітня бізнес-концепція, що базується на застосуванні підходів, характерних для комп'ютерних ігор у програмних інструментах для неігрових процесів і використанні кращих ідей програм лояльності, ігрових механік і поведінкової економіки у реальних бізнес-процесах). Головними сферами гейміфікації є HR, IT і маркетинг-підрозділи компаній. Фактично гейміфікація – це пошук нестандартних рішень, які допомагають зробити роботу цікавішою.

Висновки. У статті узагальнені теоретичні засади кадрової політики, наведені особливості в системі управління персоналом в АТ КБ «ПриватБанк», надана оцінка організації відбору персоналу, проаналізовані методи та види

мотивації, охарактеризована процедура управління розвитком персоналу банку. За результатами дослідження виявлена позитивна тенденція до якісних перетворень у процесі управління персоналом, наведені прийоми антикризового управління.

На підставі інформаційно-комунікаційних технологій надані інноваційні рекомендації та

запропоновані інструменти з розвитку кадрової політики.

Таким чином, отримані висновки є підґрунтям для підвищення наукової обґрунтованості ефективних управлінських рішень та вдосконалення навичок керівництва організаціями банківського сектору, сприятимуть політиці соціального партнерства та ринкової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Управління персоналом. 2-ге видання. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 502 с.
2. Посилкіна О.В., Братішко Ю.С., Кубасова Г.В. Управління персоналом : навчальний посібник економічних спец. вищих мед. та фарм. навч. закл. Харків : Вид-во НФаУ, 2015. 517 с.
3. Селезньова Г.О. Роль стратегії управління персоналом у стратегічному наборі компетентної організації. *Бізнес Інформ*. 2012. № 3. С. 231–233.
4. О.А. Гавриш, Л.Є. Довгань, І.М. Крейдич, Н.В. Семенченко. Технології управління персоналом [Електронний ресурс] : монографія / О. А. Гавриш та ін. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. с. 528. URL: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/19480> (дата звернення: 23.12.2019).
5. Чорна М.В., М.М. Білоножко. Підбір персоналу на підприємстві: системний та процесний підходи. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2013. Вип. 1(2). С. 69–76. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1\(2\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1(2)_12) (дата звернення: 06.03.2020).
6. Біндюженко В.М. Система набору та відбору персоналу організації та формування кадрової політики [Електронний ресурс]. «*Ефективна економіка*». 2017. № 5. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5602> (дата звернення:06.03.2020).
7. Пучкова С.І. Управління кадровою безпекою підприємства через сучасні кадрові технології [Електронний ресурс]. 2013. URL : <https://u.to/NskmFA> (дата звернення:06.03.2020).
8. Ізюмцева Н.В., Р.І. Коршунов. Особливості побудови мотиваційного процесу в банку (на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк»). *Бізнес Інформ*. 2017. № 11. С. 472–477. URL : <http://oaji.net/articles/2017/727-1518440598.pdf> (дата звернення:06.03.2020).
9. Юрчук Н.П., Д.В. Захарчук. Мотивація персоналу в системі управління банку. *Агросвіт*. 2018. № 9. С. 64–70.
10. Гетьман О.О., Є.О. Киричок. Особливості механізму стимулювання персоналу в банківській сфері. *Бізнес Інформ*. 2015. № 4. С. 279–283.
11. Мирошниченко Ю.В., В.А. Навіцкас, А.В. Сорокіна. Сучасні методи управління персоналом. *Молодий вчений*. 2016. № 5. С. 107–111.
12. Мельник О.Ю, Саркісян Л.Г. Удосконалення системи управління персоналом підприємства [Електронний ресурс]. URL : [jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/4858/4888](http://vestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/4858/4888) (дата звернення:06.03.2020).

REFERENCES:

1. Vynohradskiy M.D., Vynohrdska A.M., Shkanova O.M. (2009) Upravlinnia Personalom [Personnel management]. Kyiv: Tsentri Uchbovoi Literatury. (in Ukrainian).
2. Posylkina O.V., Bratishko Yu.S., Kubasova H.V. (2015) Upravlinnia personalom: navchalnyi posibnyk dlia studentiv ekonomichnykh spetsialnostei vyshchikh medychnykh ta farmatsevychnykh navchalnykh zakladiv [Personnel Management: A Manual for Students of Economic Specialties in Higher Medical and Pharmaceutical Educational Institutions]. Kharkiv: NFaU. (in Ukrainian).
3. Seleznova H.O. (2012) Rol stratehii upravlinnia personalom u stratehichnomu nabori kompetentnoi orhanizatsii [The role of HR strategy in the strategic set of competent organization]. *Biznes Inform* [Business Inform] (electronic journal), no. 3, P. 231–233.
4. Ghavrysh O.A., Dovghanj L.Je., Krejdych I.M., Semenchenko N.V. (2017) *Tekhnologhiji upravlinnja personalom* [Human Resources Management Technologies]. Kyiv: KPI im. Ighorja Sikorsjkogho. (accessed 06.03. 2020).
5. Chorna M.V., Bilonozhko M.M. (2013) Pidbir personal na pidprijemstvi: systemnyj ta procesnyj pidkhody [Selection of personnel at the enterprise: system and process approaches]. *Ekonomichna strateghija i perspektyvy rozvytku sfery torghivli ta poslugh* [Economic strategy and prospects for the development of trade and services] (electronic journal), vol. 1(2), P. 69–76. Available at:http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1%282%29_12 (accessed 06.03. 2020).
6. Bindjuzhenko V.M. (2017) Systema naboru ta vidboru personal orghanizaciji ta formuvannja kadrovoji polityky [System of recruitment and selection of personnel of the organization and formation of personnel policy]. *Elektronne naukove fakhove vydannja «Efektyvna ekonomika»* [Electronic scientific special edition "Effective economy"] (electronic journal), no. 5. Available at:http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5602_ (accessed 06.03. 2020).

7. Puchkova S.I. (2013) Upravlinnja kadrovoju bezpekoju pidpryjemstva cherez suchasni kadrovi tekhnologhiji [Management of personnel security of the enterprise through modern personnel technologies]. *Naukovyj visnyk. Odes'kyj nacional'nyj ekonomichnyj universytet. Vseukrajins'ka asociacija molodykh naukovciv* [Scientific Herald Odessa National University of Economics. All-Ukrainian Association of Young Scientists] (electronic journal), no. 26 (205), P. 43–54. Available at: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2115> (accessed 06.03. 2020).
8. Izjumceva N.V., Korshunov R.I. (2017) Osoblyvosti pobudovy motyvacijnogho procesu v banku (na prykladi PAT KB «PryvatBank») [Features of building a motivational process in a bank (for example, JSC CB "PrivatBank")]. *Biznes Inform* [Business Inform] (electronic journal), no. 11, P. 472–477. Available at: <http://oaji.net/articles/2017/727-1518440598.pdf> (accessed 06.03. 2020).
9. Jurchuk N.P., Zakharchuk D.V. (2018) Motyvacija personalu v systemi upravlinnja banku [Motivation of the personnel in the bank management system]. *Aghrosvit* [Agroworld] (electronic journal), no. 9, P. 64–70.
10. Ghetjman O.O., KyrychokJe. O. (2015) Osoblyvosti mekhanizmu stymuljuvannja personalu v bankivskij sferi [Features of the mechanism of staff incentives in the banking sector]. *Biznes Inform* [Business Inform] (electronic journal), no. 4, P. 279–283.
11. Myroshnychenko Ju. V., Navickas V. A., Sorokina A. V. (2016) Suchasni metody upravlinnja personalom [Modern methods of personnel management]. *Molodyj vchenyj* [Young scientist] (electronic journal), no. 5, P.107–111.
12. Meljnyk O.Ju., Sarkisjan L.Gh. (2017) Udoskonalennja systemy upravlinnja personalom pidpryjemstva [Improvement of the personnel management system of the enterprise]. *Bulletin of the Student Scientific Society of Donetsk National University. Vasyl Stus* [Bulletin of Student Scientific Society of Vasyl Stus Donetsk National University] (electronic journal), vol. 9, P. 118–122. Available at: jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/4858/4888 (accessed 06.03. 2020).

УДК 339.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-20>

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

FOREIGN TRADE OF UKRAINE WITH GOODS AND SERVICES

Суханова А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри виробничого
та інвестиційного менеджменту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Sukhanova Alla

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department
of Production and Investment Management,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

У статті досліджено проблеми зовнішньої торгівлі, які являють собою процес купівлі і продажу, що здійснюється між покупцями, продавцями і посередниками в різних країнах. Він пов'язаний із безліччю практичних і фінансових труднощів для фірм, що беруть участь в ньому. Поряд зі звичайними проблемами торгівлі та комерції, які виникають у будь-яких типах бізнесу, у міжнародній торгівлі існують додаткові проблеми, наприклад відстань, різні мови, труднощі у сфері транспорту, ризик у дорозі, обмеження експорту та імпорту, вивчення зовнішніх ринків, проблеми платежів, інтенсивна конкуренція. Держава здійснює регулювання зовнішньої торгівлі країни. Для цього використовують такі засоби, як митні тарифи, ліцензування, інші нетарифні обмеження, а також пряме і непряме субсидування експорту та інші засоби.

Ключові слова: аналіз, динаміка, експорт, імпорт, зовнішня торгівля, зовнішньоторговельний оборот, товари, послуги, тенденція, товарна структура.

В статье исследованы проблемы внешней торговли, которые являются процессом купли-продажи, осуществляемым между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах. Это связано с большим количеством практических и финансовых трудностей для фирм, участвующих в нем. Наряду с обычными проблемами в области торговли, возникающими в любом виде бизнеса, существуют дополнительные вопросы в международной торговле, такие как расстояние, различные языки, транспортные трудности, дорожные риски, ограничения на экспорт и импорт, изучение зарубежных рынков, проблемы с платежами, интенсивная конкуренция. Государство регулирует внешнюю торговлю страны. Для этого используются такие средства, как таможенные тарифы, лицензирование и другие нетарифные ограничения, а также прямое и косвенное субсидирование экспорта и других средств.

Ключевые слова: анализ, динамика, экспорт, импорт, внешняя торговля, внешнеторговый оборот, товары, услуги, тренд, структура сырьевых товаров.

The paper investigates the problems of foreign trade, which are the process of buying and selling, carried out between buyers, sellers and intermediaries in different countries. It is associated with a lot of practical and financial difficulties for the firms involved in it. Along with conventional trade and commerce challenges that arise in any kind of business, there are additional issues in international trade, such as distance, different languages, transport difficulties, road risks, restrictions on exports and imports, Study of foreign markets, payment problems, intense competition. The State shall regulate foreign trade of the country. For this purpose, such means as customs tariffs, licensing, and other non-tariff restrictions, as well as direct and indirect subsidization of exports and other means are used. The contractual-legal basis for foreign trade of goods constitute trade agreements and agreements, agreements on payments, credit agreements and others. It is the head of the people's name. The russian trade in the global economy is a "special socket" of the global process. The international ity of the product in the sprepiating of the values of the progress esto the development of the people's p.m. rukh kapital in that "unsh" seei called 'snoekonom' zv'yazkyv, so the most important characteristics of the current economists. The growth rates of the international ex-sports and the operating operas will outweigh the growth of the growth of the main segment in the virobnitstv, including the pro-mischief goods, the mechanical lysing of the producers. For the remainder of the p'yatirchya in the "dbuly" is meant to be a serpent in the structures of the "sno" trade. The zokrema, A small number of servicemen in the city of south-east, the company's technical work was sold in the rosmers, and one of them was traded frequently. Part of

the region, the squiggles of the new's no-nonsense trade, ale especially squishy pace, to become more snubbed by the traffic flow from the new "industrial" edges. At a rapid pace, the name of the trade in China, the "Ta Brazil" itself, helped to get into the trade-offs of the country.

Key words: analysis, dynamics, export, import, foreign trade, foreign trade turnover, goods, services, trend, commodity structure.

Постановка проблеми Україна – це держава, яка має високий рівень відкритої економіки. Після здобуття незалежності Україна почала вести активну зовнішньоторговельну політику. Починаючи з 1993 року її зовнішньоекономічними партнерами було більш ніж 180 країн світу. Можна з упевненістю сказати, що зовнішня торгівля має для України велике значення. У сучасному глобалізованому світі стан зовнішньої торгівлі є одним із найважливіших макроекономічних показників розвитку економіки будь-якої країни, й Україна не є винятком. Міжнародна торгівля має відчутний вплив як на економічну систему нашої країни загалом, так і на функціонування її окремих складників. Саме тому постає питання дослідження динаміки та ефективності зовнішньої торгівлі України. Тому основна проблема міжнародного товарообміну є однією з пріоритетних для нашої держави, адже саме зовнішня торгівля може у майбутньому стати одним із чинників, що допоможуть Україні стати однією з сильніших держав на світовій арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Дослідження проблеми зовнішньої торгівлі як передумови національного економічного розвитку відображені у працях вчених класиків світової економічної думки, зокрема А. Сміта, Д. Рікардо, У. Стаффорд, Т. Манна, Дж. Стюарта, Д. Нортона, Д. Юма, Дж. С. Мілля, Е. Хекшера, Б. Оліна, В. Леонтьєва, П. Самуельсона, П. Кругмана, С. Ліндєрта та ін.

Найбільш ґрунтовно ця проблема розглянута у працях таких вітчизняних учених: Ф.Ф. Бутиця, С.Ф. Голова, Л.О. Кадуриної, М.В. Кужельного, Є.В. Мниха, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка та інших.

Мета статті – проаналізувати й оцінити механізм регулювання експортних та імпорتنних операцій в Україні, уточнити місце і зміст експортно-імпорتنних операцій у системі зовнішньоекономічної діяльності та конкретизувати економічно-правове значення і сутність експортно-імпорتنних операцій. Адже, щоб уникнути негативних обставин у боротьбі за ринки збуту, суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності потрібно постійно стежити за змінами, які відбуваються в механізмі зовнішньоторговельного регулювання, знати відмінності національних митних режимів, норми та правила, які вводяться міжнародними угодами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш дієвою й ефективною стратегією інтеграції України у світову економіку є поєднання структурної перебудови економіки з

її орієнтацією на активне зростання експорту і диференціацію його потенціалу. Цього можна досягти шляхом загального поліпшення інвестиційного клімату й залучення інвестицій у відповідні галузі, створення механізму стимулювання експорту та формування життєздатних конкурентоспроможних експортних виробництв.

Як суб'єкт міжнародних економічних відносин Україна має свідомо входити до системи світогосподарських зв'язків із метою найефективнішого використання усіх їхніх можливостей та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Зовнішня торгівля є важливою й історично першою формою міжнародних економічних відносин. Вона являє собою обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами. Це торгівля однієї країни з іншими країнами світу. Вона складається зі ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. У сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю. У сучасних умовах у міжнародній торгівлі беруть участь всі суб'єкти світового господарства. В її основі лежить міжнародний поділ праці. Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва та поглиблення вищезазваного розподілу праці (у виді загального, часткового та одиничного) породжує різноманітність форм і напрямків міжнародної торгівлі [1].

Зовнішня торгівля проводиться завдяки комерційним операціям, що проводяться самостійно компаніями, фірмами та державними організаціями, а прерогативою держави залишається торгівля зброєю і стратегічною сировиною, а також встановлення правил, норм, обмежень, податків на торговельні операції, що проводяться учасниками зовнішньої торгівлі. Рівень зовнішньої торгівлі характеризується обсягом зовнішньоторговельного обороту, що складається з експорту, імпорту та реекспорту. Зовнішньоторговельний оборот розраховується у порівнянних цінах, що відображають його фізичний обсяг, і в поточних (фактичних) цінах. Критерієм місця і значення зовнішньої торгівлі в народному господарстві країни є питома вага експорту та імпорту (експортна й імпортна квота) у валовому внутрішньому продукті. Сума експорту та імпорту становить зовнішньоторговельний товарообіг країни [2].

Економічна наука виділяє чимало показників міжнародної торгівлі. А тому розглянемо три основні зовнішньоторговельні показники України: експорт та імпорт товарів і послуг, а також сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами, які наведені в табл. 1, за період з 2013 по 2019 рік.

Таблиця 1

Зовнішньоекономічна торгівля України 2013–2019, (млн \$)

Рік	2013	2014*	2015*	2016*	2017*	2018*	2019
Зовнішньоторгівельний оборот	162 721 ▼	126 224 ▼	89 231 ▼	89 433 ▲	107 285 ▲	122 142 ▲	132 609 ▲
Експорт товарів та послуг	78 148 ▼	65 423 ▼	46 648 ▼	44 885 ▼	52 330 ▲	59 195 ▲	65 298 ▲
Імпорт товарів та послуг	84 573 ▼	60 802 ▼	42 583 ▼	44 548 ▲	54 955 ▲	62 947 ▲	67 312 ▲
Сальдо	- 6 425 ▲	4 621 ▲	4 065 ▼	337 ▼	- 2 625 ▼	- 3 752 ▼	- 2 014 ▲

Джерело: [1]

За даними таблиці 1 можна побачити, що показники українського експорту товарів зростають. Так, у 2016 році порівняно з 2013-м експорт скоротився на 57,4%. Найбільш негативно ситуація проявилася в період 2014–2015 рр. (експорт за рік скоротився на 18 775 млн дол. США, тобто на 71%).

Таке різке падіння експорту відбулося в основному через воєнну ситуацію на сході України, адже саме у Донецькій і Луганській областях спостерігається значне скорочення виробництва, а також через анексію Криму. У 2016 році негативний вплив також мало введення Російською Федерацією ембарго щодо продовольчих товарів і ускладнення перевезень через територію РФ, а з 1 липня ці санкції були додатково посилені. Впродовж цих п'яти років показники імпорту перевищували показники експорту, отже, сальдо торговельного балансу не набувало додатних значень, і це мало прямий вплив на формування дефіциту в державному бюджеті.

Формування даних статистики зовнішньої торгівлі товарами здійснюється на основі «Методологічних положень статистики зовнішньої торгівлі України», затверджених наказом Держкомстату України від 07.12.2006 № 588.

Експорт – митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їхнє повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України [2].

Імпорт – митний режим, відповідно до якого товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень [2]. Сальдо зовнішньої торгівлі – різниця між вартістю експорту й імпорту [2].

Експорт та импорт – це два основних терміни, що більше за інші характеризують переміщення товарів та послуг між країнами. Вважається, що для країни покращення експортного потенціалу є гарантом економічної безпеки та прискорювачем економічного росту. Саме вивезення товарів за кордон може спричинити збільшення сукупного попиту, що в результаті приведе

до підвищення національного доходу. Імпорт потрібний, бо його відсутність може нашкодити світовому виробництву, тому важливо, щоб експорт перевищував импорт та щоб темпи імпорту зростали повільніше за експорт, бо в інакшому разі це могло би призвести до залежності економіки однієї країни від іншої.

До основних факторів, які впливають на формування зовнішньої торгівлі, зовнішньоторговельного балансу та зовнішньоторговельного обороту, можна віднести: [5]

- різні ціни на продукцію українського експорту на світовому ринку;
- зміну транспортних шляхів постачання сировини, продукції тощо (заборона руху через Луганську та Донецьку область);
- залежність українського виробництва від стану на міжнародному ринку збуту;
- експорт переважно сировинний, а не націлений на готову продукцію;
- припинення більшої частки торгівлі з Росією, що була одним із найбільших торговельних партнерів. (більше не діє договір про вільну торгівлю).

Загалом, зовнішня торгівля характеризується своєю динамічністю, і зараз в умовах глобалізації вона має ще більший вплив на світовий економічний розвиток.

Нині ЄС є найбільшим торговельним партнером, і саме тому успішна співпраця буде запорукою економічного розвитку нашої країни, бо це дасть можливість підвищити конкурентоспроможність нашої продукції, і це в результаті може призвести до збільшення ВВП, бо саме зовнішня торгівля є найбільшим джерелом надходження коштів до бюджету [6].

ВВП є одним із найважливіших показників розвитку торгівлі, адже саме цей показник відображає рівень життя населення (у розрахунку на 1 особу), і його приріст буде свідчити про стабільний стан розвитку країни.

За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства було зроблено аналіз зовнішньої торгівлі України товарами та послугами у 2019 році. Зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг за підсумками 2019 року збільшився на 8,5% (+10,2 млрд дол.) у порівнянні з показниками 2018 року і становив

131,0 млрд дол. Сальдо торговельного балансу товарів і послуг склалося негативним у сумі 3,6 млрд дол. і покращилося на 2,6 млрд дол. відносно показника 2018 року. Сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів також склалося від'ємним у сумі 10,7 млрд дол. і погіршилося на 870,7 млн дол. [1].

У 2019 році експорт товарів і послуг збільшився на 11,2% (+6,4 млрд дол.) у порівнянні з показниками 2018 року та становив 63,7 млрд дол. [1].

Збільшення обсягів експорту товарів відбулося за такими товарними групами і пов'язано зі значним зростанням експортного постачання.

Отже, нині Україна – країна сировинного експорту та є найбільшим експортером продуктів рослинного походження, зернових культур та

насіння і плодів олійних культур, дорогоцінного або напівдорогоцінного каміння та виробів із них.

У зв'язку з високим рівнем відкритості економіки України та залежності її експорту від сировинних цін на світових ринках доцільно здійснювати диверсифікацію товарної структури, а саме: нарощувати експорт продукції з середньою та високою доданою вартістю, тобто готової продукції шляхом зниження вивізного мита на певні групи товарів.

Водночас спостерігалось зменшення обсягів експорту товарів у 2019 році порівняно з попередніми роками (рис. 3).

Найбільша питома вага в українському експорті належить [3]:

– продукції АПК та харчової промисловості (44,2%),

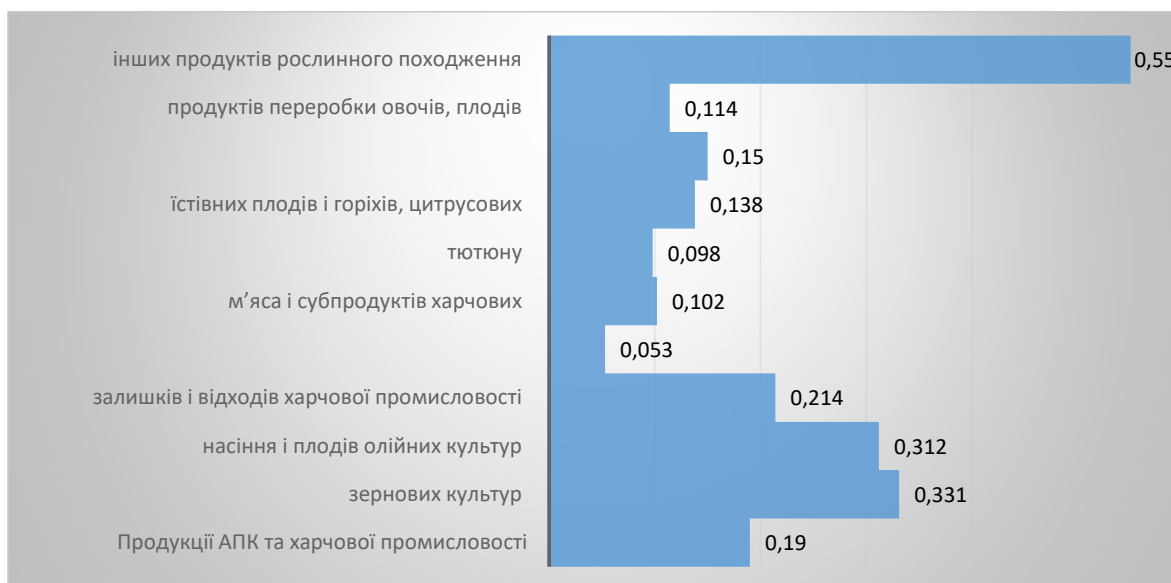


Рис. 1. Обсяги експорту продукції АПК та харчової промисловості у 2019 році

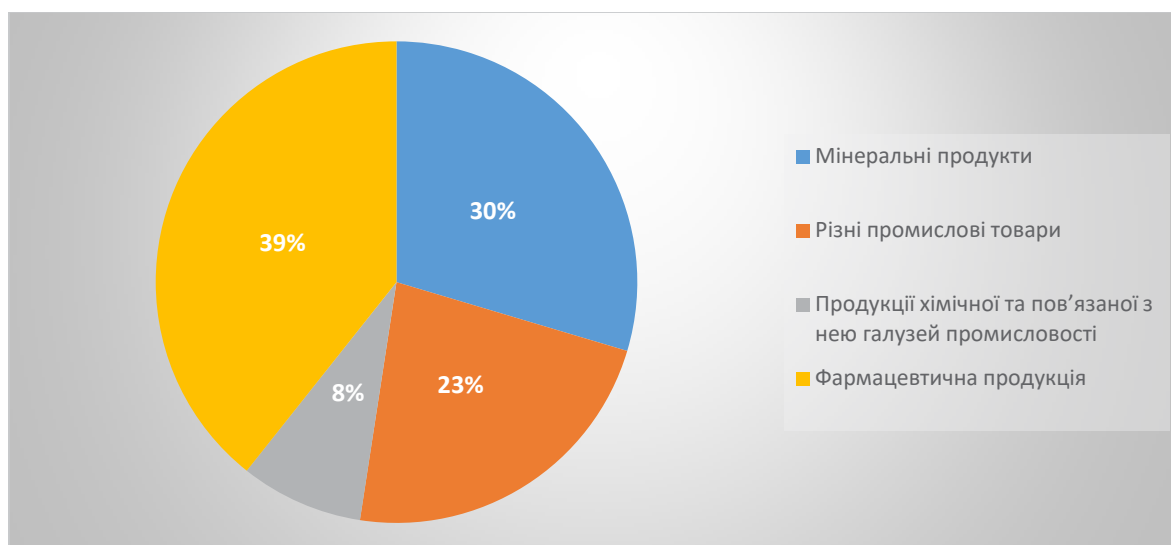


Рис. 2. Обсяги експорту продукції АПК у 2019 році

- продукції металургійного комплексу (20,5%),
- продукції машинобудування (11,0%),
- мінеральним продуктам (9,7%).

Для підвищення торговельної конкурентоспроможності необхідним є насамперед подальше впровадження електронного обліку експортно-імпортних операцій, що зменшуватиме корупційний складник митниці.

Збільшення експорту товарів відбулося до країн: Австралії та Океанії – на 21,4%; Африки – на 20,5%; Азії – на 12,1% та Європи – на 3,0%.

Але все ж таки відбулося і зменшення експорту товарів до таких країн, як Америки – на 9,4% та СНД – на 3,8%.

Імпорт товарів і послуг у 2019 році збільшився на 6,0% (+3,8 млрд дол.) порівняно з показниками 2018 року і становив 67,3 млрд дол. Імпорт товарів збільшився на 6,3% (+3,6 млрд дол.) і становив 60,8 млрд дол.

Збільшення імпорتنних надходжень у 2019 році відбулося за такими товарними групами, які наведені на рис. 4.

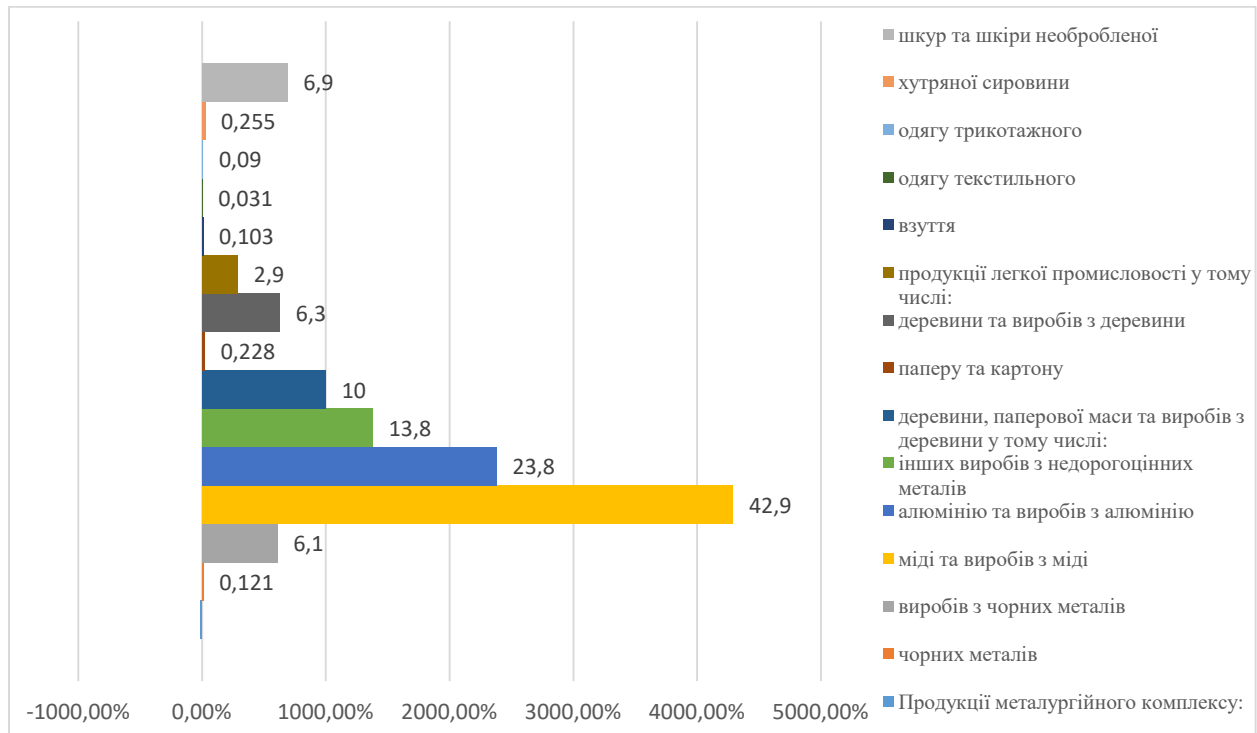


Рис. 3. Продукція металургійного комплексу у 2019 році

Джерело: [1]

Таблиця 2

Основні торговельні партнери України в експорті товарів у 2019 році

№ з/п	Назва країни	Обсяг експорту товарів, млн дол.	Темп зростання/зниження, 2019 рік до 2018 року, у %	Питома вага країни у загальному обсязі експорту товарів з України, у %
1	Країни ЄС (28)	20 752,3	103,0	41,5
2	Китай	3 593,7	163,3	7,2
3	Російська Федерація	3 243,1	88,8	6,5
4	Туреччина	2 619,1	111,3	5,2
5	Єгипет	2 254,1	144,8	4,5
6	Індія	2 024,1	93,0	4,0
7	Білорусь	1 549,9	118,8	3,1
8	США	978,9	88,1	2,0
9	Саудівська Аравія	744,4	99,4	1,5
10	Індонезія	735,3	119,3	1,5

Джерело: [1]

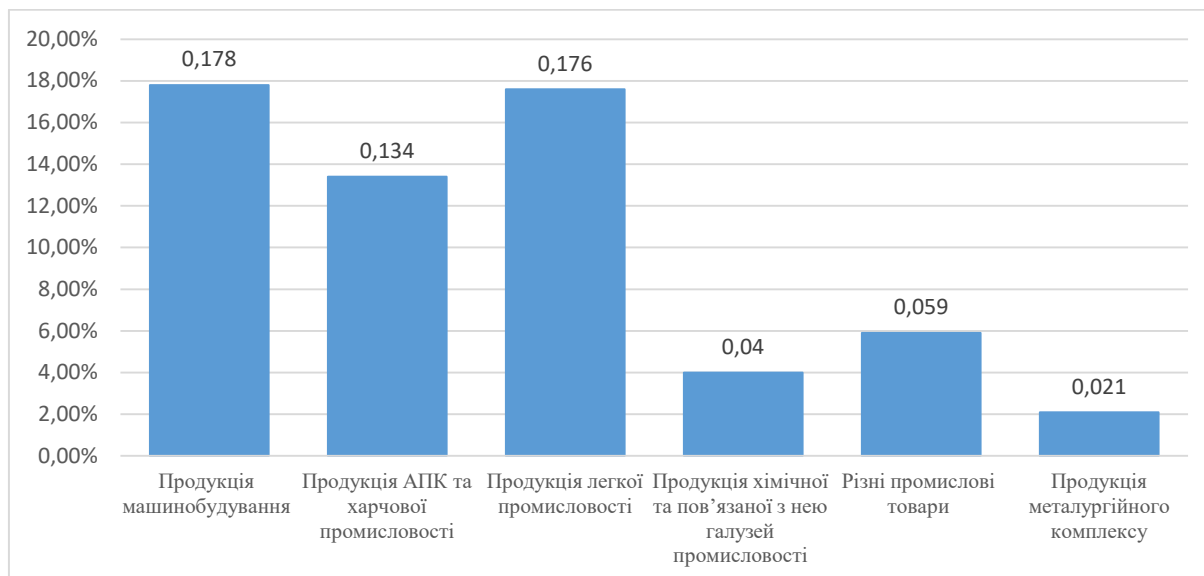


Рис. 4. Збільшення обсягів експорту товарів за товарними групами у 2019 році

Джерело: [1]

Зменшення імпорتنих надходжень у 2019 році відбулося за такими двома товарними групами, як [3]:

1) мінеральні продукти – на 1,2 млрд дол. (-8,5%), (енергетичні матеріали, нафта – на 1,2 млрд дол. (-9,2%)).

2) деревина, паперова маса та вироби з деревини – на 78,7 млн дол. (-5,7%), у тому числі:

- папір та картон – на 56,0 млн дол. (-6,1%);
- маси з деревини – на 28,6 млн дол. (-22,2%).

Найбільша частка у загальному обсязі імпорту припадає на:

- продукцію машинобудування (33,8%);
- мінеральні продукти (21,4%);
- продукцію хімічної промисловості (18,2%);
- продукцію агропромислового комплексу (9,4%).

Основними зовнішньоторговельними партнерами України є країни ЄС, яких нині налічується 28, вони залишаються найбільшими торговельними партнерами України. Питома вага цих країн у зовнішньоторговельному обороті товарів і послуг України за підсумками 2019 року становила 40,1%.

Зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг із країнами ЄС у 2019 році збільшився на 5,8% (+2,9 млрд дол.) і становив 52,6 млрд дол.

Загальний експорт товарів і послуг до ЄС збільшився на 3,9% (+894,6 млн дол.) і становив 24,0 млрд дол., а імпорт товарів і послуг збільшився на 7,5% (+2,0 млрд дол.) і становив 28,6 млрд дол., а сальдо торгівлі товарами та послугами склалося негативним у сумі 4,6 млрд дол. та погіршилося на 1,1 млрд дол. відносно 2018 року [5].

Зовнішньоторговельний оборот України товарів і послуг із Митним Союзом (Росій-

ська Федерація, Білорусь, Казахстан, Вірменія, Киргизстан) у 2019 році збільшився на 6,3% (+1,4 млрд дол.) та становив 23,4 млрд дол., а питома вага за підсумками 2019 року становила 17,8%. Експорт товарів і послуг збільшився на 29,9% (+ 2,7 млрд дол.) і становив 11,7 млрд дол., а імпорт товарів і послуг зменшився на 10,1% (-1,3 млрд дол.) і становив 11,7 млрд дол.

Сальдо зовнішньоторговельного обороту товарів і послуг із цими країнами було позитивним у сумі 48,7 млн дол. проти негативного 4,0 млрд дол. у 2018 році [5].

Причинами суттєвого темпу падіння імпорту є: зниження купівельної спроможності населення України; скорочення потреби у високотехнологічному імпорті; девальваційні процеси; посилення протекціоністських заходів; заострення військових конфліктів на територіях промислового виробництва. Серед причин скорочення експорту слід назвати зниження світових цін на сировинні товари, несприятливу кон'юнктуру світового ринку, зміну пріоритетів щодо партнерства у зовнішній торгівлі, посилення вимог зовнішніх ринків щодо якості вітчизняної продукції, посилення валютного контролю за імпортними операціями.

За період 2013–2019 рр. Україна співпрацювала більш як із 200 країнами світу. Найбільше експортно-імпортних операцій товарами Україна провела з країнами СНД і ЄС.

Сальдо торгівлі товарами з країнами Митного Союзу у 2019 році було негативним у сумі 5,9 млрд дол. та покращилося на 979,7 млн дол. відносно показника 2018 року. Зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг з країнами СНД у 2019 році зменшився на 7,7% (-1,6 млрд дол.) і становив 19,1 млрд дол. Питома вага цих країн

у зовнішньоторговельному обороті товарів і послуг України у 2019 році становила 14,6% [6].

Обсяг експорту товарів і послуг зменшився на 3,6% (-258,3 млн дол.) і становив 7,0 млрд дол. Імпорт товарів і послуг зменшився на 9,9% (-1,3 млрд дол.) і становив 12,1 млрд дол. Сальдо торгівлі товарами та послугами з цими країнами було негативним у сумі 5,0 млрд дол. та покращилось на 1,1 млрд дол. у порівнянні з 2018 роком [6].

Зовнішньоторговельний оборот товарів з країнами СНД зменшився на 7,9% (-1,6 млрд дол.) і становив 18,6 млрд дол. Обсяг експорту товарів зменшився на 3,8% (-270,0 млн дол.) і становив 6,8 млрд дол. Імпорт товарів зменшився на 10,1% (-1,3 млрд дол.) і становив 11,9 млрд дол. Сальдо торгівлі товарами з цими країнами склалося негативним у сумі 5,1 млрд дол. та покращилося на 1,1 млрд дол. відносно показників 2018 року [6].

Основними торговельними партнерами України є також Китай, США та Туреччина. За підсумками 2019 року на їхню частку припадає відповідно 10,1%, 4,6% та 4,4% зовнішньоторговельного обороту товарів і послуг.

Значущим фактором впливу на зовнішню торгівлю будь-якої країни є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Впровадження іноземних інвестицій переважно має позитивні наслідки, наприклад: [7]

– Інвестиції – це постійне стабільне джерело грошових коштів. Їхнє постійне надходження дає змогу забезпечити безперервний приплив капіталу в економіку, що веде до нарощення її виробничих можливостей, підвищення рівня конкурентоспроможності та якості українських товарів та послуг.

– Інвестування тягне за собою передачу технологій, управлінських навичок, обмін досвідом. Це підвищує рівень технологічного розвитку нашої держави, що вимагає наявності висококваліфікованих робітників. Отже, інвестиції стимулюють зростання попиту на робочу силу та підвищують рівень добробуту населення.

Проте інколи інвестування може чинити і негативний вплив, що проявляється у тому, що [8]:

– Заробітна плата на підприємствах іноземних інвесторів є набагато вищою, ніж на вітчизняних. Це може привести до того, що українські робітники намагатимуться працевлаштуватися на іноземні підприємства.

– Більш сильні та конкурентоспроможні фірми іноземних інвесторів витіснятимуть слабкі національні підприємства.

– Інвестиції можуть привести до значного скорочення обсягу українського експорту та імпорту, адже товари та послуги іноземних підприємств є більш якісними і прийнятними для світових ринків.

Для підтримки українського бізнесу важливим є забезпечення експортерів кредитами з

боку держави. Експортні кредити – це вид кредиту, що передбачає обслуговування та заохочення експорту. Виходячи на світовий ринок, виробник повинен бути забезпечений обсягом грошових коштів, як мінімум, не нижчим, ніж у його конкурентів. На сьогодні в Україні експортне кредитування ще не набуло відповідного розвитку. Українські банки надають здебільшого короткострокові кредити, спрямовані на торгівлю та переробку сировини.

Ще однією важливою проблемою є те, що в Україні досі не створена спеціальна установа – експортно-кредитна агенція (ЕКА), яка могла б займатися кредитуванням та страхуванням виробників експортної продукції. Тому тепер Україна залишається другою після Албанії країною Європи, де ще не функціонує ЕКА. Сьогодні всі ці проблеми значно гальмують процес нарощення експортного потенціалу нашої держави.

Проаналізувавши динаміку та ефективність зовнішньої торгівлі України, ми можемо бачити, що її розвиток відзначається низкою проблем, таких як нераціональна структура вітчизняного експорту, в якому домінують сировина та продукція з низьким рівнем переробки. Також ключові проблеми розвитку зовнішньої торгівлі України пов'язані з диверсифікацією її геополітичних або регіональних пріоритетів, з оптимізацією структури експорту й імпорту. Саме тому потрібно проводити активну оптимізацію державної політики у сфері зовнішньої торгівлі.

Висновки. Щоб досягти збалансованості економіки і рівноваги внутрішнього ринку України, стимулювання прогресивних змін в економіці, створення сприятливих умов для входження економіки України в систему міжнародного поділу праці, державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинно забезпечити захист всіх економічних інтересів України і законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Нині зовнішня торгівля є одним із найважливіших напрямів зовнішньоекономічної стратегії для будь-якої країни світу, адже вона забезпечує значні надходження до загальнодержавного бюджету. Саме з допомогою торгівлі держава має можливість розвивати ті галузі діяльності, на яких вона спеціалізується, а також імпортувати ті товари, що є для неї важливими, але які вона не в змозі виготовляти самостійно, чи ті, що є нижчої якості порівняно з іншими державами. Згідно з сучасними теоріями міжнародної торгівлі, промислово розвинені країни повинні спеціалізуватися на продажі технологічно складних товарів. Також ці теорії стверджують, що торгують між собою переважно ті країни, які мають приблизно однаковий рівень індустріального розвитку. Щодо нашої країни можна сказати, що зовнішня торгівля в Україні розвивається нерівномірно і є ще чимало проблем, які потребують вирішення. Показники імпорту товарів є вищими, ніж показники експорту.

Основними експортними галузями для нашої держави сьогодні є: агропромисловий комплекс, чорна та кольорова металургія, хімічна промисловість. Роль України на світовій торговельній арені є незначною. Структура зовнішньої торгівлі не стимулює українську економіку до розвитку, тому без обов'язкових реформ у політиці держави та зміни зовнішніх орієнтирів буде

неможливо змінити місце України у світовому торговельному просторі. Вся увага України повинна бути спрямована на розвиток співробітництва з індустріально розвиненими країнами і міжнародними організаціями та співтовариствами, залучення іноземних інвестицій у сферу виробництва, просування конкурентоспроможних товарів на закордонні ринки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=f65c0ef7-6705-4c45-a700-9781528a2209&title=DovidkazovnishniaTorgivliaUkrainiTovaramiTaPoslugamiU2019-Rotsi> (дата звернення: 15.03.2020)
2. Аверчук Р.В. Прямі іноземні інвестиції в Україні: війна і мир. VoxUkraine. 2017. URL: <https://voxukraine.org/uk> (дата звернення: 16.03.2020)
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 17.03.2020)
4. Зовнішня торгівля України за товарними групами з усіма країнами. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/f2> (дата звернення: 17.03.2020)
5. Основні напрямки і показники розвитку зовнішньо-економічної діяльності в Україні. URL: <http://ekursova.in.ua/1r/in-04489.html> (дата звернення: 16.03.2020)
6. Основні показники міжнародної торгівлі України. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/osnovni-pokaznykymizhnarodnoyi-torgivli-ukrayiny-ta-yevrosoyuzu-u-sichni-veresni-2015> (дата звернення: 15.03.2020)
7. Федько І. В. Моделі функціонування Експортно-кредитного агентства. *Financial economic analysis office in the VRU*. URL: https://feao.org.ua/wpcontent/uploads/2017/02/FEAO_EKA.pdf (дата звернення: 16.03.2020)
8. Dragon Capital. URL: <http://www.dragoncapital.com/ru.html> (дата звернення: 17.03.2020)

REFERENCES:

1. Ministry for Development of economy trade and agriculture of Ukraine. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=f65c0ef7-6705-4c45-a700-9781528a2209&title=DovidkazovnishniaTorgivliaUkrainiTovaramiTaPoslugamiU2019-Rotsi> (accessed: 15.03.2020)
2. Averchuk R.V. (2017) Priami inozemni investytsii v Ukraini: viina i myr. VoxUkraine. URL: <https://voxukraine.org/uk> (accessed: 16.03.2020)
3. State statistics service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 17.03.2020)
4. Ukraine's foreign trade under the commodity groups with all countries. URL: <http://sfs.gov.ua> (accessed: 17.03.2020)
5. Osnovni napriamky i pokaznyky rozvytku zovnishno-ekonomichnoi diialnosti v Ukraini. URL: <http://ekursova.in.ua/1r/in-04489.html> (accessed: 16.03.2020)
6. Key indicators of international trade in Ukraine. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/osnovni-pokaznykymizhnarodnoyi-torgivli-ukrayiny-ta-yevrosoyuzu-u-sichni-veresni-2015> (accessed: 15.03.2020)
7. Fdiko i. V. Models of operation of Export-credit agency. *Financial economic analysis office in the VRU*. URL: https://feao.org.ua/wpcontent/uploads/2017/02/FEAO_EKA.pdf (accessed: 16.03.2020)
8. Dragon Capital. URL: <http://www.dragoncapital.com/ru.html> (accessed: 17.03.2020)

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.48:005.912

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-21>

ДІЛОВОДСТВО В ТУРИЗМІ: АНАЛІЗ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ВЗАЄМОДІЙ ТУРИСТИЧНОГО АГЕНТСТВА З ТУРОПЕРАТОРАМИ ТА КЛІЄНТАМИ

THE RECORDS MANAGMENT IN THE TOURISM: ANALYSIS OF TOUR AGENCY'S DOCUMENTAL PROCESS OF INTERCOMMUNICATION WITH TOUR OPERATORS AND CLIENTS

Бєлікова М.В.

кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Корнієнко О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Зінченко Т.О.

магістр туризму,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Byelikova Maryna

Candidate of Historian Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Tourism,
Hospitality and Restaurant Business,
Zaporizhzhia Polytechnic National University

Korniienko Olga

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Tourism,
Hospitality and Restaurant Business,
Zaporizhzhia Polytechnic National University

Zinchenko Tatiana

Master of Tourism,
Zaporizhzhia Polytechnic National University

Стаття присвячена одному зі значущих питань у діловодстві туризму – аналізу організації діловодства в туристичному агентстві. Проблема була вирішена шляхом вивчення процесу взаємодії між турагентом та туроператором, турагентом і клієнтом (туристом). Методи дедукції та індукції дали змогу розділити процеси взаємодії на окремі елементи та узагальнити наявну інформацію, уточнити суттєві моменти процесу обслуговування туристів та організації діловодства в туристичному агентстві. Аналіз документопотоку туристичного агентства показав, що найбільшим за обсягом є вихідний документопотік (обсяг документообігу залежить від кількості обслугованих клієнтів), а найменшим – документопотік внутрішніх документів. Більшість документальних процесів взаємодії відбувається онлайн: із клієнтами – обробка заявки, підбір туру, за винятком підписання договорів на надання турпослуг та договору-доручення, видача турпакета, навіть оплата туру можлива онлайн, з туроператором – бронювання туру, підтвердження, отримання турпакета. У діловодстві турагентств склалася певна професійна термі-

нологія та відповідні їй аббревіатури щодо розміщення та харчування. Для вирішення проблеми організації діловодства в туризмі було охарактеризовано документи туристичних агентств для взаємодії з туристами та туроператорами.

Ключові слова: туристичне агентство, агентський договір, договір на туристичне обслуговування, ваучер, страховий поліс, проїзні документи, діловодство туристичного агентства.

Стаття посвячена одному из важных вопросов в деловодстве туризма – анализу организации деловодства в туристическом агентстве. Проблема была решена путем изучения процесса взаимодействия между турагентом и туроператором, турагентом и клиентом (туристом). Методы дедукции и индукции позволили разделить процессы взаимодействия на отдельные элементы и обобщить существующую информацию, уточнить существенные моменты процесса обслуживания туристов и организации деловодства в туристическом агентстве. Анализ документопотока туристического агентства показал, что наибольшим по объему является выходной документопоток (документооборот зависит от количества обслуженных клиентов), а наименьшим – документопоток внутренних документов. Большинство документальных процессов взаимодействия происходит онлайн: с клиентами – обработка заявки, подбор тура, за исключением подписания договоров на оказание турпослуг и договора-поручения, выдача турпакета, даже оплата тура возможна онлайн, с туроператором – бронирование тура, подтверждение, получение турпакета. В деловодстве турагентств сложилась определенная профессиональная терминология и соответствующие ей аббревиатуры по размещению и питанию. В контексте деловодства в туризме были сделаны существенные уточнения вопроса о акции раннего бронирования (его преимущества и риски), спецпредложений, овербукинга и др. Для решения проблемы организации деловодства в туризме были охарактеризованы документы туристических агентств для взаимодействия с туристами и туроператорами.

Ключевые слова: туристическое агентство, агентский договор, договор на туристическое обслуживание, ваучер, страховой полис, проездные документы, деловодство туристического агентства.

The article is dedicated to one of the most important problems in the records management of tourism is analysis of the tour agency records management. The problem is dedicated by research of process of intercommunication between the tour agent and the tour operator, tour agent and client (tourist). The methods of deduction and induction are offered to divide the processes of intercommunication into the separate elements and generalize the existed information, to deal process of tourists' service and record management in the tour agency. The analysis of the documental stream (volume is depended on the quantity of the served clients), the biggest documental stream is the outcoming documents, and the less is a stream of internal documents. The most processes of intercommunications are done online. Online interaction with clients consists of the order taking, choosing of the tour, even the payment for the tour is possible online, except for the signing of contracts for the provision of tour services and payment agency agreements, getting packages. Some busy clients and clients with disorders prefer to receive these documents by courier delivery. The intercommunication with tour operator is tour reservation, acceptance, receiving of package tour. The professional terminology and its suitable abbreviation for accommodation and food and beverage, children of different age are formed in the tour agency records management. The information about early booking action (its advantages and vagaries), special offers, and overbooking are made more accurate in the context of the records management of tourism. The tour agencies' documents for the intercommunication with tour operator and clients (tourists) are characterized for decision of the problem of the records management in tourism. During the process of the records management of the tourist services and intercommunication with tour operator three groups of documents are used: booking forms (formal offers), booking confirmations (accepts), documents for clients – contracts of provision of tour services, vouchers, certificates of insurance, documents of passage; documents for tourists' identification – passports, parent authorizations etc.

Key words: tourist agency, agent contract, contract about provision of tour services, voucher, certificate of insurance, documents of passage, tour agency records management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ефективне функціонування туристичного агентства пов'язане з процесом отримання, обробки та передачі інформації. Управлінські документи, розроблені для планування, звітності, складання замовлень, укладання угод, ділового листування, призначені для безпосередньої діяльності з надання туристичних послуг. Від правильної організації діловодства залежить ефективність управління туристичним агентством загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми

і на які спирається автор. Одним із результатів досліджень із проблеми є навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів О.О. Васильєвої «Діловодство в туризмі» [1, с. 107–114, 125]. Незважаючи на наявні теоретико-методологічні праці з проблематики [2, с. 96–105, 119–127] та їхню значущість [3], варто визнати, що важливі практичні питання управління туристичним агентством в контексті діловодства в туризмі є не досить вивченими, оскільки це переважно документи, представлені на сайтах туроператорів, а документальний процес взаємодії турагентства з туроператором і туристом не проаналізовано [4]. Актуальність

вказаної проблеми та недостатня розробленість зумовили вибір теми статті та її мету.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз документального процесу взаємодії туристичного агентства з туроператорами та туристами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «діловодство» розглядається як функція управління [5]. Управління – один із найважливіших факторів функціонування й розвитку туризму, який постійно вдосконалюється відповідно до об'єктивних вимог щодо реалізації туристичних послуг. Сфера туризму складається з туроператорів і турагентств, за допомогою яких організуються подорожі туристів: нічліг, їжа, транспорт, розваги та ін.

Кількість суб'єктів туристичної діяльності, за даними Державної служби статистики України, у 2018 р. становила 529 туроператорів, 3565 турагентів (із них 1243 зареєстровані як юридичні особи, 2322 – як фізичні) [6, с. 17]. Турагенти укладають угоди з туроператорами, які називаються агентськими угодами, за цими угодами до їхніх обов'язків входить відповідати за правильне оформлення документів та своєчасну оплату турів [7]. На підставі цих угод продаються тури відповідних туроператорів (див. рис. 1):

За агентським договором турагент зобов'язується надати послуги туроператору в укладенні угод чи сприяти їх укладенню (надання фактичних послуг) від імені туроператора та за його рахунок [8].

Зазначимо, що туристичні агентства можуть бути частиною вже наявної окремої або операторської мережі, а так само приєднуватися до неї. Завдяки цьому нові учасники відразу отримують велику кількість різного роду переваг: підвищену комісію, розкручений і популярний бренд. Загальна частка мереж агентств в оборотах туроператорів становить близько 10%, інколи – 15%. Перевагами для франчайзі у

сфері туризму є економія за рахунок численних угод, ширші можливості позики коштів, можна отримати фінансування у власника франшизи, популярність бренду, певна схема управління, інструменти маркетингу, а недоліками – контракт на довгострокову перспективу, значні штрафи за порушення договору, необхідність значних інвестицій, обов'язкове підпорядкування вимогам франчайзера, є ризик виникнення суперечок зі власником франшизи.

Зараз обсяг продажів через мережеві агентства, залежно від туроператора, становить від 15 до 25%, а в найближчі кілька років ця частка зросте до 30–40% у загальній структурі ринку [9, с. 194–205]. Найвідомішими франчайзерами в туристичному бізнесі, які працюють на вітчизняному ринку, є виділені дослідницею А.П. Безхлібною (див. табл. 1) [9, с. 194–205].

Структура франчайзингової мережі передбачає централізовану систему управління, на чолі якої – керуючий орган, що розробляє маркетингову та рекламну політику, визначає постачальників послуг, проводить із ними переговори й укладає договори, здійснює бухгалтерський облік, вирішує питання підбору і навчання персоналу. Через нього проходять всі платежі роздрібних точок, що входять до мережі [9]. Наприклад, якщо турагентство укладає договір з TPG, то воно отримує логіни та паролі всіх туроператорів, з якими укладено договори TPG, і сплачує 1% від продажів.

Франчайзі отримують від франчайзерів: кращі ціни та підвищену комісію з туристичного продукту; загальнонаціональні та регіональні рекламні кампанії, які проводять центральний офіс, спільні рекламні кампанії з партнерами, іміджеву рекламу (TV, радіо, зовнішня реклама, каталоги, брошури, журнали тощо), BTL-активності (спонсорство), Digital-маркетинг (SMS-розсилки, e-mail-розсилки, соціальні мережі), участь у всіх маркетингових програмах у межах мережі, допомогу у плануванні, розро-

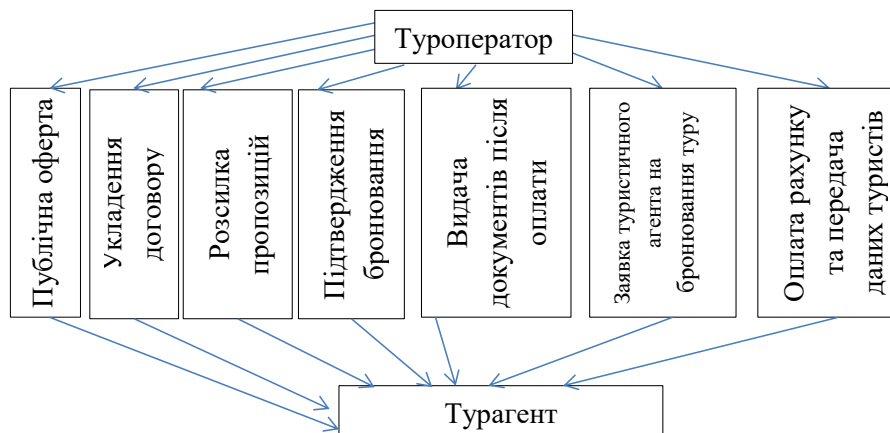


Рис. 1. Взаємодія туроператора з турагентом

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Характеристика туристичних франчайзингових мереж України

Критерії	Соната	TEZ TOUR	TPG	TUI Україна	Coral Travel	Сеть агентств Горящих Путевок
Рік початку роботи в Україні	2002	2010	2011	2009	2008	1998
Рік запуску франшизи	2006	2010	2011	2009	2014	2003
Мережа	Власних – 1 Франчайзингових – 30	Власних – 11 Франчайзингових – 36	110 (власних та франчайзингових) офісів	200 агентств (власних та уповноважених)	1311 – франчайзингових офісів в різних країнах, 170 в Україні	Власних – 0 Франчайзингових – 500 В Україні – 85
Інвестиції	Від \$1000 до \$3000	Від \$6000 до \$8000	Від \$1000 до \$3000	Від \$1000 до \$2000	Від \$1000 до \$10000	Від \$1000 до \$5000
Роялті	\$30–100/місяць	1% від обороту	Немає	\$50–200	1000–2000 грн./міс	500 грн./міс
Площа приміщення	Від 15 м ²	15–25 м ²	Від 10 м ²	Від 15 м ²	Від 17–50 м ²	Будь-яка
Рекламні відрахування	По узгодженню з ЦО	Відсутні	Відсутні	Відсутні	Відсутні	Відсутні
Термін окупності	Від 6 до 12 місяців	2 роки	Від 6 місяців	1 рік	Від 16 місяців	1 рік

Джерело: [9]

бленні та організації рекламних активностей, дизайнерську підтримку, безкоштовну POS-продукцію протягом усього франчайзингового партнерства; майстер-класи, семінари та тренінги, спрямовані на підвищення кваліфікаційного рівня знань агентів із залученням провідних фахівців управлінських, кадрових та юридичних питань; тестування й атестацію персоналу; допомогу в підборі персоналу; методичні посібники з техніки навчання та правил роботи в мережі; можливість участі в онлайн-вебінарах, семінарах; участь в інформаційних турах; індивідуальну бонусну програму для менеджерів франчайзі; пріоритетну обробку заявок у високій сезон.

Водночас туристичне агентство, яке вступає до франчайзингової мережі, знижує, а подекуди і втрачає самостійність та незалежність оперативних дій. До того ж, вимоги франчайзера до площі, оснащення та оформлення внутрішнього простору офісу, корпоративних стандартів зовнішніх рекламних носіїв, вступний внесок зумовлюють значні інвестиції, а сплата роялті, виконання зобов'язань щодо кількості заброньованих туристів, першочерговість/ексклюзивність пропозиції продукту франчайзера знижують привабливість франчайзингової схеми [9, с. 194–205].

У загальній чисельності громадян, які виїжджають за кордон, близько 10% туристів користуються послугами туристичних агентств. Придбання пакетного туру є вигідним, якщо у туристів метою є пляжний відпочинок або пізнавальна та екскурсійна з відвідуванням певних міст та об'єктів. Під час документального оформлення обслуговування туристів та вза-

ємодії з туроператором використовують три групи документів:

1. Документи для замовлення туристської послуги (заявка або лист бронювання (оферта), підтвердження бронювання (акцепт)).

2. Документи для клієнта (договір на туристичне обслуговування, ваучер, страховий поліс, проїзні документи).

3. Документи, що підтверджують особу туриста (паспорт, заява-доручення на дітей і т. ін.) [10, с. 120].

Процес бронювання турів починається із взаємодії турагента та потенційного клієнта для виявлення запиту. Турагент з'ясовує, який у туриста закордонний паспорт – старого зразка або біометричний. Після закінчення туру паспорт має бути дійсним впродовж 6 місяців. Дорослим паспорт видається на 10 років, дітям із народження до 16 років – на 4 роки, з 14 років діти здають відбитки пальців. Біометричний паспорт (основна відмінність – електронний чип) забезпечує безвіз громадянам України до багатьох країн Євросоюзу та інших держав світу. Залежно від паспорта з'ясовується, чи потрібна віза. Якщо закордонного паспорта у клієнта немає, на цей момент неможливо бронювати тур, і його підбір немає сенсу.

Уточнюється, куди хоче поїхати турист, скільки днів-ночей, якої категорії готель і номер, підбирається тур залежно від побажань клієнта і бюджету.

Ціна туру на сайтах туроператорів може бути у гривнях або у валюті з курсом валюти туроператора. Турист сплачує в гривнях ціну туру, в іноземній валюті кошти не приймаються за зако-

нодавством України. Лист бронювання оформляється після отримання оплати (мінімальна – 30% від вартості туру), якщо агент відправить лист бронювання без попередньої сплати туристом, він ризикує, що клієнт може передумати, і в цьому разі треба повністю оплачувати тур з власної кишені або шукати іншого туриста, якого мотивувати вирушити у подорож знижкою у розмірі власної агентської винагороди, тобто працюючи задарма.

Турагент видає квитанцію про сплату, копія залишається турагенту. Турагент та турист підписують договір на надання туристичних послуг у двох екземплярах, кожному – по екземпляру, а також договір-доручення, за останнім турагент сплачує туроператору довірені клієнтом гроші [11].

Турагент бере контактний телефон клієнта та може його відпустити після укладання угоди або в присутності туриста оформити заявку і відправити туроператору.

Турагент чекає від туроператора лист із підтвердженням і платіжне доручення на оплату туру. За платіжним дорученням турагент оплачує тур в банку або терміналі. Отже, лист бронювання є офертою – пропозицією про укладення договору, а підтвердження замовлення – акцептом туроператора і може бути у виді платіжного доручення, яке відправляється впродовж 5 днів.

До початку туру турагент видає турпакет клієнту в офісі або в крайньому разі в аеропорту, до турпакета входять ваучер, страховий поліс, квитки, за необхідності інші документи (рис. 2).

Стандартний туристичний пакет включає такі послуги.

Авіапереліт в обидві сторони, зокрема виліт різними авіакомпаніями, буде коштувати по-різному, додатково оплачується замість економ-класу бізнес-клас у літаку або конкретні місця в літаку, які ви хочете забронювати, щоб вас не розсадили в різні місця.

Трансфер “аеропорт – готель – аеропорт” може бути груповий, який відбувається на комфортабельних автобусах із кондиціонуванням. Можливе замовлення індивідуального та VIP-трансфера, за які сплачується додатково. За деякими туристичними напрямками трансфер може бути не включений у стандартний турпакет.

Проживання в готелі надається згідно із заброньованою категорією готелю та підтвердженим типом номера, вказаного у ваучері, на вибрану туристом кількість днів. Основні типи номерів – стандарт, люкс, family room, бунгало, додатково передбачено з видом на море, гори, басейн та ін.: sea view, mountain view, pull view, land view. DBL (double) – двомісний номер з одним великим двоспальним ліжком, SNGL (single) – одномісний номер, номери, які бронюються найчастіше.

Основні варіанти харчування – BB, HB, FB, AI, UAI. Але є тури, які не включають харчування, тому у ваучері буде одна з аббревіатур: RO – Room Only, AO – Accommodation Only, EP – European Plan, і турист самостійно вирішує питання харчування.

BB (Bed and Breakfast) – тип харчування, коли у вартість номера включені лише сніданки, це характерно для країн Європи.

HB (Half Board) – напівпансіон, тип харчування, який включає сніданки та вечері. HB+ додатково включає алкогольні та безалкогольні напої.

FB (Full Board) – повний пансіон, тип харчування, який передбачає трьохразове харчування. FB+, як і HB+, включає додатково напої.

AI (All Inclusive) – все включено, розширена система харчування, яка передбачає харчування впродовж всього дня та вживання алкогольних та безалкогольних напоїв, але останні лише місцевого виробництва.

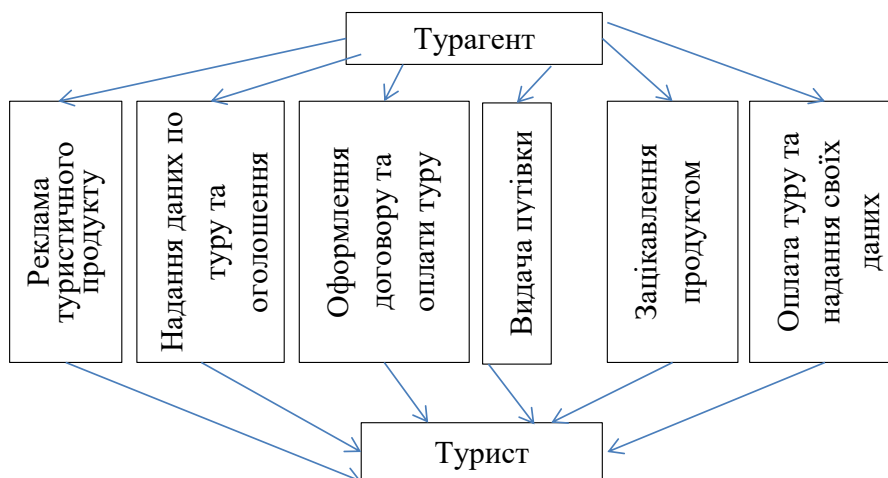


Рис. 2. Взаємодії турагента з туристом

Джерело: авторська розробка

UAI (Ultra All Inclusive) – ультра все включено, цілодобове харчування, вживання додатково алкогольних напоїв імпортного виробництва.

Стандартний страховий поліс включає страхування медичних та медично-транспортних витрат на певну суму. Наприклад, Туреччина та Єгипет – 15 тис. доларів, Греція, Іспанія – 30 тис. євро, Індія, Таїланд, Домінікана – 30 тис. доларів. Умовами договору страхування передбачена безумовна франшиза в розмірі 30 доларів, де франшиза – частина збитків, яка сплачується самостійно та не відшкодовується страховою компанією.

Переважна більшість туристів вважає, що ціни у всіх турагенствах різні, насправді турагент – лише посередник між туроператором та клієнтом. Турагенти бронюють сформований туроператором пакетний тур – квитки, проживання, харчування, трансфер, страховий поліс за однаковою ціною.

Турагент, бронюючи тур, отримує агентську винагороду – комісію від 6 до 12% у середньому: комісія залежить від туроператора. Наприклад, тур коштує 1000 доларів, тому агентська винагорода при комісії в 10% буде коштувати 100 доларів. Наприклад, якщо зробити знижку у 5%, то турагент віддає 50% власного заробітку з цього туру (від 100 доларів комісії це коштує 50 доларів) і продає тур за 950 доларів. Хтось продасть тур без знижки, хтось зробить знижку 2% (тур буде коштувати 980 доларів), 4% – 960 доларів, 6% – 940 доларів. Різниця в цінах турагенств може бути мінімальна – в 10–30 доларів. Турагенту не вигідно робити високу знижку, тому що це його зарплата, і за кожний проданий тур сплачується податок, тому краще не продати тур, ніж зовсім не заробити.

Раннє бронювання турів – це акція, яка дає можливість придбати тур за більш вигідною ціною зі знижкою від готелів до 50%, але й отримати гарантовані місця в готелях, яких у розпал туристичного сезону може просто не бути через високу затребуваність [12]. Переваги бронювання турів за акцією раннього бронювання – економія до 30% від вартості туру; можливість оплатити тур частинами, чим раніше ви бронюєте тур, тим менша сума першого внеску (як правило, перший внесок становить 30% від вартості туру, а суму, що залишилася, необхідно сплатити за два тижні до початку туру); забронювавши тур заздалегідь, турист стає власником туру зі стабільною ціною у валютному еквіваленті, яка в майбутньому не зміниться, незалежно від можливого збільшення цін на готелі, авіаквитки та ін.; у гарячий сезон – свята, канікули, високий сезон, – використання акції дає змогу вирішити заздалегідь питання бронювання, оскільки в цей період найбільший вплив туристів, і найкращі готелі розбираються до початку сезону. Найпопулярніші напрямки, де раннє бронювання є особливо вигідним, – Туреччина, Греція, Іспанія, Кіпр, Туніс [13].

Ризиками є те, що бувають випадки, коли туроператори набирали через турагентів велику кількість заявок на тури за раннім бронюванням, акумулювали їх у себе, але не передавали інформацію в закордонні готелі про те, що у них заброньовані номери. У результаті бували випадки, коли гроші готелям не перераховувалися вчасно, і туристи вже по приїзді не були заселені зразу за «технічних причин», а впродовж дня туроператор «вирішував» це питання.

Спецпропозиція – SPO (special price offer, також зустрічається: СПО) – прайс-лист на тури, який видається туроператором, і містить розраховані ціни на турпакети в певну країну або курорт.

Туристичні агентства мають сплачувати тур у день отримання грошей або наступного дня, щоб сплатити за тур у цей же банківський день, тобто за курсом туроператора на цей день необхідно сплатити до 16 години. Якщо за тур сплачено частково, то доплата, яка залишилася, оплачується за курсом на момент оплати.

Зміна ціни туристичного продукту, погодженої сторонами, можлива лише у випадках, передбачених договором на надання туристичних послуг, при цьому збільшення ціни туристичного продукту не може перевищувати 5% його первісної ціни, а якщо більше, то турист має право відмовитися від виконання договору, а туроператор через турагента зобов'язаний повернути йому всі раніше сплачені кошти, для цього уточнюється номер банківської картки клієнта [14, с. 122–123].

Зростання вартості туру відбувається найчастіше тому, що туроператор спостерігає, що тур користується попитом, місць у літаку залишається менше й менше, і він автоматично підвищує ціну. Якщо залишається небагато місць у літаку, падіння ціни очікувати немає сенсу. Особливо це стосується вільотів з дня на день, на свята, у високий сезон; розраховано це на тих, хто планує відпочивати, але до останнього затягують придбання туру, і куплять за будь-яку ціну, або полетіти.

Гарячі тури – це тури, які через наближення терміну вільоту ризикують бути непроданими та тим самим принести збиток туроператору, через незаповнені номери в готелях та незайняті місця на рейсі. Не потрібно шукати гарячий тур серед пропозицій високого попиту (високий сезон), наприклад, взимку не варто розраховувати на гарячі тури до Єгипту, Таїланду або ОАЕ, або Туреччина влітку, коли тури користуються попитом.

Зовсім інша справа – знайти гарячі тури наприкінці сезону за цими напрямками, коли попит на готелі значно знижується. Зовсім абсурдно шукати гарячі тури на травневі та новорічні свята і традиційний період відпусток. Якщо вам попадається тур зі знижкою, то це відомий тур – оплачений туристами тур, у який вони через якісь обставини не можуть поїхати,

або готелі знизили ціну (їхня якість може викликати зауваження). Дані туриста не можна змінювати, коли залишається 48 годин до початку туру, тому турагентства допомагають туристам позбавитися туру щонайшвидше.

Останнім часом все частіше стало спостерігатися таке явище, як овербукінг, який зустрічається як в авіаперельотах, так і в готелях. Овербукінг (overbooking) – це зверхбронювання, а саме продаж більшої кількості місць, ніж є в літаку або в готелі, тим самим компанії страхують себе від пустуючих місць. Якщо овербукінг відбувається під час перельоту, то є два сценарії розвитку подій: 1) авіакомпанія ще під час реєстрації розуміє, що пасажирів прийшло більше, ніж місць у салоні, та пропонує летіти іншим рейсом в цей або в інший день; 2) авіакомпанія ставить перед фактом, що місця закінчилися, і пропонує летіти бізнес-класом цим же рейсом, летіти в цей же день, але іншою авіакомпанією, летіти наступного дня та запропонують ваучери – на харчування, готель та трансфер до неї. До заміни рейсу можуть запропонувати грошову компенсацію.

Якщо овербукінг відбувається в готелі, то вас ставлять перед фактом, що номер, який ви вибрали, вже зайнятий, і можуть запропонувати таке вирішення питання: запропонують номер більш високої категорії; якщо в готелі не залишилося жодного номеру, туристів можуть переселити у сусідній партнерський готель; можуть запропонувати номер категорії нижче. У разі, якщо надано номер категорії нижче, туристи мають звернутися з претензіями до менеджерів готелю та отримати відповідні документи за ненадані послуги. Після повернення з туру впродовж 14 днів звернутися через турагента з претензіями до туроператора, оформити рекламацію. Туроператор впродовж 30 днів вирішує питання виплати компенсацій за ненадані послуги.

Зовсім застрахуватися від овербукінгу неможливо, але мінімізувати можливість можна шляхом реєстрації онлайн або проходити реєстрацію в аеропорту першим, необхідно з'ясувати за пару днів до заїзду, чи все в порядку з вашим бронюванням.

Зміни часу вильоту та затримки рейсів в аеропорту є повсякденним явищем в туризмі. В основному популярними сезонними туристичними напрямками літають чартери. Відмінність туру на чартері є те, що може змінюватися час вильоту, рейс, аеропорт вильоту.

Діти до двох років вважаються інфантами, на авіарейсах за них сплачується вартість посадочного талона (авіаквитка без надання посадочного місця та багажу), і вони подорожують

на руках у батьків. Ця доплата коливається в розмірі 50–100 доларів та уточнюється під час бронювання: ціна залежить від тарифу перевізника. Крім того, за інфанта оплачується додаткова страховка, близько 1 долара на день. Щодо проживання у готелі, то у багатьох готелях діти цього віку проживають безкоштовно. За окрему плату може надаватися дитяче ліжко. За дітей старше двох років сплачують менше, ніж за дорослого, однак для дітей з 12 років тури до Туреччини, Єгипту коштують стільки ж, як і на дорослого.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Аналіз документального процесу обслуговування туристів у туристичному агентстві та взаємодії з туроператором представлені певним набором документів, склад і кількість яких залежить від туру та країни. Турагентства мають прямоточний документообіг, коли турагентства виконують посередництво між клієнтами та туроператорами. У процесі взаємодії турагентства організують рух документів, доведення документів від туроператора до туристів, контроль за їх виконанням (оплата туру у виді квитанції, договір-доручення на оплату, акт виконаних робіт) і підписання документів (договір на надання турпослуг, лист бронювання, підтвердження, платіжне доручення). У взаємодії турагентства з туроператором і клієнтами виділяються основні документальні потоки:

– документопотік вхідних документів (листи, агентські угоди, рекламні оголошення, лист підтвердження, платіжне доручення);

– внутрішній документопотік турагентства у вигляді електронних документів (клієнтська база (номери телефонів, до яких готелів їздили); продажі – записи до календаря оплат туристів за тури, дата придбання туру, за скільки продано, номер броні);

– документопотік вихідних документів, який спрямовано до клієнтів (договір на надання турпослуг, квитанція про сплату послуг, лист бронювання, договір-доручення, ваучер, страховий поліс, авіаквитки, інформаційний лист).

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають у вивченні бухгалтерської документації туристичних підприємств. Бухгалтерський облік необхідний для того, щоб контролювати господарську діяльність і фінансовий стан підприємства, аналізувати, приймати компетентні рішення, виявляти перешкоди, які виникають у процесі роботи, коригувати плани на майбутнє. Виходячи з цього, аналіз бухгалтерських документів дасть змогу оптимізувати управління туристичним агентством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильєва О.О., Зайцева В.М. Діловодство в туризмі : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Запоріжжя : ТОВ «ЛІПС» ЛТД, 2012. 140 с.
2. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Чернівці: Книги-XXI, 2011. 344 с.

3. Александрова А.Ю. Міжнародний туризм. *Все про туризм: туристична бібліотека* : веб-сайт. URL: <http://infotour.in.ua/aleks55.htm> (дата звернення: 01.02.2020).
4. Договір агентський на посередницьку діяльність з реалізації турпродукту «Пегас Туристик» (редакція 11.12.2017 р.). *Pegas touristik* : веб-сайт. URL: <https://old.pegast.com.ua/DOGOV%D0%86R%20red%2011.12.17%20-%20%D0%BE%D0%BA.pdf> (дата звернення: 01.02.2020).
5. Сокирник І.В. Діловодство – конспект лекцій. *Буковинська бібліотека* : веб-сайт. URL: <https://buklib.net/books/27092/>. (дата звернення: 06.02.2020).
6. Шелеметьєва Т.В. Управління розвитком туризму в Україні в умовах трансформації національної економіки. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2019. 43 с.
7. Договір публічної оферти на реалізацію тур продукту. *Joinup* : веб-сайт. URL: <https://joinup.ua/content/uploads/2015/07/Dogovir-130120.pdf> (дата звернення: 01.02.2020).
8. Лісіца Т. Туристична діяльність: види договорів туроператорів. *Вісник* : веб-сайт. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/info/100005712-turistichna-diyalnist-vidi-dogovoriv-turoperatora> (дата звернення: 01.02.2020).
9. Безхлібна А.П. Франчайзинг як складова економічного розвитку туристичного підприємства. *Індустрія гостинності в Україні* : монографія / В.М. Зайцева. Запоріжжя : Просвіта, 2017. С. 194–205.
10. Васильєва О.О., Зайцева В.М. Діловодство в туризмі : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Запоріжжя : ТОВ «ЛІПС» ЛТД, 2012. 140 с.
11. Договір на надання туристичних послуг. *Coraltravel* : веб-сайт. URL: <http://agency.coraltravel.ua/engine/files/editors/FileUA/file/agency/dogovor/obrazec-tur-obsl.pdf> (дата звернення: 01.02.2020).
12. Раннє бронювання пакетних турів. Які ризики приховують низькі ціни. *У відпустку* : веб-сайт. URL: <https://www.uvidpustku.com/rannie-broniuvannya-paketnyh-turiv/> (дата звернення: 01.02.2020).
13. Що таке раннє бронювання, та його переваги. *La mer* : веб-сайт. URL: <https://www.lamer.cv.ua/perevagi-rannogo-bronyuvannya/> (дата звернення: 01.02.2020).
14. Васильєва О.О., Зайцева В.М. Діловодство в туризмі : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Запоріжжя : ТОВ «ЛІПС» ЛТД, 2012. 140 с.

REFERENCES:

1. Vasyljjeva O.O., Zajceva V.M. (2012) *Dilovodstvo v turyzmi* [The records management in the tourism]. Zaporizhzhja: TOV "LIPS" LTD.
2. Kyfjak V.F. (2011) *Orghanizacija turystychnoji dijalnosti v Ukrajinі* [The organization of tourist activity in Ukraine]. Chernivci: Knyghy-XXI.
3. Aleksandrova A.Ju. *Mizhnarodnyj turyzm* [The international tourism]. Available at: <http://infotour.in.ua/aleks55.htm> (accessed 01 February 2020).
4. Doghovir aghentskij na poserednyckju dijalnistj z realizaciji turproduktu "Peghas Turystyk" (redakcija 11.12.2017) [The agency contract for saling the Pegas Touristik's tourist product]. Available at: <https://old.pegast.com.ua/DOGOV%D0%86R%20red%2011.12.17%20-%20%D0%BE%D0%BA.pdf> (accessed 01 February 2020).
5. Sokyrynuk I.V. *Dilovodstvo – konspekt lekciј* [The records management – the summary of lectures]. Available at: <https://buklib.net/books/27092/>. (accessed 06 February 2020).
6. Shelemetjjeva T.V. (2019) *Upravlinnja rozvytkom turyzmu v Ukrajinі v umovakh transformaciji nacionalnoji ekonomiky* [The management of tourism development in Ukraine in the conditions of national economy's transformation]. (PhD Thesis), Zaporizhzhja: Kласичний приватний університет.
7. Doghovir publichnoji oferty na realizaciju tur produktu [A public offer contract for saling tourist product]. Available at: <https://joinup.ua/content/uploads/2015/07/Dogovir-130120.pdf> (accessed 01 February 2020).
8. Turystychna dijalnistj: vydy doghovoriv turoperatoriv [The tourist activity: the types of tour operators' contracts]. Available at: <http://www.visnuk.com.ua/uk/info/100005712-turistichna-diyalnist-vidi-dogovoriv-turoperatora> (accessed 01 February 2020).
9. Bezkhlibna A.P. (2017) *Franchajzyngh jak skladova ekonomichnogho rozvytku turystychnogho pidpryjemstva* [The franchising as a component of economic development of the tourist enterprise]. *Індустрія гостинності в Україні* [The hospitality industry in Ukraine]. Zaporizhzhja: Prosvita. pp. 194–205.
10. Vasyljjeva O.O., Zajceva V.M. (2012) *Dilovodstvo v turyzmi* [The records management in the tourism]. Zaporizhzhja : TOV "LIPS" LTD. p. 140.
11. Doghovir na nadannja turystychnykh poslugh [The contract for providing the tourist services]. Available at: <http://agency.coraltravel.ua/engine/files/editors/FileUA/file/agency/dogovor/obrazec-tur-obsl.pdf>. (accessed 01 February 2020).
12. Rannje bronjuvannya paketnykh turiv. Jaki ryzyky prykhovujutj nyzki ceny [The early booking of package tours. The risks that low prices hide]. Available at: <https://www.uvidpustku.com/rannie-broniuvannya-paketnyh-turiv/> (accessed 01 February 2020).
13. Shho take rannje bronjuvannya, ta jogho perevagy [What is the early booking and its benefits]. Available at: <https://www.lamer.cv.ua/perevagi-rannogo-bronyuvannya/> (accessed 01 February 2020).
14. Vasyljjeva O.O., Zajceva V.M. (2012) *Dilovodstvo v turyzmi* [The records management in the tourism]. Zaporizhzhja : TOV "LIPS" LTD. p. 140.

УДК 005:378

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-22>

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ В ОСВІТНІЙ СФЕРІ

NECESSITY OF APPLICATION OF MODERN MANAGEMENT METHODS IN THE EDUCATIONAL FIELD

Бінерт О.В.

кандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри менеджменту імені професора Є. В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет

Балаш Л.Я.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту імені професора Є. В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет

Кулина С.Б.

студентка,
Львівський національний аграрний університет

Binert Olesya

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor the Department of
Management named after Prof. E.V. Hraplyvyy
Lviv National Agrarian University

Balash Lilia

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor the Department of
Management named after Prof. V. Hraplyvyy
Lviv National Agrarian University

Kulina Sofia

Student,
Lviv National Agrarian University

Зазначено, що ключовою проблемою сучасного керівництва стала необхідність застосування удосконалених та нових методів управління в освітній сфері. У статті наведено характеристики справжнього менеджера освіти, який, враховуючи особливості управлінської діяльності, успішно здійснює як організаційну, так і педагогічну діяльність. Продемонстровано, як батьки оцінюють якість освітніх послуг у державній школі, де зараз навчається їхня дитина. Розглянуто приклад директора однієї з українських шкіл, що вже багато років виступає за європейську орієнтацію і втілює нові ідеї та методи управління в галузі освіти. Охарактеризовано й проаналізовано роботу в Опорному закладі освіти, наведено різні приклади щодо ефективної діяльності керівництва школи. Також доведено, що модернізованим освітнім менеджером є той, хто вміє поєднувати свої навички, цілі в сучасних умовах задля реалізації та забезпечення якості управління.

Ключові слова: управління, менеджмент, менеджер освіти, методи управління, «подвійний» предмет праці, event-менеджмент, керівник, школа 3.0, європейська орієнтація.

Отмечено, что ключевой проблемой современного руководства стала необходимость применения усовершенствованных и новых методов управления в сфере образования. В статье представлена характеристика настоящего менеджера образования, который, учитывая особенности управленческой деятельности, успешно осуществляет как организационную, так и педагогическую деятельность. Продемонстрировано, как родители оценивают качество образовательных услуг в государственной школе, где учится их ребенок. Рассмотрен пример директора одной из украинских школ, которая уже много

лет выступает за европейскую ориентацию и воплощает новые идеи и методы управления в области образования. Охарактеризована и проанализирована работа в опорном учебном заведении, приведены различные примеры по эффективной деятельности руководства школы. Также доказано, что модернизированным образовательным менеджером является тот, кто умеет совмещать свои навыки, цели в современных условиях для реализации и обеспечения качества управления.

Ключевые слова: управление, менеджмент, менеджер образования, методы управления, «двойной» предмет труда, event-менеджмент, руководитель, школа 3.0, европейская ориентация.

It is noted that the key problem of modern management was the need to apply improved and new methods of management in the educational sphere. The article presents the characteristics of a true education manager, who, taking into account the peculiarities of management activities, successfully carries out both organizational and pedagogical activities. The work in the Supporting Education Institution is described and analyzed, and various examples of effective management of the school are given. It is a general secondary education institution, which has a convenient location for transportation of children from other settlements, is provided with qualified pedagogical staff, has a modern material and technical and educational and methodological base and is able to provide at the proper level of obtaining specialized education. It is also noted that in the modern management environment, in the field of education, the modernization of approaches to communication with employees of the educational unit, students or students, as well as their parents is an important place. We are aiming to find out how to implement all the suggestions for improving the quality of education and the status of secondary schools. It was shown how parents evaluate the quality of educational services in a public school where their child is currently enrolled. The example of the principal of one of the Ukrainian schools is considered, which for many years stands for European orientation and embodies new ideas and methods of management in the field of education. It has also been proven that a modernized educational manager is one who is able to combine his/her skills, goals in today's context, to implement and ensure quality management. In the process of research used general and special methods of scientific research: abstract-logical – with theoretical generalizations and the formation of conclusions; observation – when collecting data on the manager's professional qualifications; static-economic – when processing a common data array; graphic – for a visual illustration of the investigated processes, phenomena and systemic method.

Key words: management, management, education manager, management methods, “dual” subject matter, event management, manager, school 3.0, European orientation.

Постановка проблеми. Протягом багатьох років управління в освітній сфері змінювалося, доповнювалося і вдосконалювалося. Ще перед тим, як з'явилося поняття «менеджер освіти», існувала потреба у керівництві саме в цій галузі. З часом виникало багато суспільних потреб, що призвело до створення проблем в освітній діяльності, вирішенням яких став управлінський працівник. Він, використавши всі свої знання, вміння та навички, створив цілу систему, або, як зараз прийнято називати, управлінський підрозділ, координував усі дії та завдання для досягнення комфортного та успішного навчання для своїх учнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління в галузі освіти щодо «подвійного предмета праці» та європейської орієнтації керівників освітніх закладів розглядають у своїх працях В. Громовий, Є. Клімов та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значні обсяги теоретичних та практичних досліджень, можна зазначити, що питання застосування нових методів управління в освітній сфері все ще актуальне і не розкрито. Сучасні умови дають можливість удосконалити роботу, втілювати нові креативні ідеї, роблячи найбільший акцент на якості виконання і навчання. Тому поза увагою не можемо залишити явний приклад реалізації сучасних методів управління в освіті.

Формування цілей статті. Цілями статті є дослідження й аналіз проблем та перспектив реалізації сучасного підходу до методів управління в освітній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні поряд із поняттям «управління» до нашого словникового запасу увійшов термін «менеджмент». Поняття «управління» та «менеджмент» за своїм змістом тотожні, їх розглядають як слова-синоніми.

Управління – свідомо, цілеспрямована дія людей на суспільну систему загалом або на окремі її ланки (сфери суспільного життя, галузі економіки, підприємства, колективи), що забезпечує їхнє оптимальне функціонування і розвиток на основі використання властивих суспільству об'єктивних закономірностей розвитку [5]. Також управління спрямоване на розроблення і виконання рішень, на здійснення поточного, проміжного і підсумкового контролю і на отримання релевантної інформації.

Саме поняття «менеджер» є дуже широким, часто його неможливо описати, і лише поставивши в певні межі, можна зрозуміти суть. Як мистецтво управління чи керування розуміння менеджменту ґрунтується на тому, що всі організації є досить складними соціально-технічними системами, на їхнє функціонування впливають як зовнішні, так і внутрішні змінні середовища. Люди, безперечно, є основним фактором, враховувати який потрібно не лише для викорис-

тання наукового підходу, але й для мистецтва його застосування в конкретних становищах і ситуаціях. Оскільки персонал має свою специфічну, своєрідну систему цінностей, то керівництво повинне постійно взаємодіяти зі своїми підлеглими і створювати певні умови для якнайповнішого розкриття їхнього потенціалу.

Окрім названих понять, з іншого боку, «менеджмент» ми можемо характеризувати як функцію, навчальну дисципліну, професію і галузь наукового дослідження, і це поняття розглядається і трактується по-різному.

Зрозумівши суть, хто такі менеджери й управлінці, можна визначити і сформулювати ці поняття. Отже, проаналізувавши, можемо говорити, що в основі менеджменту лежить процес на результат, тому часто його розглядають і як вид професійної діяльності.

Директор, керівник групи, президент компанії, начальник, завідувач – усі ці слова позначають посади. А люди, які обіймають їх, можуть бути об'єднані загальним поняттям «менеджер». Хто ж такий керівник нового типу – менеджер освіти, який вдосконалює управлінський процес у нинішніх школах?

Менеджер освіти – це професійний керівник освіти, який здобув спеціальну підготовку. Враховуючи особливості управлінської діяльності, він має здійснювати як організаторську, так і педагогічну діяльність.

Управлінська діяльність, за влучним визначенням Є.О. Клімова, має «подвійний» предмет праці: керівник мусить бути і хорошим організатором, і хорошим спеціалістом [3]. Це особливо важливо для управління середньої освітою, коли директору школи або завідувачу районного відділу освіти треба бути водночас і прекрасним організатором, і прекрасним учителем-педагогом, а саме знати свій предмет, уміти комунікувати з учителями, співпрацювати, любити дітей, вміти встановлювати контакт із ними тощо.

У сучасних умовах управління у сфері освіти важливе місце займає модернізація підходів щодо комунікацій із працівниками навчального підрозділу, школярами або студентами, а також їхніми батьками. Впровадження нових, модерних ідей, забезпечення їхньої реалізації та вдосконалення, залучення колег до підтримки планів вважається, на думку автора, успішним методом управління. Виходячи з цього, можна розглянути такі поняття.

Методи управління – це сукупність способів і прийомів впливу на колектив працівників та окремих виконавців із метою досягнення встановлених цілей [4]. За їхньою допомогою орган управління впливає на окремих працівників і підприємство (у нашому разі навчальний заклад) загалом.

Кожен керівник повинен мати свою методологію і власний управлінський підхід до підлеглих. Сучасні умови дають можливість удосконалити

роботу, втілювати нові ідеї, роблячи найбільший акцент на якості виконання.

Розглядаючи управління у розрізі освіти, ставимо за мету проаналізувати та з'ясувати, як втілити всі пропозиції щодо покращення якості навчання та стану середніх загальноосвітніх навчальних закладів.

Соціологічне дослідження, проведене агенцією «Фама», у 2018 році зафіксувало, що лише 12% батьків позитивно оцінюють якість освітніх послуг у державній школі, де зараз навчається їхня дитина.

Нині в Україні у більшості шкіл сформувалася думка за радянський тип event-менеджменту [1] чи сучасний простір ціннісного орієнтування.

Щоб визначити свій тип, достатньо всього лише відповісти на декілька запитань:

1. Для кого проводяться «виховні заходи» в школі (для дітей, чи «для галочки»)?
2. Чи поширена радянська практика «репетиційної педагогіки» та добровільно-примусової організації «культурно-масових заходів»?
3. Аналіз планів: заорганізованість чи принцип «розумної достатності»?
4. Чи є грамотний шоу-менеджмент на рівні школи?
5. Чи є так звані «псевдоподії» (надумані «акції», «свята без свята» тощо)?

6. Яким є стиль спілкування під час «заходів»? Завдання, яке ставиться перед керівником, полягає у правильному виборі цінностей. Воно проходить у трьох стадіях:

Стадія 1. Вибір загальних цінностей (вироблення спільного переліку цінностей).

Стадія 2. Утвердження загальних цінностей (викорінення негативних стереотипів, утвердження адекватного розуміння вибраних загальних цінностей тощо).

Стадія 3. Впровадження управління, заснованого на цінностях (прийняття рішень на основі загальноприйнятих цінностей, усвідомлення кожним співробітником, що від нього і саме від нього залежить процес упровадження такого типу управління тощо).

Джек Ма, китайський підприємець, засновник і голова ради директорів компанії Alibaba Group, говорить: «Щоб керувати розумними людьми, ви повинні використовувати культуру і систему цінностей, щоб вони вірили в те, що роблять. Управляти дурними людьми можна за допомогою правил і паперової роботи». Отже, для реалізації цього необхідно впроваджувати зміни, інвестувати час і зусилля у подальші дії, робити управлінські висновки та започаткувати практику постановки цілей із покращення якості, реалізовувати програми професійного розвитку педагогічного персоналу та перебувати в постійному режимі покращення якості.

Європейська орієнтація – це те, що вже є давно сформованим освітнім ідеалом: не треба рівнятися на місцеві «вимоги», слід завжди планувати розвиток шкіл у контексті світу, який

став «глобальним селом». Нашій освіті вкрай потрібен модерн, бо загалом для успіху країні потрібна реіндустріалізація та залучення нових та високих технологій.

Директор школи ніде у світі не є «господарником», він є менеджером освіти високого рівня. Звертаємо увагу на той факт, що в англійських країнах навіть назва посади це підкреслює. У США директора школи називають principal (від лат. principalis – перший, головний), а у Великобританії – headmaster or headmistress [2].

Щоб підтвердити власні висновки, думки та пропозиції, буде влучно доповнити їх прикладом із життя. Так, Жовтанецький опорний ЗЗСО без перебільшень став найбільш відомою школою у Львівській області, а то й в Україні завдяки тим змінам, які впровадила директор – Королева Жанна Вікторівна. За освітою вона вчителька початкових класів. Живучи в Італії, закінчила лицей за програмою «комп'ютерний користувач», а в Україні – курси. І нині має кілька годин інформатики. Школа, як каже Жанна, її стихія.

Щоб покращити усю систему, вона модернізувала проведення батьківських зборів, педрад, створила за допомогою благодійного фінансування лінгафонний кабінет, також є лаунж-зона із книгами. Підтримала ініціативу учнів для створення тренажерного залу, облаштувала шкільні коридори тенісними столами, до списку оновлень належить і зал карате, повністю оновлений як інтер'єр, так і екстер'єр школи, активно діє учнівське самоврядування, і це не повний перелік усього, що було запроваджено від початку роботи директором цього закладу.

Лінгафонний кабінет, за її словами, дуже допомагає учням у підготовці до проходження аудіювання з англійської мови. Ідея виникла, коли директорка побачила, що учні до такого виду завдань не готові. Вони губилися і не могли сконцентруватися на ЗНО. У середньому на такий кабінет треба пів мільйона. З коштів, які виділили на опорну школу, закупили різну техніку: інтерактивну дошку, проектор, ноутбуки і навушники. А учнівське самоврядування вирішило написати листа підприємцям, аби вони допомогли з меблями. «Вони написали листа і прийшли до мене, ми разом його змінили, я пояснила, як має бути. Що перша частина – це аргументація, друга – що вже зроблено, третя – мотивація», – пояснює директорка.

Учні також, організувавшись, назбирали суму, якої вистачило на електрику та жалюзі. Тоді діти подякували спонсорам у Facebook, а директорка поширила цей допис. Наступного дня до школи зателефонував чоловік, який працює у благодійному фонді. Вони допомогли закупити меблі, які вибрали діти. До кінця року кабінет запрацює на повну.

У школі також працює проект «Школа 3.0» від «Про.Світ». Учителі активно співпрацюють із батьками та впроваджують ідею організації

школи повного дня та учнівського самоврядування. Окрім цього, вчитель тут навчає клас не чотири роки підряд, а протягом двох років. Це для того, щоб діти розуміли, що ми живемо в час змін, і треба вміти адаптуватися до інших людей, бо дитина показує себе з різними вчителями по-різному.

Коли директорка вперше проводила загальношкільні батьківські збори, було 29 батьків. Востаннє – 100 крісел не вистачило. Батьків цікавило те, що на зборах проводять тренінги на різні теми, показують відео, обговорюють цікаві факти і питання. Зокрема, піднімаються питання насильства у сім'ї, співпраці батьків зі школою та багато інших. Партнерство зі школою Жанна пояснює на прикладі батьківства. «Велике значення має, коли вчитель – друг, а ще важливо хвалити школярів, – каже Жанна. – Кожен із нас у душі залишається дитиною, яка хоче почути добре слово». Вона наголошує вчителям й батькам, що школа – дружня. Тут дитина має себе почувати в повній безпеці, вона має хотіти йти до школи з великим задоволенням, розуміти, що тут на неї не кричатимуть, її вислухають і підкажуть, як поступити в тій чи іншій ситуації.

Ще перед ухваленням Закону «Про освіту» директор, учителі й батьки бурхливо обговорювали його. Це проходило у вигляді конкурсів, вікторин та дебатів.

Зараз педради відбуваються в ігровій формі (такий вид педрад було погоджено з працівниками школи), де кожен має можливість висловити свою думку, запропонувати якусь нову ідею, поділитися досвідом із колегами та засвоїти щось нове, цікаве для себе як педагога, щоб потім під час навчального процесу проявити свій професіоналізм. Жанна Вікторівна також координує роботу філій, адже ця школа є опорним закладом.

Як зазначено в ЗУ «Про освіту» від 05.09.2017, Опорний заклад – це заклад загальної середньої освіти, що має зручне розташування для підвезення дітей з інших населених пунктів, забезпечений кваліфікованими педагогічними кадрами, має сучасну матеріально-технічну і навчально-методичну базу та спроможний забезпечувати на належному рівні здобуття профільної освіти.

Маючи досвід керівника навчального закладу, важливо розуміти, що школи мають змагатися не одна з одною, а самі з собою, рухатися наввипередки із власною тінню.

За словами Івана Осадчого, заклад освіти в односторонньому порядку не може надати школяреві відповідний рівень освіти, якщо той відмовляється спожити надану йому освітню послугу, здійснюючи навчальну діяльність, незалежно від якості освітньої послуги.

Ніл де Грас Тайсон зазначив, що коли учні обманюють на іспитах, це відбувається тому, що наша шкільна система цінує оцінки більше, ніж

учні цінують навчання. Тому основною ціллю, яку ставить собі директорка, є те, щоб учні хотіли вчитися і кожного дня повертатися саме у цю школу. Коли дитина приходить додому і розповідає батькам із захопленням про те, що вона цікаво навчилася, що побачила, що найбільше запам'яталося, а після випуску каже, що не хоче покидати цю школу, це задає їй мотивацію для того, щоби продовжувати розвивати і вдосконалювати ідеї.

Висновки із цього дослідження. Отже, сучасний керівник в освітній сфері повинен визначити свою методологію управління, сформулювати свої цілі, ідеї та донести їх до підлеглих. Він не повинен зупинятися на радянському типі event-менеджменту, а підтримати сучасний простір ціннісного орієнтування. Повинен прислухатися до думок інших та враховувати те, які методи потрібно застосувати для покращення якості навчання. На прикладі однієї з модернізованих українських шкіл видно, як можна реалізувати інновації та сучасними методами сформувати навчальну систему, яка ґрунтується на дружніх

відносинах у колективі вчителів та відносинах «учитель-друг» для своїх учнів. Тому справжній сучасний освітній управлінець – це той, хто вміє поєднати усі свої навички, ідеї в сучасних умовах та реаліях задля реалізації та забезпечення якості навчання.

Згідно з проведеними дослідженнями та аналізом діяльності освітнього закладу, можемо дійти висновку, що менеджер освіти – це освітній лідер, високого рівня професіонал, талановитий організатор педагогічної взаємодії, що володіє креативними, творчими й організаторськими здібностями, наділений владними повноваженнями з боку держави, професійно керує педагогічним колективом відповідно до цілі й місії освітніх програм, вимог, критеріїв та стандартів, забезпечує конкурентноздатність освіти, здійснює моніторинг внутрішнього і зовнішнього педагогічного середовища, проводить маркетинг освітніх послуг, налагоджує ефективні зв'язки з громадськістю, як креативна особистість займається впровадженням інновацій у практику діяльності закладу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Громовий В. «Виховна робота» та радянський тип event-менеджменту. Освітня політика: веб-сайт. URL: <http://education-ua.org/ru/articles/915-likvidovuemom-marazmi-v-shkilnij-osviti-marazm-23-vikhovna-robotata-radyanskij-tip-event-menedzhmentu> (Дата звернення : 01.03.2017).
2. Громовий В. Директор школи в Україні: господарник чи лідер змін? URL: <https://mrpl.city/blogs/view/direktor-shkoli-v-ukraini-gospodarnik-chi-lider-zmin/> (Дата звернення : 27.03.2017)
3. Клімов Є.О. Психологія професійного самовизначення: навч. посібник для студ. вищ. пед. навч. закладів. М.: Видавничий центр «Академія», 2004. 300 с.
4. Методи управління: сутність, різновиди, взаємозв'язок функцій та методів. Освіта UA: веб-сайт. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/management/13806/> (Дата звернення: 05.10.2019)
5. Поняття управління, державного управління, політичного керівництва. Studies.in.ua: веб-сайт. URL: <http://studies.in.ua/polit-men-shpora/2612-ponyattya-upravlnnya-derzhavnogo-upravlnnya-poltichnogo-kervnictva.html> (Дата звернення: 27.09.2019).

REFERENCES:

1. Hromovi V. "Vykhovna robotata" ta radianskiy tip event-menedzhmentu. [Educational work" and the Soviet type of event management.] Osvitnia polityka: veb-sait. Available at: <http://education-ua.org/ru/articles/915-likvidovuemom-marazmi-v-shkilnij-osviti-marazm-23-vikhovna-robotata-radyanskij-tip-event-menedzhmentu> (accessed 01.03.2017)
2. Hromovi V. Dyrektor shkoly v Ukraini: hospodarnyk chy lider zmin? [Headmaster in Ukraine: Businessperson or Leader of Change?]. Available at: <https://mrpl.city/blogs/view/direktor-shkoli-v-ukraini-gospodarnik-chi-lider> (accessed 27.03.2017).
3. Klimov Ye.O. (2004) Psykholohiia profesiinoho samovyznachennia [Psychology of professional self-determination]: navch. posibnyk dlia stud. vyshch. ped. navch. zakladiv. M.: Vydavnychiy tsentr "Akademiiia". 304 p.
4. Metody upravlinnia: sutnist, riznovydy, vzaiemozviazok funktsii ta metodiv. [Management methods: nature, varieties, interrelations of functions and methods] Osvita UA: veb-sait. Available at: <https://osvita.ua/vnz/reports/management/13806/> (accessed 05.10.2019).
5. Poniattia upravlinnia, derzhavnogo upravlinnia, politychnogo kerivnytstva [The concept of government, public administration, political leadership]. Studies.in.ua: veb-sait. Available at: <http://studies.in.ua/polit-men-shpora/2612-ponyattya-upravlnnya-derzhavnogo-upravlnnya-poltichnogo-kervnictva.html> (accessed 27.09.2019).

КОНЦЕПЦІЯ ІНФРАСТРУКТУРНОГО МАРКЕТИНГУ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

CONCEPT OF INFRASTRUCTURE MARKETING RETAIL DEVELOPMENT

Бугріменко Р.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств харчування
та торгівлі імені І. Г. Бережного,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Buhrimenko Roman

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Economics of Enterprisers
of Food Technology and Trade named after I. G. Berezhny,
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

Розроблено концепцію інфраструктурного маркетингу розвитку роздрібною торгівлі на принципах синтезу діагностичного і маркетингового підходів. Також підсумком цього дослідження є обґрунтовані автором організаційні, аналітичні, адміністративні, інвестиційні, інноваційні й економічні механізми комплексного підходу до формування інфраструктурного розвитку роздрібною торгівлі, який являє собою синтез інструментів регіонального маркетингу, маркетингу взаємодії та маркетингу об'єктів інфраструктури. Відмінною рисою запропонованої концепції є використання інструментів комплексного діагностування торговельних організацій, що дає змогу отримати додаткові конкурентні переваги, розроблення маркетингових рішень, спрямованих на посилення ролі інфраструктурних взаємодій в умовах розвитку роздрібною торгівлі.

Ключові слова: концепція інфраструктурного маркетингу, роздрібна торгівля, неймінг, ритейлери, бенчмаркінг, мережева торгівля, інтегрований маркетинг, маркетинг взаємодії з суб'єктами інфраструктурного забезпечення, маркетинг інфраструктури.

Разработана концепция инфраструктурного развития маркетинга розничной торговли на принципах синтеза диагностического и маркетингового подходов. Также итогом данного исследования являются обоснованные автором организационные, аналитические, административные, инвестиционные, инновационные и экономические механизмы комплексного подхода к формированию инфраструктурного развития розничной торговли, который представляет собой синтез инструментов регионального маркетинга, маркетинга взаимодействия и маркетинга объектов инфраструктуры. Отличительной чертой предлагаемой концепции является использование инструментов комплексного диагностирования торговых организаций, что позволяет получить дополнительные конкурентные преимущества, разработка маркетинговых решений, направленных на усиление роли инфраструктурных взаимодействий в условиях развития розничной торговли.

Ключевые слова: концепция инфраструктурного маркетинга, розничная торговля, нейминг, ритейлеры, бенчмаркінг, мережева торгівля, інтегрований маркетинг, маркетинг взаємодії з суб'єктами інфраструктурного забезпечення, маркетинг інфраструктури.

The functioning of trade organizations depends to a large extent on the level of development, use and location of the infrastructure elements of trade. On this basis, the transformation of existing trade elements of the urban sphere of circulation should be based on marketing concepts, adequately reflecting the level of achieved potential of development of multilevel trading networks, their infrastructure in different cities. The result of the scientific research is the author's assertion that in the formation of infrastructure development of retail trade it is necessary to systematically identify the degree of influence of infrastructure objects on network development, most effectively form interaction with the entities of infrastructure support in order to increase the degree of adaptation of network development, increase the competitiveness of retail enterprises, concept of infrastructure marketing of the development of retail trade, developed for the first time by the author. Development of the system of infrastructure support of trade enter-

prises on the basis of introduction of the concept of infrastructure marketing of development of retail trade allows to receive additional competitive advantages at the expense of more efficient use of internal and external sources of adaptation and flexibility of the trading network. The author developed the concept of infrastructure development of retail marketing based on the principles of synthesis of diagnostic and marketing approaches. The author also provides the results of this research with organizational, analytical, administrative, investment, innovative and economic mechanisms of a comprehensive approach to the formation of infrastructure development of retail trade, which is a synthesis of regional marketing tools, interaction marketing and marketing of infrastructure facilities. A distinctive feature of the proposed concept is the use of tools for complex diagnostics of retail organizations, which gives you additional competitive advantages, the development of marketing solutions aimed at strengthening the role of infrastructure interactions in the development of retail trade.

Key words: *infrastructure marketing concept, retail trade, naming, retailers, benchmarking, network trade, integrated marketing, marketing of interaction with infrastructure support entities, infrastructure marketing.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах ефективно і стійке функціонування роздрібних торгових мереж неможливе без використання методології управління підприємством, заснованої на маркетинговому підході, впровадженні нових діагностичних інструментів і методів управління мережевим розвитком. Ефективність діяльності роздрібних торгових мереж значною мірою визначається розвитком інфраструктури в регіонах.

Поряд із застосуванням маркетингового підходу використання інструментів діагностики розвитку інфраструктури торгівлі у процесі управління мережевим розвитком роздрібних підприємств передбачає інтеграцію моделей і методів регіонального маркетингу, маркетингу взаємодії з суб'єктами інфраструктури. Переваги цього синтетичного підходу для торгових організацій полягають у тому, що він дає змогу виявляти ступінь впливу інфраструктурних об'єктів на мережевий розвиток, найбільш ефективно формувати взаємодію із суб'єктами інфраструктурного забезпечення і підвищити ступінь адаптації мережевого розвитку на основі врахування регіональних і територіальних особливостей інфраструктурного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток маркетингового інструментарію дослідження характеру розвитку роздрібною торгівлі зробили Г. Багієв, І. Березін, В. Гросул, Є. Голубков, С. Ілляшенко, Н. Карпенко, І. Маркіна, Н. Моїсеєва, М. Окландер, А. Панкрухін, О. Третьяк, Р. Фатхутдінов, Є. Хруцький та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі не знайшли повного обґрунтування і вимагають докладного вивчення умови та параметри інфраструктурного забезпечення, що впливають на діяльність роздрібною торговельної мережі, а також розроблення методики, що дає змогу оцінити ефективність взаємодії із суб'єктами інфраструктури. Актуальність проблеми, недостатня розробленість окремих її аспектів і практична значущість визначили постановку мети і завдань дослідження.

Метою статті є обґрунтування організаційних, аналітичних, інвестиційних та економічних механізмів комплексного підходу щодо формування інфраструктурного розвитку роздрібною торгівлі. Головною метою роботи є розроблення концепції інфраструктурного маркетингу розвитку роздрібною торгівлі на принципах синтезу діагностичного і маркетингового підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку мережевої торгівлі можна виділити такі тенденції розвитку роздрібних мереж: нестача торгових площ робить найбільш привабливими інвестиції в торговельну нерухомість; у регіонах відбувається формування торгового бренду ритейл-компаній, у межах якого йде капіталізація довірчих відносин між мережевою структурою і споживачем; для просування і реалізації товарів мережеві компанії розробляють комунікаційні програми залучення клієнтів, які базуються на констатації того, що сучасне перенасичення інформаційного поля масовими рекламними і PR-акціями негативно впливає на поведінку споживачів.

Ефективність функціонування торгових організацій значною мірою залежить від рівня розвитку, використання та розміщення інфраструктурних елементів торгівлі. Виходячи з цього, трансформація наявних торгових елементів сфери обігу в містах повинна базуватися на маркетингових концепціях, що адекватно відображають рівень досягнутого потенціалу розвитку багаторівневих торгових мереж, їхньої інфраструктури в різних містах.

Результативність діяльності торгових мереж у місцях локалізації і концентрації населення може бути поліпшена на основі додавання потенціалу маркетингу до процесу еволюційної трансформації просторово-територіальної конфігурації торгівлі, виходячи з умов розвитку споживчого ринку і зовнішнього середовища загалом [1, с. 240–248].

У таблиці 1 запропонуємо механізми комплексного підходу щодо формування інфраструктурного розвитку роздрібною торгівлі, які, на наш погляд, будуть мати важливий вплив на формування та розвиток концепції інфраструктурного маркетингу розвитку роздрібною торгівлі.

Таблиця 1

**Механізми комплексного підходу щодо формування
інфраструктурного розвитку роздрібної торгівлі**

Механізми	
Організаційні	Надання юридичних, ділових та інших послуг, допомога в пошуку партнерів, укладанні угод. Створення спеціалізованих державних установ із формування інвестиційних та інноваційних проектів для представників роздрібної торгівлі з метою їхнього інфраструктурного розвитку.
Аналітичні	Програми збору та обробки, оцінки статистичних баз даних, аналітичної обробки баз даних.
Інвестиційні	Інвестиційні програми ритейлу; інвестиційні програми впровадження smart-технологій, розширення можливостей дистрибуції в інфраструктурному розвитку роздрібної торгівлі.
Інноваційні	Інноваційні програми стимулювання інфраструктурного розвитку роздрібної торгівлі, інноваційні методи логістики товарів, формування каналів розподілу, післяпродажного обслуговування.
Адміністративні	Стандартизація продукції; контроль виконання нормативних показників; екологічна експертиза; ліцензування, квотування та лімітування; адміністративна, фінансова та кримінальна відповідальність; антимонопольне регулювання; контроль діяльності представників роздрібної торгівлі та виконання ними обов'язків відповідно до контрактів.
Економічні	Фінансування державних та приватних проектів, кредитування інвестиційних та інноваційних проектів інфраструктурного розвитку роздрібної торгівлі.

Джерело: розроблено автором на основі [2, с. 140–144]

Таблиця 2

Тенденції зміни поведінки споживачів внаслідок цифрової трансформації

Розмаїття поглядів клієнтів	Динамічне зростання геополітики	Нові можливості для особистого споживання	Технологічні поліпшення	Структурний розподіл промисловості
Зростання частки середнього класу, старіння населення, робітники жіночого класу, урбанізація, скорочення бюджету.	Зростання вартості робочої сили та прожиткового мінімуму, зміщення економічних центрів, економічна взаємодія, зміни навколишнього середовища.	Підвищення довіри споживачів, економіка спільного споживання та використання, попит на персоналізацію, попит на індивідуальні зміни, спрощення вибору.	Мобільний світ, цифрові профілі, розмаїття поглядів клієнтів, тривимірний друк, передова робототехніка, інтернет речей, віртуальна реальність, штучний інтелект.	Активні інвестори, моделі прямих продажів, безперервна консолідація, розподіл кадрів.

Таким чином, наведені обґрунтовані автором організаційні, аналітичні, адміністративні, інвестиційні, інноваційні й економічні механізми комплексного підходу щодо формування інфраструктурного розвитку роздрібної торгівлі.

Результатом наукового дослідження є ствердження автора, що під час формування інфраструктурного розвитку роздрібної торгівлі необхідно систематично виявляти ступінь впливу інфраструктурних об'єктів на мережевий розвиток, найбільш ефективно формувати взаємодію з суб'єктами інфраструктурного забезпечення з метою підвищення ступеня адаптації мережевого розвитку, підвищення конкурентоспроможності підприємств роздрібної торгівлі.

У таблиці 2 наведено тенденції зміни поведінки споживачів внаслідок цифрової трансформації, у період розвитку якої впровадження технологічних інновацій сприяє принциповим

змінам у системі інфраструктурного розвитку роздрібної торгівлі. Відомі науковці Р. Глесс, Б. Лейкерт стверджують, що є п'ять важливих факторів, які змінюють поведінку споживачів та включають у себе нову геополітичну динаміку, зміну демографічних структур населення, абсолютно нові можливості споживання, технологічний прогрес і структурні зміни в системі мережевої торгівлі [3, с. 260–266].

Конкурентоспроможність підприємств роздрібної торгівлі, яка є головною метою формування та впровадження концепції інфраструктурного маркетингу розвитку роздрібної торгівлі, забезпечується необхідною сукупністю конкурентних переваг, які є досить специфічними в різних галузях та на окремих етапах розвитку національної економіки.

Однією з основних проблем, з якими стикаються підприємства торгівлі у процесі управ-

ління своєю конкурентоспроможністю, є значний динамізм та непередбаченість зовнішнього середовища.

Швидкість процесів змін, які відбуваються в навколишньому середовищі, вимагає від підприємств роздрібною торгівлі постійної трансформації конкурентних переваг. Від того, наскільки оперативним, гнучким та креативним є процес управління конкурентоспроможністю, залежить успіх підприємства, особливо в умовах кризи. Для випередження конкурентів та успішного розвитку на споживчому ринку необхідно прогнозувати та створити саме такі конкурентні переваги, які будуть найбільш ефективними в конкретних умовах впливу несприятливих чинників зовнішнього середовища, а також забезпечити їх набуття та утримання протягом тривалого часу завдяки підвищенню рівня внутрішньої ефективності. Вирішення цієї проблеми потребує врахування циклічності економічних процесів, дія яких є досить вагомим у змінах споживчих настроїв покупців.

Ринкова економіка, як відомо, прагне досягти рівноваги всіх процесів, що в ній відбуваються. Макроекономічна рівновага – це економічна рівновага на рівні держави. Для неї характерними є пропорційність і врівноваження всіх економічних процесів у державі: попиту і пропозиції, виробництва і споживання тощо. Але характерним є те, що ринкова економіка ніколи не перебуває у збалансованому і рівноважному стані, тому що завжди є певні диспропорції, які періодично виникають і зникають, змінюючи одна одну. Основними проявами макроекономічної нестабільності є: безробіття, інфляція, циклічність розвитку економіки.

Економічний розвиток – це багатофакторний процес, який відображає як еволюцію господарського механізму, так і зміну на цій основі економічних систем. Водночас це суперечливий і складний процес, який не може здійснюватися прямолінійно, по висхідній лінії. Розвиток проходить нерівномірно, має періоди зростання та спаду, кількісні та якісні зміни в економіці, позитивні та негативні тенденції. Саме циклічний характер розвитку економічної системи, її коливання між спадом та підйомом є причиною, яка стримує економічне зростання.

Як показує світовий досвід, економічному розвитку країн властива хвилеподібна динаміка, яка проявляється у вигляді економічних циклів із чітким чергуванням періодів експансії та рецесій. Економічні цикли означають коливання економічної активності, рух виробництва від початку попереднього до початку чергового кризового спаду. Кожен з економічних циклів є унікальним, але водночас усім їм притаманні певні загальні риси, передусім однакова послідовність фаз циклу: піднесення; спад або криза (рецесія); депресія; поживлення. На різних етапах економічного розвитку суспільства і за різних конкретних умов відтворення цикл

і його фази проявляються по-різному, тобто мають специфічні особливості. Лише за умов урахування цих особливостей можна створити дійсно ефективну систему управління конкурентоспроможністю підприємств торгівлі, яка забезпечить стійку конкурентну позицію на споживчому ринку протягом різних етапів економічного розвитку національного господарства. Однак необхідно враховувати не лише окремі етапи певного (короткого, середнього, довгого) економічного циклу, а й їх «накладання» один на одного [4, с. 29–30].

В умовах розвитку методів і моделей інфраструктурного маркетингу, конкурентного середовища на ринку послуг управлінню інфраструктурою необхідно приділяти особливу увагу через істотну залежність результатів функціонування комерційного суб'єкта від рівня його інфраструктурного забезпечення, тенденцій інфраструктурного розвитку сектору загалом. Велике значення інфраструктури визначається впливом на економіку підприємств роздрібною торгівлі підсистем забезпечувального типу.

Результатом наукового дослідження є вперше розроблена автором концепція інфраструктурного маркетингу розвитку роздрібною торгівлі на принципах синтезу діагностичного і маркетингового підходів (рис. 1).

Також підсумком цього дослідження є обґрунтовані автором організаційні, аналітичні, інвестиційні й економічні механізми комплексного підходу щодо формування інфраструктурного розвитку роздрібною торгівлі, який являє собою синтез інструментів регіонального маркетингу, маркетингу взаємодії та маркетингу об'єктів інфраструктури. Відмінною рисою запропонованої концепції є використання інструментів комплексного діагностування торговельних організацій, розроблення маркетингових рішень, спрямованих на посилення ролі інфраструктурних взаємодій в умовах розвитку роздрібною торгівлі.

Вважаємо за необхідне виділити сучасні тенденції розвитку роздрібною торгівлі у світі.

1. Зміна парадигми сталого розвитку. Роздрібною торгівля є одним з основних джерел глобальних викидів вуглекислого газу, і роздрібні торговці повинні відігравати велику роль. Хоча в цьому є великий моральний аспект, є також і значні можливості для бізнесу. У деяких ритейлерів на порядку денному стоїть стійкий розвиток, але ті, хто не ставить його зараз на перше місце, ризикують не дожити до найближчих 5–10 років.

2. Винаходи у роздрібною торгівлі тривають. Клієнти очікують унікальних вражень, як у магазині, так і в Інтернеті. Через кураторські ринки, підключені простори або цифрові подорожі клієнти хочуть мати емоційний зв'язок зі своїм досвідом покупок.

3. Нові цифрові технології. Справжня мета тепер так само важлива, як і цифрова для наступного покоління клієнтів. Бренди, які мають

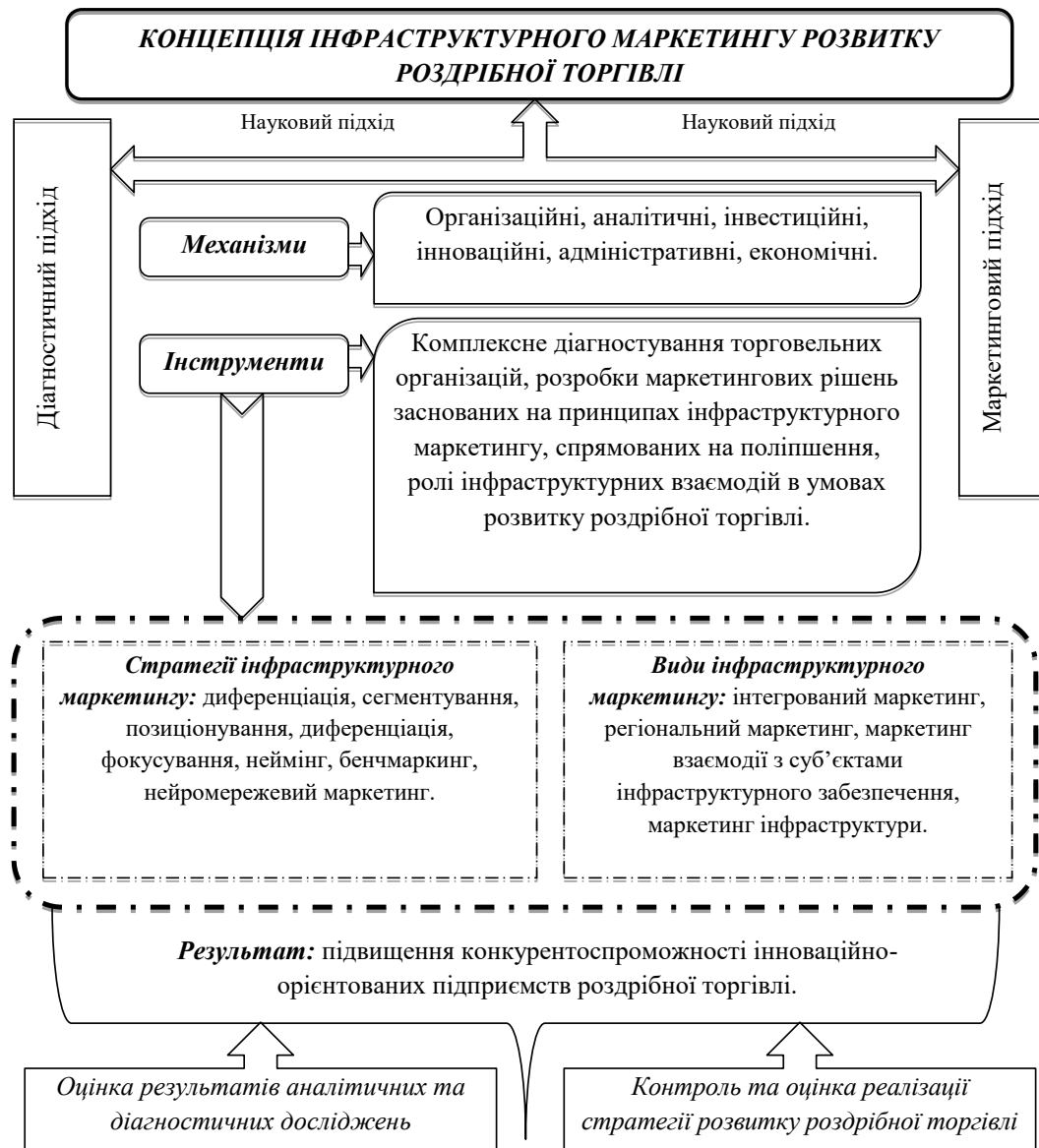


Рис. 1. Концепція інфраструктурного маркетингу розвитку роздрібно-торгівлі на принципах синтезу діагностичного і маркетингового підходів

причину, мають більше сенсу в очах споживачів. Коли роздрібно-торговці почнуть ставити мету в основу свого бізнесу, їм доведеться переосмислити те, що вони відстоюють, і визначити комерційну модель, необхідну для її реалізації [5].

Сучасний етап розвитку національної торгівлі дає змогу визначити основні шляхи підвищення ефективності інноваційної діяльності роздрібних підприємств в умовах сучасної адаптації маркетингових рішень у системі роздрібних торгових підприємств на основі маркетингових інновацій:

- розроблення цільових комплексних програм інноваційного розвитку торгівлі на національному, регіональному та мікрорівнях;
- удосконалення правового регулювання інновацій та інноваційної діяльності в торгівлі;

– розроблення наукового та методичного супроводу інноваційних процесів у торгівлі з урахуванням комплексного підходу до аналізу маркетингових інновацій;

- розвиток інноваційної інфраструктури;
- удосконалення механізму фінансування інноваційної діяльності в торгівлі;
- забезпечення інформованості фахівців організацій про інноваційні процеси в торгівлі та просуванні інноваційних проектів;
- підготовка фахівців для реалізації інноваційних проектів;
- створення в організаціях торгівлі структурних підрозділів із розроблення інноваційної стратегії розвитку.

Висновки. Розвиток системи інфраструктурного забезпечення торговельних підпри-

емств на основі впровадження концепції інфраструктурного маркетингу розвитку роздрібною торгівлі дає змогу отримати додаткові конкурентні переваги за рахунок ефективнішого використання внутрішніх і зовнішніх джерел адаптації і гнучкості торгової мережі.

При цьому ефективний розвиток інфраструктури в умовах комерційного сектору вимагає значного вкладення матеріальних і трудових ресурсів для досягнення максимального результату комерційної діяльності і мережевого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бугріменко Р.М. Концептуалізація інфраструктурного розвитку роздрібною торгівлі. *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління «Актуальні проблеми економічного розвитку: зовнішньо-економічні, виробничі та екологічні аспекти»*. Серія «Економіка». 2013. Т. XIV, Вип. 265. С. 240–248.
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. Суми : Університетська книга, 2010. С. 140–144.
3. Глэсс Р., Лейкерт Б. Торговля 4.0. Цифровая революция в торговле : стратегии, технологии, трансформация / пер. с нем. М.: Альпина Паблишер, 2017. 346 с.
4. Бугріменко Р.М. Особливості функціонування підприємств торгівлі в конкурентному середовищі. *Актуальні проблеми розвитку природничих та гуманітарних наук : праці міжнар. наук.практ. конф.*, м. Луцьк, 15 грудня 2016 р. Луцьк, 2016. С. 29–30.
5. Retail Trends 2020. Retail finds its purpose. *Deloitte* : веб-сайт. URL: <https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/consumer-business/articles/retail-trends.html> (дата звернення: 14.03.2020).

REFERENCES:

1. Buhrimenko R.M. (2013) Konceptualizacija infrastrukturogogo rozvytku rozdribnoj torghivli [Conceptualization of infrastructure development of retail trade]. *Collection of scientific papers of Donetsk State University of Management «Actual problems of economic development: foreign economic, industrial and environmental aspects»*, «Economy» Series. vol. XIV, no. 265. pp. 240–248.
2. Ilyashenko S.M. (2010) Upravlinnja innovacijnym rozvytkom promyslovykh pidpryemstv [Management of innovative development of industrial enterprises]. Sumy: University book. (in Ukrainian)
3. Glass R., Leikert B. Torghovlja 4.0. Cyfrovaja revoljucyja v torghovle [Trade 4.0. Digital revolution in trade: strategies, technologies, transformation]. Moscow: Alpina Publisher. p. 346.
4. Buhrimenko R.M., Kravchenko O.M. (2016) Osoblyvosti funkcionuvannja pidpryemstv torghivli v konkurentnomu seredovyshhi [Features of functioning of enterprises in a competitive environment]. // *Actual problems of development of natural and humanitarian sciences: collection of materials international sciences practice conf.* pp. 29–30.
5. Retail Trends 2020. Retail finds its purpose. Electronic resource. *Deloitte*. Available at: <https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/consumer-business/articles/retail-trends.html> (accessed: 14.03.2020).

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

FEATURES OF APPLICATION OF MARKETING COMMUNICATIONS BY AGRARIAN ENTERPRISES

Вараксіна О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія

Воронько-Невіднича Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія

Барабаш К.Г.

студент,
Полтавська державна аграрна академія

Varaksina Olena

PhD in Economics, Associate Professor,
Poltava State Agrarian Academy

Voronko-Nevidnycha Tetiana

PhD in Economics, Associate Professor,
Poltava State Agrarian Academy

Barabash Kateryna

Student,
Poltava State Agrarian Academy

У статті охарактеризовано актуальні питання застосування маркетингових комунікацій аграрними підприємствами. Обґрунтовано, що вітчизняний аграрний сектор володіє значним потенціалом, який має сприяти розвитку національної економіки та ефективній інтеграції його у світовий економічний простір. Визначено, що ефективне застосування політики комунікацій агроформуваннями набуває більшої актуальності через зростання рівня конкуренції, впровадження інновацій та поширення процесів глобалізації у сучасному світі в цілому. Доведено, що комунікації стають чи не основним чинником зростання бізнесу в усьому світі й аграрному секторі, зокрема. Зазначена необхідність розвитку управління маркетинговими комунікаціями. Визначено основні етапи здійснення комунікаційної кампанії аграрного підприємства.

Ключові слова: комунікація, маркетингова комунікація, аграрне підприємство, просування, комунікаційна кампанія.

В статье охарактеризованы актуальные вопросы применения маркетинговых коммуникаций аграрными предприятиями. Обосновано, что отечественный аграрный сектор обладает значительным потенциалом, который должен способствовать развитию национальной экономики и эффективной интеграции его в мировое экономическое пространство. Определено, что эффективное применение политики коммуникаций агроформированиями приобретает большую актуальность из-за роста уровня конкуренции, внедрения инноваций и распространения процессов глобализации в современном мире в целом. Доказано, что коммуникации становятся едва ли не основным фактором роста бизнеса во всем мире и аграрном секторе, в частности. Отмечена необходимость развития управления маркетинговыми коммуникациями. Определены основные этапы осуществления коммуникационной кампании аграрного предприятия.

Ключевые слова: коммуникация, маркетинговая коммуникация, аграрное предприятие, продвижение, коммуникационная кампания.

The article describes topical issues of application of marketing communications by agrarian enterprises. It is substantiated that the domestic agrarian sector has considerable potential, which should facilitate the development of the national economy and its effective integration into the world economic space. It has been determined that the effective implementation of the agro-communications policy is becoming more relevant due to the increased level of competition, the introduction of innovations and the spread of globalization processes in the world today. It has been proven that communications are becoming a major driver of business growth worldwide and the agricultural sector in particular. The necessity of development of marketing communications management is noted. The essence of the concept of «marketing communications» is analyzed. The main stages of the implementation of the communication campaign of the agricultural enterprise, which are intended to provide the best result of communication «producer-buyer». The study proves the need for active communication between agricultural producers and consumers of products. For marketers, marketing communications with all market players, systems, and market intelligence sources are important, because they help you make marketing decisions – what to do, how, where to sell your product, service, and more. It is noted that marketing communications management involves not only informing, convincing or reminding potential buyers about a product or service. It also means the process of «creating» their customers, which is why it is better to retain and optimize those consumers we already have, rather than constantly attracting new ones. The need to constantly improve the effectiveness of marketing management to ensure the efficiency of business activity of the enterprise; maximizing the use of the method of increasing the productivity of the marketing department, stimulate the development of personnel, improve the communication processes of the enterprise to improve marketing activities; using a quality information system to improve the effectiveness of marketing activities management and more.

Key words: communication, marketing communication, agrarian enterprise, promotion, communication campaign.

Постановка проблеми. Поряд із динамічними змінами сучасної економіки, що продиктовані впровадженням новітніх стандартів виробництва та технологій, застосуванням останніх досягнень науково-технічного прогресу, змінюються умови ведення аграрного бізнесу, українського зокрема. Впродовж останніх двох десятиліть структура національного виробництва зазнала суттєвих змін, постійно зростає рівень конкуренції, змінюється структура попиту, українські товаровиробники змушені вчасно пристосовуватися до міжнародних стандартів та умов ведення торгівлі як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

До того ж, фахівці акцентують увагу на тому, що за сучасних умов не досить виробити якісну продукцію. Нині саме застосування дієвої політики маркетингових комунікацій просуває продукцію до споживача, відповідно, комунікації є одним із домінуючих чинників зростання бізнесу в усьому світі й аграрному секторі зокрема.

Як зауважує О.В. Кузик [8, с. 28], доволі швидкі темпи змін залишають низку актуальних та невіршених питань перед сучасним агропромисловим бізнесом України. Одним із таких є побудова ефективної політики просування, яка має опиратися на сучасні досягнення у сфері маркетингових комунікацій. Поряд зі збільшенням обсягів виробництва та підвищенням його продуктивності мусимо інформувати, переконувати й нагадувати про себе всім потенційним споживачам української агропромислової продукції всередині країни чи за її межами. Маємо також не втратити свою ідентичність у агровиробництві, яка формувалась упродовж кількох століть; сформувані свій бренд не лише кожного окремого виробника, але й усієї країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теорії комунікації закладені американ-

ським політологом Х.Д. Ласвеллом, їхні дослідження продовжувалися у працях представників школи «наукового управління» (Ф. Тейлор) і «соціальних систем» (Л. Берталанфі, А. Рапопорт), закордонних маркетологів (Ф. Котлер, Г. Ассель, Е. Діхтль, Х. Хершген тощо).

Питанням розвитку комунікацій, проблемами їх здійснення, управління комунікаційним менеджментом присвячено роботи таких вітчизняних учених, як Л. Балабанова, С. Гаркавенко, О. Кузик, Т. Лук'янець, Є. Майовець, Л. Мороз, Т. Прима, Є. Ромат, Н. Чухрай та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження є надзвичайно актуальним, оскільки за сучасних умов застосування маркетингових комунікацій аграрними підприємствами потребує подальшого поглибленого дослідження щодо перспектив підвищення ефективності господарювання окремого підприємства та розвитку національної економіки загалом.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). У пропонованому дослідженні з'ясуємо вплив маркетингових комунікацій на розвиток та функціонування аграрних підприємств за сучасних умов.

Виклад основного матеріалу. Український аграрний сектор є одним із визначальних у національній економіці. Так, упродовж останнього десятиліття аграрний сектор демонструє постійну тенденцію зростання та збільшення частки у ВВП України (12% ВВП та 40% експорту у 2017 р. [1]). Окрім того, він забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей українського господарства, формує соціально-економічні засади розвитку сільських територій тощо. Зростає актуальність згаданих питань, тому що значна питома вага потенціалу українського агропромислового сектору є нереалізо-

ваною та вимагає подальшого розвитку й удосконалення.

Безумовно, АПК володіє значним потенціалом виробництва, котрий є вищим за потреби внутрішнього ринку. Таким чином, аграрний сектор має сприяти розвитку національної економіки та ефективній інтеграції його у світовий економічний простір.

Нині значна частина аграрних підприємств дотримується виробничої концепції, сутністю якої є виробництво товарів і послуг, які відповідають його системі управління, при цьому завданням продавців є пошук ринків збуту для цих продуктів. Проте сучасні умови диктують необхідність реалізації виконання інших завдань. Виробники повинні самостійно просувати вироблену продукцію (послуги) з метою отримання

вищого прибутку. Саме тому товаровиробник повинен мати ґрунтовні знання про маркетингові тенденції, політику просування та потреби споживачів ще перед прийняттям виробничих рішень. Отже, ефективність господарської діяльності підприємства прямо пропорційно залежить від управління комунікаційними процесами маркетингової діяльності.

Дослідження теоретичних засад маркетингових комунікацій підприємства насамперед потребує визначення сутності поняття «маркетингова комунікація». Трактують цього терміна досить багато (табл. 1).

Нині відсутність ефективної комунікації між агровиробниками і покупцями є звичним явищем в Україні. Зумовлено це особливостями продажу сільськогосподарської продукції (як правило,

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «маркетингові комунікації»

Автор(и)	Сутність
Багієв Г. Л. [2]	процес взаємодії суб'єктів маркетингової системи з приводу узгодження та прийняття тактичних і стратегічних рішень у маркетинговій діяльності
Войнаренко С. М. [3]	двобічний процес: з одного боку, передбачається вплив на цільові аудиторії, а з іншого – одержання зустрічної інформації про реакцію цих аудиторій на здійснюваний фірмою вплив
Гаркавенко С. С. [5]	створення і підтримування постійних зв'язків між фірмою і ринком з метою активізації продажу товарів і формування позитивного іміджу шляхом інформування, переконування та нагадування про свою діяльність
Ламбен Ж.-Ж. [9]	сукупність сигналів, які виходять від фірми на адресу різних аудиторій, в тому числі клієнтів, збутовиків, органів управління та власного персоналу
Норіцина Н. І. [11], Кожухівська Р. Б. [7]	сукупність сигналів, що виходять від підприємства на адресу різноманітних аудиторій: посередників, конкурентів, споживачів, постачальників, акціонерів, органів державного управління, власного персоналу
Носач Л. Л., Величко К. Ю. [12]	діяльність підприємства, спрямована на створення взаємозв'язку з учасниками ринку, який сприятиме ефективній маркетинговій діяльності та стійкому функціонуванню підприємства на ринку
Пелсмакер П., Геуенс М., Ван ден Берг Дж. [19]	найбільш візуальний інструмент маркетинг-міксу, який включає всі інструменти, за допомогою яких компанія підтримує зв'язки з цільовими групами та зацікавленими сторонами для просування її продуктів або компанії як такої
Примак Т. О. [13]	діяльність підприємства, спрямована на інформування, переконання і нагадування цільовій аудиторії про свої товари, стимулювання їхнього збуту, створення позитивного іміджу фірми у суспільстві та налагоджування тісних взаємовигідних партнерських стосунків між підприємством і громадськістю, а також оцінювання ринкової ситуації через зворотний інформаційний потік з метою адаптації цілей фірми до ситуації, яка склалася
Простова О. І. [14]	інформаційні зв'язки підприємства із власним оточенням, що повинні забезпечувати успішне вирішення завдань у сфері маркетингу
Романов А. А., Панько А. В. [15]	зв'язки, утворені фірмою з контактними аудиторіями (споживачами, постачальниками, партнерами тощо) за допомогою різних засобів впливу, до яких належать реклама, публік рілейшнз, стимулювання збуту, пропаганда, особистий продаж, а також неформальні джерела інформації у вигляді чуток
Романченко О. М. [16]	інформаційна взаємодія між виробником і споживачами, метою якої є підвищення привабливості продукту підприємства для цільової аудиторії за умов використання комунікативних складників усіх елементів маркетингового комплексу
Синяєва І. М. [17]	основа для тих сфер ринкової діяльності, метою яких є задоволення сукупних потреб суспільства
Янківська Г. В. [18]	є однією з функцій маркетингової діяльності, що пов'язана з управлінням комунікаціями, що здійснюється за допомогою комплексу засобів передачі навмисних повідомлень між суб'єктами маркетингової системи з метою стимулювання їхньої активності

відбувається через посередників). Керівництво господарюючих суб'єктів, не маючи безпосереднього контакту із потенційними споживачами, не може знати усіх їхніх вимог і потреб. Одночасно маркетингові комунікації мали би сприяти встановленню чіткості у відображенні споживчого попиту через ціни та асортимент.

Попри те, що товаровиробник сам вибирає спосіб ведення бізнесу і маркетинговий складник може не вивчати та не займатися ним, спілкуючись з ринком через посередників, йому потрібно орієнтуватися у ключових аспектах аграрного маркетингу, особливо в політиці просування. Ключовим при цьому є розуміння можливості максимізації або принаймні оптимізації прибутку. Мотиви прибутку стають рушійною силою застосування маркетингу в агропромисловому господарстві [21, с. 119].

Умови та способи використання інструментів маркетингових комунікацій значною мірою залежать від компетентності власників чи топ-менеджерів агроформувань. Водночас підприємства, орієнтовані на маркетинг, намагаються виробляти високоприбуткові види продукції. При цьому можливість отримання прибутку аналізується ще до початку виробництва. Такий підхід передбачає комунікації із постачальниками, покупцями, контактними аудиторіями з метою узгодження та прогнозування майбутніх параметрів і угод. Для таких виробників важливими є маркетингові комунікації з усіма учасниками

ринку, системи та джерела ринкової інформації, адже саме вони допомагають приймати маркетингові рішення – що робити, яким чином, де продавати свою продукцію, послугу тощо.

Управління маркетинговими комунікаціями передбачає не лише інформування, переконання чи нагадування потенційним споживачам про продукцію чи послугу. Під ним розуміють і процес «формування своїх споживачів», саме тому краще утримати й оптимізувати наявних споживачів, ніж постійно залучати нових.

Згідно з дослідженнями вітчизняних фахівців, необхідним базисом для управління маркетинговими комунікаціями на підприємстві, є:

- систематичне підвищення ефективності управління маркетингом для забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства загалом;

- реалізація заходів щодо підвищення продуктивності праці персоналу відділу маркетингу, стимулювання розвитку персоналу;

- постійне удосконалення комунікаційних процесів підприємства з метою покращення маркетингової діяльності; виділення частини прибутку на розвиток маркетингової стратегії;

- застосовування якісної інформаційної системи для підвищення ефективності управління маркетинговою діяльністю тощо.

За будь-яких умов комунікаційну кампанію аграрного підприємства слід формувати у такій послідовності (рис. 1):

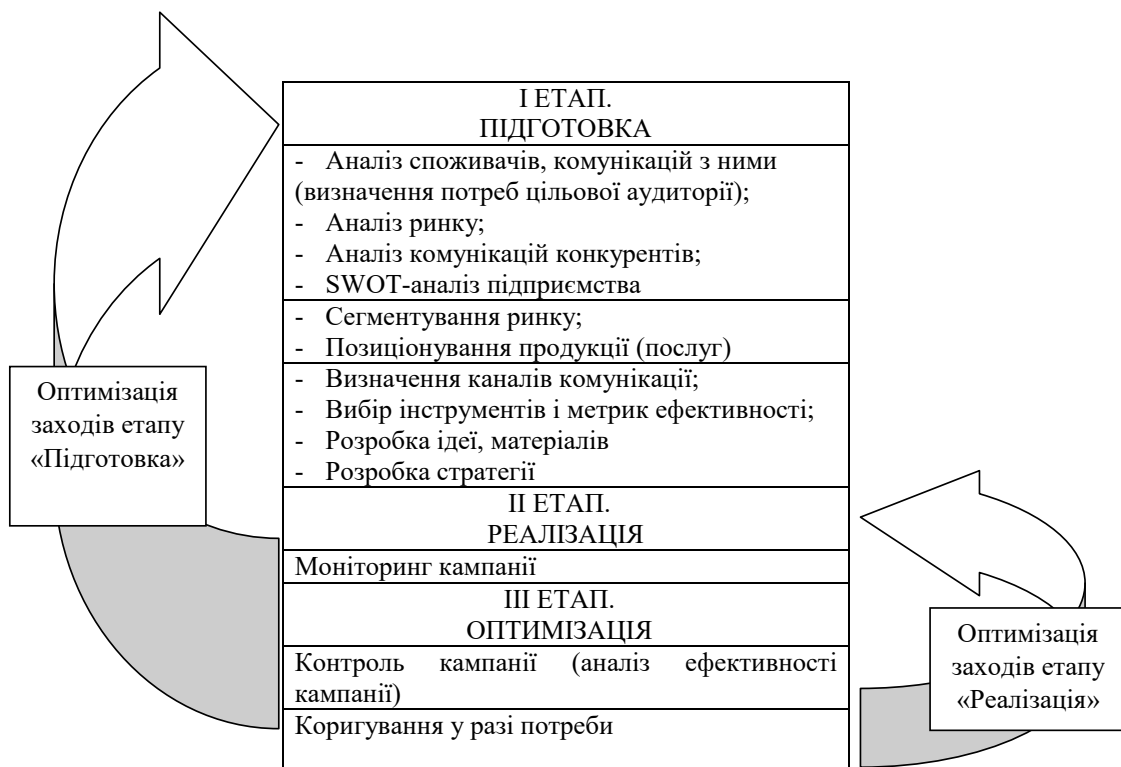


Рис. 1. Послідовність здійснення комунікаційної кампанії аграрного підприємства
Джерело: розроблено авторами

Для ефективного здійснення комунікаційної кампанії нами запропоновано дотримуватися такої послідовності. Так, на етапі «Підготовка» пропонується аналізувати споживачів, комунікації з ними (визначення потреб цільової аудиторії), ринок, комунікації конкурентів, сильні та слабкі сторони аграрного підприємства з одночасною оцінкою можливостей і загроз. На цьому етапі необхідно сегментувати ринок, споживачів та позиціонувати продукцію (послуги), визначити канали комунікації, вибрати інструменти і метрики ефективності, розробити ідею, визначитися із матеріалом. Визначальним на цьому етапі є формування стратегії – довготривалого плану дій із чітко сформованими цілями, яких необхідно досягнути за рахунок засобів комунікації.

На етапі «Реалізація» доцільним є проведення моніторингу кампанії, її тактичної діяльності, яка може динамічно змінюватися у відповідь на зміни поведінки споживачів і ринку, розподіляти завдання, їх виконання тощо.

На етапі «Оптимізація» запропоновано здійснювати контроль кампанії, тобто проаналізу-

вати її ефективність та вносити корективи за необхідності.

Усі етапи послідовності здійснення комунікаційної кампанії аграрного підприємства мають оптимізувати цей процес і забезпечити найкращий результат комунікації «виробник – покупець».

Безумовно, роль маркетингових комунікацій в агробізнесі буде зростати. Причинами цього є зростання обсягів виробництва у секторі АПК України і, відповідно, необхідність збільшення обсягів продажів.

Висновки. Ефективне застосування комунікацій вітчизняним агробізнесом набуває все більшої актуальності за рахунок поширення процесів глобалізації, зростання рівня конкуренції, запровадження інновацій тощо. Сучасні тенденції розвитку ринку зосереджують увагу на комунікаціях, а точніше, на маркетинговій комунікаційній політиці суб'єктів господарської діяльності. Запропоновані етапи послідовності здійснення комунікаційної кампанії аграрного підприємства мають на меті оптимізувати згаданий процес і забезпечити найкращий результат від комунікації «виробник – покупець» у довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрний комплекс забезпечив 12 % ВВП і 40 % всього експорту. *Дзеркало тижня*. 17 лютого 2018 р. веб-сайт. URL : https://dt.ua/ECONOMICS/agrarniy-kompleks-zabezpechiv-12-vvp-i-40-vsogo-eksportu-269659_.html/ (дата звернення 20.03.2020)
2. Багиев Г.Л., Успенский И.В., Ченцов В.И. Интерактивные модели маркетинговых решений на виртуальных рынках. Санкт-Петербург : СПбГУЭФ, 1998. 286 с.
3. Войнаренко С.М. Комунікативна політика підприємств в сучасних умовах. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 6. Т. 2. С. 51–54.
4. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография. Луганск : Восточноукр. нац. ун-т, 2000. 315 с.
5. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник. Вид. 5-те доп. Київ : Лібра, 2007. 720 с.
6. Головікіна Н. В. Оцінювання програм ІМК: світові дослідження методів оцінювання повідомлень. *Маркетинг в Україні*. 2007. № 3. С. 16–21.
7. Кожухівська Р. Б. Суть і принципи реалізації інтегрованих маркетингових комунікацій. *Бізнес-інформ*. 2013. № 3. С. 362–367.
8. Кузик О.В. Розвиток маркетингових комунікацій в аграрному бізнесі України. *Економіка та держава*. 2018. № 8. С. 27–30.
9. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Санкт-Петербург : «Союз», 1996. 870 с.
10. Морозов М.А., Морозова Н.С. Информационные технологии в социально-культурном сервисе и туризме. Оргтехника. Москва : ACADEMIA, 2004. 240 с.
11. Норіціна Н.І. Маркетингова політика комунікацій. Курс лекцій. Київ : МАУП, 2003. 120 с.
12. Носач Л.Л., Величко К.Ю. Дослідження сучасного ринку маркетингових комунікацій. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2012. Вип. 2. С. 213–221. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstrp_2012_2_32. (дата звернення 19.03.2020)
13. Примак Т.О. Маркетинг : навчальний посібник. Київ : МАУП, 2004. 228 с.
14. Простова О.І. Інноваційні методи маркетингових комунікацій та перспективи їх використання в політичній практиці. *Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]*. Сер. : Політологія. 2012. Т. 197, Вип. 185. С. 28–32. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdupol_2012_197_185_7. (дата звернення 19.03.2020)
15. Романов А.А., Панько А.В. Маркетинговые коммуникации. Москва : Эксмо, 2006. 428 с.
16. Романченко О.М. Теоретичний аспект маркетингових комунікацій вітчизняних машинобудівних підприємств за кордоном. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 633. Логістика. С. 614–620. URL : <http://ena.lp.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/ntb/995/88.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення 20.03.2020)
17. Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинговые коммуникации : учебник / под. ред. проф. Л.П. Дашкова. Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. 304 с.

18. Янковська Г.В. Сутність маркетингових комунікацій та їх місце у системі маркетингу. *Наука й економіка*. 2010. № 4 (20). С. 98–101.
19. De Pelsmacker Patrick, Geuens Maggie, Joeri Van den Bergh. *Marketing Communications. A European Perspective*. Pearson Education Limited. 2010. 689 p.
20. Linda Childers Hon. *Demonstrating Effectiveness in Public Relations: Goals, Objectives, and Evaluation*. 1998. URL : <https://www.semanticscholar.org/author/Linda-Childers-Hon/51007476/> (дата звернення 20.03.2020)
21. Pudelkiewicz E. Reflections on the concept of marketing in agribusiness. *Polityki Europejskie, Finance i Marketing*, 2011. vol. 5 (54), pp. 115–130.

REFERENCES:

1. Kukhar M. (2018) The agrarian complex provided 12 % of GDP and 40 % of total exports. *Dzerkalo tyzhnia*. Available at : https://dt.ua/ECONOMICS/agrarniy-kompleks-zabezpechiv-12-vvp-i-40-vsogo-eksportu-269659_.html (Accessed 20 March 2020).
2. Bagiev G.L., Uspenskiy I.V., Chentsov V.I. (1998) *Interaktivnye modeli marketingovykh resheniy na virtual'nykh rynkakh* [Interactive models of marketing solutions in virtual markets]. St. Petersburg: SPbGUEF. (in Russian)
3. Vojnarenko S.M. (2011) *Komunikatyvna polityka pidprijemstv v suchasnykh umovakh* [Communicative enterprise policy in modern conditions]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, no. 6. T. 2, pp. 51–54.
4. Voronkova A.E. (2000) *Strategicheskoe upravlenie konkurentosposobnym potentsialom predpriyatiya: diagnostika i organizatsiya : monografiya* [Strategic management of competitive potential of the enterprise: diagnostics and organization: monograph]. Lugansk: East Ukrainian National University. (in Russian)
5. Garkavenko S.S. (2007) *Marketyngh : pidruchnyk Vydannja 5-te dopovnene* [Marketing : textbook 5th edition]. Kyjiv : Libra. (in Ukrainian)
6. Golovkina N.V. (2007) *Ocinjuvannja proghram IMK: svitovi doslidzhennja metodiv ocinjuvannja povidomlenj* [Evaluation of IMC programs: world studies of message evaluation methods]. *Marketing in Ukraine*, no. 3, pp. 16–21.
7. Kozhukhivska R.B. (2013) *Sutj i pryncypy realizaciji integhrovanykh marketynghovykh komunikacij* [The essence and principles of implementation of integrated marketing communications]. *Business information*, no. 3, pp. 362–367.
8. Kuzik O.V. (2018) *Rozvytok marketynghovykh komunikacij v aghrarnomu biznesi Ukrajinj* Development of marketing communications in agrarian business of Ukraine. *Economy and the state*, no. 8, pp. 27–30.
9. Lamben J.-J. (1996) *Strategicheskij marketing. Evropeyskaya perspektiva* [Strategic Marketing. The European perspective]. St. Petersburg: «Union». (in Russian)
10. Morozov M.A., Morozova N.S. (2004) *Informatsionnye tekhnologii v sotsial'no-kul'turnom servise i turizme. Orgtehnika* [Information technologies in socio-cultural service and tourism. Office equipment]. Moscow : ACADEMIA. (in Russian)
11. Noritsina N.I. (2003) *Marketynghova polityka komunikacij. Kurs lekciij* [Marketing Communication Policy. Course of lectures]. Kyjiv : MAUP. (in Ukrainian)
12. Nosach L.L., Velichko K.Yu. (2012) *Doslidzhennja suchasnogho rynku marketynghovykh komunikacij* [Research of the modern market of marketing communications]. *Economic strategy and prospects for development of trade and services*, vol. 2, pp. 213-221. Available at : http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_2_32. (Accessed 19 March 2020).
13. Primak T.O. (2004) *Marketyngh : navchalnyj posibnyk* [Marketing : textbook]. Kyjiv : MAUP. (in Ukrainian)
14. Prostova O.I. (2012) *Innovacijni metody marketynghovykh komunikacij ta perspektyvy jikh vykorystannja v politychnij praktyci* [Innovative methods of marketing communications and perspectives of their use in political practice]. *Scientific Papers of [Peter Mohyla Black Sea State University]*. Avg. : *Politology*, vol. 185, T. 197, pp. 28–32. Available at : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdupol_2012_197_185_7 (Accessed 19 March 2020).
15. Romanov A.A., Panko A.V. (2006) *Marketingovyje kommunikatsii* [Marketing communications]. Moscow : Exmo. (in Russian)
16. Romanchenko O.M. (2008) *Teoretychnyj aspekt marketynghovykh komunikacij vitchyznjanjnykh mashynobudivnykh pidprijemstv za kordonom* [Theoretical aspect of marketing communications of domestic machine-building enterprises abroad]. *Bulletin of Lviv Polytechnic National University*, no. 633, pp. 614–620. Available at : <http://ena.lp.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/ntb/995/88.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Accessed 20 March 2020).
17. Sinyayev I.M., Zemlyak S.V., Sinyayev V.V. (2005) *Marketingovyje kommunicatsii : uchebnik* [Marketing communications : textbook]. Moscow : Dashkov & Co Publishing and Trading Corporation (in Russian)
18. Yankovskaya G.V. (2010) *Sutnistj marketynghovykh komunikacij ta jikh misce u systemi marketynghu* [The essence of marketing communications and their place in the marketing system]. *Science and economics*. no. 4 (20), pp. 98–101.
19. De Pelsmacker Patrick, Geuens Maggie, Joeri Van den Bergh. (2010) *Marketing Communications. A European Perspective*. Pearson Education Limited. 2010. 689 p.
20. Linda Childers Hon (1998) *Demonstrating Effectiveness in Public Relations: Goals, Objectives, and Evaluation*. Available at : <https://www.semanticscholar.org/author/Linda-Childers-Hon/51007476/>. (Accessed 20 March 2020).
21. Pudelkiewicz E. (2011) Reflections on the concept of marketing in agribusiness. *Polityki Europejskie, Finance i Marketing*, vol. 5 (54), pp. 115–130.

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

THE MECHANISM OF PROVIDING THE PERSONNEL SECURITY OF ENTERPRISES OF THE HIGH-TECH ECONOMIC SECTOR

Воронка О.З.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри менеджменту,
Львівський державний університет внутрішніх справ

Voronka Olga

PhD in Economics,
Lviv State University of Internal Affairs

Високотехнологічні підприємства виконують роль локомотиву, який здатний стабілізувати та перевести на новий рівень розвитку національну економіку шляхом формування попиту на нові знання, сировину, матеріали й комплектуючі. Україна володіє необхідним потенціалом для розвитку високотехнологічного сектору економіки, але недостатня увага до безпекового аспекту їхньої господарської діяльності, зокрема в забезпеченні кадрової безпеки, не лише ускладнює функціонування, але й формує передумови до втрати найбільш цінних – трудових ресурсів. Розроблення нових видів високотехнологічної продукції, їх виготовлення та просування на світових ринках вимагає застосування ефективного механізму забезпечення кадрової безпеки, особливо у сфері захисту інтересів працівників та узгодження їх із пріоритетами розвитку підприємства. Планування та управління персоналом підприємства є важливою передумовою надійності та стійкості його в умовах непередбачуваних змін, які відбуваються в економіці нашої держави. Щоб досягти ефективної роботи, підприємству необхідно розробити чіткий механізм забезпечення кадрової безпеки. Він має бути спрямований перш за все на охорону належного рівня економічної безпеки, охоплювати організацію системи підбору, найму, навчання й мотивації праці необхідних працівників. Обґрунтовано трактування механізму забезпечення кадрової безпеки підприємств високотехнологічного сектору економіки як системи впливу суб'єктів безпеки на об'єкти безпеки, що передбачає застосування на основі наявного забезпечення принципів, функцій, методів та засобів.

Ключові слова: механізм, кадрова безпека, персонал, підприємство високотехнологічного сектору економіки.

Високотехнологичные предприятия выполняют роль локомотива, который способен стабилизировать и перевести на новый уровень развития национальной экономики путем формирования спроса на новые знания, сырье, материалы и комплектующие. Украина обладает необходимым потенциалом для развития високотехнологического сектора экономики, но недостаточное внимание к безопасности аспекта их хозяйственной деятельности, в частности в обеспечении кадровой безопасности, не только затрудняет функционирование, но и формирует предпосылки к потере наиболее ценных – трудовых ресурсов. Разработка новых видов високотехнологичной продукции, их изготовление и продвижение на мировых рынках требует применения эффективного механизма обеспечения кадровой безопасности, особенно в сфере защиты интересов работников и согласования их с приоритетами развития предприятия. Планирование и управление персоналом предприятия является важной предпосылкой надежности и устойчивости его в условиях непредсказуемых изменений, которые происходят в экономике нашего государства. Чтобы достичь эффективной работы, предприятию необходимо разработать четкий механизм обеспечения кадровой безопасности. Он должен быть направлен прежде всего на охрану надлежащего уровня экономической безопасности, охватывать организацию системы подбора, найма, обучения и мотивации труда необходимых работников. Обоснована трактовка механизма обеспечения кадровой безопасности предприятий високотехнологического сектора экономики как системы влияния субъектов безопасности на объекты безопасности, что предусматривает применение на основе имеющегося обеспечения принципов, функций, методов и средств.

Ключевые слова: механизм, кадровая безопасность, персонал, предприятие високотехнологического сектора экономики.

High-tech enterprises play the role of a locomotive that is able to stabilize and move the national economy to a new level of development by demand for new knowledge, raw materials, materials and components. Ukraine has the necessary potential for the development of the high-tech sector of the economy, but insufficient attention to the safety aspect of their economic activity, in particular in ensuring personnel security, not only complicates the functioning, but also creates the preconditions for the loss of the most valuable – labor resources. The development of new types of high-tech products, their production and promotion on world markets requires the use of an effective mechanism for ensuring personnel security, especially in the field of protecting the interests of employees and aligning them with the priorities of enterprise development. The planning and management of the personnel of the enterprise is an important prerequisite for its reliability and stability in the conditions of unpredictable changes that are taking place in the economy of our country. In order to achieve effective work of the company it is necessary to develop a clear mechanism for ensuring personnel security. It should be aimed primarily at safeguarding an adequate level of economic security, covering the organization of the recruitment, recruitment, training and motivation systems for the necessary workers. The interpretation of the mechanism of personnel security of enterprises of the high-tech sector of the economy as a system of influence of security subjects on the objects of security is justified. A model has been developed for the personnel security of the high-tech enterprises provisioning mechanism, which, taking into account the role of personnel in creating high-tech products, regulates the simultaneous use of protective and motivational mechanisms for not only all employees, but each one individually, which should ensure the creation of comfortable conditions for creating intellectual products. Personnel security system of an enterprise is a clearly and logically structured structure and a mechanism for ensuring personnel security is defined, which makes it possible in practice to efficiently use available resources and ensure an adequate level of personnel security.

Key words: mechanism, personnel safety, personnel, enterprise of high-tech sector of economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливим аспектом розвитку економіки є належне функціонування всіх сфер виробництва, особливо галузей високотехнологічного сектору, який визначає рівень соціально-економічного зростання країни та виступає чинником підвищення конкурентоспроможності держави у світі. Одним із важливих напрямів розвитку високих технологій є формування механізму забезпечення кадрової безпеки, яка є важливою рушійною силою, що впливає на роботу цього сектору. Нині високотехнологічний сектор економіки (далі – ВТСЕ) України складають підприємства авіаційної промисловості, ракетно-космічної галузі, з виробництва радіоелектронної техніки, засобів обчислювальної техніки та зв'язку, фармацевтичної галузі тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Розробленню питань щодо забезпечення кадрової безпеки як складової частини економічної безпеки підприємства чимало уваги приділили українські та зарубіжні вчені, такі як: Л. Абалкін, І. Білько, Н. Вавдюк, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, В. Геєць, З. Герасимчук, Л. Гнилицька, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, О. Захаров, Г. Козаченко, В. Мунтян, Є. Олейников, І. Оттенко, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, Н. Реверчук, І. Чумарін, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, О. Шляйфер, В. Ярочкін та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, слід зазначити, що у сучасній науковій літературі і практиці ще не досить досліджені важливі питання забезпечення кадрової безпеки підприємств. Зокрема, потребують окремого системного

дослідження процеси формування механізму забезпечення кадрової безпеки підприємств високотехнологічного сектору економіки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні ролі, сутності та теоретичних передумов формування механізму кадрової безпеки підприємств високотехнологічного сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За даними наукових досліджень, підприємства зазнають збитків від службових зловживань і шахрайства працівників, викрадення та шантажу керівників чи провідних фахівців. Задля протидії зазначеним та іншим загрозам на підприємстві мають бути розроблені сучасні й ефективні безпекові механізми в технологіях управління персоналом.

Послідовність процесу досягнення вибраної цілі передбачає реалізацію механізму забезпечення кадрової безпеки, який, поруч зі суб'єктами та об'єктами безпеки, є ключовим елементом системи економічної безпеки. Насамперед розглянемо не сам механізм, а його інституційне забезпечення, якому значна частина науковців не приділяє належної уваги.

Поняття механізму увійшло в економіку з техніки, оскільки виникла необхідність описати соціальні та виробничі процеси в їхній взаємодії. У цій аналогії важливою була можливість здійснення руху, виграшу в зусиллі, переміщенні, використанні енергетичних ресурсів для отримання позитивного ефекту. У сучасному трактуванні цей термін активно застосовують у наукових дослідженнях для опису, планування, управління та керування певними процесами.

Термін «механізм» у наукових працях, присвячених економіці соціалізму, був уведений в обіг у другій половині 60-х років ХХ століття

з метою удосконалення господарського механізму та у зв'язку зі спробами реформувати систему планування, економічного стимулювання, а також наявні тоді організаційно-господарські форми, які зазнали глибинних суперечностей з можливостями економічного зростання.

Однак в обмежених рамках командно-адміністративної системи заходи щодо удосконалення господарського механізму не могли привести ні до підвищення соціально-економічної ефективності, ні до збалансованості народного господарства, на досягнення яких вони були спрямовані [11].

Саме слово «механізм» означає сукупність різних елементів, які становлять одне ціле і функціонують для досягнення спільної мети. Адже лише за умови, коли всі складники нормально функціонують, доповнюючи один одного, механізм буде ефективно працювати.

«Механізм» у загальному розумінні – це система, простір, спосіб, що визначає порядок будь-якої діяльності, системи взаємодії певних ланок та елементів або внутрішню будову, систему, сукупність станів та процесів, з яких складається певне явище.

Економічна енциклопедія надає таке його трактування: «механізм – це 1) система, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності; 2) внутрішній пристрій машини, устаткування тощо – система певних ланок, елементів, що приводить їх у дію» [2, с. 355].

За визначенням І. Моргачова, як економічне поняття «механізм» вживається у чотирьох значеннях: «як сукупність цілеспрямованих впливів; як взаємозв'язок і взаємодія сукупності факторів; як комплекс послідовних заходів; як сукупність закономірних зв'язків і відносин» [13].

Зважаючи на всю різноманітність суджень щодо суті «механізму» загалом, вважаємо, що найбільш відповідним та водночас узагальнюючим є визначення механізму, запропоноване Ю. Осіповим: «Це одночасно організована й організуюча система подій, явищ, процесів, яка підпорядковується законам, має ціль, визначену структуру, за допомогою якої досягається поставлена мета» [14, с. 22–24].

Механізм забезпечення кадрової безпеки підприємства, окрім поняття «механізм», включає і поняття «кадрова безпека», під якою слід розуміти процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства за рахунок ризиків і загроз, пов'язаних із персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом. Головною прерогативою такого підходу є покладення в основу домінуючого положення кадрової безпеки щодо інших елементів системи економічної безпеки підприємства, оскільки вона працює з персоналом, кадрами, а вони в будь-якому з елементів є первинними.

Одним із найбільш значущих елементів системи безпеки підприємства є механізм її

забезпечення, що становить собою сукупність законодавчих актів та правових норм, які забезпечують процес досягнення безпеки, її цілей та виконання поставлених завдань.

Особливої уваги потребує механізм забезпечення кадрової безпеки ПВСЕ, де до працівників ставлять особливі вимоги, насамперед щодо їхнього професіоналізму та здатності зберігати конфіденційну інформацію. У ПВСЕ професіоналізм є одночасно показником ефективності забезпечення кадрової безпеки та вимогою для застосування механізмів кадрової безпеки. Також це: знання, досвід і майстерність у вибраному виді діяльності; сукупність освіти, саморозвитку фахівця, особистісних якостей, власного досвіду, сили волі тощо; цілісний безперервний процес становлення особистості спеціаліста, яка починається з моменту вибору та прийняття майбутньої професії та закінчується, коли людина припиняє активну трудову діяльність; інтегральна якість, властивість особистості, що формується у діяльності та спілкуванні, а з іншого боку – як процес і результат діяльності та спілкування; психологічне й особистісне утворення, яке характеризується відповідними знаннями та навичками, а також здатністю до постановки й виконання професійних завдань [15, с. 15].

З урахуванням викладеного та попередніх теоретико-методичних напрацювань учених і фахівців у галузі економічної та кадрової безпеки пропонуємо під механізмом забезпечення кадрової безпеки підприємств ПВСЕ розуміти одночасно організовану та організуючу систему ключових елементів з метою зміцнення кадрової безпеки підприємства та забезпечення ефективного функціонування її системи.

Будучи важливою складовою частиною системи забезпечення кадрової безпеки підприємства, її механізм покликаний сприяти дотриманню принципів, ефективному використанню методів, засобів, заходів, інструментів, збереженню об'єктів кадрової безпеки та суб'єктів, попередженню різноманітних загроз, зокрема з боку тих же суб'єктів безпеки, для досягнення цілей діяльності підприємства та зміцнення його кадрової безпеки, через виконання поставлених завдань.

Система забезпечення кадрової безпеки підприємств, зокрема й у ПВСЕ, передбачає впровадження таких основних видів механізмів:

– внутрішніх, які охоплюють забезпечення захисту працівників, тобто налагодження належної системи охорони їхнього здоров'я, соціального захисту, надання правових гарантій щодо стабільності праці, умов та оплати її, професійного росту фахівців, враховуючи всебічну адаптацію, навчання, мотивацію, підвищення кваліфікації, оцінювання;

– зовнішніх щодо проведення єдиної відкритої кадрової політики та здійснення якісного відбору кадрів.

Комплексний механізм забезпечення кадрової безпеки підприємства повинен включати такі функціональні складові частини, як:

– мотиваційна або соціально-економічна, яка має за мету мотивування працівників на продуктивну і добросовісну працю, збереження конфіденційної інформації завдяки застосуванню матеріальних та нематеріальних засобів;

– психологічна, яка передбачає створення комфортного психологічного клімату в колективі, пошук підходів до кожного працівника та допомогу у вирішенні його індивідуальних назрілих проблем, що сприяє зниженню плинності кадрів, росту продуктивності праці та зміцненню духу колективізму;

– адміністративна, що реалізується в процесі найму, внутрішнього та зовнішнього аудиту, переведення та звільнення працівників;

– організаційна, яка зобов'язана сформувати оптимальну систему заходів із розподілу та перерозподілу функцій управління кадровим потенціалом;

– інформаційна, яка відповідає за процес обміну необхідною інформацією як усередині підприємства, так і ззовні в межах дозволеного;

– дисциплінарна, що передбачає застосування різного роду покарань за недотримання дисципліни праці, тобто стягнення, зауваження, догани, переміщення та звільнення;

– правова, яка має на меті чітко дотримання нормативно-правових актів, що регулюють трудову діяльність та збереження конфіденційної інформації.

Ретельне відображення кожного елемента є доволі ємним, тому для презентації результатів ми схематично розробили загальну структуру механізму забезпечення кадрової безпеки, яка об'єднує та характеризує всі його елементи, що наведено на рис. 1.

Одним із основних механізмів забезпечення кадрової безпеки в системі державного управління є нормативно-правова база України. До головних нормативних документів належать: Конституція України [6], Господарський кодекс України [2], Кримінальний кодекс України [10], Цивільний кодекс України [19], Кодекс законів про працю [8], а також інші нормативно-правові акти, які регулюють систему управління персоналом державної служби України [17, с. 15].

Функціонування механізму забезпечення кадрової безпеки підприємства, зокрема ПВСЕ, неможливе без запровадження провідних кадрових технологій: відбір кадрів, мотивація, підготовка та підвищення кваліфікації, адаптація, кар'єрне зростання, є основними механізмами забезпечення кадрової безпеки в системі державного управління [15, с. 15].

Також важливим завданням системи управління персоналом є забезпечення механізму кадрової безпеки на підприємстві. Це не проста місія, однак уже сьогодні є думки з приводу, як можна створити дієвий механізм забезпечення кадрової безпеки. Зокрема, З. Живко вважає, що реалізувати його можна через взаємодію і функціонування служби безпеки підприємства (окремого її сектору) з відділом кадрів [5].

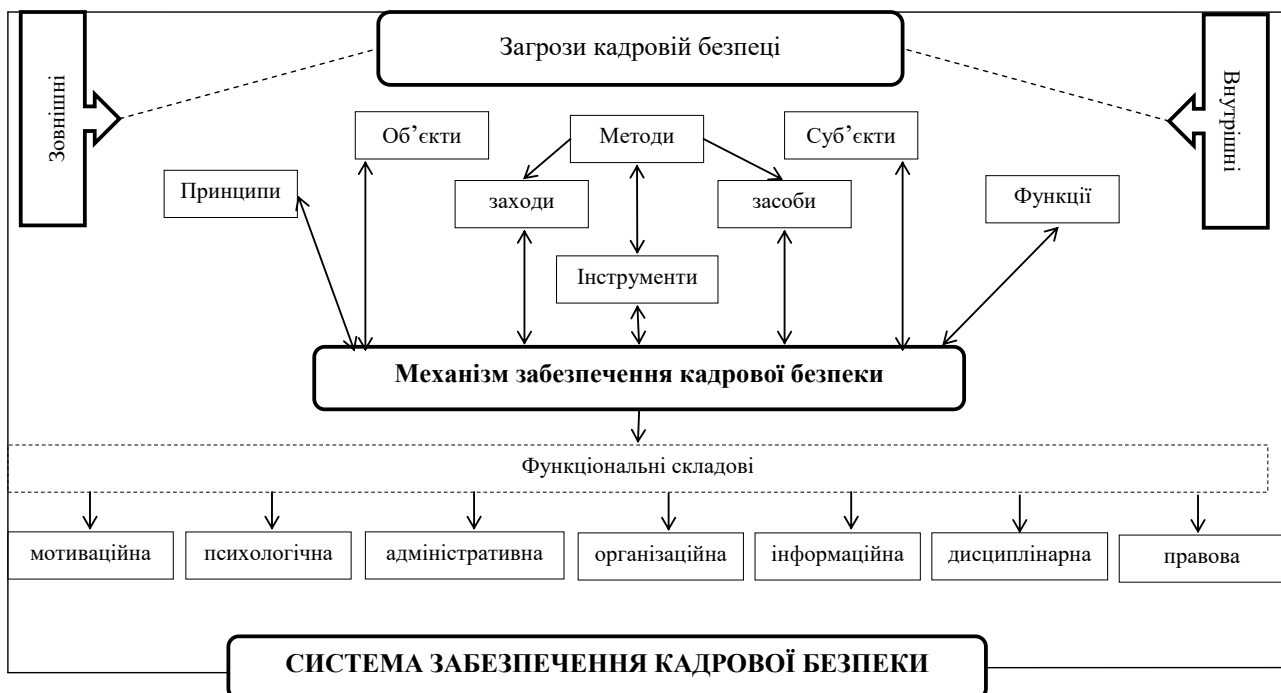


Рис. 1. Механізм забезпечення кадрової безпеки підприємств ВТСЕ в системі кадрової безпеки підприємства

Джерело: розроблено автором

На наш погляд, шляхи забезпечення ефективності керування безпекою персоналу полягають у розумінні та дотриманні таких вимог:

1. Поєднувати матеріальні вкладення в персонал з моральними.

2. Служби кадрової безпеки в складі служби безпеки підприємства необхідні на кожному великому підприємстві, а відділи або сектори – у середніх фірмах, у малих підприємств досить людини, яка відповідає за цю ділянку роботи.

3. Слід повернутися до доброї давньої традиції стратегічного кадрового планування як інструменту цілеспрямованої й ефективної роботи підприємства у ринкових відносинах.

4. Погоджувати ринкові умови, розвиток бізнесу та інтереси співробітників підприємства.

5. Здійснювати диференціацію розміру доходів працівників, що виконують різні функції.

6. Створювати безпечні й добрі умови для роботи персоналу.

7. Створювати умови для кар'єрного росту персоналу [17, с. 28–31].

Л. Томаневич вважає, що для забезпечення механізму кадрової безпеки і водночас її зміцнення потрібно наблизити рівень оплати праці персоналу до показників розвинутих країн, змінити систему оплати праці, створити нові організаційно-виробничі структури, залучати робітників до управлінських функцій, розвивати соціальну інфраструктуру підприємства, підвищити матеріальну відповідальність робітників за результати своєї праці [18, с. 185].

Поряд із цим, на наше глибоке переконання, стратегічним напрямом для зміцнення кадрової безпеки на підприємстві може стати запровадження ефективно системи моніторингових досліджень задля завчасного виявлення та усунення ймовірних негативних дій і зловживань у роботі персоналу

Для забезпечення ефективного функціонування механізму кадрової безпеки та її зміцнення потрібно: поєднувати матеріальні вкладення в персонал з моральними; створювати безпечні та добрі умови для роботи персоналу; створювати умови для кар'єрного росту персоналу; створити на підприємствах підрозділи кадрової безпеки; здійснювати на кожному підприємстві стратегічне кадрове планування; погоджувати ринкові умови, розвиток бізнесу та інтереси співробітників підприємства; здійснювати диференціацію розміру доходів працівників, що виконують різні функції.

Таким чином, забезпечення кадрової безпеки може гарантувати стабільну та максимально ефективну діяльність підприємства і високий потенціал його розвитку в майбутньому [16, с. 61–63].

Кадрова безпека є головною складовою частиною економічної безпеки. Ефективна робота підприємства залежить від комплексу заходів, які здійснюються задля зміцнення кадрової безпеки.

Система кадрового моніторингу передбачає постійне спеціальне спостереження за станом і динамікою кадрів, мотивацією персоналу підприємства, рівнем задоволеності роботою, процесами наймання і розвитку персоналу, трудовою дисципліною, виплатою заробітної платні, можливістю професійного росту, рівнем безпеки праці. Саме моніторинг кадрової безпеки підприємства дозволить вчасно виявляти й усувати недоліки у кадровій політиці і знаходити резерви поліпшення управління персоналом та підвищення ефективності його діяльності загалом.

Одним із важливих перспективних напрямів удосконалення механізму кадрової безпеки вважається вдосконалення її інтелектуальної складової частини, яка включає безпеку організації, її правове та інформаційне забезпечення: вирішення правових питань трудових відносин, підготовку нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом [3, с. 311]. Забезпечення інтелектуально-кадрової складової частини процесу розвитку персоналу підприємств визначає необхідність системного і систематичного контролю відповідності ринковим вимогам трудового потенціалу співробітників, підрозділів, підприємства загалом.

Для ефективного забезпечення механізму кадрової безпеки підприємства також потрібно здійснити комплекс заходів, які перш за все зміцнили би кадрову безпеку. Аналіз наукових розробок із цього питання засвідчує, що основними напрямками зміцнення кадрової безпеки нині є:

1. Формування лояльного персоналу. Це можливо за рахунок розроблення та впровадження в організації системи заходів управління лояльністю. Під управлінням лояльністю персоналу слід розуміти усвідомлений вплив на чинники, що її формують, з метою забезпечення її подальшого розвитку і зміцнення [7]. Високий рівень лояльності персоналу є важливим фактором зміцнення кадрової безпеки.

2. Навчання співробітників. Одним із важливих елементів зміцнення кадрової безпеки компанії вважається такий аспект діяльності служби персоналу, як організація навчання співробітників. Воно проводиться за такими напрямами, як:

– вивчення основ колективної взаємодії та індивідуальних дій кожного члена колективу в екстрених ситуаціях;

– оволодіння методами забезпечення захисту інформації, захисту від інформації та збереження інтелектуальної власності;

– використання способів виявлення й запобігання неправомірних дій інших працівників;

– навчання загальним і спеціальним методам розпізнавання шахрайських дій з боку клієнтів, постачальників та інших суб'єктів ринку.

3. Ефективна система мотивації. Важливість цієї системи полягає в тому, що вона дає можли-

вість не лише зміцнити кадрову безпеку підприємства, а й мобілізувати кадровий потенціал, отримати максимальну віддачу від використання наявних трудових ресурсів, забезпечити гармонійний і продуктивний професійний розвиток кадрів та реалізацію всіх завдань бізнесу організації [17].

Отже, мотивація праці є вирішальним і вагомим фактором в управлінні персоналом організації. Лише ефективна система мотивації персоналу сприятиме зміцненню кадрової безпеки підприємства та дозволить ефективно використовувати наявні трудові ресурси, забезпечити їх гармонійний і продуктивний професійний розвиток та реалізацію всіх завдань організації, що в кінцевому результаті призведе до стабільності та швидкого розвитку і підвищить трудову активність персоналу підприємства.

Потрібно, щоб підприємства приділяли якомога більшу увагу мотивації своїх працівників, використовуючи для цього найрізноманітніші методи, способи та види мотивації, що дозволить максимально ефективно використовувати наявні трудові ресурси і дасть змогу зміцнити кадрову безпеку на підприємстві, і це, зрештою, призведе до стабільності і процвітання.

4. Контроль. Цей напрям є комплексом заходів, установлених для персоналу, зокрема, для адміністрації, регламентів, обмежень, режимів, технологічних процесів, оцінних, контрольних і інших операцій, процедур безпеки. Комплекс безпосередньо націлений на ліквідацію можливостей спричинення збитків з боку персоналу.

5. Моніторинг. Це процес постійного спостереження за кадровою роботою та персоналом, який передбачає: забезпечення підприємства необхідними співробітниками; отримувати оперативну інформацію та на основі неї розробляти і реалізовувати відповідні управлінські рішення; заповнення вакансій; утримання співробітників, їх розвиток; розробку мотиваційних схем і схем оплати праці; усунення збитку у зв'язку з трудовими суперечками; аналіз ситуації у конкурентів; роботу зі сайтами вакансій, кадровими агентствами; аналіз ситуації на ринку праці в регіоні; оцінювання підприємства як працедавця (погляд з боку співробітника); способи проектування кар'єри [6].

Завдання, на основі яких діє механізм забезпечення кадрової безпеки, передбачають:

- пошук, класифікацію та систематизацію типових загроз, із якими пов'язані причини виникнення деструктивних і дестабілізуючих процесів у кадровій безпеці;

- оптимізацію співвідношення мотиваційного механізму та системи штрафних санкцій і матеріальної відповідальності;

- організацію системи аналітичної роботи зі забезпечення кадрового складу й формування професійного штату персоналу;

- забезпечення захисту всіх складових об'єктів кадрової безпеки;

- проведення роз'яснювальної роботи серед персоналу й ознайомлення його з відповідальністю за вчинення корупційних дій, одержання хабарів, поборів;

- забезпечення контролю за дотриманням законодавчих і нормативних документів щодо посадових зловживань, правопорушень і хабарництва серед персоналу;

- організацію навчальних та ознайомчих лекцій, семінарів, тренінгів зі системою заходів щодо забезпечення кадрової безпеки на підприємстві й ознайомлення з категорією комерційної таємниці [1, с. 123].

Отже, як ми бачимо, нині існує досить велика кількість засобів задля зміцнення кадрової безпеки на підприємстві. Однак поряд із цими ключовими напрямками, на нашу думку, важливим також у перспективі, особливо для підприємств ВТСЕ, які особливо потребують досвідчених, лояльних, добросовісних, наділених духом корпоративності, вмюючи зберігати конфіденційну інформацію, працівників, є впровадження таких заходів, як:

- збільшення оплати праці на підприємствах відповідно до показників європейських країн;

- розроблення чіткої нормативно-правової бази щодо регламентації роботи персоналу та його захисту;

- залучення широкого кола робітників до здійснення управлінських функцій;

- винагородження сумлінних працівників;

- всебічний розвиток інфраструктури підприємства відповідно до вимог і потреб працівників;

- забезпечення задоволеності працівників результатами своєї праці.

Для здійснення цих заходів необхідна державна підтримка, дієва законодавча і нормативна база, наявність фінансових ресурсів. Таким чином, розроблення і реалізація вищезазначених заходів щодо вдосконалення механізму забезпечення кадрової безпеки підприємств сприятиме швидкому розвитку організації й підвищить конкурентоспроможність та ефективність господарської діяльності підприємств загалом.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Під механізмом забезпечення кадрової безпеки підприємств високотехнологічного сектору економіки слід розуміти одночасно організовану та організуючу систему ключових елементів з метою зміцнення кадрової безпеки підприємства та забезпечення ефективного функціонування її системи, яка включає мотиваційну, соціально-економічну, психологічну, адміністративну, організаційну, інформаційну, дисциплінарну та правову функціональні складові частини.

Будучи важливою складовою частиною системи забезпечення кадрової безпеки підприємства, її механізм покликаний сприяти дотри-

манню принципів, ефективному використанню методів, засобів, заходів, інструментів, збереженню об'єктів кадрової безпеки та суб'єктів, попередженню різноманітних загроз, зокрема з

боку тих же суб'єктів безпеки, для досягнення цілей діяльності підприємства та зміцнення його кадрової безпеки, через виконання поставлених завдань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасименко О.М. Моделювання системи забезпечення кадрової безпеки суб'єкта господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 2 (128). С. 118–124.
2. Господарський кодекс України: від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: zakon1.rada.gov.ua (дата звернення: 18.03.2020).
3. Грецак М.Г. Безпека підприємництва. К.: Вид-во КНЕУ, 2003. 611 с.
4. Державне управління в Україні: навч. посібник / за заг. ред. В. Б. Авер'янова. 350 с.
5. Живко З.Б. Кадрова безпека в системі економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Всеукраїнська асоціація молодих вчених*. 2013. № 20 (199). С. 127–135.
6. Зібарева О.В., Гомба Л.А. До питання моніторингу кадрової безпеки сучасного підприємства. *Економические науки. Маркетинг и менеджмент* URL: http://rusnauka.com/6_ADEN_2010/ (дата звернення: 15.03.2020).
7. Коваленко Д.В. Методологічні основи соціологічного виміру лояльності персоналу організації. *Соціологія майбутнього: науковий журнал з проблем соціології молоді та студентства*. 2010. № 1. С. 14–19. URL: http://www.sociology.kharkov.ua/socio/docs/magazin/soc_fut/1.../02/pdf (дата звернення: 21.03.2020).
8. Кодекс законів про працю: від 10.12.1971 р. № 322-VIII зі змінами та доповненнями. URL: zakon1.rada.gov.ua (дата звернення: 17.03.2020).
9. Конституція України: від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon1.rada.gov.ua> (дата звернення: 18.03.2020).
10. Кримінальний кодекс України: від 05.04.2001 р. № 2341-III. URL: zakon1.rada.gov.ua (дата звернення: 18.03.2020).
11. Леоненко П.М. Економічні реформи: ретроспективи і перспективи. *Перехідна економіка, теорія політика*: зб. наук. праць. Дніпропетровськ, 2003. С. 245–256.
12. Мехеда Н.Г., Кулик А. Ефективна система мотивації як засіб зміцнення кадрової безпеки. URL: http://www.rusnauka.com/31_ONBG_2010_/Economics/5_96723/doc.htm (дата звернення: 20.03.2020).
13. Моргачов І. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю проектних організацій. *Схід*. 2006. № 5.
14. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. М.: Издательство МГУ, 1994. 92 с.
15. Пархоменко-Куцевіл О. Кадрова безпека в системі державного управління України: теоретичні засади. *Ефективність державного управління*: збірник наукових праць. 2013. Вип. 37. С. 13–20.
16. Сліпа О.З. Кадрова безпека підприємства: поняття, структура та основні механізми її забезпечення. *Міжнародний науковий журнал Науковий огляд*. 2014. Том 2 № 1 (1). С. 56–63.
17. Сліпа О.З., Живко З.Б., Босак Х.З. Аналіз підходів до визначення поняття «кадрова безпека». *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2013. Вип. 8. С. 28–31.
18. Томаневич Л.М. Кадрова безпека підприємства як об'єкт теоретичного дослідження. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. Серія економічна. 2009. № 1 С. 185–192.
19. Цивільний кодекс України: від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: zakon1.rada.gov.ua (дата звернення: 18.03.2020).

REFERENCES:

1. Herasymenko O.M. (2012) Modelyuvannya systemy zabezpechennya kadrovoy bezpeky sub'yekta hospodaryuvannya [Modeling of a systemy security for the personnel of a safe subject of economic management]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2012. Vol. 2 (128): 118–124 [in Ukrainian].
2. Hospodarskyu kodeks Ukrainy [Commercial Code of Ukraine] vid 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: zakon1.rada.gov.ua (accessed: 18.03.2020).
3. Ghreshhak M.Gh. (2003) Bezpeka pidpryjemnyctva [Business security] Kyiv. [in Ukrainian].
4. Derzhavne upravlinnja v Ukraini (2012) [Public administration in Ukraine] navch. posibnyk za zagh. red. V. B. Averjanova. p. 350.
5. Zhyvko Z.B. (2013) Kadrova bezpeka v systemi ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstva [Personnel security in the system of economic security of the enterprise] Odesa, Vseukrajinsjka asociacija molodykh vchenykh. 20 (199). S. 127–135 [in Ukrainian].
6. Zibareva O.V., Ghomba L. A. (2010) Do pytannja monitorynghu kadrovoy bezpeky suchasnogho pidpryjemstva [To the question of monitoring the personnel security of the modern enterprise]. *Marketyngh y menedzhment*. URL: http://rusnauka.com/6_ADEN_2010/ (accessed: 15.03.2020).

7. Kovalenko D.V. (2010) Metodologhichni osnovy sociologhichnogho vymiru lojalnosti personalu orghanizacii [Methodological bases of sociological measurement of loyalty of the personnel of the organization] *Sociologhija majbutnjogho*. 2010. No.1.p.14–19. URL: http://www.sociology.kharkov.ua/socio/docs/magazin/soc_fut/1.../02/pdf. (accessed: 21.03.2020).
8. Kodeks zakoniv pro pracju [Code of Labor laws] vid 10.12.1971 p. № 322-VIII. URL: zakon1.rada.gov.ua (accessed: 17.03.2020).
9. Konstytucia Ukrainy [The Constitution of Ukraine] vid 28.06.1996 p. № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon1.rada.gov.ua> (accessed: 18.03.2020).
10. Kryminalnyy kodeks Ukrayiny [The criminal code of Ukraine] vid 05.04.2001 p. № 2341–III. URL: zakon1.rada.gov.ua (accessed: 18.03.2020).
11. Leonenko P.M. (2003) Ekonomichni reformy: retrospektyvy i perspektyvy [Economic reforms: retrospectives and prospects]. *Perekhidna ekonomika, teoriya polityka*. Dnipropetrovsk, 2003. p. 245–256.
12. Mekheda N.H., Kulyk A. Efektyvna systema motyvatsiyi yak zasib zmitsnennya kadrovoyi bezpeky [An effective system of motivation as a means of strengthening personnel security]. URL: <http://www.rusnauka.tsom> (accessed: 20.03.2020).
13. Morhachov I. (2006) Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya efektyvnoyu diyalnistyu proektnykh orhanizatsiy [Organizational and economic mechanism for managing the effective activity of project organizations] *Shid*. 2006. no. 5 [in Ukrainian].
14. Osypov Yu.M. (1994) Osnovu teoryy khozyaystvennoho mekhanyzma [Fundamentals of the theory of the economic mechanism]. Moscow. 1994. p. 92.
15. Parkhomenko-Kutsevil O. (2013) Kadrova bezpeka v systemi derzhavnoho upravlinnya Ukrayiny: teoretychni zasady [Personnel security in the system of public administration of Ukraine: theoretical principles]. *Efektyvnist derzhavnoho upravlinnya*. 2013. Vyp. 37. p. 13–20.
16. Slipa O.Z. (2014) Kadrova bezpeka pidpryyemstva: ponyattya, struktura ta osnovni mekhanizmy yiyi zabezpechennya [Personnel security of the enterprise: the concept, structure and basic mechanisms of its provision] *Naukovyy ohlyad*. 2014. Tom 2. 1 (1). p. 56–63.
17. Slipa O.Z., Zhyvko Z.B., Bosak Kh. Z. (2013) Analiz pidkhodiv do vyznachennya ponyattya «kadrova bezpeka» [Evaluation of approaches to the definition of the term "personnel security"]. Kamyanets-Podilskyi. *Ekonomichni nauky*. 2013. V.8. p. 28–31 [in Ukrainian].
18. Tomanevych L.M. (2009) Kadrova bezpeka pidpryyemstva yak obyekt teoretychnoho doslidzhennya [Personnel security of the enterprise as the object of theoretical research] Lviv [in Ukrainian].
19. Tsyvilnyy kodeks Ukrainy [The Civil Code of Ukraine] vid 16.01.2003 p. № 435-IV. URL: zakon1.rada.gov.ua (accessed: 18.03.2020).

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В ОЦІНЮВАННІ ПЕРСОНАЛУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

INNOVATIVE APPROACHES IN THE PERSONNEL ASSESSMENT OF BANKING INSTITUTIONS

Герасименко О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Бровченко В.Є.

студентка,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Herasymenko Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Brovchenko Victoria

Student,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Квінтесенція статті – компетентнісний підхід та система управління за цілями і результатами як управлінські інновації в оцінюванні персоналу. Запропоновано склад системи оцінювання персоналу банківських установ з виокремленням змістових блоків, узагальненням методів оцінювання та структуризацією процедури оцінювання. Розглядаються особливості оцінювання компетентностей, процесів та результатів праці персоналу банківських установ. Висвітлено науково-прикладний сценарій управлінської технології Assessment center (центр оцінки), застосування якої дає змогу вирішити питання щодо відповідності працівників посаді та перспектив подальшого розвитку. Розкрито алгоритм розроблення та запровадження у практику оцінювання персоналу банківських установ ключових показників ефективності (KPI – Key Performance Indicators). Підкреслюється доцільність розподілу показників KPI за напрямками стратегічного та фінансового менеджменту. Наголошується на важливості забезпечення у практичній площині тісного зв'язку KPI з системою винагороди працівників.

Ключові слова: оцінювання персоналу, банківська установа, компетентнісний підхід, Assessment center, Key Performance Indicators.

Квинтэссенция статьи – компетентностный подход и система управления по целям и результатам как управленческие инновации в оценке персонала. Предложен состав системы оценки персонала банковских учреждений с выделением содержательных блоков, обобщением методов оценки и структуризацией процедуры оценивания. Рассматриваются особенности оценки компетенций, процессов и результатов труда персонала банковских учреждений. Изложен научно-прикладной сценарий управленческой технологии Assessment center (центр оценки), применение которой позволяет решить вопрос о соответствии работников должности и перспективах дальнейшего развития. Раскрыт алгоритм разработки и внедрения в практику оценки персонала банковских учреждений ключевых показателей эффективности (KPI – Key Performance Indicators). Подчеркивается целесообразность распределения показателей KPI по направлениям стратегического и финансового менеджмента. Отмечается важность обеспечения в практической плоскости тесной связи KPI с системой вознаграждения работников.

Ключевые слова: оценка персонала, банковское учреждение, компетентностный подход, Assessment center, Key Performance Indicators.

The relevance of the research topic is due to the need to improve the efficiency of the banking services segment as a catalyst for monetary relations. The importance of the banking sector in the economic recovery and sustainable development of the Ukrainian economy is justified. The role of personnel as a resource dominant in enhancing the competitive advantages of banking institutions is proved. Practical aspects of the personnel assessment in the pro-

cess of making justified personnel decisions are outlined. The tendencies that emphasize the importance of improving the practice of personnel management in the sphere of banking operations are presented. The role of Hard Skills and Soft Skills for banking personnel in an increasingly competitive market is emphasized. The composition of the system of the personnel assessment of banking institutions with the separation of content blocks, generalization of methods of assessment and structuring of the assessment procedure is proposed. The peculiarities of assessing the competencies, processes and performance of banking personnel are considered. Emphasis is placed on the importance of competencies in financial analytics, investment design and effective communications. It is pointed out that the assessment of the work process involves measuring labor costs, assessing the complexity and the content of work. Among the results of the work of banks' personnel, the emphasis is placed on the volume, structure and quality of banking services for legal entities and individuals. A proposal is introduced for the implementation of managerial innovation in the practice of assessing banks' personnel: a competency-based approach and a management system for goals and results. The scientific and applied scenario of the management technology of Assessment center is presented, the application of which allows to solve the question on the suitability of employees to the position they occupy and the prospects for further development. The algorithm of development and implementation of the Key Performance Indicators (KPI) system in the practice of personnel assessment of banking institutions is provided. The expediency of allocating KPIs to strategic and financial management areas is emphasized. The importance of practical ensuring of close connection of KPIs to the employee compensation system is emphasized.

Key words: personnel assessment, banking institution, competency-based approach, Assessment center, Key Performance Indicators.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Багатомірною новою економікою, становлення якої в глобальних координатах відбувається динамічними темпами, породжує нові можливості та продукує нові виклики. Одним із векторів нової економіки є суттєве зростання сегменту послуг, що актуалізує реструктуризацію національних економічних систем. У секторальній структурі української економіки банківські послуги нині становлять незначну частку. Так, у 2018 році чисельність зайнятих у сфері фінансової та страхової діяльності, до якої належать банківські установи, становила 1,31% від загальної чисельності зайнятих в українській економіці (214,0 тис. осіб з 16 360,9 тис. осіб) [2, с. 79]. При цьому частка сфери фінансової та страхової діяльності у виробництві ВВП в зазначеному році становила 2,75% (97 807 млн грн. з 3 560 596 млн грн) [8, с. 59]. Наведене слугує переконливим аргументом щодо необхідності підвищення ефективності функціонування банківських установ як одного з чинників економічного піднесення. Надаючи спектр послуг юридичним і фізичним особам [9], реалізуючи роль інституційного інвестора, здійснюючи посередництво у кредитуванні, розрахунках і платежах, банківські установи виконують роль активних учасників грошово-кредитних відносин. Ефективна діяльність банків сприяє посиленню конкурентоспроможності як економіки країни загалом, так і окремих підприємств та організацій, створюючи фінансово-економічні передумови для реалізації реформ та сталого розвитку.

Ефективність виконання функцій та здійснення операцій на ринку позичкового капіталу, якість обслуговування клієнтів з числа юридичних та фізичних осіб значною мірою залежить від компетентності та вмотивованості персоналу банківських установ. У сфері банківської

діяльності персонал як носій інтелектуального капіталу та інноваційного потенціалу набуває пріоритетного значення, а досконалість управлінських технологій його формування, використання та розвитку відіграє роль одного з основних чинників набуття конкурентних переваг. Управлінською технологією, що формує науково-прикладну платформу для прийняття виважених рішень щодо забезпечення банківських установ висококваліфікованими та вмотивованими працівниками, є оцінювання персоналу. Посилення конкуренції в сегменті банківських послуг зумовлює необхідність накопичення та ефективного використання людського капіталу банківських установ, що неможливо реалізувати без запровадження досконалих методів оцінювання потенціалу та результатів праці працівників. Практика засвідчує: системі менеджменту персоналу українських банків притаманне запровадження обмеженого спектру методів, технологій та процедур оцінювання, які не дозволяють одержувати комплексну інформацію про компетентність та результативність діяльності працівників, що позначається на недостатньому рівні обґрунтованості кадрових рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питанням оцінювання персоналу як складової системи менеджменту персоналу присвячено праці українських учених – Т.В. Білорус, Н.Л. Гавкалової, О.А. Грішньої, В.М. Данюка, С.П. Калініної, К.В. Ковальської, А.М. Колота, Т.А. Костишиної, Д.П. Мельничука, Г.В. Назарової, І.Л. Петрової, В.М. Петюха, В.М. Приймака, В.А. Савченка, М.В. Семикіної, С.О. Цимбалюк, Л.В. Шаульської та інших. Окремі аспекти оцінювання персоналу банківських установ знайшли відображення у працях таких українських учених, як О.П. Гузенко О.П., Калінін А.М., Кузнецов, М.О. Сабадин, М.В. Ситницький, Т.П. Шокало,

Н.Л. Шпортюк, під кутом зору стратегічного управління [6; 10]; покращення кадрової політики банку [1]; використання методів оцінювання для підвищення ефективності системи підбору та підготовки персоналу в банківській сфері [3] та з позиції забезпечення фінансово-економічного прогресу комерційного банку [13].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У наявних публікаціях за проблематикою менеджменту персоналу у банківській сфері увагу сфокусовано переважно на традиційних інструментах та технологіях оцінювання персоналу. Існує нагальна потреба в теоретико-прикладному опрацюванні управлінських інновацій щодо оцінювання потенціалу та результатів праці працівників банківських установ, що зумовило вибір теми та постановку мети статті.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті, яка пропонується потенційним читачам, є аргументація пропозицій щодо запровадження інноваційних підходів в оцінюванні персоналу банківських установ. Рамкові умови досліджуваної проблеми визначено особливостями трудових процесів у банківській діяльності. Авторами статті поставлено завдання імплементації у практику менеджменту персоналу банківських установ управлінського інструментарію та технологій оцінювання персоналу на засадах компетентнісного підходу та системи управління за цілями і результатами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток сегменту банківських послуг у вітчизняній економіці відбувається неоднозначно та суперечливо. За даними Мінфіну, у 2008 році, до розгортання глобальної фінансової кризи, в Україні налічувалося 175 діючих комерційних банків. Стрімке скорочення їхньої кількості розпочалося з 2016 року (117 установ), станом на 1 січня 2020 року зафіксовано діяльність 75 комерційних банків [4].

Паралельно зі зменшенням кількості діючих комерційних банків сформувалась низка тенденцій, які негативно впливають на управління персоналом банківських установ. Як свідчать дослідження, українській банківській системі притаманні:

- латентне безробіття, поширення якого позначається на зменшенні винагороди за працю;
- відсутність дієвої нормативної бази та досконалих корпоративних регламентів в управлінні персоналом, що спричиняє недостатню аргументованість кадрових рішень;
- недостатній рівень компетентності керівництва банківських установ в частині сучасного інструментарію та технологій в управлінні персоналом;
- відсутність єдиної філософії корпоративного банківського бізнесу;

– пріоритетність зростання доходів акціонерів серед цілей діяльності багатьох банківських установ [3, с. 53].

Підкреслимо, що в умовах посилення ринкової конкуренції у банківському секторі має бути задіяний людський капітал із високим рівнем рентабельності. У банках повинні працювати люди, які володіють не лише досконалими професійними компетентностями в галузі фінансової діяльності (Hard Skills), але й належними комунікативними та комерційними здібностями (Soft Skills). Успішні банківські працівники повинні бути не лише сильними аналітиками, а й здатними ефективно комунікувати з клієнтами, вміло презентувати банківські продукти, а головне – готовими постійно розвиватися та вдосконалювати свої компетентності.

Наявність та ступінь сформованості у працівників компетентностей, необхідних для досягнення поставлених корпоративних та індивідуальних цілей, можна вирішити лише у процесі оцінювання персоналу. Оцінювання як функція менеджменту входить до повноважень та обов'язків кожного лінійного менеджера та співробітників департаменту управління персоналом. Без дієвої системи оцінювання не можна успішно вирішити жодне із завдань у сфері менеджменту персоналу. Оцінювання персоналу дозволяє керівництву банківських установ ефективно здійснювати низку кадрових процедур щодо формування, розвитку та використання персоналу. Окрім того, важливого значення набуває оцінювання взаємодії між працівником та банківською установою, що дає змогу визначити правовий, соціально-економічний та психологічний зв'язок між ними. За результатами такого оцінювання можна сформувати модель розвитку персоналу для підвищення статусу організації, формування позитивного ринкового іміджу та організаційно-економічної ефективності її діяльності [12, с. 43].

З урахуванням особливостей банківської діяльності нами сформовано систему оцінювання персоналу банківських установ (рис. 1).

Так, специфіку трудових процесів у банківських установах визначає статус банку як багатофункціонального фінансового інституту, діяльність якого базується на висококваліфікованій інтелектуальній праці, що пов'язана з динамізмом та складністю банківських процесів, високим рівнем внутрішньобанківської спеціалізації. Зазначені риси праці у сфері банківської діяльності визначають вимоги до спеціальних компетентностей працівників і виступають факторами формування ділового потенціалу.

Компетентності банківського персоналу зумовлені перш за все специфікою банківської справи, що потребує наявності у банківських працівників певних професійних знань та навичок. Відповідно до виконуваних функцій та операцій у складі персоналу банку виділяються позиції менеджерів, операціоністів, касирів,

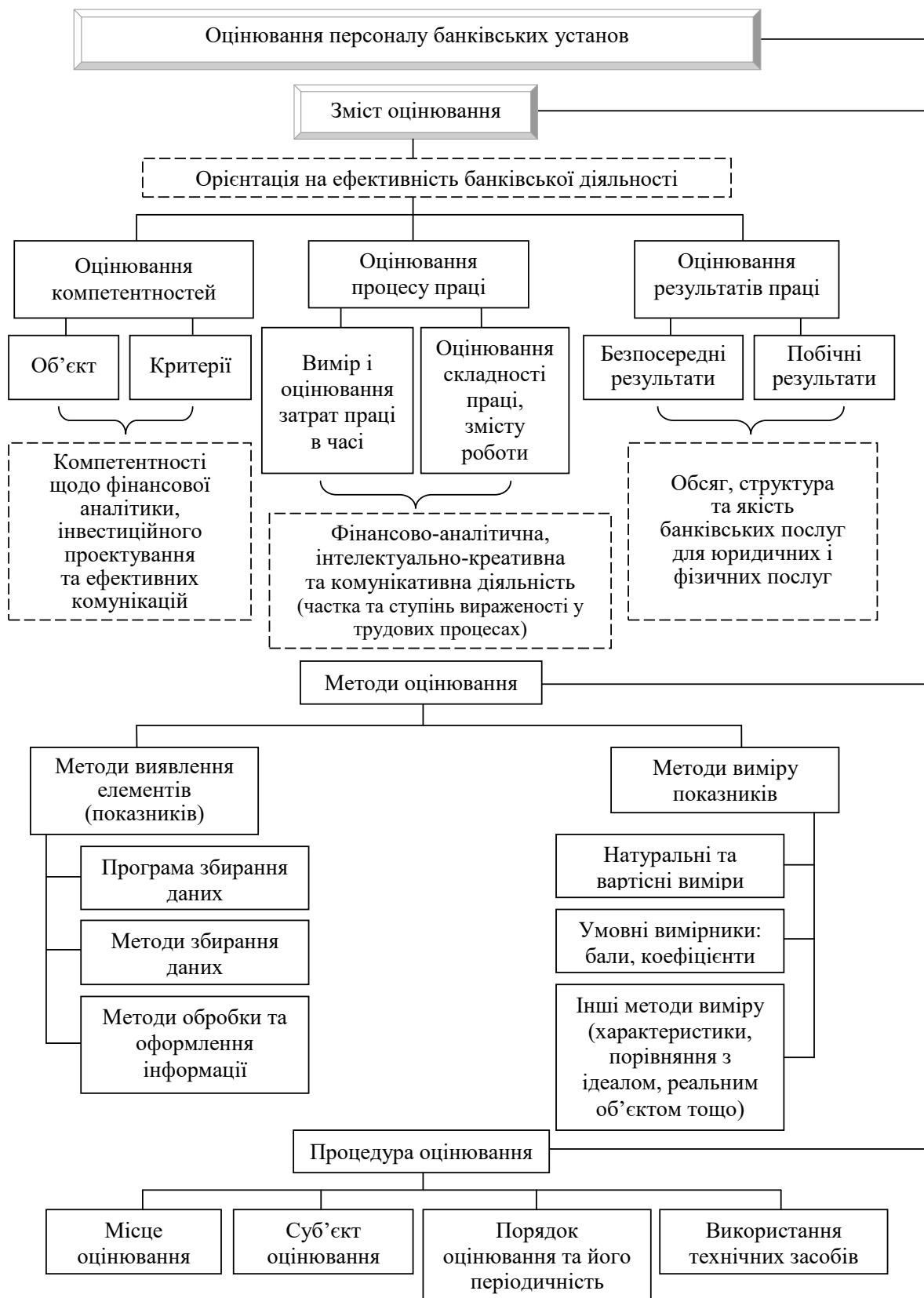


Рис. 1. Складові системи оцінювання персоналу банківських установ

Джерело: складено авторами на основі [5, с. 194]

економістів, бухгалтерів тощо. Для кожної категорії банківських працівників зазначені на рис. 1 елементи системи оцінювання мають бути конкретизовані.

Вважаємо за доцільне виділити такі змістові блоки оцінювання персоналу банківських установ:

1) оцінювання компетентностей (зазвичай проводиться під час прийому на роботу);

2) оцінювання процесу праці (швидкість виконання операцій, творчість, раціональність тощо);

3) оцінювання результатів праці, тобто її кінцевого продукту (надані послуги, здійснені операції, проданий клієнту продукт тощо).

На нашу думку, серед компетентностей працівників банківських установ особливо важливими слід вважати здатності до фінансового аналізу, інвестиційного проектування, продукування інноваційних банківських продуктів, ефективних комунікацій. Вимір та оцінювання затрат праці, визначення складності праці та змісту роботи має базуватися на ідентифікації частки та ступеня вираженості фінансово-аналітичної, інтелектуально-креативної та комунікативної діяльності у трудових процесах. Оцінювання результатів праці повинно спрямовуватися на головні з них – якісні послуги для юридичних та фізичних осіб. Методи та процедура оцінювання можуть бути стандартними, проте адаптованими до специфіки компетентностей, змісту трудових процесів та результативності праці персоналу банківських установ.

У системі оцінювання персоналу банківських установ можна виділити регулярні оцінювання (проводяться постійно), періодичні (проводяться раз на півроку, на рік, на два роки) та епізодичні (зумовлені певним випадком: завершенням випробувального терміну, пересуванням по «кар'єрній драбині»), заходами дисциплінарної відповідальності тощо). Очевидно, що для отримання точних результатів та якісного зворотного зв'язку, процедури оцінювання банківського персоналу необхідно здійснювати у контексті поточного управління. Періодичність оцінювання залежить від специфіки посади, конкретних функцій працівника та регулярності визначення фінансових результатів діяльності банківської установи.

Зауважимо, що оцінювання управлінського персоналу банківських установ доцільно здійснювати за типовими етапами, які характерні і для інших сфер діяльності, зокрема:

1. Попереднє планування оцінювання. На цьому етапі визначають мету такого оцінювання, формулюють цілі та завдання оцінювання, встановлюють об'єкт оцінювання, визначають напрями, методи, процедури та критерії оцінювання персоналу. Крім цього, на етапі планування важливу роль відіграє підготовка документації для оцінювання (наприклад, оцінних листів), розроблення різних професійних та психологічних тестів, ситуаційних завдань, опитувальників тощо, визначення складу експертної комісії, яка проводитиме оцінювання, призначення дати оцінювання та інформування працівників.

2. Оцінювання персоналу, яке здійснюють за вибраними напрямками, методами та визначеними критеріями з використанням різних форм, зокрема командних вправ, опитувальників, тестів, індивідуальних ситуаційних вправ, інтерв'ю.

3. Зведення оцінок та підсумовування результатів оцінювання, які подають у вигляді звітів, формування рекомендацій експертної комісії та налагодження зворотного зв'язку з працівниками (обговорення результатів оцінювання). Результати таких досліджень сприяють прийняттю раціональних управлінських рішень у напрямі мотивації та розвитку персоналу, оптимізації його чисельності та підвищення ефективності банківської установи. При цьому доцільно використовувати такі прийоми, як аналіз та синтез інформації, системний аналіз, абстрактна логіка, спостереження, індукція та дедукція, експертні та статистичні методи тощо [7, с. 293].

Є всі підстави стверджувати, що найважливішим компонентом системи оцінювання управлінського персоналу банківських установ є методи та інструментарій. Проте не існує єдиної класифікації методів оцінювання, немає єдиної точки зору щодо досконалості інструментарію, який використовується для визначення як трудового потенціалу працівників, так і результатів їхньої діяльності. Практика незаперечно свідчить, що ефективними управлінськими інноваціями в оцінюванні персоналу є запровадження компетентнісного підходу та системи управління за цілями і результатами (ключових показників ефективності).

Зазначимо, що найбільш поширеною та дієвою технологією оцінювання управлінського персоналу банківських установ на засадах компетентнісного підходу є центр оцінки (Assessment center). Це комплексна технологія формування стандартизованої, об'єктивної, багатокомпонентної, кваліфікованої оцінки професійного рівня, особистісних якостей та потенційних можливостей працівників. Технологія Assessment center включає процедури моделювання певних ситуацій, в результаті яких спеціально підготовленими консультантами оцінюються професійні та поведінкові компетентності працівника.

Використання технології Assessment center разом із традиційними технологіями дають змогу підтвердити або нівелювати отримані дані щодо працівника, оцінити рівень ризиків, пов'язаних із прийняттям рішення щодо розвитку його трудової кар'єри. Технологія Assessment center застосовується або у разі прийому на роботу, або для розвитку і визначення потенціалу співробітника з метою рекомендації на вищу посаду. Ця технологія передбачає використання широкого спектру методів та інструментів, таких як інтерв'ю, тестування (діагностика індивідуально-психо-

логічної, ділової, професійної компетентності), ділова гра, індивідуальний аналіз конкретних ситуацій (case-study), симуляційна гра, групова дискусія, інтерперсональні вправи, доповідь, самопрезентація, що дає можливість максимально достовірно оцінити здібності, досвід, знання, особистісні якості та можливу поведінку людини в різних ситуаціях. Результатом проведеної процедури Assessment center є сформована модель компетентностей щодо кожного конкретного працівника банківської установи.

За результатами оцінювання персоналу визначається відповідність працівника займаний посаді, його можливі перспективи професійно-кваліфікаційного просування чи підйому по «кар'єрній драбині». Проте інколи результати оцінювання персоналу банківських установ можуть слугувати підставою і для звільнення.

Ефективним інструментом оцінювання результатів праці персоналу банківських установ слід вважати ключові показники ефективності (KPI – Key Performance Indicators), які засвідчують ступінь досягнення цілей. Застосування методу KPI дає змогу банківським установам контролювати бізнес-процеси та визначати витрати ресурсів для виконання поставлених завдань, оцінювати результативність роботи кожного співробітника, його внесок у досягнення спільної мети, а також формувати дієву систему мотивації і стимулювання управлінського персоналу.

Підкреслимо, що застосування системи KPI спрямоване на вирішення низки управлінських завдань, серед яких:

- конкретизація цілей діяльності організації, визначення кола завдань для підрозділів та посад працівників за різними рівнями організаційної ієрархії;
- інформування працівників щодо мети діяльності організації, завдань для структурних підрозділів, індивідуальних завдань;
- створення передумов для аналізу та контролю результатів праці окремих працівників та структурних підрозділів організації;
- забезпечення об'єктивності у визначенні результатів праці, оцінюванні внеску окремих працівників у досягнення спільного кінцевого результату;
- сприяння покращенню результативності та ефективності діяльності організації шляхом вдосконалення управління та мотивації працівників, винагорода яких прямим чином пов'язана з досягнутим рівнем KPI.

Вважаємо, що у практику оцінювання персоналу банківських установ з використанням KPI може бути успішно імплементований теоретико-прикладний сценарій, що знайшов висвітлення у наукових працях із пропозиціями запровадження KPI на різних підприємствах. Так, автори А.В. Лобза та К.В. Щербіна в алгоритмі проектування системи оцінювання персоналу за методом KPI виокремлюють такі етапи:

1. Визначення кола відповідальних виконавців проекту.

2. Встановлення термінів, постановка цілей, визначення обсягів, прогнозування можливих результатів оцінки.

3. Розроблення стратегії впровадження та розвитку системи KPI.

4. Аналіз процесних показників, які відображують результат від реалізації процесів та засвідчують те, як обробляються запити від споживачів, як створюються і виводяться нові продукти в ринкове середовище.

5. Аналіз клієнтських показників (ступінь задоволеності клієнтів, ефективність взаємодії з ринками збуту, залученість клієнтів).

6. Аналіз фінансових показників (прибутковість, ринкова вартість, фінансові потоки).

7. Аналіз критеріїв розвитку (ступінь розвитку установи через опосередковані показники продуктивності фахівців, рівня плинності персоналу, витрат на персонал, дієвості системи мотивації).

8. Аналіз показників зовнішнього середовища (коливання цін, рівень конкуренції, цінова політика в сегменті ринку).

9. Дослідження ключових функцій (бізнес-процесів) за посадами, які охоплені проектом KPI.

10. Інформування працівників про сильні сторони системи KPI.

11. Розроблення системи KPI та системи мотивації на основі KPI.

12. Розроблення плану робіт під кожен KPI в межах структурних підрозділів.

13. Підготовка та узгодження з керівництвом документації.

14. Автоматизація системи KPI з використанням прикладних програм.

15. Підготовка підсумкового звіту з представленням ієрархічного переліку цілей та KPI по організації (установі) загалом.

16. Запровадження KPI в режимі тестування з подальшим внесенням необхідних змін.

17. Підведення підсумків за результатами запровадження системи KPI [7, с. 293].

Як ключові показники ефективності вибираються індикатори успішності діяльності конкретних працівників, відділів, департаментів, які вимірюються в кількісному (час, кількість банківських продуктів, розмір прибутку) або якісному вираженні (рівень компетентності, якість обслуговування клієнтів). Як правило, встановлюються три рівні показників – мінімальний, цільовий і максимальний. Здебільшого KPI формуються в розрізі посад щорічно і після закінчення встановленого терміну фактичні результати порівнюються із плановими показниками.

Розроблення системи KPI повинно здійснюватися таким чином, щоб кожен працівник мав можливість своїми діями впливати на рівень досягнення встановлених показників. Доцільним є розподіл KPI на дві компоненти:

ефективність стратегічного менеджменту та ефективність фінансового менеджменту банку. Підтримуємо позицію, згідно з якою до системи KPI банківських установ пропонується ввести показники, що характеризують продажі, відображають активність на ринку та визначають ефективність діяльності [11, с. 102].

Практика засвідчує: KPI створюють передумови для ефективного контролю за ступенем досягнення поставлених цілей. Система KPI може успішно застосовуватися в банківських установах з метою оцінювання результатів роботи як окремих працівників, так і структурних підрозділів та установи загалом. Важливим аспектом дієвості системи KPI у практичній площині слід визнати її тісний зв'язок із системою винагороди працівників.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Одним із векторів становлення нової економіки є суттєве зростання частки послуг, що актуалізує проблематику підвищення ефективності функціонування банківського сектору на українському ринку фінансових послуг.

У таких умовах посилюється роль та значення персоналу як носія інтелектуального потенціалу та інноваційних рішень у контексті посилення конкурентних переваг банківських установ. Теорія та практика незаперечно підтверджують важливість рівня компетентності та ступеня вмотивованості персоналу банківських установ як домінуючого чинника підвищення ефективності їхньої діяльності. Об'єктивні результати оцінювання компетентностей та результативності праці сприяють посиленню обґрунтованості кадрових рішень щодо формування, використання та розвитку персоналу. Посилити об'єктивність оцінок потенціалу та результатів праці працівників спроможні лише інноваційні управлінські підходи, що відповідають сучасним трендам розвитку економічної системи та практики менеджменту.

Горизонт подальших досліджень авторів окреслено детальним опрацюванням управлінського інструментарію та технологій оцінювання персоналу банківських установ на платформі компетентнісного підходу та в межах системи управління за цілями і результатами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гузенко О.П., Шокало Т.П. Управління персоналом комерційного банку: проблематичний та інноваційний аспект. *Молодий вчений*. 2015. № 2 (2). С. 41–44.
2. Економічна активність населення України 2018. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/zb_EAN_2018.pdf (дата звернення: 12.03.2020).
3. Калінін А.М. Сучасні методи оцінки банківського персоналу. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2014. Вип. 25. С. 52–58.
4. Кількість банків в Україні (2008–2020) / Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/> (дата звернення: 10.03.2020).
5. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: навч. посіб. Київ : КНЕУ, 1998. 224 с.
6. Кузнєцов А.М. Стратегічне управління персоналом банку в сучасних умовах розвитку економіки України. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2014. Вип. 40. С. 155–161.
7. Лобза А.В., Щербіна К.В. Розробка системи оцінки персоналу підприємства: реалізація підходу KPI. *Молодий вчений*. 2018. № 12 (64). С. 291–295.
8. Національні рахунки України за 2018 рік. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/02/zb_nru2018.pdf (дата звернення: 12.03.2020).
9. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 06.03.2020).
10. Ситницький М. Напрями вдосконалення системи стратегічного управління персоналом банківських установ України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2014. Вип. 8. С. 56–59.
11. Токарчук В.В. Порівняльна оцінка ефективності діяльності підрозділів банку. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2013. Т. 146. С. 100–107.
12. Чавичалов І.І. Методи оцінки ефективності управлінського персоналу підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 1. С. 41–44.
13. Шпортюк Н.Л., Сабадин М.О. Методи оцінювання персоналу банківської установи. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 15 (2). С. 83–85.

REFERENCES:

1. Ghuzenko O.P., Shokalo T.P. (2015) Upravlinnja personalom komercijnogho banku: problematycznyj ta innovacijnyj aspekt [Personnel management of commercial bank: problematic and innovation aspect]. *Young Scientist*. no 2 (2), pp. 41–44.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinjy. Ekonomichna aktyvnistj naselennja Ukrajinjy 2018 [Economic activity of population in Ukraine 2018]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/zb_EAN_2018.pdf (accessed: 12.03.2020).

3. Kalinin A.M. (2014) Suchasni metody ocinky bankivsjkogho personalu [Modern methods of evaluation bank personnel]. *Scientific Works of Kirovohrad National Technical University. Economic Sciences*, vol. 25, pp. 52–58.
4. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2020). Kil'kist' bankiv v Ukraini (2008-2020) [The number of banks in Ukraine (2008-2020)], available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/> (accessed: 10.03.2020).
5. Kolot A.M. (1998) Motyvacija, stymuljuvannja j ocinka personalu [Motivation, stimulation and personnel assessment]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
6. Kuznjecov A.M. (2014) Stratehichne upravlinnja personalom banku v suchasnykh umovakh rozvytku ekonomiky Ukrainy [Strategic management of bank staff in modern conditions economic development of Ukraine]. *Problems and prospects for development of the banking system of Ukraine* vol. 40, pp. 155–161.
7. Lobza A.V., Shherbina K.V. (2018) Rozrobka systemy ocinky personalu pidpryjemstva: realizacija pidkhodu KPI [Development of a system of staff assessment: implementing the approach of KPI]. *Young Scientist*, no 12 (64), pp. 291– 295.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Nacionaljni rakhunky Ukrainy za 2018 rik. [National accounts of Ukraine for 2018]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/02/zb_nru2018.pdf (accessed: 12.03.2020).
9. Verkhovna Rada Ukrainy (2000). Pro banky i bankivsjku dijalnist' : Zakon Ukrainy [The Law of Ukraine “On banks and banking”], available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (accessed: 6 March 2020).
10. Sytnyc'kyj M. (2014) Naprjamy vdoskonalennja systemy stratehichnogho upravlinnja personalom bankivsjkykh ustanov Ukrainy [The ways to improve strategic human resource management of Ukrainian banks]. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, vol. 8, pp. 56–59.
11. Tokarchuk V.V. (2013) Porivnjalna ocinka efektyvnosti dijalnosti pidrozdiliv banku [Method of comparative effectiveness evaluation of separate units of the bank]. *Scientific Papers NaUKMA. Economics*, vol. 146, pp. 100–107.
12. Chavychalov I.I. Metody ocinky efektyvnosti upravlins'kogho personalu pidpryjemstva [Assessment methods of efficiency of the managerial personnel of the enterprise]. *Investment: practice and experience*. 2018. no 1, pp. 41–44.
13. Shportjuk N.L., Sabadyn M.O. (2017) Metody ocinjuvannja personalu bankivsjkoji ustanovy [Methods of evaluation of personnel of the banking institution]. *International scientific journal “Internauka”*, no 15 (2), pp. 83–85.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

FEATURES OF FORMATION OF CORPORATE CULTURE OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS IN MODERN CONDITIONS

Гузар У.Є.

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Львівський державний університет фізичної культури
імені Івана Боберського

Завидівська О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Львівський державний університет фізичної культури
імені Івана Боберського

Кулик О.М.

студентка факультету туризму,
Львівський державний університет фізичної культури
імені Івана Боберського

Huzar Uliana

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Hotel Restaurant Business,
Lviv State University of Physical Culture named after I. Boberskyi

Zavydivska Olga

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Economic and Management Department,
Lviv State University of Physical Culture named after I. Boberskyi

Kulyk Oksana

Student of the Faculty of Tourism
Lviv State University of Physical Culture named after I. Boberskyi

Стрімкий розвиток індустрії гостинності диктує нові, інноваційні вимоги щодо взаємодії із клієнтами, працівниками, партнерами, конкурентами. Саме тому виникає потреба у створенні особливих цінностей, норм, правил і переконань, тобто корпоративної культури, яка дасть змогу досягти поставленої місії та цілей закладу. Корпоративна культура являє собою домінуючий фактор ідентичності підприємства, інструмент управління поведінкою персоналу, який може бути причиною підвищення або зниження ефективності діяльності підприємства. Корпоративна культура (англ. corporate culture) – це система цінностей та переконань, які розділяє кожен працівник фірми, що передбачає його поведінку, зумовлює характер життєдіяльності організації. Функціонування підприємства готельного-ресторанного господарства неможливе без оволодіння теорією і практикою міжособистісної комунікації всього обслуговуючого персоналу. Важливим завданням керівництва готелю чи ресторану є формування відповідної корпоративної культури, яка є “родзинкою” індустрії гостинності, певною системою цінностей організації, що підкреслює її індивідуальність і неповторність. Пріоритетною складовою частиною формування корпоративної культури підприємств готельно-ресторанного бізнесу є чітке, зрозуміле визначення місії організації. Організація, яка цінить свій персонал, цінить і своїх клієнтів. Сьогодні із стрімким розвитком комунікаційних

технологій особливу увагу варто надати формуванню цифрового маркетингу в організації та віднесенню останнього до сучасних елементів корпоративної культури підприємства. Невід'ємною складовою частиною корпоративної культури підприємства, яка не досліджена теоретиками та практиками сьогодення, є індивідуальна система тайм-менеджменту установи.

Ключові слова: ресторан, корпоративна культура, персонал, клієнт, місія, цінності, звичаї, інновації, цифровий маркетинг, тайм-менеджмент.

Стремительное развитие индустрии гостеприимства диктует новые, инновационные требования по взаимодействию с клиентами, работниками, партнерами, конкурентами. Именно поэтому возникает необходимость в создании особых ценностей, норм, правил и убеждений, то есть корпоративной культуры, которая позволит достичь поставленной миссии и целей учреждения. Корпоративная культура представляет собой доминирующий фактор идентичности предприятия, инструмент управления поведением персонала, который может быть причиной повышения или снижения эффективности деятельности предприятия. Корпоративная культура (англ. Corporate culture) – это система ценностей и убеждений, которые разделяет каждый работник фирмы, которая предусматривает его поведение, обуславливает характер жизнедеятельности организации. Функционирование предприятия гостинично-ресторанного хозяйства невозможно без овладения теорией и практикой межличностной коммуникации всего обслуживающего персонала. Важной задачей руководства гостиницы или ресторана является формирование соответствующей корпоративной культуры, которая является "изюминкой" индустрии гостеприимства, определенной системой ценностей организации, подчеркивает ее индивидуальность и неповторимость. Приоритетной составляющей формирования корпоративной культуры предприятий гостинично-ресторанного бизнеса является четкое, понятное определение миссии организации. Организация, которая ценит свой персонал, ценит и своих клиентов. Сегодня со стремительным развитием коммуникационных технологий особое внимание следует уделить формированию цифрового маркетинга в организации и отнесению последнего к современным элементам корпоративной культуры предприятия. Неотъемлемой составляющей корпоративной культуры предприятия, которая не исследована теоретиками и практиками сегодня, является индивидуальная система тайм-менеджмента учреждения.

Ключевые слова: ресторан, корпоративная культура, персонал, клиент, миссия, ценности, обычаи, инновации, цифровой маркетинг, тайм-менеджмент.

The rapid development of the hospitality industry dictates new, innovative requirements for interaction with customers, employees, partners, competitors. That's why there is a need to create special values, norms, rules and beliefs, that is, corporate culture, which will allow achieving the mission and goals of the enterprise. Corporate culture is a dominant factor in the identity of an enterprise, a tool for managing staff behavior that can cause an increase or decrease in the efficiency of the enterprise. Corporate culture is a system of values and beliefs shared by each employee of the firm and which predicts his behavior, determines the nature of the life of the organization. The operation of the hotel and restaurant business is impossible without mastering the theory and practice of interpersonal communication of all staff. An important task for the management of a hotel or restaurant is to formulate an appropriate corporate culture, which is the "highlight" of the hospitality industry, a certain value system of the organization that emphasizes its individuality and uniqueness. A clear definition of the mission of the organization is a priority component of forming the corporate culture of the hotel and restaurant business. An organization that values its staff also values its customers. Today, with the rapid development of communication technologies, special attention should be paid to the formation of digital marketing in the organization and its integration into modern elements of the corporate culture of the enterprise. An integral part of the corporate culture of an enterprise that is not explored by nowadays theorists and practitioners is the individual time-management system of enterprise. The organization, represented by the management, is responsible for the strategic and innovative factors of the formation of the CC, because without an established mission, development strategy, concept – it is impossible to achieve abstract goals. An increasing number of executives today come to the conclusion that the corporate culture of the organization is purposefully formed, because in any company, whatever niche in the market it occupies and no matter how big it is, the key to successful activity is the team, its values and ideals.

Key words: restaurant, corporate culture, staff, customer, mission, values, traditions, innovations, digital marketing, time-management.

Сьогодні успіх закладів готельно-ресторанного бізнесу насамперед залежить від повного задоволення матеріальних та духовних запитів клієнтів. Стрімкий розвиток індустрії гостинності диктує нові, інноваційні вимоги щодо взаємодії із клієнтами, працівниками, партнерами, конкурентами. Від сформуваної місії та стратегії розвитку організації, індивідуальної системи цінностей залежить результат діяльності підприємства.

Саме тому виникає потреба у створенні особливих цінностей, норм, правил і переконань, тобто корпоративної культури, яка дасть змогу досягти поставленої місії та цілей закладу.

Корпоративна культура являє собою домінуючий фактор ідентичності підприємства, інструмент управління поведінкою персоналу, який може бути причиною підвищення або зниження ефективності діяльності підприємства.

Питання формування корпоративної культури підприємств готельно-ресторанного бізнесу у своїх працях досліджували такі фахівці, як Л.М. Гопкало, О.М. Головка, Н.С. Кампов, Г.В. Симочко, які охарактеризували основні поняття культури та якості обслуговування на підприємствах індустрії гостинності. Проблеми культури у готельно-ресторанному господарстві розглядали Й. Сео, Л.В. Польова, І.Г. Верезомська, Р. Конарб, Ф. Алік та інші науковці. Однак нині не досить дослідженим залишається питання удосконалення складників корпоративної культури на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.

Метою роботи є дослідження науково-практичної проблеми особливостей формування корпоративної культури на підприємствах індустрії гостинності у сучасних умовах.

За останні десятиліття індустрія гостинності змінилася до невпізнання. Сьогодні світова мережа готелів та ресторанів повинна задовольняти найвимогливішого клієнта, адже втрапить свій рівень конкурентоспроможності. Саме тому дохід та успіх підприємств готельно-ресторанного бізнесу напряму залежить від рівня корпоративної культури. Остання впливає як на процес управління персоналом, так і на роботу підприємства загалом. Так, чим вищий рівень корпоративної культури, тим меншою мірою персонал має потребу у чіткому регламентуванні діяльності, в директивах, настановах, детальних схемах і докладних інструкціях. До того ж, чим вищий рівень корпоративної культури, тим вищий престиж і конкурентоспроможність підприємства [1, с. 403].

Словосполучення «корпоративна культура» вперше використав у ХІХ сторіччі у військовій термінології німецький фельдмаршал Гельмут Мольтке. Ним він визначив відносини у офіцерському середовищі.

Нині немає одного чіткого трактування терміна «корпоративна культура». На думку Баррі Фегана, корпоративна культура – це ідеї, інтереси і цінності, що розділяються групою. Сюди входять навички, досвід, процеси комунікації і ухвалення рішень, спрямованість і очікування, реально випробувані працівниками.

А. Кибанов визначає корпоративну культуру («організаційну культуру», «фірмову культуру») як «набір найбільш важливих положень, які застосовуються членами організації й одержують вираження в заявлених організацією цінностях і нормах, що дають людям орієнтири їхньої поведінки і дій» [2].

Корпоративна культура (англ. corporate culture) – це система цінностей та переконань, які розділяє кожен працівник фірми, що передбачає його поведінку, зумовлює характер життєдіяльності організації. Інші науковці під корпоративною культурою розуміють систему цінностей і переконань, що розділяються всіма працівниками, колективну свідомість і менталі-

тет організації. Корпоративна культура визначає поведінку персоналу індустрії гостинності, його взаємини з клієнтами, керівництвом, посередниками, постачальниками, що завдяки цьому знають, як діяти і на що чекати від службовця.

Одночасно існує розуміння корпоративної культури як сукупності правил, що стосуються всіх форм ділового спілкування, прийнятих на конкретному підприємстві (ділова розмова, ділові переговори, суперечка, дискусія, полеміка, ділова нарада, публічний виступ, телефонні переговори, ділове листування, стиль одягу, спосіб проводити разом неробочий час тощо) [3].

У міру розвитку і зміцнення ринкових відносин, а також осмислення західного досвіду стало очевидним, що корпоративна культура – це не чужорідне явище, а один з інструментів підвищення ефективності роботи будь-якого підприємства. Досвід найбільших світових корпорацій демонструє, що корпоративна культура є ефективним інструментом управління, а також одним із головних джерел конкурентних переваг.

Корпоративна культура, як і будь-яке явище, має різні види і свою структуру, яка є набором припущень, цінностей, вірувань і символів [4]. Компонентами корпоративної культури є:

- прийнята система лідерства;
- стилі вирішення конфліктів;
- діюча система комунікації;
- положення індивіда в організації;
- прийнята символіка: гасла, організаційні табу, ритуали.

У процесі розвитку корпоративної культури організації варто вирішити низку завдань для ефективної її реалізації: впровадження змін будь-якого типу (усунення опору з боку персоналу та мотивація на досягнення результату); згуртування управлінської команди (єдине уявлення про місію та стратегії компанії); формування лояльності у персоналу компанії; якісний підбір нових співробітників; організаційний порядок (приймається на всіх рівнях управління регламент поведінки в різних ситуаціях, виробнича дисципліна, культура відносин з клієнтами та колегами); гармонізація психологічного мікроклімату в компанії.

Функціонування підприємства готельно-ресторанного господарства неможливо без оволодіння теорією і практикою міжособистісної комунікації всього обслуговуючого персоналу. Важливим завданням керівництва готелю чи ресторану є формування відповідної корпоративної культури, яка є «родзинкою» індустрії гостинності, певною системою цінностей організації, що підкреслює її індивідуальність і неповторність.

Для індустрії гостинності особливо важливо, щоб кожен співробітник поділяв принципи корпоративної культури, прийняті на його підприємстві. Для всіх підприємств, що працюють у сфері обслуговування, пріоритетом номер один

є співробітники, орієнтовані на роботу з клієнтами. Посмішка, ввічливе обслуговування, професійне знання всіх бізнес-процесів у готельно-ресторанному комплексі – ось той золотий стандарт, який необхідно культивувати. Сучасною тенденцією розвитку індустрії гостинності загалом є турбота про своїх співробітників – про людей, які створюють цю індустрію. «Чим краще компанія буде відноситися до своїх співробітників, тим краще співробітники будуть відноситися до клієнтів» – девіз найбільш успішного готельного ланцюга в світі Marriott [6].

Корпоративна культура має тісний взаємозв'язок із культурою обслуговування у готельно-ресторанному бізнесі, а також допомагає її формуванню. Відповідно, оцінювання проблем, рівня та якості у корпоративній культурі сприятиме вдосконаленню організаційної культури і культури обслуговування у підприємстві.

Згідно з міжнародним стандартом ISO 9000, якість – це сукупність властивостей і характеристик послуг, які здатні задовольняти зумовлені або передбачувані потреби споживачів. Якість спонукає клієнта вибрати той або інший продукт (якщо не брати до уваги фактор ціни), у деяких сегментах ринку, якість впливає на рішення клієнта скористатися послугами певного готелю, а не готелю-конкурента [7].

Це покладає високу відповідальність на персонал, адже споживач оцінює якість отримуваних послуг і приймає рішення щодо повторного їх отримання чи, навпаки, відмову. Інші клієнти у своїх уподобаннях ґрунтуються на відгуках попередніх клієнтів готелів і ресторанів.

Відмітимо ще одну важливу особливість формування корпоративної культури в гостинності – стандарти. Готельно-ресторанний бізнес працює добре, як налагоджений механізм, якщо в ньому все регламентовано. Успіх великих мереж готелів, зокрема, визначається єдиним, чітким стилем обслуговування в кожному готелі. Основне завдання стандартів полягає у тому, щоб усі співробітники готелю, які займають однакову посаду, виконували посадові обов'язки однаково. Постійна увага приділяється зовнішньому вигляду – внутрішній розпорядок кожного готелю регламентує зовнішній вигляд своїх порт'є, покоївок та інших співробітників. У поведінкових стандартах персоналу готелю прописується, що зробити, що побачити, на що звернути увагу, як відповідати по телефону і так далі [8].

Отже, від рівня корпоративної культури персоналу залежить привабливість і перспективи формування капіталу готельно-ресторанних підприємств. Умови конкурентного середовища змушують підприємства готельно-ресторанного бізнесу орієнтуватися на вимогливість клієнтів, враховувати високі світові стандарти якості послуг. Тому одна із специфічних потреб галузі підприємств – потреба мати персонал, який усвідомлює і демонструє причетність до профе-

сійної діяльності у сфері готельно-ресторанного бізнесу, засвоює провідні корпоративні цінності, готовність і спроможність якісно задовольнити потреби клієнтів.

Корпоративна культура є динамічною системою, яка передбачає: по-перше, існування певної ієрархії цінностей, що домінує серед керівників та персоналу організації; по-друге, сукупність способів їх реалізації, які переважають на певному етапі розвитку підприємства.

Корпоративна культура виступає як система, що існує принаймні на трьох рівнях – змістовному, ментальному і дієвому. Отже, механізми її формування теж будуть різними [9].

На змістовному рівні корпоративна культура являє собою набір зафіксованих у текстах і документах блоків, складників нормативної бази діяльності організації. Механізм формування змісту цих блоків визначається у процесі створення корпоративної культури організації людьми, що працюють у цій організації і самовизначаються щодо середовища в тій або іншій якості.

Однак перебування корпоративної культури поза і крім менталітету працівників фірми не має ніякого сенсу. Доцільно розглядати ментальний рівень корпоративної культури, тобто її існування на рівні людської свідомості і у формах, як сферу набагато більш складних завдань, ніж механізми проектного розроблення стратегій, технологій, регламентів. Для того щоб перспективні стратегії, нові програми, більш продуктивні норми, ефективний стиль управління могли почати "працювати" і приносити фінансові результати, вони повинні трансформуватися в переконання, прихильність і мотивацію керівників і персоналу.

Дієвий рівень корпоративної культури – це рівень практичних дій людей, які спрямовані на досягнення місії і стратегії, реалізацію концепції, філософії фірми, корпоративних цінностей і норм, відповідного стилю управління, традицій, програм і проектів тощо. Люди діють відповідно до своїх орієнтацій і цілей, а також у відповідності зі своїми уявленнями про ситуацію у світі загалом.

Також можна сказати, що для перспектив розвитку ефективної корпоративної культури у сфері готельно-ресторанного бізнесу необхідно забезпечити:

- реалізацію взаємозв'язку діяльності готельно-ресторанних підприємств із зовнішнім середовищем;
- високий рівень матеріально-технічного забезпечення готельно-ресторанних підприємств;
- ефективне кадрове забезпечення;
- сприяння професійного розвитку готельно-ресторанних фахівців;
- відкритість до інновацій;
- безперервну самоосвіту, підвищення рівня компетентності та мотиваційного компо-

ненту досягнення успішності готельного і ресторанного підприємства.

Аналіз здійснених нами досліджень у напрямі ефективного формування корпоративної культури підприємств готельно-ресторанного бізнесу дає змогу зробити висновки щодо удосконалення цього процесу та запропонувати схему формування корпоративної культури на підприємствах індустрії гостинності (рис. 1).

Пріоритетною складовою частиною формування корпоративної культури підприємств готельно-ресторанного бізнесу, на нашу думку, є чітке, зрозуміле визначення місії організації. Під час формулювання місії підприємства необхідно враховувати інтереси різних суб'єктів, насамперед власника підприємства, колективу, споживачів, а також ділових партнерів, місцевих організацій, суспільства загалом. Місія формулюється вищим керівництвом, на яке покладається повна відповідальність за її впровадження шляхом визначення і досягнення цілей діяльності підприємства і кожного із його підрозділів.

Організація, яка цінить свій персонал, цінить і своїх клієнтів. На нашу думку, підприємства готельно-ресторанного бізнесу повинні мати

чітко сформовану систему цінностей персоналу, систему мотивації та підвищення кваліфікації. Саме тому варто розробляти систему додаткових винагород для працівників, наприклад: встановити збільшення відсотків заробітку за досягнення працівником певної грошової суми в загальному прибутку компанії. Якщо офіціант або бармен заробив більше певної суми для компанії, його чекає премія чи він одержить зайвий відсоток від загального прибутку особисто для себе; за роботу понад норму – оплачувати додаткові години за подвійним тарифом; курс адаптації та навчання для недосвідченого співробітника, для досвідченого – стажування; організація фестивалів та кемпінгів; квитки на концерти, абонементи, сертифікати тощо.

Навіть самий навчений персонал і досконалі стандарти сервісу не гарантують якісного обслуговування споживачів – без програми контролю виконання стандартів і надання зворотного зв'язку персоналу. Контроль як одна з основних функцій менеджменту повинний бути системним і об'єктивним. Саме тому пропонуємо застосовувати такий метод контролю, як Mystery Shopping – метод оцінки умов

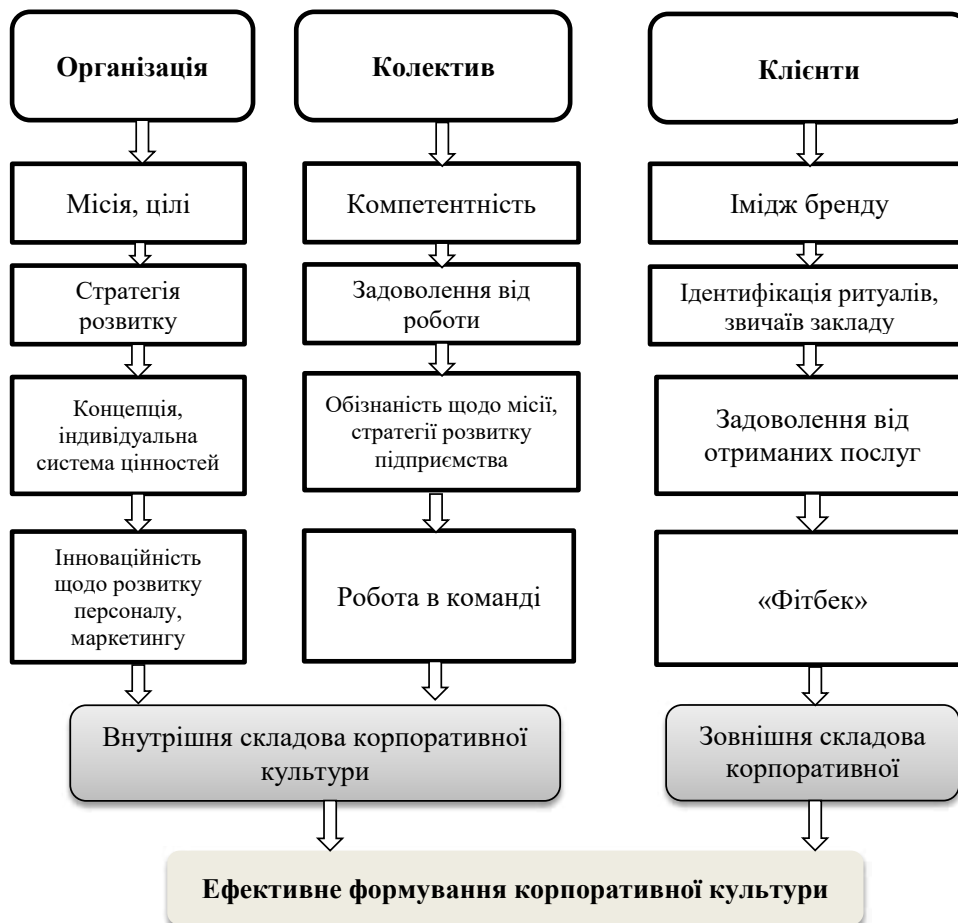


Рис. 1. Схема формування корпоративної культури на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу

Джерело: складено авторами

надання послуг, визнання сильних і слабких сторін роботи персоналу компанії з допомогою придбання товару (послуги), що здійснюються фахівцями дослідницької компанії, які діють інкогніто (звідси і назва – «таємничий / таємний покупець»). Метод «таємний покупець» дозволяє провести оцінку (або перевірку) діяльності фірми без відома її персоналу, проаналізувати й оцінити різні аспекти функціонування фірми очима реального споживача.

Сьогодні із стрімким розвитком комунікаційних технологій особливу увагу варто надати формуванню *цифрового маркетингу* в організації та віднесенню останнього до сучасних елементів корпоративної культури підприємства. Саме наявність корпоративного сайту організації та спілкування із клієнтами через соціальні мережі є серед пріоритетних напрямів формування власної клієнтської бази, донесення цікавої інформації, новинок до споживачів, «фідбек» (відгуки) на загально-інформаційному рівні щодо якості обслуговування клієнтів.

Одним із найбільш цінних та невидимих ресурсів сьогодні є час, який невпинно йде вперед, а вміння ефективно та результативно його використовувати є цінною ознакою успіху як особистості, так і організації загалом. Саме тому ми вважаємо, що другою невід'ємною складовою частиною корпоративної культури підприємства, яка не досліджена теоретиками та практиками сьогодення, є *індивідуальна система тайм-менеджменту* установи. Вміння розставляти пріоритети у часовій орієнтації, чітко формування «хронофагів» (пожирачів часу) серед працівників та методи боротьби із ними, самомотивація персоналу, формування успішної команди – складники індивідуальної системи тайм-менеджменту компанії, успішна реалізація яких є ключовим фактором конкурентних переваг на ринку [10, с. 481].

Основними складниками схеми формування корпоративної культури на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу, на нашу думку, є сама організація, персонал і клієнти. Кожен із них чинить великий вплив на формування корпоративної культури закладу. Організація в особі керівництва відповідає за стратегічні та інноваційні чинники становлення корпоративної культури, адже без сформованої місії, стратегії розвитку, концепції – неможливо досягнути абстрактних цілей.

Невід'ємною ланкою формування та розвитку корпоративної культури є персонал – безцінний елемент успішної організації. Кваліфікація, компетентність працівників у наданні якісних послуг – це найперший показник збільшення кількості клієнтської бази будь-якого ресторану. Задоволений персонал – щасливий клієнт! Ми вважаємо, що задоволення від виконання роботи, посмішка, привітність, вміння надавати цінні поради щодо вибору страви тощо – все це формує своєрідну основу ефективної корпоративної культури на підприємстві. Кожен член команди повинен розуміти причину існування своєї організації, яка основна мета її діяльності, саме тому керівництву варто донести місію та стратегію розвитку закладу до кожного працівника. У ресторанному бізнесі поняття «команда» і «командний дух» завжди відігравали особливу роль. Адже сфера сервісу загалом і ресторанний бізнес зокрема ґрунтуються на людському чиннику. Емоційне й моральне навантаження на працівників ресторанів набагато вище, ніж у економістів, бухгалтерів та ін. Тому психологічному клімату в колективі підприємства слід приділяти пріоритетну увагу, адже якщо співробітнику приємно й комфортно працювати, він буде приносити позитивні емоції всім відвідувачам закладу.

Зовнішньою складовою частиною формування корпоративної культури компанії є клієнти. Саме клієнти формують імідж бренду організації на основі впізнаванності закладу через надання якісних послуг, наявність ритуалів, звичаїв, цікавого інтер'єру та екстер'єру, індивідуального підходу до кожного відвідувача тощо. У разі позитивного сприйняття закладу від клієнта обов'язково організація отримає «фідбек» – зворотний зв'язок. Зворотний зв'язок можна отримати за рахунок збільшення клієнтської бази, відгуків на сторінках соціальних мереж, сайтах, публікації в засобах масової інформації, укладення договорів про співпрацю тощо.

Таким чином, існує тісний зв'язок між успіхом компанії та ступенем розвиненості її корпоративної культури. Все більша кількість керівників сьогодні доходять висновку про необхідність цілеспрямованого формування корпоративної культури організації, адже в будь-якій компанії, яку б нішу на ринку вона не займала і якою б великою вона не була, ключове значення для успішної діяльності має колектив, його цінності та ідеали.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гузар У., Дубик Н., Малічевська Х. Корпоративна культура в системі управління підприємствами готельно-ресторанного бізнесу. *Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти*: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, м. Херсон, 16–18 жовтня 2019 р. Херсон: вид-во ФОП Вишемирський В.С., 2019. С. 402–404.
2. Бугаєвська Ю.В. Поняття корпоративної культури: її суть і структура. *Засоби навчальної та науково-дослідної роботи*: збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. – 2011. – Вип.36. – С. 12–17. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpkhnpu_zntndr_2011_36_4.pdf (дата звернення: 20.01.2020).

3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб. Питер, 2003. 368 с.
4. Федцов В.Г. Культура готельно-туристського сервісу. Ростов-на-Дону: «Фенікс», 2008. 231с.
5. Виханский О.С., Менеджмент. Київ: «Економіст», 2006. 533с.
6. Ломачинська І.М. Основи корпоративної культури: навч. посіб. Київ: Університет "Україна", 2011. 281 с.
7. Довбенко О.М. Податкове стимулювання інвестицій в туристичний комплекс України. *Формування ринкової економіки* : науковий збірник КНЕУ. Київ, 2007. № 6. С. 80–85.
8. Бурдяк А.В. Роль персоналу в забезпеченні якості гостиничних послуг. *Економіка, управління, фінанси: теорія і практика*: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Вінниця, 9–10 жовтня 2015 року. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2015. С. 31–34.
9. Кандарья І.А. Формування корпоративної культури в організації. URL: http://www.magistr-mba.ru/tree_articles_24_65.html (дата звернення: 20.01.2020).
10. Huzar U., Zavydivska O., Kholiyavka V., Kryshchanovych M. Formation of psychological peculiarities of time-management of a modern expert in the field of finance. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Vol. 4. No. 31. Pp. 477–486. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/191001> (дата звернення: 20.01.2020).

REFERENCES:

1. Huzar U., Dubyk N., Malichevs'ka KH. (2019) Korporatyvna kul'tura v systemi upravlinnya pidpryyemstvamy hotel'no-restorannoho biznesu [Corporate culture in the hotel and restaurant business management system]. Proceedings of the Problemy i tendentsiyi rozvytku suchasnoyi ekonomiky v umovakh intehratsiynykh protsesiv: teoretychni ta praktychni aspekty: materialy IV Mizhnarodnoyi naukovopraktychnoyi konferentsiyi (Kherson, 16–18 zhovtnya 2019), Kherson: vyd-vo FOP Vyshemyr's'ky V.S., pp. 402–404.
2. Buhayevs'ka Y. (2011) Ponyattya korporatyvnoyi kul'tury: yiyi sut' i struktura [The concept of corporate culture: its essence and structure] *Zasoby navchal'noyi ta naukovopraktychnoyi roboty: zbirnyk naukovykh prats' Kharkiv's'koho natsional'noho pedahohichnoho universytetu imeni H.S. Skovorody* [Means of educational and research work: a collection of scientific works of Kharkov National Pedagogical University named after GS Frying pans], vol. 36, pp.12–17. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpkhnpu_zntndr_2011_36_4.pdf (accessed 20.01.2020).
3. Kotler F. (2003) Marketing menedzhment [Marketing management]. Piter: SPb.
4. Fedtsov V. (2008) Kul'tura hotel'no-turyst's'koho servisu [Culture of hotel and tourist service]. Rostov-na-Donu: «Feniks», pp.231.
5. Vykhansky O. (2006) Menedzhment [Management]. M.: «Ekonimist», pp. 533.
6. Lomachyns'ka I. (2011) Osnovy korporatyvnoyi kul'tury: navch. posib. [Fundamentals of Corporate Culture: Educ. tool.]. / K.: Universytet "Ukrayina", pp.281.
7. Dovbenko O. (2007) Podatkove stymulyuvannya investytsiy v turystychnyy kompleks Ukrayiny [Tax stimulation of investments in the tourist complex of Ukraine]. *Formuvannya rynkovoyi ekonomiky* : naukovyy zbirnyk KNEU, no.6, pp. 80–85.
8. Burdyak A. (2015) Rol' personala v obespechenyy kachestva hostynnykh usluh [The role of staff in ensuring the quality of hotel services]. Proceedings of the Ekonomika, upravlinnya, finansy: teoriya i praktyka. Materialy III Mizhnarodnoyi naukovopraktychnoyi konferentsiyi (Vinnytsya, 9–10 zhovtnya 2015 roku), Kherson: Vydavnychyy dim «Hel'vetyka», pp.31–34.
9. Kandar'ya I. Formuvannya korporatyvnoyi kul'tury v orhanizatsiyi [Formation of corporate culture in the organization] Available at: http://www.magistr-mba.ru/tree_articles_24_65.html (accessed: 20.01.2020).
10. Huzar U., Zavydivska O., Kholiyavka V., Kryshchanovych M. (2019) Formation of psychological peculiarities of time-management of a modern expert in the field of finance. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, Vol. 4, No. 31, pp. 477–486. Available at: <http://fkd.org.ua/article/view/191001> (accessed: 20.01.2020).

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

PRACTICAL ASPECTS OF IMPROVING ENVIRONMENTAL MANAGEMENT IN ENTERPRISES

Драган О.І.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки праці та менеджменту,
Національний університет харчових технологій

Бергер А.Д.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій

Olena Dragan

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Department of Labor Economics and Management,
National University of Food Technology

Alina Berher

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Marketing,
National University of Food Technology

У статті досліджується позитивний вплив функціонування системи екологічної сталості за міжнародним стандартом ISO 14001:2015 на загальну діяльність підприємства. Розвиток екологічного менеджменту на підприємствах олійно-жирової галузі забезпечує конкурентні переваги із спрямованістю на вирішення екологічних проблем без значних фінансових витрат. Об'єктом дослідження є удосконалення екологічного менеджменту підприємства в умовах підвищення вимог до екологічної безпеки харчових виробництв. При проведенні розрахунків були застосовані наступні методи: системний, експертного опитування і таксономічний аналіз. Узагальнені основні ризики в галузі охорони навколишнього середовища, які виникають на олійно-жирових комбінатах з урахуванням рекомендацій Європейського банку реконструкції та розвитку. Обґрунтовано, що для підтримання відповідного стабільного стану екологічного менеджменту підприємства потрібно постійно проводити його моніторинг. Для здійснення постійного моніторингу запропоновано застосування оцінки таксономічного показника стану екологічного менеджменту з апробацією на матеріалах ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат». При виявленні зниження (погіршення) таксономічного показника керівництву підприємства необхідно терміново прийняти заходи у сфері екологічного менеджменту та розробити заходи для стабілізації стану екологічного менеджменту і проаналізувати причини виникнення негативних явищ.

Ключові слова: ISO 14001, таксономічний аналіз, удосконалення, екологічний менеджмент, підприємство, олійно-жирова галузь.

В статье исследуется положительное влияние функционирования системы экологической устойчивости по международному стандарту ISO 14001: 2015 на общую деятельность предприятия. Развитие экологического менеджмента на предприятиях масложировой отрасли обеспечивает конкурентные преимущества с направленностью на решение экологических проблем без значительных финансовых затрат. Объектом исследования является совершенствование экологического менеджмента предприятия в условиях повышения требований к экологической безопасности пищевых производств. При проведении расчетов были применены следующие методы: системный, экспертного опроса и таксономический анализ. Обобщены основные риски в области охраны окружающей среды, возникающих на масложировых комбинатах с учетом рекомендаций Европейского банка реконструкции и развития. Обосновано, что для поддержания соответствующего стабильного состояния экологического менеджмента предприятия нужно постоянно проводить его мониторинг. Для осуществления постоянного мониторинга предложено

применение оценки таксономического показателя состояния экологического менеджмента с апробацией на материалах ЗАО «Винницкий масложировой комбинат». При обнаружении снижения (ухудшения) таксономического показателя руководству предприятия необходимо срочно принять меры в области экологического менеджмента и разработать мероприятия по стабилизации состояния экологического менеджмента и проанализировать причины возникновения негативных явлений.

Ключевые слова: ISO 14001, таксономический анализ, совершенствование, экологический менеджмент, предприятие, масложировая отрасль.

Positive influence of functioning of ecological constancy system (ISCC) on the international standard of ISO 14001:2015 on general activity of the enterprise is investigated in the article. The development of environmental management on the enterprises of oil and fat industry provides competitive edges as to the search of potential possibilities in the field of technological, technical and organizational events with orientation on the decision of ecological problems without considerable financial charges. The research object is improving environmental management of the enterprise in the conditions of requirements increase to ecological safety of food production. During the realization of calculations, the next methods were applied: system, expert questioning, graphic and taxonomical analysis. Foreign experience testifies that charges on introduction of environmental management are quickly recompensed and it gives possibility to economize considerable money to the enterprises. The basic risks in industries of environment safety, that arise up on oil and fat processing plant taking into account the recommendations of the European bank of reconstruction and development are generalized in the article. Analyzed positive dynamics of declines of volumes release of contaminator and dioxide of carbon on the ton of the done seed of Private Joint Stock Company "Vinnytsia oil and fat processing plant" for 2010-2018, that is related to effective ecological politics. For the maintenance of corresponding stable state of environmental management of the enterprise, it is needed constantly to conduct its monitoring. For realization of permanent monitoring application of taxonomical index estimation of the state of environmental management with approbation on materials of Private Joint Stock Company "Vinnytsia oil and fat processing plant" for the period of 2010-2018 is given in the article. The taxonomical index of the state of ecological management is suggested to determine after the algorithm – of six stages realization. At the deduced declines (worsening) of taxonomical index active events in the field of environmental management must be quickly used by the guidance of the enterprise and to analyze the origin of reasons of negative tendencies and phenomena.

Key words: ISO 14001, taxonomic analysis, improvement, environmental management, enterprise, oil and fat industry.

Постановка проблеми. Діяльність у сфері екологічного менеджменту нині дістало вагомого поширення на підприємствах олійно-жирової галузі. Основні причини – посилення конкуренції між виробниками, зростання екологічних ризиків, підвищення вимог до забезпечення екологічної безпеки харчових виробництв, нестабільна політична ситуація вимагають від підприємств прийняття серйозних заходів у вирішенні екологічних проблем. Покращення або погіршення в екологічній сфері виникає не одночасно, а здійснюється поступово під впливом різних факторів. Тому раннє попередження та виявлення негативних тенденцій у екологічній діяльності потребує термінового реагування та активних заходів з боку керівництва підприємства. Насамперед, це розвиток і практичне впровадження різноманітних форм екологічної сертифікації промислових виробництв відповідно до Міжнародних стандартів ISO 14001. З розвитком екологічного менеджменту підприємства отримують конкурентні переваги як реалізації потенційних можливостей у сфері технологічних, технічних і організаційних заходів із спрямованістю на вирішення екологічних проблем без значних фінансових витрат. Їх виявлення та мотивація пов'язані з постійним моніторингом і контролем за станом екологічного менеджменту на підприємстві – серйозним і актуальним питанням, яке цікавить усі заці-

кавлені сторони (акціонерів, інвесторів, клієнтів і споживачів, персонал, регіональну громадськість та інших стейкхолдерів).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розроблення методичних підходів до формування основних тенденцій розвитку підприємств олійно-жирової галузі, у тому числі, і питання – удосконалення екологічного менеджменту, досліджували такі науковці: Л.М. Благодир [1], І.М. Боженьова [2], А.С. Бритвенко [3], О.Г. Волощук [4], В.А. Гарбар [5], Ю.О. Літковець [6], Л.М. Побоченко [7], М.П. Сичевський [8] та інші. Проте, подальший розвиток потужної олійно-жирової галузі у сучасних умовах неможливий без дослідження методичних підходів до удосконалення екологічного менеджменту на підприємствах в умовах забезпечення вимог екологічної безпеки виробництва.

Формулювання цілей. Дослідити сучасні підходи до розвитку екологічного менеджменту на підприємствах олійно-жирової галузі. Запропонувати методику моніторингу стану екологічного менеджменту підприємства, на прикладі ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат», із застосуванням таксономічного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Застосування системи екологічного менеджменту на підприємствах олійно-жирової галузі забезпечує підприємства певними перевагами, до яких належить систематичне зниження негативного

впливу на навколишнє середовище, зниження виробничих витрат, скорочення природоохоронних платежів і дотримання вимог природоохоронного законодавства, досягнення високого рівня екологічної безпеки підприємств.

Великі провідні зарубіжні компанії, зазначали, що витрати на впровадження екологічного менеджменту окупалися до 4 років і давали можливість зекономити значні фінансові кошти [9].

Основні ризики в галузі охорони навколишнього середовища на олійно-жирових підприємствах узагальнені відповідно до рекомендацій Європейського банку реконструкції та розвитку [9]:

1) *В процесі виготовлення рослинної олії* може утворюватися велика кількість твердих органічних відходів:

- відпрацьований вибілювальний ґрунт, активована глина, кремній, вуглецю, що використовуються в процесі вибілювання;

- жирова суміш для варіння мила і відпрацьовані кислоти від хімічної очистки; дистилятор дезодоратора;

- клейстер від демугування;
- відпрацьовані каталізатори і наповнювачі для фільтра-очисника, що використовується в процесі гідрогенізації;

- шлам на виході з водоочисних споруд може бути забруднений шкідливими речовинами;

2) *Для відокремлення олії від рослинної основи* використовуються розчинники, найбільш розповсюдженими з них є гексан, «безбарвна літуча рідина», яка може викликати вибухи;

3) *В процесі виробництва та прибирання приміщень*, миття обладнання може використовуватися каустична сода, сірчана кислота, фосфорна кислота, вибілювальний ґрунт, водень, інші розчинники, миючі засоби;

4) *В процесі екстракції олії* може використовуватись достатньо велика кількість води переважно для миття сировини, хімічної нейтралізації, миття та нейтралізації, прибирання, генерації пари тощо.

На підприємствах даного профілю утворюється велика кількість стічних вод, що містить великі концентрації органічних речовин, органічний азот, олії та жири, миючі засоби, розчинники, стоки можуть бути забруднені пестицидами.

5) *Використання великої кількості енергії* на підприємствах пов'язано з двома видами енергії: теплова енергія у вигляді пари і гарячої води, що використовується для дистиляції, очистки і стерилізації та електроенергії, для роботи обладнання, охолодження і освітлення і виробництва стисненого повітря.

Ефективний екологічний менеджмент компанії олійно-жирової галузі базується на відповідній корпоративній культурі, яка враховує чітко регламентовані норми і процедури стосовно параметрів екологічної діяльності; розподілу екологічних повноважень підрозділів, кваліфікації різних категорій управлінського персоналу, змісту екологічних звітів, аудиту та моніторингу з урахуванням відповідних вимог міжнародних стандартів.

Динаміка обсягів викидів основних забруднюючих речовин на тонну переробленого насіння наведено у табл. 1.

Динаміка обсягів викидів забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю на тонну переробленого насіння ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» за період 2010-2018 роки свідчить про позитивну тенденцію її зниження. Водночас період 2010-2012 роки відмічається великими обсягами забруднюючих речовин на одну тонну переробленого насіння: діоксиду вуглецю, сполуки оксиду азоту, діоксиду азоту, неметанові легкі сполуки, сажа.

За період 2013-202017 роки спостерігається суттєве зниження обсягів забруднюючих речовин на одну тонну переробленого насіння, що пов'язано з впровадженням на підприємстві міжнародних стандартів ISO 14001:2015.

Показники, які характеризують стан екологічного менеджменту ПрАТ «Вінницький олійно-

Таблиця 1
Динаміка обсягів викидів забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю на тонну переробленого насіння ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» за 2010-2018 роки

№	Роки	Кількість викидів забруднюючих речовин на одну тонну переробленого насіння, т				
		Діоксид вуглецю	Сполуки оксиду азоту	Діоксид азоту	Неметанові легкі сполуки	Сажа
1	2010	52,56	0,116	0,116	0,380	0,118
2	2011	38,08	0,086	0,083	0,590	0,008
3	2012	43,15	0,10	0,096	0,565	0,038
4	2013	19,12	0,051	0,049	0,307	0,034
5	2014	26,54	0,088	0,086	0,292	0,081
6	2015	22,31	0,069	0,067	0,235	0,076
7	2016	18,97	0,053	0,051	0,191	0,035
8	2017	22,42	0,050	0,050	0,185	0
9	2018	22,93	0,031	0,031	0,236	0

Джерело: розраховано за даними [10]

жировий комбінат», визначеним експертним методом, дані представлені в табл. 2.

Усі розраховані значення коефіцієнтів варіації менше критичного значення ($CV_{\sigma} \leq 33\%$), тобто група показників, визначених експертами, є однорідною. Показники, які характеризують стан екологічного менеджменту підприємства, сформовані на підставі публічної звітності ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат», даних Головного управління статистики у Вінницькій області (табл. 3).

Для порівняння окремих об'єктів (показників) більш доцільним, на нашу думку, є застосування методу таксономічного аналізу. Для того щоб визначити, як зміна показників впливає на стан екологічного менеджменту ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» визначимо таксономічний показник за відповідним алгоритмом.

Етап 1. Формування матриці спостережень за даними табл. 3 (X), яка представлена в табл. 4.

Етап 2. Стандартизуємо значення елементів матриці спостережень. Для цього визначаємо середнє значення для кожного показника за формулою середньої геометричної:

$$X_j = \sqrt[9]{X_{1j} * X_{2j} * X_{3j} * X_{4j} * X_{5j} * X_{6j} * X_{7j} * X_{8j} * X_{9j}} \quad (1)$$

Стандартизуємо показники та переходимо до матриці Z за формулою

$$Z_j = \frac{X_j}{X_j} \quad (2)$$

Перехід до матриці Z представлений в табл. 5:

Етап 3. Ознаки розділені на стимулятори та дестимулятори. Така процедура є основою для побудови вектору-еталона. Елементи цього вектору мають координати X_{oi} та формуються із визначених показників за формулою

$$\begin{cases} X_{oi} = \max X_{ij} \text{ (для показників – стимуляторів)} \\ X_{oi} = \min X_{ij} \text{ (для показників – дестимулятор)} \end{cases} \quad (3)$$

Таким чином, для ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» координати вектора-еталона наступні:

$$P_0 = (0,6853; 0,8575; 0,1211; 5,9455; 1,61579; 0,9547; 1,0293).$$

Етап 4. Визначаємо відстань між фактичним показником стану екологічного менеджменту та вектором-еталоном. Відстань між початковою точкою і точкою P_0 розраховується за формулою :

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{0j})^2} \quad (4)$$

де, z_{ij} – стандартизоване значення j-го показника в період часу i;

z_{0j} – стандартизоване значення j-го показника за еталонним значенням.

$$\begin{aligned} C_{i02010} &= 5,9192; C_{i02011} = 5,6769; C_{i02012} = 5,7879; \\ C_{i02013} &= 5,6704; C_{i02014} = 5,4826; C_{i02015} = 3,1601; \\ C_{i02016} &= 0,961; C_{i02017} = 1,023; C_{i02018} = 1,9328. \end{aligned}$$

Ці результати є основою розрахунку таксономічного показника стану екологічного менеджменту підприємства.

Таблиця 2

Узгодженість експертної групи щодо показників стану екологічного менеджменту на ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат»

№	Показники	Середня оцінка	Дисперсія $D = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}$	Середньоквадратичне відхилення $\sigma = \sqrt{D}$	Коефіцієнт варіації $CV_{\sigma} = \frac{\sigma}{\bar{x}}$
1	Темпи зниження викидів діоксиду вуглецю в атмосферне повітря на 1 т перероблюваного насіння	0,209	0,00132	0,03633	17,38
2	Темпи зниження використання електроенергії на 1 т готової продукції	0,176	0,000337	0,01836	10,43
3	Темпи зниження використання теплової енергії на 1 т перероблюваного насіння	0,168	0,00191	0,0437	26,01
4	Темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції	0,122	0,000353	0,01879	15,40
5	Коефіцієнт ресурсоемності виробництва	0,114	0,000988	0,03143	27,57
6	Коефіцієнт матеріаловіддачі	0,109	0,0001197	0,01094	10,04
7	Коефіцієнт оновлення виробничих засобів	0,102	0,000177	0,0133	13,04
Разом		1,0			

Джерело: розрахунки здійснені на підставі експертної оцінки

Таблиця 3

Показники, які характеризують стан екологічного менеджменту
ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» за 2010-2018 роки

№ п/п	Роки	Показники стану екологічного менеджменту підприємства						
		Темпи зниження викидів діоксиду вуглецю в атмосферне повітря на 1 т перероб- люваного насіння	Темпи зниження використання електроенергії на 1 т готової продукції	Темпи зниження використання теплової енергії на 1 т перероблюваного насіння	Темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції	Коефіцієнт матеріаловіддачі	Коефіцієнт ресурсоємності виробництва	Коефіцієнт оновлення основних виробничих засобів
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	2010	0,7915	0,9755	0,8484	0,9709	2,54	0,9982	0,9504
2	2011	0,5734	0,8048	0,5454	1,5860	3,02	0,9776	0,9516
3	2012	0,6498	0,7305	0,4848	1,3261	1,77	0,9744	0,958
4	2013	0,2879	0,6427	0,3939	1,4339	2,24	0,9497	0,9371
5	2014	0,3996	0,5658	0,3181	2,2961	3,06	0,9926	0,9728
6	2015	0,3359	0,576	0,3181	14,2008	1,44	0,9987	0,9806
7	2016	0,2856	0,5582	0,303	27,9845	1,29	0,9994	0,9793
8	2017	0,3376	0,5599	0,303	29,0504	1,14	1,0236	0,9416
9	2018	0,3453	0,5591	0,3181	20,4507	1,59	1,0416	0,9053

Джерело: розраховано на підставі джерел [10,11]

Таблиця 4

Матриця спостережень

X =	0,7915	0,5734	0,6498	0,2879	0,3996	0,3359	0,2856	0,3376	0,3453
	0,9755	0,8048	0,7305	0,6427	0,5658	0,576	0,5582	0,5599	0,5591
	0,8484	0,5454	0,4848	0,3939	0,3181	0,3181	0,303	0,303	0,3181
	0,9709	1,586	1,3261	1,4339	2,2961	14,2008	27,9845	29,0504	20,4507
	2,54	3,02	1,77	2,24	3,06	1,44	1,29	1,14	1,59
	0,9982	0,9776	0,9744	0,9497	0,9926	0,9987	0,9994	1,0236	1,0416
	0,9504	0,9516	0,958	0,9371	0,9728	0,9806	0,9793	0,9416	0,9053

Таблиця 5

Матриця Z

Z =	1,899102	1,3758	1,559112	0,690779	0,958789	0,805949	0,68526	0,810028	0,828503
	1,498544	1,236318	1,12218	0,987303	0,869171	0,88484	0,857496	0,860108	0,858879
	0,339212	0,218065	0,193836	0,157492	0,127185	0,127185	0,121147	0,121147	0,127185
	0,198707	0,324595	0,271403	0,293466	0,469926	2,906372	5,72738	5,945529	4,185493
	1,341208	1,594665	0,934621	1,182798	1,615786	0,76037	0,681165	0,60196	0,839575
	1,003454	0,982745	0,979528	0,954698	0,997824	1,003956	1,00466	1,028987	1,047082
	0,997587	0,998846	1,005564	0,983626	1,021099	1,029286	1,027921	0,98835	0,950247

Етап 5. Визначено таксономічний показник стану екологічного менеджменту підприємства. Для цього розрахуємо наступні показники за формулами:

$$\bar{c}_0 = \frac{5,9192 + 5,6769 + 5,7879 + 5,6704 + 5,4826 + 3,1601 + 0,96161,023 + 1,9328}{9} = 3,957$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum (c_{i0} - \bar{c}_0)^2} \quad (5)$$

$$C_0 = \bar{c}_0 + 2S_0 \quad (6)$$

$$S_0 = 2,0474; C_0 = 3,957 + 2 \cdot 2,0474 = 8,0518$$

Розрахунки таксономічного показника стану екологічного менеджменту ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» за 2010-2018 рр. представлено у табл. 6.

Етап 6. Відображення динаміки зміни таксономічного показника графічним методом. Динаміка



Рис. 1. Динаміка таксономічного показника стану екологічного менеджменту ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» за 2010-2018 рр.

Таблиця 6
Показники для розрахунку таксономічного показника стану екологічного менеджменту ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» за 2010-2018 рр.

Рік	$d_i = \frac{C_{i0}}{C_0}$	$K_i = 1 - d_i$
2010	0,735	0,265
2011	0,705	0,295
2012	0,719	0,281
2013	0,704	0,296
2014	0,681	0,319
2015	0,392	0,607
2016	0,119	0,881
2017	0,127	0,873
2018	0,240	0,760

таксономічного показника стану екологічного менеджменту ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» за 2010-2018 рр. (рис. 1).

Отже, можна відмітити, що таксономічний показник ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» за період 2010-2017 роки мав тенденцію до зростання і наближався до одиниці, що підтверджувало стабільність стану екологічного менеджменту. Водночас у 2018 році таксоно-

мічний показник знизився у порівнянні з 2017 і 2016 роками, це свідчить про наявність негативних явищ у сфері екологічної діяльності та послабленні вимог до моніторингу стану зі сторони керівництва. Також це говорить про необхідність акцентування уваги на розробці заходів щодо стабілізації стану екологічного менеджменту і виявленні причин погіршення.

Висновки. Впровадження екологічного менеджменту на ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» позитивно вплинуло на динаміку зниження обсягів викидів забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю на тону переробленого насіння за період 2010-2018 роки.

Для підтримання відповідного стану екологічного менеджменту підприємства потрібно постійно проводити його моніторинг. Показники, що характеризують стан екологічного менеджменту підприємства за спрощеним методом, були визначені на підставі експертного опитування фахівців з екологічних питань.

Проведена оцінка за допомогою таксономічного показника стану екологічного менеджменту засвідчила, що при зниженні (погіршенні) його значень, необхідно швидко приймати контрольні заходи з боку керівництва підприємства для усунення негативних проявів у екологічній діяльності та детально розібратися з причинами їх виникнення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Благодир Л.М., Вигонюк Н.Г. Конкуренція в олійно-жировій галузі України: поведінковий і функціональний аспекти. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2015. № 6. С. 35-40.
2. Боженьова І.М. Концептуальні засади механізму сталого розвитку підприємства олійно-жирової промисловості. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2014. Вип. 3 (54). С. 84-89.
3. Бритвенко А.С. Функціонування олійно-жирового комплексу України. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2013. № 1 (21). С. 20-23.
4. Волощук О.Г. Особливості та умови формування економічної ефективності виробництва продукції підприємств олійно-жирової промисловості *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 10. С. 53-56.
5. Гарбар В. А. Вплив галузевих особливостей на формування ринку олійножирової продукції в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 114-120.

6. Літковець Ю. О. Оцінювання стану та перспектив розвитку олійно-жирової галузі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 20. С. 169-172.
7. Побоченко Л. М., Троян В. В. Структура та динаміка світового ринку продовольства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 21. С. 103-112
8. Сичевський М.П. Харчова промисловість як основа продовольчої безпеки та розвитку держави: монографія Київ: 2017. 56 с.
9. European Bank for Reconstruction and Development Guide to Environmental and Social Issues <https://www.ebrd.com/downloads/research/policies/esp-final.pdf> (дата звернення: 03.02.2020)
10. Офіційний сайт Головного управління статистики у Вінницькій області – Режим доступу: www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information/2018 (дата звернення: 30.01.2020)
11. Офіційний сайт ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» – Режим доступу: <http://vmzhk.vioil.com/reports.html> (дата звернення: 30.01.2020)
12. ISO 14001:2015. Environmental management systems. Requirements with guidance for use. – Режим доступу: <https://www.iso.org/home.htm> (дата звернення: 03.02.2020)

REFERENCES:

1. Blagodir L., Vygoniuk N. (2015) Konkurentsya v oliyno-zhyrovoy haluzi Ukrainy: povedinkovyy i funktsional'nyy aspekty [Competition in the oil and fat industry of Ukraine: behavioral and functional aspects] *Bulletin of Vinnitsa Polytechnic Institute*. № 6. pp. 35.
2. Bozhenova I. (2014) Kontseptual'ni zasady mekhanizmu staloho rozvytku pidpryyemstva oliyno-zhyrovoyi promyslovosti [Conceptual principles of the mechanism of sustainable development of the oil and fat industry] *Bulletin of socio-economic research*. Vol. 3 (54). pp. 84-89.
3. Britvenko A. (2013) Funktsionuvannya oliyno-zhyrovoho kompleksu Ukrainy. [Functioning of the oil and fat complex of Ukraine] *Bulletin of Berdyansk University of Management and Business*. № 1 (21). pp. 20-23.
4. Voloshchuk O. (2009) Osoblyvosti ta umovy formuvannya ekonomichnoyi efektyvnosti vyrobnytstva produktsiyi pidpryyemstv oliyno-zhyrovoyi promyslovosti [Features and conditions of formation of economic efficiency of production of products of the oil and fat industry enterprises] *Investments: practice and experience*. № 10. pp. 53-56.
5. Garbar V. (2018) Vplyv haluzevykh osoblyvostey na formuvannya rynku oliynozhyrovoyi produktsiyi v Ukraini [Influence of sectoral features on the formation of the market of oil and fat products in Ukraine]. *Economy and society*. Vol.16. pp. 114-120.
6. Litkovets Y. (2017) Otsynuyannya stanu ta perspektyv rozvytku oliyno-zhyrovoyi haluzi. [Estimation of the state and prospects of development of oil and fat industry]. *Global and national problems of economy*. Vol. 20. pp. 169-172.
7. Pobochenko L., Troyan V. (2018) Struktura ta dynamika svitovoho rynku prodovol'stva [Structure and dynamics of the global food market] *Global and national problems of economy*. Vol. 21. pp.103-112.
8. Sychevsky M. (2017) Kharchova promyslovist' yak osnova prodovol'choyi bezpeky ta rozvytku derzhavy: monohrafiya [Food Industry as a Basis for Food Security and State Development]: monograph Kiev: 56 p.
9. European Bank for Reconstruction and Development Guide to Environmental and Social Issues <https://www.ebrd.com/downloads/research/policies/esp-final.pdf> (access date: 02.03.2020)
10. Official site of the Main Statistics Office in Vinnytsia Oblast – Available at: www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information/2018 (access date: 01.30.2020)
11. Official site of PJSC "Vinnytsia Oil and Fat Plant" – Available at: <http://vmzhk.vioil.com/reports.html> (access date: 01.30.2020)
12. ISO 14001:2015. Environmental management systems. Requirements with guidance for use. – Available at: <https://www.iso.org/home.htm> (access date: 02.03.2020)

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ

RESEARCH AND FORECASTING OF FINANCIAL AND SOCIO-ECONOMIC ACTIVITY INDICATORS

Свтушенко Г.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кравченко А.Г.

студентка економічного факультету,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Yevtushenko Ganna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing,
Management and Entrepreneurship,
V.N. Karazin Kharkiv National University

Kravchenko Anna

Student of 4nd year of study of the Economic faculty,
V.N. Karazin Kharkiv National University

Мета статті полягає у вивченні теоретичної сутності та особливостей функціонування економічно-соціальних показників Бериславської районної ради, а також у визначенні основних проблем, тенденцій і перспектив вдосконалення їх подальшого розвитку. Соціальні програми безпосередньо залежать від економічного державного підприємства: чим більше фінансування району, тим ширший спектр соціальних програм, тим доцільніший розгляд їх структури. Саме це обумовлює актуальність та механізм функціонування роботи районної ради. Проведено та наведено аналіз структурних змін економічних показників, таких як: зміна обсягу бюджету, проведено динамічний аналіз соціально-економічних показників районної ради. Виявлено фактори, які впливають на ефективність функціонування та розвитку Бериславської районної ради в Україні та конкурентоздатності її в розрізі інших рад. Окреслено стан сучасності та перспективи діяльності районної ради, наведено проект щодо вдосконалення їх роботи, як невід'ємної частини економічної сфери України.

Ключові слова: Бериславська районна рада, соціально-економічні показники, аналіз структурних змін, аналіз динамічних змін, Україна, проект, рекомендації.

Цель статьи заключается в изучении теоретической сущности и особенностей функционирования экономически социальных показателей Бериславской районного совета, а также в определении основных проблем, тенденций и перспектив совершенствования их дальнейшего развития. Социальные программы напрямую зависят от экономического государственного предприятия: чем больше финансирования района, тем шире спектр социальных программ, тем более целесообразно рассмотрение их структуры. Именно это обуславливает актуальность и механизм функционирования работы районного совета. Проведения и приведен анализ структурных изменений экономических показателей, таких как: изменение объема бюджета, проведения динамический анализ социально-экономических показателей районного совета. Выявлены факторы, влияющие на эффективность функционирования и развития Бериславской районного совета в Украине и конкурентоспособности ее в разрезе других советов. Определены состояние современности и перспективы деятельности районного совета, приведены проект по совершенствованию их работы, как неотъемлемой части экономической сферы Украины.

Ключевые слова: Бериславская районный совет, социально-экономические показатели, анализ структурных изменений, анализ динамических изменений, Украины, проект, рекомендации.

The purpose of the article is to study the theoretical nature and peculiarities of the functioning of economic and social indicators of the Berislav district council, as well as to identify the main problems, tendencies and prospects for improving their further development. Social programs depend directly on the economic state-owned enterprise: the greater the financing of the district, the wider the range of social programs, the more appropriate consideration of their structure. This is what determines the relevance and mechanism of functioning of the district council. An important place in the management of the social program is the assessment of the effectiveness of social programs, which today has no universal methodology. In the course of the activities and other events implemented within the program, final analytical and financial reports are provided, with quantitative and qualitative indicators. The quantitative indicators in the work are determined by: (the number of programs supported in the field of social protection, health care, education, youth initiatives, culture, etc.; the number of contracts concluded (on the basis of budgeting); events include: conferences, seminars, trainings. The factors that influence the efficiency of functioning and development of Beryslav district council in Ukraine and its competitiveness in the context of other councils have been identified. Disclosure of the economic nature, financial structure of the budget organization and socio-cultural activities and trends of development of the district for the future are of practical importance. Analysis in the context of the modern scientific and technological revolution has become not only necessary, objectively natural, but also possible. Scientific and technological progress, generating new ones needs, at the same time creates the appropriate base and mathematical apparatus of analysis and forecast for multivariate calculations and the choice of their optimal variant solution. The practical value is that the revealed studies of economic and social indicators will be able to improve the work of district councils, strengthen positions in such areas as demographic, political, economic, educational, cultural and other.

Key words: Beryslav district council, socio-economic indicators, analysis of structural changes, analysis of dynamic changes, Ukraine, project, recommendations.

Постановка проблеми. Нині важливим питанням є правильне формування та коректна робота органів місцевого самоврядування, одним із пріоритетних напрямів є оперативне впровадження та затвердження програм соціально-економічного, культурного, гуманітарного розвитку району задля ефективного управління об'єктами її спільної власності. Одним із напрямів у роботі районної ради залишається питання забезпечення ефективного управління об'єктами спільної власності територіальних громад Бериславського району. Правильне функціонування підприємницької діяльності виконавчого апарату районної ради – це великий процес, який складається з багатьох операцій, що є інструментами, для втілення всіх проектів та рішень для підтримки економіко-соціального становища громадян України. Потрібний постійний контроль для налагодженої роботи щодо удосконалення програмного забезпечення для роботи з установами, підприємствами, організаціями району.

Потребує покращення робота з дотримання та підвищення рівня фінансово-бюджетної дисципліни в частині забезпечення своєчасного відображення на рахунках бухгалтерського обліку господарських операцій, оформлення первинних бухгалтерських документів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним питанням із приводу розвитку районних рад присвячені праці таких науковців, як: Є. Бабенков, В. Бичек, С. Болдірев, В. Вакуленко, І. Грицьок, Ю. Делія, І. Дегтярьова, М. Корнієнко, В. Кравченко, В. Куйбіда, Ю. Куц, О. Лазор, О. Лебединська, П. Любченко, В. Мамонова, М. Пітцик, В. Погорілко, М. Пухтинський, В. Скрипничук, Т. Шаров. Це свідчить, що в межах наук державного управління

досить широко вивчаються різні аспекти функціонування органів місцевого самоврядування та їхньої взаємодії з органами державної виконавчої влади.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідне наукове обґрунтування шляхів удосконалення діяльності районних рад на підставі аналізу становища сучасної структури бюджету, а також аналізу розкриття економічної сутності фінансової активності і тенденції розвитку Бериславської районної ради

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині дослідження та формування роботи органів місцевого самоврядування є досить чітким завданням для уряду України. Щоб детальніше розглянути це питання, потрібно дізнатися головні відомості про Бериславську районну раду.

Бериславська районна рада є виборним представницьким органом місцевого самоврядування, який представляє територіальні громади району у межах повноважень, визначених чинним законодавством України, а також повноважень, переданих їй сільськими радами.

Для точного функціонування районна рада ставить перед собою конкретну ланку поставлених завдань.

Дослідження діяльності органів місцевого самоврядування регіонального рівня дає змогу стверджувати, що вона полягає у реалізації повноважень, визначених Конституцією та законами України. Процес реалізації повноважень органів місцевого самоврядування регіонального рівня пропонуємо розуміти як сукупність послідовних дій, за допомогою яких обласні та районні ради впливають на суспільні відносини в регіоні, вирішуючи питання місцевого, регіонального та державного значення в спільних інтересах громад регіону [2].

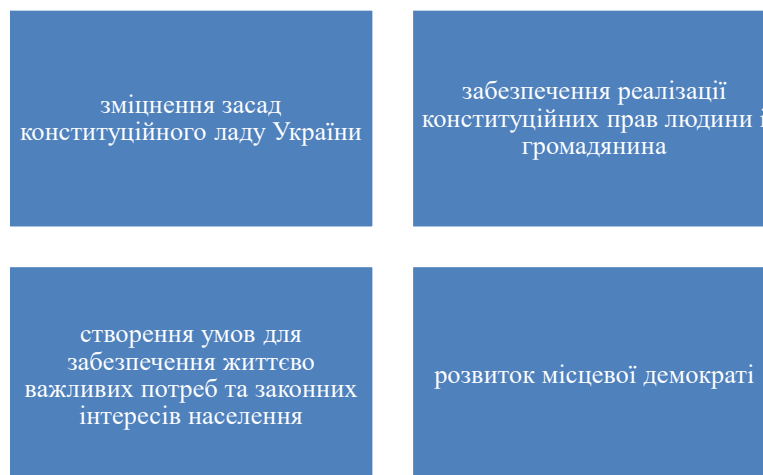


Рис. 1. Основні завдання Бериславської районної ради
Джерело: розроблено автором за [1]

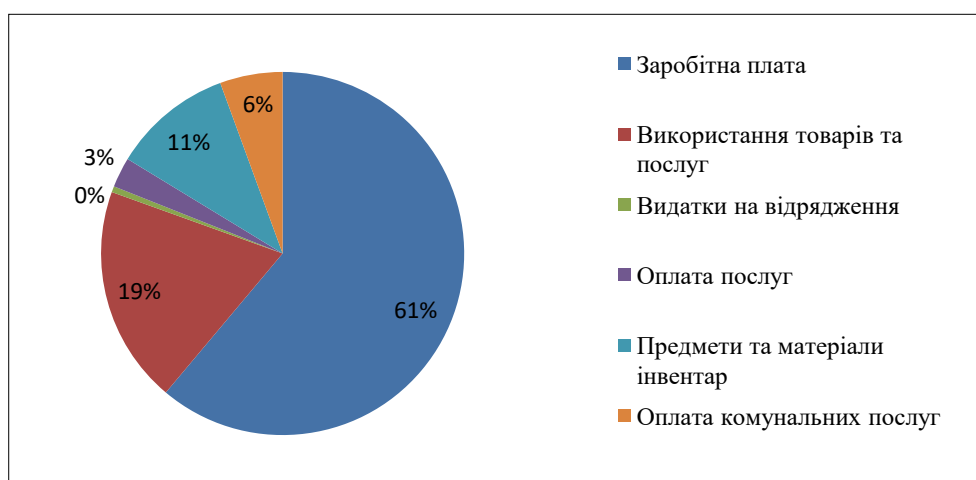


Рис. 2. Структура видатків станом на червень 2019 року
Джерело: розроблено автором за [6]

Ефективна реалізація повноважень органів місцевого самоврядування регіонального рівня можлива у разі задіяння механізму реалізації повноважень, який являє собою сукупність взаємопов'язаних і взаємозумовлених організаційних, правових, матеріально-фінансових, політичних та інформаційних засобів, за допомогою яких відбувається вплив районних та обласних рад на ті суспільні відносини, що знаходяться в межах повноважень цих органів [3].

У результаті структурного аналізу виявлено, як будуються бюджет та видатки районної ради на принципах законності, добровільності, врахування спільних інтересів, взаємної відповідальності, збереження незалежності.

Планування бюджету – це досить складний процес, який потрібен для стабільного становища всього району. Таким чином, станом на

2019 рік: доходи районного бюджету становлять 353 490 986 гривень, у тому числі: доходи загального фонду районного бюджету – 349 117 410 гривень та доходи спеціального фонду районного бюджету – 4 373 576 гривень [4].

Загальний фонд бюджету станом на червень 2019 року становив 3 766 560 грн., такими були і видатки. На рис. 2 наведено структуру видатків станом на червень 2019 року [5].

Важливим є те, що господарські організації, які належать до спільної власності територіальних громад району або у статутних фондах яких є частка спільної власності територіальних громад району, сплачують до загального фонду районного бюджету частину чистого прибутку (доходу) в розмірі 15 відсотків [7].

Контроль за виконанням цих рішень покладають на постійну комісію районної ради з питань планування, бюджету, фінансів, управ-

ління об'єктами комунальної власності та приватизації.

Концепція сталого розвитку об'єднує два головні компоненти стійкого розвитку суспільства: економічну і соціальну. Економічний підхід полягає в оптимальному використанні обмежених ресурсів і вживанні енерго- і матеріалозберігальних технологій для створення сукупного доходу, який забезпечував би збереження сукупного капіталу, за допомогою якого він утворюється. Водночас перехід до інформаційного суспільства породжує структурні зміни сукупного капіталу на користь населення, збільшуючи обсяги потоків фінансів, інформації та інтелектуальної власності [8].

Перелік основних показників економіко-соціального росту наведено в табл. 1 [9].

Прогрес такого динамічного розвитку Бериславської районної ради забезпечило виконання таких цілей, як:

- створення високоефективного конкурентоспроможного аграрного сектору району на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- підвищення ефективності використання водних об'єктів, наданих у користування для риборозведення;
- технологічне переоснащення сільськогосподарської галузі району та перетворення її на ефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому і зовнішньому ринках сектор економіки [10].

Щодо фінансових показників можна проаналізувати те, що згідно з останніми статистичними даними розмір середньомісячної зарплати

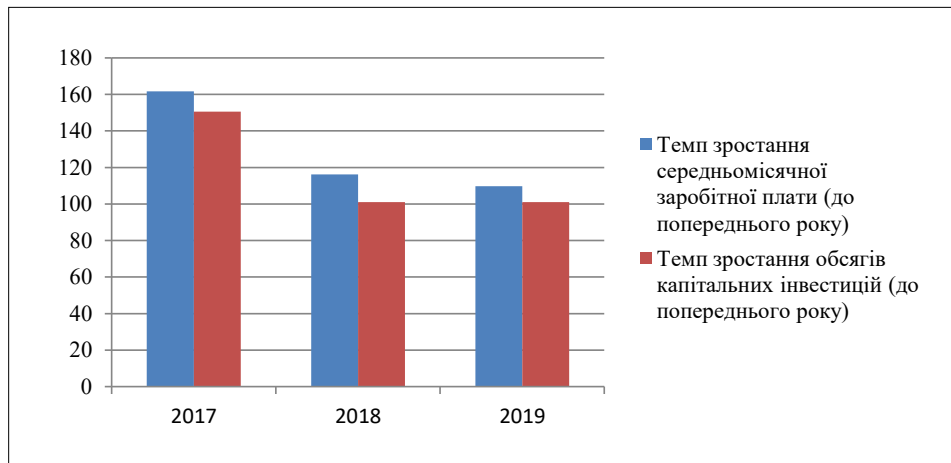


Рис. 3. Порівняльна аналітика темпів зростання середньомісячної зарплати до темпів обсягів капітальних інвестицій

Джерело: розроблено автором за [11]

Таблиця 1

Основні показники економічного і соціального розвитку району на 2019 рік

№ з/п	Найменування показника	Одиниці виміру	Значення показника			
			2017 рік, фактично	2018 рік, очікувано	2019 рік, прогноз	прогноз 2019 року до факту 2018 року (+,- в.п., %)
1	2	3	4	5	6	7
1.	Виробництво продукції сільського господарства у порівнянних цінах 2010 року – всього	млн.грн	501,7	483,9	494,7	102,2
2.	Темп обсягу сільськогосподарського виробництва (до попереднього року)	%	90,8	96,5	102,2	+ 10,8
3.	Оборот роздрібної торгівлі (з урахуванням індексу цін)	млн.грн	177,4	190,3	223,8	117,6
4.	Темп росту обороту роздрібної торгівлі	%	85,6	107,3	117,6	+10,3
5.	Обсяг капітальних інвестицій (за рахунок усіх джерел фінансування)	тис. грн	217088,0	219258,9	221451,5	101,0

бітної плати по району станом на 01 жовтня 2018 року становить 6165,0 грн, що потім може зрости до 6800 грн до кінця 2019 року.

Порівняно з відповідним періодом 2017 року розмір середньомісячної заробітної плати зріс на 1170,0 грн, або на 23,4 відсотка (станом на 01 січня 2018 року – 5337,0 грн). Але темпи зростання обсягів капітальних інвестицій з кожним роком стають меншими.

Кількісні критерії оцінки, які аналізують показники економіки та соціального росту, свідчать про те, що район перебуває в активній стадії свого росту і має великий економіко-соціальний потенціал для подальшого майбутнього [12].

Під час розроблення операцій економічної стратегії для районної ради використовуються деякі види матричного аналізу.

SWOT-аналіз – метод стратегічного планування, функціями якого є виявлення факторів, а саме зовнішнього та внутрішнього середовища районної ради. Він містить у собі 4 категорії, а саме: Strengths (сильні сторони) Weaknesses (слабкі сторони) Opportunities (можливості) Threats (загрози) (табл. 2) [13].

До сильних сторін SWOT-аналізу ввійшли 5 факторів, до слабких сторін – 5 факторів, до можливостей – 4 фактори, до загроз – 3 фактори.

Після проведеного SWOT-аналізу діяльності району проведемо PEST-аналіз для повного розгляду матричного аналізу, результати – в таблиці 3 [13].

За дослідженими та проведеними SWOT- та PEST-аналізом дізнатися, які фактори впливають на діяльність районної ради.

Створення найбільш сприятливої програми соціально-економічного та культурного розвитку для районної ради – одна з необхідних умов її успішного функціонування [14].

Програма соціально-економічного та культурного розвитку Бериславського району на 2019 рік передбачає забезпечення узгоджених

дій усіх гілок влади для втілення у районі єдиної державної політики, спрямованої на підвищення якості життя громадян [15].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Вивчення такого питання, як регулювання бюджетними установами або ж підприємствами, є досить важливим для ефективного управління ресурсами та населенням. Бериславська районна рада є виборним представницьким органом місцевого самоврядування, що представляє територіальні громади району у межах повноважень, визначених чинним законодавством України, а також повноважень, переданих їй сільськими радами.

Розвиток економіки в Бериславській районній ради ставить її перед необхідністю не тільки брати участь у цьому процесі, але й вивчати досвід інноваційного розвитку, який уже почав активно рости. При цьому особливе значення має вивчення механізмів, які склалися, реалізація дифузії економічної ідеї в прикладну розробку, дослідний зразок та серійне або масове виробництво.

Для ефективної роботи цієї цільової програми потрібно продовжувати, забезпечувати розвиток всіх виробничих комплексів Бериславської районної ради, а саме підвищити рівень технологічного переоснащення сільськогосподарської галузі району та перетворити її на ефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому і зовнішньому ринках сектор економіки. Забезпечення продовольчої безпеки району, у тому числі потреб населення та бюджетних установ.

У теперішньому світі вирішення цих проблем уже замало, тому потрібно постійно рухатися вперед і застосовувати інноваційно-інвестиційні технології задля успішності підприємства, тому треба задіяти покращення інвестиційного клімату району, створити передумови для формування його конкурентоспроможного та позитив-

Таблиця 2

SWOT – аналіз діяльності Бериславської районної ради

	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішнє середовище	Strengths Вигідне географічне розташування. Сильний агропромисловий комплекс. Стабільний економічний стан району. Перспективний промисловий потенціал. Високий економіко-соціальний рівень населення району.	Weaknesses Відсутність будівельних організацій. Недостатньо високо кваліфікованість кадрів. Відтік працездатного населення в молодому віці. Відсутність постійних інвесторів. Слабо розвинута сфера побутового обслуговування населення.
Зовнішнє середовище	Opportunities Зростання інноваційних технологій надання опалення. Створення будівельних організацій, відновлення та розвиток сфери виробництва будівельних матеріалів. Облаштування зон відпочинку та розвиток зеленого туризму Динамічний розвиток району.	Threats Різкі зміни валютного курсу та інфляційні процеси. Нестабільне фінансовий стан країни. Уповільнення інвестиційної активності, обмеженість інвестиційних можливостей підприємств.

Таблиця 3

PEST-аналіз діяльності Бериславської районної ради

Фактори макросередовища	Характер впливу
Політичні фактори: Стабільність уряду	Зниження політичної стабільності призводить до соціальних потрясінь, що негативно вплине на стан районної ради.
Високий рівень корупції	Порушуються конкурентні механізми району, це спричиняє зниженню ефективності району.
Орієнтація на ринкове регулювання економіки	Можливості щодо великого вибору сферів господарської діяльності та зниження її обмежень.
Податкова політика	Введення додаткових податків підвищує витрати районної ради, знижує її прибутки і тим самим зменшує обсяги забезпечення бюджету, але й соціальних виплат для населення.
Економічні фактори:	
Рівень інфляції	Знецінення грошей, які є затвердженні в бюджеті.
Очікуваним темп зростання ВВП	Впливає як далі буде розвиватися районна рада і який їй очікувати економічний стан району.
Скорочення доходів населення	Збільшення соціальних виплат, скорочення обсягу матеріальних ресурсів.
Соціально-культурні та демографічні фактори:	
Міграція населення	Зміна в структурі району.
Технологічні фактори:	
Розробка та впровадження нових технологій виробництва	Покращення операційного процесу підвищення рівня якості виробництва
Рівень інноваційного розвитку сфери	На скільки районна рада має вдосконалений рівень, для надання послуг в своїй сфері

ного міжнародного економічного й інвестиційного іміджу у світовому суспільстві. Впровадження дієвих механізмів реалізації інвестиційних проєктів, виготовлення та оновлення презентаційних матеріалів про потенціал району.

Отже, співпраця районної ради з іншими підприємствами забезпечить ріст потенціалу над

всіма секторами економіки, який потім сприятиме не тільки постійному розвитку різних установ району, але й розробникам інвестиційних проєктів у просуванні якісної продукції власного виробництва та презентації інвестиційних і бізнес-проєктів на міжнародних виставково-ярмаркових заходах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні положення та завдання районних рад. 2019. URL: <http://pidruchniki.com> (дата звернення: 19.06.2019)
2. Суть та характеристика функціонування Бериславської районної ради. 2019. URL: <http://berrayrada.ks.ua/doc/278/> (дата звернення: 19.06.2019)
3. Ковтун І. Б. Деякі аспекти розмежування повноважень між обласними радами та обласними державними адміністраціями в сфері державного управління. Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. № 1 (15). 2008. С. 243 – 249.
4. Про бюджетну класифікацію (зі змінами та доповненнями): Наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011 р. № 11.
5. Краївська І. А. Бухгалтерський облік в бюджетних установах. *Освітпро*. Харків, 2013. 244 с.
6. Паспорт бюджету та видатків Бериславської районної ради. 2019. URL: <http://berrayrada.ks.ua/upload/file/19032019170101.pdf> (дата звернення: 20.06.2019)
7. Про затвердження Порядку бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ та внесення змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку бюджетних установ: Наказ Міністерства фінансів України від 02.04.2014 р. № 372 (зі змінами та доповненнями).
8. Концепції сталого розвитку районних рад. 2019. URL: https://life-prog.ru/ukr/1_9491_ekonomichna-sutnist-ta-klasifikatsiya-vidatkiv-mistsevih-byudzhetiv.html (дата звернення: 20.06.2019)
9. Основні показники економіко-соціального росту Бериславської районної ради. 2019. URL: <http://berrayrada.ks.ua/doc/23/> (дата звернення: 21.06.2019)
10. Про порядок подання фінансової звітності: Постанова Кабінету Міністрів України «від 28.02.2000 р. № 419 (в редакції від 29.12. 2014 р. № 718).
11. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери: Постанова Кабінету Міністрів України від 30.08.2002 р. № 1298 (в редакції від 25.03. 2014 р. № 110).

12. Критерії оцінки економіко-соціальних програм районних рад. 2018. URL: <https://buklib.net/books/23015/> (дата звернення: 22.06.2019)
13. SWOT and PEST – аналіз для державного підприємства. 2019. URL: <https://pidruchniki.com/1577111551903/marketing/swot-analiz> (дата звернення: 22.06.2019)
14. Економіко-соціальна програма Бериславського районної ради. *Бериславський вісник*. Берислав, 2019. № 3. 15 с.
15. Розвиток економіки в Бериславській районній ради. *Маяк*. Берислав, 2019. № 15. 4 с.

REFERENCES:

1. *Osnovni polozhennya ta zavdannya rayonnykh rad.* [Main provisions and tasks of district councils]. Available at: <http://pidruchniki.com> (accessed: 19 July 2019)
2. *Sut' ta kharakterystyka funktsionuvannya Beryslavs'koyi rayonnoyi rady.* [The essence and characteristics of the functioning of the Berislav district council]. Available at: <http://berrayrada.ks.ua/doc/278/> (accessed: 19 July 2019)
3. Kovtun I. B. (2008) *Deyaki aspekty rozmezhuвання povnovazhen' mizh oblasnyimi radami ta oblasnyimi derzhavnymi administratsiyami v sferi derzhavnoho upravlinnya.* [Some aspects of the division of powers between regional councils and regional state administrations in the sphere of public administration]. *Bulletin of Khmelnytsky Institute of Regional Management and Law*, vol. 15, no. 1, pp. 243–249.
4. *Pro byudzhetnu klasyfikatsiyu (zi zminamy ta dopovnennamy): Nakaz Ministerstva finansiv Ukrayiny vid (14.01.2011 r).* [On the Budget Classification (as amended): Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated January 14, 2011]. No 11.
5. Krayivs'ka I. A. (2013) *Bukhhalters'kyi oblik v byudzhetnykh ustanova.* [Accounting in budgetary institutions]. *Osvitpro* pp. 244.
6. *Pasport byudzhetu ta vydatkiv Beryslavs'koyi rayonnoyi rady.* [Passport of budget and expenditures of Berislav district] Available at: <http://berrayrada.ks.ua/doc/278/> (accessed: 20 July 2019)
7. *Pro zatverdzhennya Poryadku bukhhalters'koho obliku okremykh aktyviv ta zobov'yazan' byudzhetnykh ustanov ta vnesennya zmin do deyakykh normatyvno-pravovykh aktiv z bukhhalters'koho obliku byudzhetnykh ustanov: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrayiny vid (02.04.2014 r). # 372 (zi zminamy ta dopovnennamy).* [On Approval of the Procedure for Accounting of Individual Assets and Obligations of Budget Institutions and Amendments to Certain Regulations on Accounting of Budget Institutions: Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 02.04.2014 No. 372 (as amended)]
8. *Kontseptsyi staloho rozvytku rayonnykh rad.* [Concepts of sustainable development of district councils.] Available at: https://life-prog.ru/ukr/1_9491_ekonomichna-sutnist-ta-klasifikatsiya-vidatkiv-mistsevih-byudzhetiv.html (accessed: 20 July 2019)
9. *Osnovni pokaznyky ekonomiko-sotsial'noho rostu Beryslavs'koyi rayonnoyi rady.* [Main indicators of economic and social growth of Berislav district council]. Available at: <http://berrayrada.ks.ua/dots/23/> (accessed: 21 July 2019)
10. *Pro poryadok podannya finansovoyi zvitnosti: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny «vid (28.02.2000 r). # 419 (v redaktsiyi vid 29.12. 2014 r. # 718).* [On the Procedure for Presenting Financial Statements: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "dated 28.02.2000, No. 419 (as amended on December 29, 2014, No. 718)].
11. *Pro oplatu pratsi pratsivnykiv na osnovi Yedynoyi taryfnoyi sitky rozryadiv i koefitsiyentiv z oplaty pratsi pratsivnykiv ustanov, zakladiv ta orhanizatsiy okremykh haluzey byudzhetnoyi sfery: Postanova kabinetu Ministriv Ukrayiny vid (30.08.2002 r). # 1298 (v redaktsiyi vid 25.03. 2014 r. # 110).* [On remuneration of employees on the basis of the Uniform tariff grid of grades and coefficients for remuneration of employees of institutions, institutions and organizations of certain sectors of the budget sector: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 30.08.2002 № 1298 (in the version dated 25.03.2014 № 110)]
12. *Kryteriyi otsinky ekonomiko-sotsial'nykh prohram rayonnykh rad.* [Criteria for evaluation of economic and social programs of district councils.] Available at: <https://buklib.net/books/23015/> (accessed: 22 July 2019)
13. *SWOT and PEST – analiz dlya derzhavnoho pidpryyemstva.* [SWOT and PEST – analysis for a state-owned enterprise]. Available at: <https://pidruchniki.com/1577111551903/marketing/swot-analiz> (accessed: 22 July 2019)
14. *Ekonomiko-sotsial'na prohrama Beryslavs'koho rayonnoyi rady.* [Economic and Social Program of Berislav District Council. Berislavsky]. *Beryslavs'kyi visnyk*, no 3. pp. 15.
15. *Rozvytok ekonomiky v Beryslavs'kiy rayonniy rady.* [Economic development in Berislav district council]. *Mayak*, no 15. pp 4.

УДК 336.77:338.43

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-30>

ЛІЗИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ОНОВЛЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

LEASING AS AN ALTERNATIVE SOURCE OF UPDATING THE MATERIAL AND TECHNICAL DATABASE OF THE FOOD INDUSTRY IN UKRAINE

Закревська Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і права,
Національний університет харчових технологій

Zakrevska Lyudmila

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Economics and Law,
National University of Food Technologies

Стаття присвячена проблемі обґрунтування доцільності використання лізингу як джерела оновлення матеріально-технічної бази підприємств харчової промисловості. Визначено переваги, які отримують учасники лізингової угоди та підприємство, зокрема. Проведено порівняльну характеристику банківського та лізингового кредиту. На основі вихідної інформації обґрунтовано доцільність застосування лізингу на ПАТ «Білоцерківський консервний завод». На основі проведених розрахунків визначено розмір лізингових платежів, що здійснюватиме підприємство в 2020-2024 рр. Оцінено теперішню вартість грошового потоку при фінансовому лізингу і використанні довгострокового банківського кредиту. Розраховано ціну зовнішніх джерел оновлення основних засобів ПАТ «Білоцерківський консервний завод». Доведено, що ціна банківського кредиту для підприємств харчової промисловості в 2,5-3 рази перевищує ціну фінансового лізингу. Визначено, що виробники мають змогу не лише оновити якісний склад активної частини основних засобів, але й отримати суттєву економію фінансових ресурсів.

Ключові слова: лізинг, лізингові платежі, банківський кредит, оновлення, відтворення, фінансування, інвестування.

Стаття посвящена проблеме обоснования целесообразности использования лизинга как источника обновления материально-технической базы предприятий пищевой промышленности. Определены преимущества, которые получают участники лизинговой сделки и предприятие, в частности. Проведена сравнительная характеристика банковского и лизингового кредита. На основе исходной информации обоснована целесообразность применения лизинга на ОАО «Белоцерковский консервный завод». На основе проведенных расчетов определены размеры лизинговых платежей, которые будет осуществлять предприятие в 2020-2024 гг. Оценена нынешняя стоимость денежного потока при финансовом лизинге и использовании долгосрочного банковского кредита. Рассчитана цена внешних источников обновления основных средств ОАО «Белоцерковский консервный завод». Доказано, что цена банковского кредита для предприятий пищевой промышленности в 2,5-3 раза превышает цену финансового лизинга. Определено, что производители имеют возможность не только обновить качественный состав активной части основных средств, но и получить существенную экономию финансовых ресурсов.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые платежи, банковский кредит, обновление, воспроизводство, финансирование, инвестирование.

The current unstable political and economic situation in the country has slowed down the process of leasing relations development. As an alternative, businesses have begun to look at other sources of updating production facilities. Deciding whether to buy new equipment on loan or obtain it on leasing terms is an important step in shaping the competitive advantage of food industry manufacturers. Leasing gives the opportunity to fully finance the acquisition of fixed assets. The leasing operation is of a financial (credit) nature. Leasing has some resemblance to a bank loan and is also provided for the purchase of fixed assets. In economically developed countries, leasing is

the main source of updating the logistics base. The article is devoted to the problem of substantiation of expediency of using leasing for updating of material and technical base of food industry enterprises. The advantages of the participants of the leasing agreement are determined. A comparative characteristic of bank and leasing loan is made. The expediency of using leasing at PJSC "Belotserkovsky Canning Plant" is substantiated. An advantage of leasing for this company is the ability to maintain a close relationship between the manufacturer and the consumer of the equipment. All information about the defects of the used equipment goes to the manufacturer. The leasing distributor is at risk of moral aging of the equipment. Based on the calculations, the leasing payments of the enterprise for 2020-2024 were determined. The procedure for repayment of the bank loan and interest for using it was determined. The present value of cash flow in financial leasing and long-term bank credit has been estimated. The credit allocation scheme is simple and dictated by the needs of optimizing the production of canned goods. The price of external renewal of fixed assets of PJSC "Belotserkovsky Cannery Plant" was calculated. The price of a bank loan for food companies is 2.5-3 times higher than the price of financial leasing. Food industry producers have the opportunity to upgrade the quality of the active part of fixed assets and to obtain great savings in financial resources.

Key words: leasing, leasing payments, bank loan, renewal, reproduction, financing, investing.

Постановка проблеми. Лізинг в Україні є порівняно новим інструментом інвестиційного забезпечення розвитку підприємств та науково-технічного прогресу в цілому. В умовах обмежених фінансових ресурсів він стає основним джерелом відтворення матеріально-технічного забезпечення суб'єктів господарювання.

Сучасна нестабільна політична та економічна ситуація в країні призвели до гальмування процесу розвитку лізингових відносин. Підприємства почали розглядати в якості альтернативи інші джерела оновлення засобів виробництва, в т.ч. банківські кредити.

Ухвалення рішення щодо придбання нової техніки на основі кредиту або її одержання на умовах лізингу є важливим кроком у формуванні конкурентних переваг виробників продуктів харчової промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку лізингових відносин як умови матеріально-технічного забезпечення підприємств присвячені праці В.Г. Андрійчука, О.І. Баєва, М.П. Бондаренка, Ю.С. Гринчук, М.Я. Дем'яненко, В.В. Іванишина, П.А. Лайка, О.В. Олійника, Г.Є. Павлової, В.Я. Плаксієнка, В.К. Терещенка, Г.В. Черевка та інших.

Дослідження й узагальнення наукових праць з розвитку лізингу, досвіду його розвитку в Україні дали можливість встановити, що окремі питання цієї багатопланової проблеми залишаються недостатньо дослідженими. Поза межами уваги дослідників залишилися саме економічні аспекти розвитку лізингових відносин.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування доцільності застосування лізингу як альтернативного джерела оновлення матеріально-технічної бази підприємств харчової промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість є і залишається у подальшому стратегічно важливою галуззю народного господарства, від якої залежить добробут українського народу. Зважаючи на пріоритетну роль галузі для економічного і соціального розвитку суспільства, її розширене відтворення виступає однією з

найголовніших передумов подолання кризових явищ та досягнення сталого економічного зростання.

В економічно розвинутих країнах світу основним джерелом оновлення матеріально-технічної бази є лізинг. Впродовж останніх років він користується великим попитом. У середньому 15–30% інвестицій в оновлення основних засобів здійснюється саме за допомогою лізингу [1, с. 77].

Слід зазначити, що лізингова операція має фінансовий (кредитний) характер. Власник майна (лізингодавець) надає користувачу (лізингоодержувачу) фінансову послугу: він купує майно у власність і за рахунок періодичних внесків лізингоодержувача покриває його повну вартість та отримує певний прибуток у вигляді лізингової маржі.

В економічному розумінні лізинг – це кредит, який надається в товарній формі лізингодавцем лізингоодержувачу. Суб'єктами кредитних відносин виступають: у ролі кредитора – лізингодавець, позичальника – лізингоодержувач.

Використання лізингу надає певні переваги як підприємству, так і іншим учасникам лізингової угоди. Дані переваги можна поділити на дві категорії: загальні та переваги, які має кожен з учасників угоди [2, с. 6].

До загальних переваг відносять:

- зростання виробничо-технічного потенціалу підприємства, переозброєння його діяльності відповідно до досягнень науки і техніки;
- можливість придбати засоби виробництва, у випадку коли відсутній значний початковий капітал;
- лізинг збільшує обсяг інвестицій та прискорює інвестиційний цикл;
- є вигідним способом отримання позикових ресурсів та заздалегідь дозволяє сформулювати систему замовлень;
- інвестування здійснюється в матеріальній формі, а не грошовій. Це дозволяє предмет лізингу одразу задіяти у виробництво та розпочати випуск продукції, реалізація якої сприятиме надходженню коштів для розрахунку за лізинговими платежами.

Крім того, на лізингодавця покладається ризик морального старіння устаткування.

Таким чином, з економічного погляду лізинг має певну схожість з банківським кредитом, який надається на придбання основних засобів. Кредитні та лізингові відносини між позичальником (лізингоодержувачем) та кредитором (лізингодавцем) будуються на умовах терміновості, оплати, повернення, матеріального забезпечення (застави).

Разом з тим, між банківським кредитом та лізингом є певні відмінності (табл. 1).

Обґрунтуємо доцільність застосування лізингу на одному з підприємств харчової промисловості – ПАТ «Білоцерківський консервний завод». При цьому потрібно враховувати, що це джерело оновлення матиме для підприємства ряд суттєвих переваг:

– підприємству простіше отримати майно в лізинг, ніж позику на його придбання; лізингове майно виступає як застава, право власності на нього належить лізингодавцю;

– лізинг дає підприємству більше можливостей для маневрування під час виплати лізингових платежів, оскільки останні здійснюються компанією, як правило, після отримання виручки від реалізації продукції, що її вироблено на обладнанні, узятому в лізинг.

Проведемо порівняльний аналіз вигід для ПАТ «Білоцерківський консервний завод» при отриманні довгострокового кредиту та при фінансовому лізингу активу за наступних умов:

- вартість основного засобу – 60500 грн.;
- термін експлуатації – 5 років;
- авансовий лізинговий платіж складає 18267 грн.;

Таблиця 1

Порівняльна характеристика банківського та лізингового кредиту

Ознаки	Банківський кредит	Лізинг
Забезпечення	Кредитор вимагає ліквідної застави вартістю не менше ніж 130-140% вартості кредиту	Заставою є сам об'єкт лізингу. За умови, що лізингова компанія отримує банківський кредит на придбання об'єкта лізингу, потрібна застава в розмірі лише 30–50% суми банківського кредиту
Право власності кредитора на об'єкт лізингу	Зберігає за собою заставне майно до повного погашення позики	Лізингоодержувач (позичальник) стає власником узятого в оренду майна тільки після закінчення строку договору та повної оплати лізингових платежів
Форма надання	У грошовій формі	У товарній або товарно-грошовій: за зворотного лізингу, наприклад, підприємство продає лізинговій компанії основні засоби й отримує кошти, одночасно укладаючи договір про їх оренду
Спосіб погашення боргу	У грошовій формі	У грошовій, товарній або змішаній формах
Розмір плати	Відсотки за кредит плюс сума основного боргу	Плата за банківський кредит плюс вартість основних засобів плюс лізингова маржа (прибуток лізингової компанії)
Нотаріальне оформлення	Обов'язкове нотаріальне оформлення (1% від вартості договору).	Обов'язкове нотаріальне оформлення (0,5% від вартості договору).
Хто несе ризики власності?	Клієнт. Незалежно від обтяження заставою, на придбане в кредит обладнання може бути покладене податкове вилучення або податкова застава.	Лізингова компанія. Вимоги третіх осіб та податкова застава на предмет лізингу неможливі, оскільки власником предмета лізингу до кінця дії терміну лізингу є лізингова компанія.
Процедура передачі обладнання у власність та зняття обтяжень на обладнання, якщо клієнт бажає отримати предмет лізингу у власність	Після повного погашення кредиту клієнт отримує дозвіл банку на зняття застави, після чого нотаріус робить відповідний запис у державному реєстрі обтяжень рухомого та нерухомого майна.	Простий перехід права власності після сплати всіх необхідних лізингових платежів за актом приймання-передачі. Така передача майна дорівнюється законодавством до купівлі-продажу. За бажанням клієнта можливе укладення окремого договору купівлі-продажу.
Графік платежів	Як правило, тільки сумами, які зменшуються пропорційно погашеній заборгованості.	У клієнта є можливість самостійно скласти графік лізингових платежів з урахуванням особливостей його бізнесу.

Джерело: сформовано автором на основі [

- ліквідаційна вартість активу після передбаченого терміну його використання прогнозується в сумі 19000 грн.;
- ставка податку на прибуток – 22%;
- розмір комісійної винагороди за користуванням лізинговим майном – 4%;
- річна ставка по довгостроковому банківському кредиту – 20%;
- термін повернення кредиту 3 роки.

Для того, щоб розрахувати теперішню вартість (PV) грошового потоку при придбанні активу в лізинг варто, насамперед, визначити розмір лізингових платежів.

Загальна сума лізингових платежів (Лп) складає:

$$L_p = A + P_k + P_{ком} + P_n + ПДВ; \quad (1)$$

де А – розмір амортизаційних відрахувань, що належить лізингодавцю; P_к – плата за кредитні ресурси; P_{ком} – розмір комісійних виплат; P_п – плата за додаткові послуги лізингодавця; ПДВ – податок на додану вартість за ставкою 20%.

Розмір амортизаційних відрахувань (нарахування прямолінійним методом) за умови, що ліквідаційна вартість обладнання складатиме 19000 тис. грн., становитиме:

$$A = (60500 - 19000) / 5 = 6600 / 5 = 8300 \text{ грн.}$$

Дані для розрахунку середньорічної вартості обладнання наведені у табл. 2.

Плата за кредитні ресурси (P_к) визначається за наступною формулою:

$$P_k = \frac{K \cdot C_k}{100}, \quad (2)$$

де К – розмір кредиту, що залучається для проведення лізингової операції; C_к – ставка за користування кредитними ресурсами.

При цьому розмір кредитних ресурсів визначається за формулою:

$$K = \sum \frac{(C_n + C_k)}{2}, \quad (3)$$

де C_п – вартість обладнання на початок року; C_к – вартість обладнання на кінець року; Т – кількість років на які підписана угода по лізингу.

Вартість комісійних виплат (P_{ком}) визначається:

$$P_{ком} = \frac{K \cdot C_b}{100}, \quad (4)$$

де C_в – ставка комісійної винагороди.

Платою за додаткові послуги лізингодавця виступають юридичні послуги, що складають, як правило, 0,5% від вартості обладнання і в грошовому еквіваленті становлять 302,5 грн.

Розмір виручки (В) по лізинговій угоді визначається за формулою:

$$B = P_k + P_{ком} + P_n, \quad (5)$$

Таблиця 2

Дані для розрахунку середньорічної вартості обладнання та розміру амортизації, грн

Роки	Вартість обладнання на початок року	Амортизаційні відрахування (визначені прямолінійним методом)	Вартість обладнання на кінець року	Середньорічна вартість обладнання
2020	60500	8300	52200	56350
2021	52200	8300	43900	48050
2022	43900	8300	35600	39750
2023	35600	8300	27300	31450
2024	27300	8300	19000	23150
Всього		41500		198750

Джерело: сформовано автором

Таблиця 3

Розрахунок лізингових платежів в 2020-2024 рр., грн

Показник	Умовне скорочення	2020	2021	2022	2023	2024
Розмір амортизаційних відрахувань	А	8300	8300	8300	8300	8300
Плата за кредитні ресурси	P _к	11270	9610	7950	6290	4630
Розмір комісійних виплат	P _{ком}	2254	1922	1590	1258	926
Плата за додаткові послуги лізингодавця (юридичні)	P _п	302,5	302,5	302,5	302,5	302,5
Виручка по лізинговій операції, що оподатковується податком на додану вартість	В	13826,5	11834,5	9842,5	7850,5	5858,5
Податок на додану вартість	ПДВ	2765,3	2366,9	1968,5	1570,1	1171,7
Розмір лізингових платежів	Лп	24891,8	22501,4	20111	17720,6	15330,2

Джерело: сформовано автором

Таблиця 4

Графік розрахунку з кредитором, грн

Місяць	Заборгованість на початок місяця	Сума сплати кредиту в поточному місяці	Сума сплати % у поточному місяці	Заборгованість на кінець місяця
1	2	3	4	5
1	60500	1680,6	1008,3	58819,4
2	58819,4	1680,6	980,3	57138,8
3	57138,8	1680,6	952,3	55458,2
4	55458,2	1680,6	924,3	53777,6
5	53777,6	1680,6	896,3	52097,0
6	52097,0	1680,6	868,3	50416,4
7	50416,4	1680,6	840,3	48735,8
8	48735,8	1680,6	812,3	47055,2
9	47055,2	1680,6	784,3	45374,6
10	45374,6	1680,6	756,2	43694,0
11	43694,0	1680,6	728,2	42013,4
12	42013,4	1680,6	700,2	40332,8
13	40332,8	1680,6	672,2	38652,2
14	38652,2	1680,6	644,2	36971,6
15	36971,6	1680,6	616,2	35291,0
16	35291,0	1680,6	588,2	33610,4
17	33610,4	1680,6	560,2	31929,8
18	31929,8	1680,6	532,2	30249,2
19	30249,2	1680,6	504,2	28568,6
20	28568,6	1680,6	476,1	26888,0
21	26888,0	1680,6	448,1	25207,4
22	25207,4	1680,6	420,1	23526,8
23	23526,8	1680,6	392,1	21846,2
24	21846,2	1680,6	364,1	20165,6
25	20165,6	1680,6	336,1	18485,0
26	18485,0	1680,6	308,1	16804,4
27	16804,4	1680,6	280,1	15123,8
28	15123,8	1680,6	252,1	13443,2
29	13443,2	1680,6	224,1	11762,6
30	11762,6	1680,6	196,0	10082,0
31	10082,0	1680,6	168,0	8401,4
32	8401,4	1680,6	140,0	6720,8
33	6720,8	1680,6	112,0	5040,2
34	5040,2	1680,6	84,0	3359,6
35	3359,6	1680,6	56,0	1680,6
36	1680,6	1680,6	28,0	0,0

Джерело: сформовано автором

де Пп – плата за додаткові послуги лізингодавця (юридичні).

Розрахуємо розмір лізингових платежів за допомогою табл. 3.

Виходячи з даних розрахунків, які містяться в таблиці 3, підприємству необхідно сплачувати в середньому по 20111 грн. лізингових платежів щорічно.

Для одержання банківського кредиту є необхідність складання офіційного договору, де вказуються всі умови фінансування, перелік майна під заставу, терміни кредитування і повернення

інвестицій. Схема розподілення кредитних коштів проста і диктується потребами оптимізації виробництва консервних виробів.

Повернення кредиту і відсотків за нього планується поступово, помісячно, на протязі 3-ти років. Початок виплати через 2 місяці після його одержання.

Кредитні ресурси та відсотки за користування ними погашатимуться за рахунок власних коштів, які залишаються у підприємства після сплати всіх платежів. Порядок розрахунку продемонстровано на операційному графіку (табл. 4).

**Розрахунок ціни зовнішніх джерел оновлення основних засобів
ПАТ «Білоцерківський консервний завод»**

Джерело	Дані для розрахунку	Розрахунок	Значення
Банківський кредит	Банківський відсоток по кредиту – 20%; ставка податку на прибуток – 0,22; витрати по залученню банківського кредиту до його суми – 4%.	$C_{\text{бк}} = \frac{K_{\text{д}} * (1 - \Pi)}{1 - B_{\text{бк}}} =$ $= \frac{20 * (1 - 0,22)}{1 - 0,04}$	16,04%
Фінансовий лізинг	Річна лізингова ставка – 20%; річна норма амортизації активу – 14%*; витрати щодо залучення фінансового лізингу – 11%, ставка податку на прибуток – 22%	$C_{\text{фл}} = \frac{(ЛС - НА) * (1 - \Pi)}{1 - B_{\text{фл}}} =$ $= \frac{(20 - 14) * (1 - 0,22)}{1 - 0,11}$	5,19%

Примітка. Щорічно ПАТ «Білоцерківський консервний завод», використовуючи пряmlinійний рівномірний метод, нараховує 8300 грн. амортизаційних відрахувань. Це становить 14% від первісної (залишкової) вартості основних засобів.

Джерело: сформовано автором

Виходячи з наведених вище даних та врахувавши, що ставка дисконтування буде на рівні 20% (ставка користування кредитом), теперішня вартість грошового потоку становитиме:

1) при фінансовому лізингу:

$$PV = 18267 + \frac{20111(1 - 0,22)}{1 + 0,20} + \frac{20111(1 - 0,22)}{(1 + 0,20)^2} +$$

$$+ \frac{20111(1 - 0,22)}{(1 + 0,20)^3} + \frac{20111(1 - 0,22)}{(1 + 0,20)^4} +$$

$$+ \frac{20111(1 - 0,22)}{(1 + 0,20)^5} - \frac{19000}{(1 + 0,20)^5} =$$

$$= 114297,56 - 32832 = 81465,56 \text{ грн.}$$

2) при використанні довгострокового банківського кредиту (враховуючи, що буде застосовуватись проста система нарахування відсотків за користування кредитом $60500 * 0,2 = 12100$ грн.):

$$PV = \frac{12100(1 - 0,22)}{1 + 0,20} + \frac{12100(1 - 0,22)}{(1 + 0,20)^2} +$$

$$+ \frac{12100(1 - 0,22)}{(1 + 0,20)^3} + \frac{60500}{(1 + 0,20)^3} - \frac{19000}{(1 + 0,20)^3} =$$

$$= 107861,57 - 22800,0 = 85061,57 \text{ грн.}$$

Проведений розрахунок показує, що вигідніше буде використати позиковий капітал за рахунок залучення лізингу, ніж за рахунок банківського кредиту. Враховуючи, що у ПАТ «Білоцерківський консервний завод» високий рівень фінансової стійкості використання даного джерела фінансування є найбільш оптимальним.

Досліджуваному підприємству лізинг вигідний ще й тим, що за його допомогою підтриму-

ється тісний зв'язок між виробниками і споживачами обладнання. Вся інформація про недоліки використовуваного устаткування надходить до підприємства-виробника, яке вилучає їх, посилюючи конкурентоспроможність своєї продукції та розширюючи можливості її збуту.

Проаналізуємо ціну кожного джерела фінансування інвестиційного проекту і визначимо найвигідніший варіант (табл. 5).

Проаналізувавши отримані результати, можна впевнено констатувати, що при інших незмінних умовах (відсутності змін у податковому законодавстві, стабільності банківської системи тощо) вигіднішим джерелом оновлення матеріально-технічної бази вітчизняних харчових підприємств є використання фінансового лізингу.

Проте потреба в лізингу для оновлення основних засобів підприємств України значно перевищує реальний обсяг ринку лізингу.

Висновки з проведеного дослідження. Більшість підприємств харчової промисловості неспроможні власними коштами здійснювати технічне оновлення виробництва. Альтернативним і економічно обґрунтованим джерелом залучення фінансових коштів є лізинг. На відміну від банківського кредитування, лізинг дає можливість 100% фінансувати придбання основних засобів. Згідно проведених досліджень, ціна банківського кредиту для підприємств харчової промисловості в 2,5-3 рази перевищує ціну фінансового лізингу. Таким чином, виробники мають змогу не лише оновити якісний склад активної частини основних засобів, але й отримати суттєву економію фінансових ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Марценюк-Розарьонова О.В. Проблеми лізингових відносин на сучасному етапі та шляхи їх подолання. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 2 (64). С. 77–82.
2. Ярославський О. Лізинг в аграрному секторі економіки України. *Лізинг в Україні: Інформаційно-аналітичний бюлетень*. 2006. № 3. С. 6-7.
3. Шем'якіна Н.В., Пономаренко А.А. Лізинг як важлива складова інвестиційного механізму оновлення технічної бази виробництва. URL: http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/10349/st_47_16.pdf?sequence=1 (дата звернення 20.02.2020).

REFERENCES:

1. Marcenjuk-Rozarjonova O.V. (2012) Problemy lizynghovykh vidnosyn na suchasnomu etapi ta shlyakhy jikh podolannja [Problems of leasing relations at the present stage and ways to overcome them]. *Collection of scientific works of VNAU*, vol. 2, no. 64, pp. 77–82.
2. Jaroslavs'kyj O. (2006) Lizyngh v aghrarnomu sektori ekonomiky Ukrajinny [Leasing in the agrarian sector of the Ukrainian economy]. *Leasing in Ukraine: Newsletter*, vol. 3. pp. 6-7.
3. Shemjakina N.V., Ponomarenko A.A. (2016) Lizyngh jak vazhlyva skladova investycijnogho mekhanizmu onovlennja tekhnichnoji bazy vyrobnyctva [Leasing as an important component of the investment mechanism for updating the technical base of production]. Available at: http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/10349/st_47_16.pdf?sequence=1 (accessed 20 February 2020).

ОВДП ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

DOMESTIC GOVERNMENT LOAN BONDS AS A TOOL FOR MANAGING THE ENTERPRISE'S VALUE

Коваленко-Марченкова Є.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Бучек Ю.М.

магістр,
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

Buchek Yurii

Magister,
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

У статті розглянуто, яким чином придбання підприємством облігацій внутрішньої державної позики України впливає на його економічний результат та на вартість підприємства загалом. Розкрито сутність поняття облігацій внутрішньої державної позики та реінвестування. Визначено переваги та недоліки використання держоблігацій, структуру обігу ОВДП. Особливу увагу приділено виявленню причин великого попиту на придбання ОВДП. Порівняно дохідність від українських держоблігацій з іншими країнами світу та висвітлені причини їхньої високої дохідності. Виявлена інформація цікава для розгляду компаніям, які ще не спроможні, не готові або не зацікавлені «виходити» на великі фондові біржі, але мають за мету інвестувати, реінвестувати свій прибуток чи капітал та збільшувати вартість свого підприємства за рахунок придбання ОВДП. Зроблені висновки про доцільність використання ОВДП як інструменту управління вартістю підприємства та покращення позицій компанії серед конкурентів.

Ключові слова: облігації внутрішньої державної позики, реінвестування, управління вартістю підприємства, структура обігу ОВДП, позиціонування на ринку, національна економіка.

В статье рассмотрено, каким образом приобретение предприятием облигаций внутреннего государственного займа Украины влияет на его экономический результат и на стоимость предприятия в целом. Раскрыта сущность понятия облигаций внутреннего государственного займа и реинвестирования. Определены преимущества и недостатки использования гособлигаций, структура обращения ОВГЗ. Особое внимание уделено выявлению причин большого спроса на приобретение ОВГЗ. Сравнена доходность от украинских гособлигаций с другими странами мира и освещены причины их высокой доходности. Выявленная информация интересна для рассмотрения компаниям, которые еще не могут, не готовы либо не заинтересованы «выходить» на крупные фондовые биржи, но все равно нацелены инвестировать, реинвестировать свою прибыль или капитал и увеличивать стоимость своего предприятия за счет приобретения ОВГЗ. Сделаны выводы о целесообразности использования ОВГЗ как инструмента по управлению стоимостью предприятия и улучшению позиций компании среди конкурентов.

Ключевые слова: облигации внутреннего государственного займа, реинвестирование, управление стоимостью предприятия, структура обращения ОВГЗ, позиционирование на рынке, национальная экономика.

The article examines how the acquisition of domestic government loan bonds in Ukraine by an enterprise affects its economic performance and the value of the enterprise, operating in the market, as a whole. The essence of the concept of domestic government loan bonds, which are government securities held exclusively on the domestic market, is discussed. As well the mechanism of the reinvestment is shown. The advantages and disadvantages of using government loan bonds and the structure of the government bonds circulation are determined. Particular attention

was paid to identifying the reasons for the high demand for a government bond. Government bond income is free from personal income tax, high government bonds liquidity, possibility of fixing income for a longer period, government bond income exceeds income on deposits with European banks, which make a significant competition to bank deposits. The profitability of Ukrainian government loan bonds is compared with other countries of the world and the reasons for their high yield are highlighted. Considering the real interest rates on domestic government loan bonds, Ukraine ranks first in the world as well as Ukraine is a large raw material base for many countries of the world, the purchase of government bonds by non-residents shows of the establishment and maintenance of long-term trade relations. The information that is interesting for companies that are not yet able, not ready or not interested in "going out" on large stock exchanges but all aim to invest, reinvest their profits or capital and increase the value of their enterprise through the acquisition of government bonds is identified. As soon as government bonds income is exempt from personal income tax, high government bonds liquidity, possibility of fixing income for a longer period, government loan bond income exceeds income on deposits with European banks, government loan bonds make a significant competition to bank deposits. Conclusions were made about the expediency of using government bonds as a tool for managing enterprise value and improving the company's position among competitors on the national market.

Key words: domestic government loan bonds, reinvestment, enterprise value management, government bonds circulation structure, market positioning, national economy.

Постановка проблеми. За останній квартал курс гривні до долара більшою мірою залежить від щотижневих продажів державою ОВДП резидентам та нерезидентам, що свідчить про зацікавленість власників облігацій в українській економіці. Присутні декілька причин зацікавленості державними облігаціями.

Перша причина, що є найпоширенішою серед населення, – за цим усім стоять «впливові люди», метою яких є тримати курс валют та державну економіку у «своїх руках», все це можна назвати «політичною грою королів».

Друга – це більша довіра фізичних осіб, адже погашення ОВДП виконується гарантовано у повному обсязі.

Третя причина – це «гра» холдингів, підприємств, організацій (юридичних осіб), які можуть прямо впливати на вартість свого підприємства, укріплювати свої позиції на ринку та опосередковано впливати на вартість і діяльність іншого конкурентного підприємства.

Четверта причина – зацікавленість державними облігаціями нерезидентів, такі дії з їхнього боку не тільки збільшують вартість свого підприємства та покращають позицію на ринку, а й сприяють покращенню курсу долара в Україні, що знижує ціну продукції виробникам, які працюють на експорт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності та механізму функціонування облігацій внутрішньої державної позики як комерційного інструменту займалися такі зарубіжні вчені, як Д. Чен, Ш. Росс, Ч. Лангер, Б. Бірс. Серед вітчизняних науковців, що приділяли увагу цій тематиці, можна відмітити І. Тимофееву, А. Федорчука, Д. Дроздова, С. Микулова та багатьох інших учених.

Постановка завдання. Мета статті полягає у виявленні умов придбання ОВДП та порівнянні держоблігацій із депозитом задля розуміння, що є економічно вигіднішим для збільшення вартості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облігації внутрішньої державної позики України

(ОВДП) – державні цінні папери, що розміщуються виключно на внутрішньому ринку.

Одна з найважливіших категорій цінних паперів – облігації. Вони затверджують, що їхній власник надав на певний період часу грошові кошти особі, яка здійснила емісію облігацій, а емітент зобов'язаний виплатити ці кошти в обумовлений термін. У результаті власник отримує заздалегідь обумовлений дохід. Емітентом облігацій можуть бути не тільки підприємства, але й держава чи органи місцевої влади [1].

Облігації внутрішніх державних позик підтверджують зобов'язання України щодо відшкодування пред'явникам цих облігацій їхньої номінальної вартості з виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій.

Емітентом ОВДП є Міністерство фінансів України, ОВДП є найбільш надійними цінними паперами в Україні. Погашення ОВДП у повному обсязі (100% суми) гарантовано державою, що привертає увагу всіх фінансово спроможних фізичних та юридичних осіб.

Переваги ОВДП порівняно з депозитами:

- облігації внутрішніх державних позик мають більш високу ставку, ніж депозити, це стосується облігацій як у гривні, так і в іноземній валюті;
- облігації внутрішньої державної позики є ліквідними, їх можна продати в будь-який момент, а от умови депозиту не завжди дозволяють дострокове розірвання договору;
- держава гарантує 100%-ву виплату ОВДП, тоді як у разі ліквідації банку за депозитним вкладом повернуть тільки суму до 200 тисяч гривень.

Недоліки ОВДП порівняно з депозитами:

- Міністерство фінансів України може відстрочити їх погашення;
- процедура покупки державних облігацій складніша, ніж оформлення депозиту в банку;
- неможливо спрогнозувати майбутній прибуток від продажу облігацій внутрішніх державних позик. Ціна облігації може виявитися нижчою від початкової вартості покупки, якщо за цей час суттєво зросли відсоткові ставки.

Показово, що за рівнем реальних відсоткових ставок за внутрішніми держоблігаціями Україна займає перше місце в світі, маючи реальну прибутковість на рівні 8% річних.

Найближчими сусідами України в рейтингу найдорожчих позичальників є Уганда (з реальною прибутковістю 6,5%) і Єгипет (5,9%). Примітно, що серед 35 країн із ринками, що формуються, у 12 країн негативні реальні відсоткові ставки за однорічними державними облігаціями. Це – нові члени ЄС, а також Чилі, В'єтнам, Туреччина й Аргентина.

Розглянемо структуру обігу ОВДП (за інформацією Національного Банку України).

Як бачимо, юридичні особи викупили ОВДП на 27,35 млрд грн., це незначна частка у структурі обігу, але все ж таки для українських підприємств вагома. Підприємства які придбали держоблігації, мабуть, передбачають нестабільний 2020 рік і створюють фінансову «подушку», яка дасть можливість встояти на позиціях та не збанкрутувати.

Цікаво, що навіть нерезиденти викупили державних облігацій у 4 рази більше, ніж юридичні та фізичні особи. Це підтверджує, що за рівнем реальних відсоткових ставок за внутрішнім ОВДП Україна займає перше місце в Європі. Оскільки Україна є дуже великою сировинною базою для багатьох країн світу, купівля держоблігацій у національній валюті нерезидентами свідчить про налагодження та підтримку тривалих торговельних стосунків.

Відзначимо, що купівля нерезидентами гривневих ОВДП України була однією з головних причин зміцнення курсу гривні в 2019 році. Всього за 2019 рік нерезиденти збільшили портфель держоблігацій на 111,36 млрд грн. – до 117,72 млрд грн. (на початок року було всього 6,36 млрд грн).

Найбільшу частку у структурі обігу ОВДП займають банки. Навіщо потрібні держоблігації банкам? Оскільки прибуток ОВДП звільнений від податку на доходи фізичних осіб,

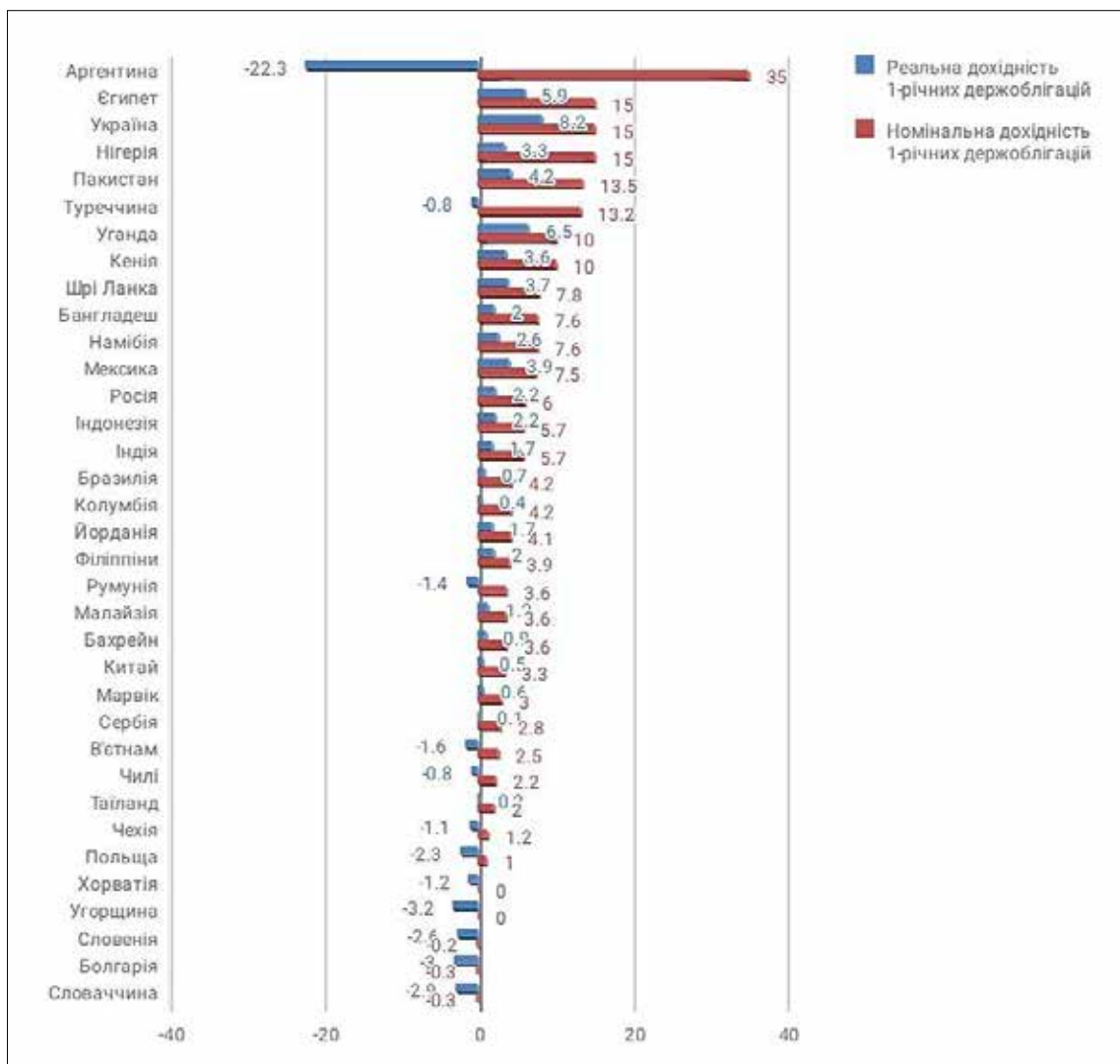


Рис. 1. Номінальні і реальні відсоткові ставки за однорічним ОВДП в національній валюті у країнах із ринками, що формуються [2]

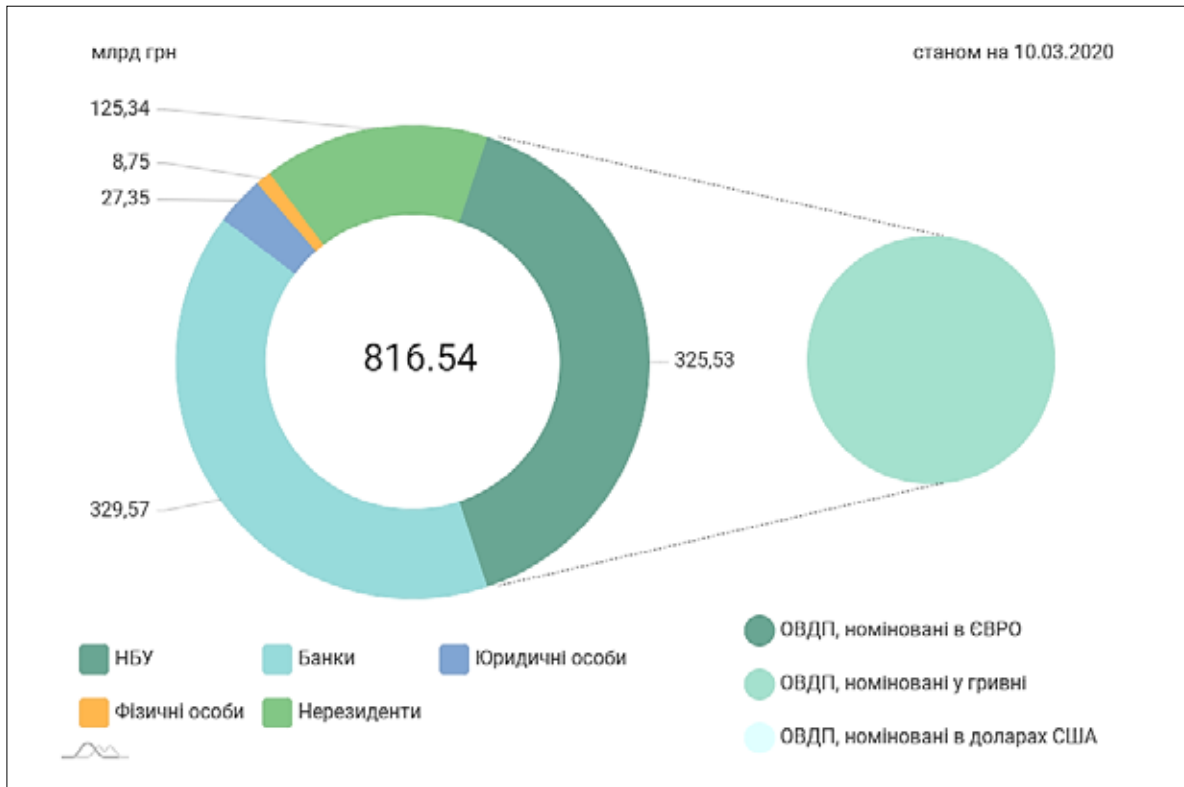


Рис. 2. ОВДП, які перебувають в обігу, за номінально-амортизаційною вартістю [3]

висока ліквідність ОВДП, є можливість фіксації доходу на довший період, дохід від держоблігацій перевищує дохід за депозитами в європейських банках, то держоблігації становлять значну конкуренцію банковим депозитам. Отже, банки вирішили зменшити ризик втрати більшої частки ринку та збільшити пакет послуг, адже більшість банків, які купили держоблігації, є їхніми дилерами і навіть дають кредити під заставу ОВДП.

Після подій 2014–2016 років кількість банків в Україні значно зменшилася, що привело до більш жорсткої боротьби за клієнта. Отже, причинами купівлі значної кількості держоблігацій банками є зміцнення своїх позицій на ринку, збільшення своєї вартості та розширення асортименту банківських послуг.

Як бачимо, однією з основних причин придбання держоблігацій банками та юридичними особами, що робить їх досить вагомим інстру-

ментом управління вартістю підприємства, є реінвестування, тобто процес повторного або додаткового інвестування власного (або іноземного) капіталу в економіку за рахунок прибутку, отриманого з попереднього інвестування [4].

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, можна однозначно стверджувати, що ОВДП є значущим інструментом для підвищення вартості підприємства. Після проведеного аналізу можна стверджувати, що держоблігації можуть бути інвестуванням, реінвестуванням та векселем для оплати товарів та послуг, що значно покращує внутрішнє становище та зовнішню позицію підприємства на ринку. Також завдяки ОВДП знижується курс долара, що значно заощаджує кошти підприємств, які виробляють свою продукцію з імпоротної сировини, завдяки цьому такі компанії вагомо впливають на свій фінансовий результат та на вартість підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ОВДП. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/ovdp> (дата звернення 10.03.2020).
2. Життя в борг: як ОВДП впливають на економіку України. Мінфін. 2019. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2019/11/19/39755807/> (дата звернення 10.03.2020).
3. ОВДП, які знаходяться в обігу за номінально-амортизаційною вартістю. 2020. URL: <https://bank.gov.ua/markets/t-bills> (дата звернення 9.03.2020).
4. Реінвестування. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F> (дата звернення 5.03.2020).

REFERENCES:

1. OVDP. iny [T-bills.] Ministerstvo finansiv Ukraj (accessed 10 March 2020).
2. Zhyttja v borgh: jak OVDP vplyvajutj na ekonomiku Ukrainy [Debt life: how government bonds affect the economy of Ukraine.] Minfin. 2019. (accessed 10 March 2020).
3. OVDP, jaki znahodjatsja v obighu za nominaljno-amortyzacijnoju vartistju. [T-bills that are in circulation at their nominal depreciation value] 2020. URL: <https://bank.gov.ua/markets/t-bills> (accessed 9 March 2020).
4. Reinvestuvannja [Reinvestment] URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F> (accessed 5 March 2020).

УДК 65.012.8

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-32>

КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

CLASSIFICATION OF APPROACHES TO ASSESSING THE ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE

Коптєва Г.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Koptieva Hanna

PhD (Economics), Associate Professor,
Department of Management and Taxation,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

У статті досліджено та узагальнено сучасні підходи до оцінки економічної безпеки підприємства, їхній зміст, переваги та обмеження. Відсутність єдиного підходу до визначення класифікаційних ознак підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємства ускладнює обґрунтування вибору підходу та дає змогу стверджувати, що кожний із них має певні обмеження у використанні підприємством. Із метою формування методологічного підґрунтя процесу такої оцінки удосконалено класифікацію підходів до оцінки економічної безпеки підприємства та методичного забезпечення з урахуванням особливостей його бізнес-процесів. Найбільш прийнятним підходом до оцінки економічної безпеки підприємства, на нашу думку, є процесний підхід. Виявлено, що особливості бізнес-процесів торговельних підприємств пояснюються характером створюваної цінності та мають специфічні види загроз, що зумовлюють існування різних складників економічної безпеки. Таким чином, економічна безпека підприємства виступає наслідком, результатом правильно вибудованих та налагоджених бізнес-процесів.

Ключові слова: економічна безпека, оцінка економічної безпеки, підходи, методи, бізнес-процеси торговельного підприємства.

В статье исследованы и обобщены современные подходы к оценке экономической безопасности предприятия, их содержание, преимущества и ограничения. Отсутствие единого подхода к определению классификационных признаков подходов к оценке уровня экономической безопасности предприятия затрудняет обоснование выбора подхода и позволяет утверждать, что каждый из них имеет определенные ограничения в использовании предприятием. С целью формирования методологических основ процесса такой оценки усовершенствована классификация подходов к оценке экономической безопасности предприятия и ее методического обеспечения с учетом особенностей его бизнес-процессов. Наиболее приемлемым подходом к оценке экономической безопасности предприятия, по нашему мнению, является процессный подход. Выявлено, что особенности бизнес-процессов торговых предприятий объясняются характером создаваемой ценности и имеют специфические виды угроз, обуславливающих существование различных составляющих экономической безопасности. Таким образом, экономическая безопасность предприятия выступает следствием, результатом правильно выстроенных и отлаженных бизнес-процессов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, оценка экономической безопасности, подходы, методы, бизнес-процессы торгового предприятия.

The article examines and summarizes modern approaches to assessing the economic security of an enterprise, identifies their content, advantages and disadvantages. The analysis of various sources has shown that today there is no single scientifically based approach and methodology for assessing the economic security of an enterprise, which is primarily due to the lack of common criteria for assessing economic security, the choice of a system of indicators that characterize it, as well as methodological approaches to determining its level. The absence of a unified approach to determining the classification criteria for assessing the level of economic security of an enterprise makes it difficult to justify the choice of approach and allows us to assert that each of the approaches we have considered

has certain limitations in the use of the enterprise. Having studied the advantages and disadvantages of various approaches to managing the economic security of the enterprise, we can conclude that management based on the process approach has undeniable advantages, and the orientation of enterprise management process approach is a priority in today's tough competition and dynamic market environment. This is due to the fact that any enterprise is based on its business processes, the correct organization and improvement of which gives the company significant competitive advantages. Thus, the economic security of the enterprise is a consequence, the result of correctly built and debugged business processes. It is their structured sequence that involves using the necessary and sufficient resources at the entrance and creating a valuable product (service) for the consumer at the exit. Improved classification of approaches to assessing the economic security of the enterprise and its methodological support, taking into account the features of its business processes. Identified threats to the economic security of a commercial enterprise in the context of business processes. It is proved that the peculiarities of business processes of trade enterprises are explained by the nature of the value created and have specific types of threats that cause the existence of various components of economic security.

Key words: economic security, assessment of economic security, approaches, methods, business processes of a trade enterprise.

Постановка проблеми. Достовірна та адекватна оцінка стану економічної безпеки підприємства є визначальною для формування обґрунтованих висновків та прийняття управлінських рішень. Завдання оцінки стану економічної безпеки досить складне і вимагає значних зусиль для інтерпретування, що зумовлюється великою кількістю чинників та особливостей функціонування, які необхідно врахувати. До того ж, таке завдання вимагає від менеджерів підприємства досконалого володіння чисельними прийомами та методичним інструментарієм. Отже, система показників і індикаторів економічної безпеки важлива не сама по собі, а як засіб (інструмент) попередження критичних ситуацій, досягнення цілей безпечного розвитку підприємства.

Оскільки підприємство є динамічною системою, то і його економічна безпека також є динамічною та потребує постійного контролю та оцінки усіх її складників (елементів системи). Тому важливим є вибір інструментарію для здійснення такої оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінкою економічної безпеки підприємства за різними науковими підходами займалися такі вчені, як Т.Г. Васильців [1], С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова [2], Т.С. Клебанова [3], Д.В. Ковалев [4], Г.В. Козаченко [5], О.М. Ляшенко [6], І.П. Отенко [7], В.П. Пономарев [8] та інші [9–12].

Проведений аналіз різних джерел показав, що нині існує плюралізм наукових підходів до оцінки економічної безпеки підприємства, що насамперед зумовлюється множиною критеріїв оцінки економічної безпеки, систем показників (індикаторів), що її характеризують, а також методів визначення її рівня.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність різних методичних підходів та вагомих наукових праць, виникає потреба та доцільність їх системної класифікації та узагальнення з метою встановлення переваг та обмежень, їх вдосконалення та розроблення більш комплексних та достовірних методик.

Мета дослідження. Метою статті є розроблення класифікації підходів до оцінювання економічної безпеки та методів їх забезпечення на засадах компаративного аналізу та узагальнення наявних підходів та результатів власних досліджень.

Для досягнення сформульованої мети дослідження та представлення власної позиції нами сформульовано такі гіпотези:

- 1) унікальність системи економічної безпеки потребує специфікації методів її оцінки;
- 2) особливості бізнес-процесів торговельних підприємств пояснюються характером створеної цінності та мають специфічні види загроз, що зумовлюють існування різних складників економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Узагальнення наявних підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємств, наведених в працях фахівців [1–12], дало змогу систематизувати їх. Нині відомі такі підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства, як: індикаторний (пороговий); функціональний (ресурсно-функціональний); програмно-цільовий (комплексний); системний; економіко-математичний; стратегічно-цільовий; ранговий підхід та інші. Характеристика основних підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємств відображена у табл. 1.

Серед низки методичних підходів щодо оцінки рівня економічної безпеки особливе місце вченими відводиться індикаторному, функціональному (ресурсно-функціональному) та програмно-цільовому підходам [4; 5; 6].

Деякі автори виділяють й інші підходи до визначення рівня економічної безпеки підприємства:

- фінансовий підхід [5], приділяючи значну увагу аналізу фінансового стану підприємства;
- результативний підхід [5] та його різновид – прибутково-інвестиційний підхід [7], як критерій авторами пропонується використовувати чистий прибуток (або реінвестований) підприємства. Хоча прибуток і є головною метою підприємства, але він не є результатом, що

Таблиця 1

Характеристика підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємств

Сутність підходу	Автори	Переваги	Обмеження
<i>Індикаторний (пороговий) підхід</i>			
Полягає у встановленні рівня економічної безпеки в результаті порівняння фактичних показників, що характеризують різні аспекти господарської діяльності підприємства, з індикаторами	Д. Ковальов, І. Плетнікова [4], І.П. Отенко [6], Л.В. Гнилицька [7]	ефективно побудована система індикаторних показників надійно сигналізуватиме про порушення того чи іншого аспекту діяльності підприємства	відсутня методична база визначення індикаторів, що враховують особливості діяльності підприємства, галузеву належність; відсутність єдиної думки відносно сукупності показників, що характеризують діяльність підприємства і відповідають певному рівню його економічної безпеки; умовність встановлення порогових значень
<i>Ресурсно-функціональний підхід</i>			
Передбачає визначення рівня економічної безпеки за допомогою оцінки ефективності використання ресурсів підприємства	І. П. Отенко [6], Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко [5]	системність підходу до проблем дослідження; адекватне відображення діяльності підприємства в комплексі, повнота ретроспективного дослідження на основі його звітності; простота в розрахунках та зрозумілість	відсутність зацікавленості функціональних підрозділів підприємства в кінцевому продукті його діяльності
<i>Прозрамно-цільовий (комплексний) підхід</i>			
Базується на порівнянні фактичних показників з певними цільовими орієнтирами діяльності та розвитку підприємства, що визначені умовами його економічно безпечного стану	С.Б. Довбня, Н. Ю. Гічова [2], І. П. Отенко [6]	Відбір показників, визначення методів їх інтегрування; встановлення коефіцієнтів значущості часткових показників на основі методів експертних оцінок	значний вплив суб'єктивного фактора (думки експертів); не передбачає розкладання на взаємопов'язані процедури як на «виході» з постачальниками, так і на «виході» з покупцями і замовниками.
<i>Економіко-математичний підхід</i>			
Передбачає використання функціональної залежності показників діяльності суб'єктів господарювання	Д. Ковальов, І. Плетнікова [4]	дослідження статистичної значущості вхідних параметрів забезпечує обрання найбільш впливових із них, врахування специфічних особливостей підприємств, що підвищує достовірність результатів класифікації	трудомісткість процесу побудови моделі вимагає формування масиву статистичних даних для здійснення дослідження; нездатність до швидкої зміни налаштування моделі відносно системи вхідних параметрів
<i>Ситуаційний підхід</i>			
Включає елементи системного аналізу, дозволяє здійснювати ефективне управління конкретною ситуацією та приймати адекватні рішення	В.Л. Шульц, В.В. Циганов, Р.Ф. Ідрисов, Н.Н. Терехова [8]	створення технологій розробки сценаріїв, які забезпечують прийняття найбільш ефективних управлінських рішень у складних невизначених ситуаціях, коли втрачені і збитки неминучі і їх необхідно звести до мінімуму	вимагає від менеджерів глибоких знань, вміння швидко орієнтуватися в мінливій умовою, організовувати підлеглих, творчо підходити до справи; відсутнє узгодження між підрозділами; відсутність стратегічного планування
<i>Процесний підхід</i>			
Забезпечується за допомогою правильної організації, управління та вдосконалення бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві	Н.С. Краснокутська, Г.М. Колтєва [9]	сконцентрований на досягненні результатів (створенні цінності); чіткий розподіл відповідальності між працівниками підприємства; гнучкість в процесі досягнення поставлених цілей	необхідність документального оформлення кожного процесу, а також регламентація управління, розробка стандартів; освоєння персоналом підприємства нових навичок і знань

відображає сукупність факторів, які створюють безпечні умови функціонування підприємства;

– імовірнісний підхід (підхід, заснований на теорії економічних ризиків) [7], побудований на оцінюванні імовірності банкрутства. Цей підхід, на наш погляд, звужує поняття економічної безпеки підприємства, але його доцільно використовувати для оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства.

Найвні підходи до оцінки економічної безпеки здебільшого повторюють або поєднують один одного та найчастіше спрямовані на аналіз фінансового стану (фінансової стійкості) підприємства, ділової активності, визначення вірогідності банкрутства, конкурентоспроможності тощо.

Автори Л.В. Фролова, О.В. Роженок пропонують використовувати системний підхід, який дозволяє оцінити не тільки стан об'єкта дослідження, а й напрям його розвитку [10, с. 203]. Л. Гнилицькою [7, с. 264] запропоновано використовувати системно-цільовий підхід до оцінки економічної безпеки підприємства, в основу якого автор поклала систему збалансованих показників (індикаторів економічної безпеки). Проте, на наш погляд, такий підхід є різновидом індикативного методу (визначення порогових значень показників) і програмно-цільового (досягнення стратегічних цілей підприємства). Стратегічно-цільовий підхід, також, на наш погляд, є різновидом програмно-цільового (комплексного) підходу.

Найбільш прийнятним підходом до оцінки економічної безпеки підприємства, на нашу думку, є процесний підхід. Це пов'язано з тим, що в основі будь-якого підприємства лежать його бізнес-процеси, правильна організація і вдосконалення яких дає підприємству вагомі конкурентні переваги. Таким чином, економічна безпека підприємства виступає наслідком, результатом правильно вибудованих та налагоджених бізнес-процесів. Саме їх структурована послідовність передбачає використання необхідних і достатніх ресурсів на вході та створення цінного для споживача продукту (послуги) на виході [9, с. 91].

Переваги процесного підходу до забезпечення економічної безпеки, на наш погляд, небезпідставні, особливо в порівнянні з іншими: недоліками системного підходу до забезпечення економічної безпеки підприємства, так само як ситуаційного і функціонального, можна вважати певні труднощі його реалізації на практиці.

Системний і функціональний (ресурсно-функціональний) підходи є досить широкими, що за спроби охопити всі системні одиниці і функціональні області діяльності підприємства приводять до відсутності конкретності в якісній визначеності поняття економічної безпеки підприємства. Ці підходи відчують також сильний вплив суб'єктивізму, як в оцінці можливого або понесеного збитку, так і в процесі розподілу

питомої ваги системних одиниць або функціональних складників під час розрахунку сукупного показника економічної безпеки підприємства. Отже, детальне розроблення і контроль за забезпеченням економічної безпеки підприємства значно ускладнюють практичну реалізацію цих двох підходів.

Недосконалість ситуаційного підходу проявляється в тому, що прийняте рішення в одному підрозділі підприємства часто виявляється проблемою для іншого, тобто відсутнє узгодження між підрозділами. Кожен підрозділ організації по-різному реагує на одні і ті ж впливи зовнішнього середовища залежно від типу діяльності, внутрішніх процесів, технології, організаційної структури, в результаті чого ефективність управління економічною безпекою не розглядається як результируюча діяльність всього підприємства: увага зосереджується тільки на якомусь одному важливому елементі організаційної структури.

За процесного ж підходу економічна безпека пронизує всі рівні організаційної структури підприємства. Кожен бізнес-процес з усієї сукупності процесів фінансово-господарської діяльності підприємства, на якому б рівні він не відбувався, на своєму «виході» сконцентрований на досягненні результатів (створенні цінності), що забезпечують безпеку господарської діяльності. Звичайно ж, не менш важливими залишаються ресурси як необхідна умова для здійснення різних бізнес-процесів, і проміжне положення між «входом» і «виходом» бізнес-процесу, тобто здійснюються дії (створюється цінність).

Перевагою процесного підходу до забезпечення економічної безпеки підприємства є і те, що його застосування супроводжується цілою низкою таких якісних змін:

– відбувається чіткий розподіл відповідальності між працівниками підприємства за досягнення поставлених цілей на відміну від системного і функціонального підходів, що приводить до мінімального контролю за їхньою діяльністю;

– на відміну від системного підходу кількість необхідних погоджень між працівниками підприємства та підрозділами мінімізується, але, на відміну від ситуаційного підходу, цих узгоджень досить для запобігання розбіжностям між ними;

– процесний підхід дає можливість структурним підрозділам бути більш гнучкими та можливість самостійно приймати управлінські рішення в процесі досягнення поставлених цілей, на відміну від системного і функціонального (ресурсно-функціонального) підходів;

– на відміну від функціонального, за процесного підходу увага концентрується на діяльності працівників підприємства, підрозділів, а не на адмініструванні та обов'язковому виконанні функцій в суворій послідовності;

– процесний підхід надає єдину лінію розвитку управління підприємством, що приводить до спрощення багаторівневих ієрархічних органі-

заційних структур, властивих функціональному підходу, і забезпечує більшу орієнтацію підприємства на споживача.

Отже, не заперечуючи важливості наявності ресурсів або персоналу, без яких бізнес-процеси неможливо було би здійснити, слід зауважити, що в основі всієї діяльності підприємства знаходяться бізнес-процеси, а не стан ресурсів або персоналу підприємства.

Однак майже у всіх розглянутих підходах є обмеження: складність практичної реалізації окремих розробок (деякі підходи потребують значних соціологічних досліджень, спеціальних програмних продуктів), недоступність повного обсягу необхідної інформації (через закритість або її відсутність) тощо. При цьому перелік індикаторів повинен забезпечувати проведення максимально достовірного і якісного моніторингу, можливість швидкого одержання інформації та їхніх розрахунків. Процесний підхід також не позбавлений певних обмежень, однак не можна не відзначити, що ті підприємства, де запроваджено процесний підхід, забезпечують більш ефективну діяльність.

Таким чином, можна дійти висновку, що для оцінки економічної безпеки підприємств запропоновано велику кількість підходів, що підтверджує гіпотезу про унікальність системи економічної безпеки, яка потребує специфікації методів її оцінки.

Тому, систематизувавши наявні та власні напрацювання, пропонуємо класифікувати підходи до оцінювання економічної безпеки підприємства (ЕБП) з урахуванням особливостей його бізнес-процесів (табл. 2).

Запропонована класифікація підходів до оцінки економічної безпеки підприємства є універсальною та може доповнюватися новими підходами і їхнім методичним забезпеченням. Зауважимо, що наведений у табл. 2. поділ є доволі умовним, оскільки на практиці можливе інтеграційне поєднання різних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства та його бізнес-процесів, загальне їх підпорядкування єдиній меті – успішному функціонуванню та розвитку підприємства в майбутньому, що конкретизується через систему цільових орієнтирів і планових показників діяльності.

Таблиця 2

Класифікація підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства та його методичного забезпечення

Ознака класифікації	Підходи	Стислий зміст підходу з урахуванням особливостей бізнес-процесів	Методи
1	2	3	4
За фактором часу	статичний	порівняння фактичних (статичних) показників ЕБП з встановленими пороговими (індикаторними) значеннями, значення відхилення від яких визначає рівень ЕБП	нормування, статичних відносних величин, бальні (рейтингові) оцінки
	динамічний	порівняння фактичного (інтегрального) показника ЕБП з показниками минулих періодів або стратегічними цілями	статичних відносних величин, бальні (рейтингові) оцінки
За об'єктами оцінювання	системний	ЕБП розглядається як система взаємопов'язаних складових, оцінювання яких вимагає застосування певних критеріїв і показників	декомпозиції, ієрархії, кореляційно-регресійного аналізу
	процесний	ЕБП забезпечується під час здійснення основних і допоміжних бізнес-процесів, тому оцінювання ЕБП потребує як опису цільових (еталонних) результатів бізнес-процесів за певними характеристиками, так і їх порівняння із досягнутим рівнем; декомпозиція діяльності підприємства на бізнес-процеси	факторного аналізу, декомпозиції
	ресурсно-функціональний	оцінка ефективного використання ресурсів за функціональними складовими (фінансова, інтелектуально-кадрова, інформаційна, маркетингова, інтерфейсна, правова та інші)	статичних відносних величин, функціональної залежності, декомпозиції
	програмно-цільовий	відбір та інтегрування показників, які визначають рівень ЕБП; декомпозиція діяльності підприємства на бізнес-процеси	матричного аналізу, кластерного і багатокритеріального аналізу
	ситуаційний	розробки сценаріїв	факторного аналізу

1	2	3	4
За цільовою спрямованістю	поточний	аналіз відхилень фактичних показників від нормативних (рекомендованих) показників і оцінка їх впливу на виконання поточних планів	економічного аналізу
	тактичний	аналіз відхилень фактичних показників від нормативних (рекомендованих) показників і оцінка їх впливу на виконання середньострокових планів	статичних відносних величин
	стратегічний	встановлення кількісних та якісних цільових орієнтирів діяльності на перспективу; порівняння показників стратегічного плану з досягнутими за певний період результатами	прогностичні
За виміром показників	за одиничним показником	оцінка на основі фінансових, не фінансових, кількісних, якісних показників	економічного аналізу
	за групою показників	оцінка на основі показників наявності чинників, загроз, засобів попередження загроз	бінарна оцінка, опитування, тестування
За визначенням порогових значень	нормативний (рекомендований)	встановлення нормативів (внутрішніх, галузевих тощо) показників діяльності, що характеризують чинники ЕБП. Для кожного бізнес-процесу є свої специфічні нормативи	нормативний
	порівняльний (бенчмаркетинговий)	встановлення еталонних показників (показники конкурентів, середньогалузеві, середньостатистичні)	бенчмаркетингу, порівнянь
	цільовий (програмно-цільовий, стратегічний)	встановлення цільових орієнтирів стратегії розвитку підприємства	ціле покладання, евристичні (експертні), прогностичні, стратегічного управління (SMART), кластерний аналіз
За формуванням моделі інтегрального показника	статичний	розрахунок інтегрального показника на засадах моделей статистичного	статистичних середніх
	економіко-математичний	розрахунок інтегрального показника на засадах моделей економіко-математичного аналізу та моделювання	факторного аналізу, лінійного програмування
За формуванням моделі інтегральної оцінки	дескриптивний	якісна оцінка за певною шкалою трансформації кількісного значення показника ЕБП в якісний вимір	дескриптивні, метод шкал
	кількісний	кількісна оцінка в системі реальних чисел у діапазонах $(-\infty; \infty)$ або $(-1; 1)$ або $(0; 1)$	абсолютних величин, бінарної оцінки
	графічний (графоаналітичний)	побудова матриць (за показниками оцінки стану або перспектив розвитку підприємства), графічна інтерпретація результатів оцінки та поділ показників на групи стимуляторів і дестимуляторів; відображення зв'язку між бізнес-процесами	матричного аналізу, графічного аналізу

Узагальнено та доповнено на підставі джерел [9; 12]

Наступним етапом дослідження згідно із сформульованими гіпотезами стало вивчення бізнес-процесів як об'єктів управління та джерела виникнення загроз.

Розгляд архітектури підприємства з погляду бізнес-процесів і функціонального складника загроз дає змогу керівництву підприємства сформувати уявлення про об'єкт безпеки, визначити проблемні сфери, найбільш схильні до

виникнення і дії загроз, детермінувати суб'єктів, чиї дії можуть привести до їх реалізації, сфокусувати увагу на способах оцінки ризику, висловитися про можливий час реагування, але, найголовніше розробити практичні заходи забезпечення економічної безпеки [11, с. 14].

Отже, загрози економічній безпеці торговельного підприємства в контексті бізнес-процесів наведені у табл. 3.

Таблиця 3

**Загрози та складники економічної безпеки торговельного підприємства
за типами його бізнес-процесів**

Бізнес-процеси підприємства	Загрози економічної безпеки	Складові частини економічної безпеки
<i>Основні бізнес-процеси</i>		
1. Дослідження ринку та потреб споживачів	зниження платоспроможного попиту; недосконалість законодавства; неправильне формування асортиментної та цінової політики;	Інформаційна, кадрова, маркетингова, соціальна, ринкова
2. Закупівля товарів	недобросовісна конкурентна політика; демпінг цін; несвоєчасність поставок матеріальних ресурсів; розрив зв'язків;	Фінансова, кадрова, інформаційна, правова, репутаційна, кадрова
3. Транспортування товарів та вантажно-розвантажувальні роботи	невиконання умов договору поставки; непередбачуване збільшення цін на товари і витрат на їх поставку;	Фінансова, кадрова, інформаційна, техніко-технологічна, логістична
4. Зберігання товарів	поставки неякісної продукції; крадіжки; збільшення дебіторської заборгованості покупців; отримання претензій від покупця; зниження продуктивності праці	Фінансова, кадрова, інформаційна, техніко-технологічна, майнова
5. Реалізація товарів та після продажне обслуговування	формування негативної думки про підприємство у зовнішніх контрагентів; ігнорування рекламної діяльності; порушення правил післяпродажного обслуговування та інші	Фінансова, кадрова, інформаційна, техніко-технологічна, силова, продуктова, інтерфейсна, репутаційна, маркетингова
<i>Допоміжні (обслуговуючі) бізнес-процеси</i>		
1. Внутрішньогосподарське забезпечення (підтримка інфраструктури)	Високий рівень фізичного та морального зносу обладнання та техніки; псування і знищення активів; порушення режиму збереження конфіденційної інформації;	Фінансова, кадрова, інформаційна, техніко-технологічна
2. Інформаційне забезпечення	витік інформації; несанкціонованого доступу до комерційної інформації	Інформаційна, кадрова
3. Забезпечення безпеки	або її розповсюдження; відсутність або недостатній об'єм інформації про конкурентів, споживачів та ринки збуту продукції; відсутність охорони та сучасних засобів спостереження; недостатній рівень індивідуального захисту робітників та інші	Кадрова, силова
<i>Управлінські бізнес-процеси</i>		
<i>Бізнес-процеси управління</i>		
1. Управління фінансами	Порушення фінансової дисципліни; обмеженість фінансових ресурсів для розвитку підприємства; несвоєчасне погашення зобов'язань; зміни у податковому та митному законодавстві; недобросовісна конкуренція, рейдерські атаки; відтік кваліфікованих кадрів; прорахунки в тактичному та стратегічному плануванні та інші	Фінансова, інформаційна, кадрова, маркетингова
2. Управління людськими ресурсами		
3. Управління маркетингом та конкуренцією		
4. Стратегічне управління		
<i>Бізнес-процеси розвитку</i>		
1. Розвиток розуміння ринку та споживачів	Вибір ненадійних партнерів та інвесторів; відсутність чіткої концепції, стратегії і програми соціально-економічного розвитку з реально досяжними цілями; неспроможність об'єктивно оцінити кваліфікацію кадрів та їх компетентність; відсутність системи підвищення кваліфікації працівників підприємства та інші	Інформаційна, кадрова, соціальна, маркетингова, ринкова
2. Розвиток стратегії та місії підприємства		
3. Управління проектами розвитку		
4. Розвиток та навчання, персоналу		

Джерело: систематизовано та доповнено на основі [1, с. 123–125; 9, с. 91; 11, с. 16–17]

Типологізація економічних ризиків та загроз за бізнес-процесами функціонування та розвитку торговельного підприємства з урахуванням складників економічної безпеки (табл. 3) дала змогу визначити їхню широку сукупність. Виявлено, що з огляду на особливості ведення фінансово-господарської діяльності в торгівлі найбільш негативні наслідки можуть зумовити загрози, які стосуються фінансової, інформаційної, кадрової та продуктової складових частин безпеки.

Отже, можна дійти висновку, що особливості бізнес-процесів торговельних підприємств пояснюються характером створюваної цінності та мають специфічні види загроз, що зумовлюють існування різних складових частин економічної безпеки.

Висновки. Дослідження наявних класифікацій та змісту основних підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємства свідчить про відсутність єдиного підходу до визначення класифікаційних ознак підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємства, що ускладнює обґрунтування вибору підходу та дає змогу стверджувати, що кожний із розглянутих нами

підходів має певні обмеження у використанні підприємством. Дослідивши переваги та обмеження різних підходів до управління економічною безпекою підприємства, можна дійти висновку, що управління на основі процесного підходу має беззаперечні переваги, а орієнтація управління підприємством на процесний підхід є пріоритетним в сучасних умовах жорсткої конкурентної боротьби і динамічного ринкового середовища. Удосконалено класифікацію підходів до оцінки економічної безпеки підприємства з урахуванням особливостей його бізнес-процесів та його методичного забезпечення. Доведено, що особливості бізнес-процесів торговельних підприємств пояснюються характером створюваної цінності та мають специфічні види загроз, що зумовлюють існування різних складових частин економічної безпеки. Логічним продовженням систематизації вбачається вдосконалення методологічних підходів та методичного інструментарію моделювання та оцінки економічної безпеки бізнес-процесів торговельних підприємств, що є предметом подальших досліджень автора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильців Т.Г., Микитюк Р.М. Удосконалення методики оцінювання економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.14. С. 181–188.
2. Довбня С.Б., Гічова Н.Ю. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства. *Фінанси України*. 2008. № 4. С. 88–97.
3. Клебанова Т.С., Сергієнко Є.А. Моделі оцінки, аналізу та прогнозування економічної безпеки підприємства. *Бізнес Інформ*. 2006. № 8. С. 65–72.
4. Ковальов Д., Плетникова І. Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства. *Економіка України*. 2001. № 4. С. 35–40.
5. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. К. : Лібра, 2003. 280 с.
6. Отенко І.П., Яртим І.А. Оцінювання економічної безпеки в процесах розвитку підприємства. *Бізнес Інформ*. 2013. № 11. С. 255–261. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_11_43 (дата звернення: 20.02.2020)
7. Гнилицька Л.В. Використання концептуальних основ збалансованої системи економічних показників для оцінки стану та рівня економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. *Фінанси, облік і аудит*. 2011. № 18. С. 263–271.
8. Безопасность социально-экономических систем / В.Л. Шульц, В.В. Цыганов, Р.Ф. Идрисов, Н.Н. Терехова. Центр исследования проблем безопасности РАН. М. : Наука, 2009.
9. Krasnokutska N., Koptieva H. Process approach to study economic security components of trade enterprises. *Evropský časopis ekonomiky a management*. Volume 5. Issue 6. 2019. pp. 91–103.
10. Фролова Л.В., Рожено О.В. Методичні підходи до оцінювання економічної безпеки підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. № 3(177). 2016. С. 199–209.
11. Валіков В.П., Македон В.В. Економічна безпека підприємства в концепті процесного управління. *Нобелівський вісник*. 2017. № 1 (10). С. 12–22.
12. Волощук В.О. Класифікація підходів та методів формування аналітичних інструментів оцінювання економічної безпеки промислового підприємства. *Економіка: реалії часу*. № 5(15). 2014. С. 224–231.

REFERENCES:

1. Vasylytsiv T.H., Mykytiuk R.M. (2012) Udoskonalennia metodyky otsiniuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Improving the methodology for assessing the economic security of an enterprise] *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. Vyp. 22.14. pp. 181–188.
2. Dovbnya, S.B. and Hichova, N.Y. (2008) Diahnostyka rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Diagnostics of the enterprise's economic security level], *Financi Ukraini*. 4. pp. 88–97.
3. Klebanova, T.S. and Sergienko, E.A. (2006) Modeli otsinky, analizu ta prohnozuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Enterprise's economic security assessment, analysis and forecasting models] *Business Inform*. 8, pp. 65–72.

4. Kovalev, D. and Pletnykova, I. (2001) Kilkisna otsinka rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Quantitative evaluation of the enterprise`s economic security level] *Ekonomika Ukraini*. 4, pp. 35–40.
5. Kozachenko, G.V., Ponomarev, V.P. and Liashenko, A.N. (2003) Ekonomicheskaia bezopasnost predpriatiia: siushchnost i mehanizm obespecheniia [Enterprise`s economic security: the nature and implementation mechanism], monograph, Libra, Kyiv, Ukraine.
6. Otenko, I.P. and Iartym, I.A. (2013) Otsiniuvannia ekonomichnoi bezpeky v protsesakh rozvytku pidpriemstva [Identification of the “Economic Security of the Enterprise Strategic Changes] *Biznes Inform.* vol. 11. available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_11_43. (Accessed 20 February 2020).
7. Hnylytska L.V. (2011) Vykorystannia kontseptualnykh osnov zbalansovanoi systemy ekonomichnykh pokaznykiv dlia otsinky stanu ta rivnia ekonomichnoi bezpeky subiektiv hospodarskoi diialnosti. [Using the conceptual framework of a balanced system of economic indicators to assess the state and level of economic security of economic entities] *Finansy, oblik i audyt*. 18. pp. 263–271.
8. Bezopasnost' sotsial'no-ekonomicheskikh sistem [Security of socio-economic systems] / V.L. Shul'ts, V.V. Tsyganov, R.F. Idrisov, N.N. Terekhova. Tsentri issledovaniya problem bezopasnosti RAN. M. : Nauka, 2009.
9. Krasnokutska N., Koptieva H. Process approach to study economic security components of trade enterprises. *Evropský časopis ekonomiky a management*. Volume 5. Issue 6. 2019. pp. 91–103.
10. Frolova L.V., Rozhenko O.V. (2016) Metodychni pidkhody do otsiniuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. [Methodological approaches to assessing the economic security of an enterprise] *Aktualni problemy ekonomiky*. (177). pp.199–209.
11. Valikov V.P., Makedon V.V. (2017) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva v kontsepti protsesnoho upravlinnia [Economic security of the enterprise in the concept of process management] *Nobelivskiyi visnyk*. 1 (10). pp. 12–22.
12. Voloshchuk V.O. Klasyfikatsiia pidkhodiv ta metodiv formuvannia analitychnykh instrumentiv otsiniuvannia ekonomichnoi bezpeky promyslovoho pidpriemstva [Classification of approaches and methods for forming analytical tools for assessing the economic security of an industrial enterprise] *Ekonomika: realii chasu*. 5(15). 2014. pp. 224–231.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

THE WAYS TO IMPROVE THE MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Кравченко М.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, оподаткування
та управління фінансово-економічною безпекою,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Kravchenko Mykola

Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Accounting,
Taxation and Financial and Economic Security,
Dnipro State Agrarian and Economic University

Основоположним чинником ефективної діяльності та стійкого розвитку аграрних підприємств є система економічної безпеки, яка спрямована на профілактику та захист підприємств від зовнішніх та внутрішніх загроз. У сучасному світі функціонування підприємств надзвичайно залежить від системи фінансово-економічної безпеки, яка викликає неабияку зацікавленість на шляху реалізації нових підходів до її організації. Для того щоб аграрні підприємства мали можливість якісно функціонувати і розвивати організаційно-економічні відносини, необхідно формувати сталу економічну безпеку. Рівень економічної безпеки аграрних підприємств залежить від того, наскільки їхні власники або система менеджменту можуть уникнути можливих ризиків зовнішнього середовища та ліквідувати наслідки шкідливих проявів окремих його складників. У статті визначено сутність економічної безпеки, основи організації та функціонування системи економічної безпеки аграрних підприємств. Визначена ефективність функціонування системи економічної безпеки в аграрному секторі. Запропоновано шляхи вдосконалення системи економічної безпеки аграрних підприємств.

Ключові слова: теоретичні аспекти, економічна безпека, аграрний сектор, шляхи удосконалення, загрози, оптимізація.

Основополагающим фактором эффективной деятельности и устойчивого развития аграрных предприятий является система экономической безопасности, которая направлена на профилактику и защиту предприятий от внешних и внутренних угроз. В современном мире функционирование предприятий чрезвычайно зависит от системы финансово-экономической безопасности, которая вызывает большую заинтересованность на пути реализации новых подходов к ее организации. Для того чтобы аграрные предприятия имели возможность качественно функционировать и развивать организационно-экономические отношения, необходимо формировать устойчивую экономическую безопасность. Уровень экономической безопасности аграрных предприятий зависит от того, насколько их владельцы или система менеджмента могут предусмотреть или избежать возможных рисков внешней среды и ликвидировать последствия вредных проявлений отдельных его составляющих. В статье определена сущность экономической безопасности, основы организации и функционирования системы экономической безопасности аграрных предприятий. Определена эффективность функционирования системы экономической безопасности в аграрном секторе. Предложены пути совершенствования системы экономической безопасности аграрных предприятий.

Ключевые слова: теоретические аспекты, экономическая безопасность, аграрный сектор, пути совершенствования, угрозы, оптимизация.

The fundamental factor for the efficient operation and sustainable development of agricultural enterprises is the economic security system. Which in turn is designed to prevent and protect businesses from external and internal threats. In today's world, the operation of businesses is extremely dependent on the system of financial and economic security, which raises a great need and interest in implementing new approaches to its organization. In order for

agrarian enterprises to be able to function properly and develop organizational and economic relations, it is necessary to create sustainable economic security. The level of economic security of agrarian enterprises is based on the extent to which their owners or management system can anticipate or avoid possible environmental risks and eliminate the consequences of the harmful manifestations of its individual components. The fundamental features of the development of agricultural production are the relationship between natural, biological, technological, organizational and social factors. This greatly exacerbates the appearance of risks that will adversely affect production, its economic efficiency, financial results and development of the agrarian sector, may lead to a decrease in the competitiveness and financial stability of agricultural producers. The effectiveness of agricultural producers depends on the quality of risk assessment, on the accuracy of planning, forecasting and avoiding situations that can lead to economic losses. The analysis of the risk situation and the prevention of threats should make it possible to choose the best decisions for the development of agricultural production. This will not only protect the activities of the business entities from negative impacts, but also generate additional profits. Formation of economic security should become one of the defining components of the system for ensuring the development of the agricultural sector. At the same time, the concept of ensuring the economic security of the development of agricultural production should be considered as a separate process in the system of an integrated approach to solving the problematic issues of their security risk and overcoming threats. This fully indicates that the process of forming the economic security of agricultural sector development is strategic. The article defines the essence of economic security, the basics of the organization and functioning of the system of economic security of agricultural enterprises. The efficiency of functioning of the economic security system in the agrarian sector has been determined. Ways to improve the system of economic security of agricultural enterprises are proposed. In today's world, the functioning of educational institutions is extremely dependent on the system of financial and economic security, which raises a great need and interest in implementing new approaches to its organization. Every educational institution, whether public or private, with its financial and economic security system, must meet the dangers and threats of achieving its goals and objectives. Security of electronic digital signatures is an important component of security. The efficiency of functioning of the economic security system in the agrarian sector has been determined. Ways to improve the system of economic security of agricultural enterprises are proposed. Accounting and analytical information is essential for ensuring the good functioning of the enterprise, because it allows to identify the weaknesses of the enterprise, anticipates the negative and dangerous factors and shows the overall picture of the enterprise. All possible resources should be channeled to store and protect the accounting and analytical information of the enterprise, as this could lead to irreparable circumstances.

Key words: *the theoretical aspects, economic security, agricultural sector, ways to improve, threats, optimization.*

Постановка проблеми. У сучасному світі функціонування аграрних підприємств залежить від системи фінансово-економічної безпеки, яка викликає неабияку зацікавленість на шляху реалізації нових підходів до її організації. Кожне підприємство з його системою фінансово-економічної безпеки, якщо бажає досягти поставлених цілей та завдань, повинне виходити з необхідності протистояти небезпекам і загрозам. Але це стає неможливим без правильно організованої системи та обліково-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки в аграрному секторі [1, с. 7–10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Що стосується теоретичних аспектів системи економічної безпеки, то цій проблематиці присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених. Серед зарубіжних можна відзначити: В. Архипова, О.А. Бородіна, Д.Л. Ламберта, Л.П. Гончаренка, Т.Є. Кочергіну, Р.А. Караллі та ін. Значення системи економічної безпеки вивчали такі вітчизняні вчені, як: Т.Г. Васильців, Я.А. Жаліло, Є.А. Олейніков, А.І. Паламарчук, В.С. Пономаренко, А. Козаченко, В.П. Пономарев, В.П. Мартинюк, Т.Г. Сухорукова, Г.А. Пастернак-Таранушенко, С.І. Пирожков, В.І. Щелкунов.

Праці цих учених мають високу науково-теоретичну і практичну цінність, оскільки складають фундаментальний і методологічний апарат та визначають основні напрями подальших

наукових досліджень у цій сфері з метою поглиблення, вдосконалення та всебічного розвитку розуміння економічної безпеки як однієї з фундаментальних категорій економічної науки. Виходячи з цього, важливість досліджень організації та функціонування системи економічної безпеки підприємств аграрного сектору зумовлює актуальність теми статті [2, с. 13–21].

Мета статті. Мета статті полягає у вивченні ефективності функціонування системи економічної безпеки підприємств в аграрному секторі та пошуку шляхів її удосконалення.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- розглянути теоретико-методичні засади організації системи економічної безпеки аграрних підприємств;

- розробити шляхи удосконалення організації та функціонування системи фінансово-економічної безпеки підприємства в аграрному секторі.

Виклад основного матеріалу. Механізм управління забезпеченням фінансової безпеки суб'єктів господарювання потребує множини взаємопов'язаних дій, що об'єднуються в системний підхід до підтримки фінансової безпеки підприємств, тобто управління на всіх стадіях виробництва. Це управління цілями, завданнями відповідно до визначеної місії; пошук проблеми, усвідомлення потреби в її вирішенні, діагностика, контролювання, моніторинг та

прийняття рішень, що стосуються необхідності забезпечення фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Зміцнення економічної безпеки підприємства передбачає реалізацію заходів, які б забезпечили досягнення максимально можливого її рівня. Проблемою при цьому є не лише створення системи управління, але й визначення найвищого рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання за наявних у нього ресурсів.

З огляду на стан організації економічної безпеки підприємства на основі ієрархії сприйняття фінансової безпеки як системи освіти, відповідний фінансовий механізм також повинен мати ієрархічну організацію, що дає можливість прив'язати її до складно організованих систем із відповідними властивостями. На нашу думку, необхідно також розглянути той факт, що велика кількість небезпек і загроз діяльності суб'єкта підприємництва зумовлена збільшенням рівня невизначеності економічного середовища, збільшенням кількості ризиків.

Оптимізація – це сукупність процесів, спрямованих на модернізацію та поліпшення наявних механізмів досягнення бажаного результату. Оптимізацію можна застосовувати практично в будь-якій сфері діяльності.

Практичні рекомендації щодо оптимізації стану економічної безпеки на підприємстві в контексті загального функціонування фінан-

сово-економічних механізмів у сучасних умовах наведені на рис. 1.

Аналізуючи вплив стану економічної безпеки компанії як елемента впливу фінансово-економічного механізму на ринкові умови, ми відзначаємо, що основним компонентом є своєчасна діагностика низки зовнішніх та внутрішніх загроз ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Тому слід зазначити, що для того, щоб усунути зовнішні загрози економічній безпеці підприємства, необхідно своєчасно стежити за змінами регуляторної бази, вибрати найбільш оптимальну систему оподаткування, скоригувати систему продажів готової продукції, покращити аналіз та своєчасність надходження інформації, аналіз контингенту постачальників та покупців як елемент оптимізації рівня кредиторської та дебіторської заборгованості.

Провівши ретельний аналіз фінансово-господарської діяльності деяких аграрних підприємств, виявлено, що підприємства мають високі показники розвитку, є рентабельними та платоспроможними господарствами. У процесі дослідження було виявлено, що попри задовільний рівень розвитку мають місце недоліки стосовно організації запровадження та функціонування механізмів системи економічної безпеки на підприємстві. Задля усунення зазначених недоліків пропонуємо удоскона-

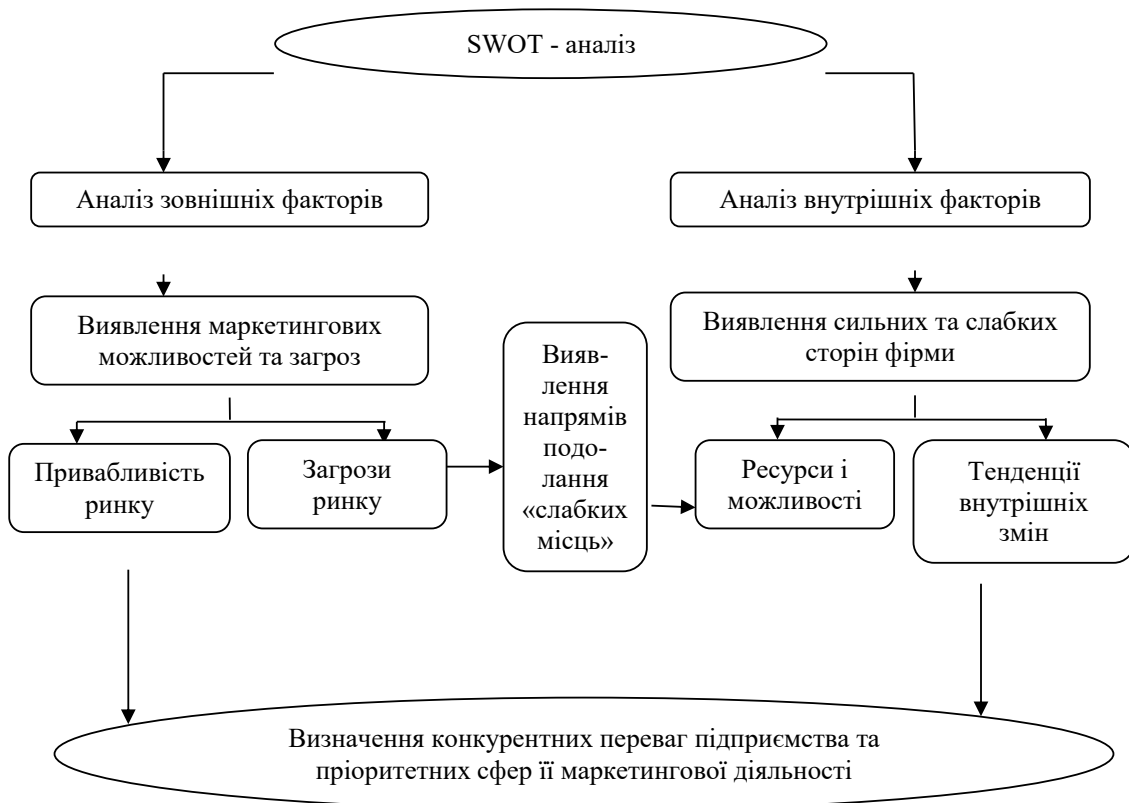


Рис. 1. Удосконалена структурна модель запровадження методики SWOT-аналізу на підприємстві

лити ефективність функціонування механізмів управління підприємством.

Одним із вдосконалень є використання SWOT-аналізу. Це передбачає ретельне вивчення характеру переваг та недоліків сторін підприємства в контексті окремих внутрішніх та зовнішніх факторів для визначення ключових факторів успіху [3, с. 59–65].

Метою SWOT-аналізу не є з'ясування всіх сильних і слабких сторін, це надто складно і не забезпечує досягнення ефективності. Підприємство має сконцентруватися на таких, які можуть стати ключовими факторами успіху чи провалу, а занадто широкий перелік нівелює те, що є найважливішим. Назва цього методу показує аббревіатуру початкових букв рядків, які характеризують об'єкти аналізу: SWOT – Strengths weaknesses opportunities threats.

SWOT-аналіз складається з:

– Strengths – сильних сторін – переваг організації. «Покликані забезпечити прискорене просування до досягнення стратегічних цілей»;

– Weaknesses – слабких сторін – недоліків організації. «Негативна властивість організації, що визначає її гальмування в процесі руху до досягнення стратегічних цілей»;

– Opportunities – можливостей – факторів навколишнього середовища, використання яких створить переваги організації на ринку та допоможе досягти своєї мети. «Тенденції або події в зовнішньому середовищі, за правильної відповідної реакції на які організація домагається істотного просування до поставлених стратегічних цілей»;

– Threats – загроз – факторів, які потенційно можуть погіршити позицію організації на ринку. «Тенденції або події в зовнішньому середовищі, які за відсутності відповідної реакції організації спричиняють значне погіршення стану організації на шляху до виконання своїх планів».

Внутрішній стан компанії відображається в основному в S і W, а зовнішній – в O і T.

SWOT-аналіз використовується під час вивчення переваг та недоліків системи економічної безпеки підприємства, а також позитив-

ного та негативного впливу зовнішніх чинників на його функціонування (рис. 1).

Він передбачає процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами, слабкими сторонами. Результати в подальшому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства [4, с. 34–39].

Ми проаналізували складники деяких аграрних підприємств через використання SWOT-аналізу, де були проаналізовані сильні та слабкі сторони, можливості та загрози для підприємства, що і показали у табл. 1.

Таким чином, використання SWOT-аналізу дасть змогу оптимізувати напрями функціонування системи економічної безпеки на підприємствах аграрного сектору з урахуванням фінансових загроз та можливостей.

Перевагами такого методу є:

– можливість сформулювати перелік стратегій підприємства з урахуванням їхніх особливостей адаптації до середовища і формування впливу на нього;

– простота і можливість витратити невеликі кошти на його проведення;

– гнучкість і наявність безлічі варіантів, а також можливість визначити конкурентні переваги підприємства та сформулювати стратегічні пріоритети;

– можливість періодично проводити діагностику ринку та ресурсів підприємства [5, с. 67–69].

Процес розроблення управлінських рішень з метою забезпечення адекватного рівня фінансової безпеки підприємства повинен бути науково обґрунтованим. Це передбачає використання методів економічного та математичного моделювання.

Основна особливість симуляції полягає в тому, що це метод непрямого пізнання за допомогою об'єктів-замінників. Модель є свого роду пізнавальним інструментом. Саме ця особливість моделювання визначає конкретні форми використання абстракцій, аналогій, гіпотез, інших категорій та методів пізнання.

Моделювання як метод наукового знання доцільно використовувати тоді, коли безпосе-

Таблиця 1

SWOT-аналіз

<p>Сильні сторони (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Велика кількість контрагентів 2. Висококваліфікований персонал 3. Широкий та якісний асортимент продукції 4. Великий досвід роботи підприємства 5. Система підвищення кваліфікації та постійного зросту персоналу 6. Висока репутація 	<p>Можливості (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Підвищення економічної безпеки 2. Підвищення безпеки праці 3. Наявність тісних контактів з іншими організаціями 4. Вихід на додаткові групи покупців
<p>Слабкі сторони (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Низький рівень техніко-технологічного оснащення 2. Низький рівень силової складової частини економічної безпеки 3. Відсутність стратегії 	<p>Загрози (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Низька платоспроможність населення 2. Занепад економіки країни 3. Поліпшення на ринку позицій конкурентів 4. Посилення фінансової кризи 5. Сезонний спад

редне вивчення об'єкта неможливе або вимагає значного часу та грошей.

Висновки з цього дослідження. У процесі дослідження було виявлено, що попри задовільний рівень розвитку аграрні підприємства мають недоліки стосовно організації запровадження та функціонування механізмів системи економічної безпеки. Задля усунення зазначених недоліків пропонуємо удосконалити ефективність функціонування механізмів управління підприємством. Одним із вдосконалень є використання SWOT-

аналізу. Це передбачає вивчення характеру переваг та недоліків сторін підприємства в контексті окремих внутрішніх та зовнішніх факторів для визначення ключових факторів успіху. Всі ці дії допомагають підприємству уникати внутрішніх та зовнішніх загроз та складати конкуренцію іншим виробникам на сучасному ринку.

На нашу думку, встановлення фактичного рівня фінансової безпеки – ключовий етап її забезпечення. Тому важливим є вибір інструментарію для здійснення такої оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акмасв А.І. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації. *Культура народів Причорномор'я*. 2007. Вип. 99. – С. 7–10.
2. Александрова О.В. Економічна стійкість сільськогосподарського виробництва як основний чинник його конкурентоспроможності. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2012. № 2, Т. 3. С. 13–21.
3. Алексеенко Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста. *Економіка і організація управління: зб. наук. пр.* 2008. Вип. 3. С. 59–65.
4. Бугай В.З., Омельченко В.М. Analysis and evaluation of financial stability of the enterprise. *Держава та регіони*. 2008. № 1. С. 34–39.
5. Васильчак С.В. Економічна стійкість сільськогосподарських підприємств: стратегічний менеджмент. *Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні»* [за ред. І.Г. Мансурова]. 2015. Вид. 6(169). – С. 67–70.

REFERENCES:

1. Akmaiev A.I. (2007) Udoskonalennia otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva v umovakh hlobalizatsii [Improvement of enterprise competitiveness assessment in the conditions of globalization]. *Kultura narodov Prychernomor'ia*. Vol. 99. pp. 7–10.
2. Aleksandrova O.V. (2012) Ekonomichna stiikist silskohospodarskoho vyrobnytstva yak osnovnyi chynnyk yoho konkurentospromozhnosti [Economic sustainability of agricultural production as a major factor in its competitiveness]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu*. No 2, t. 3. pp. 13–21.
3. Alekseenko N.V. (2008) Ustoichyvoe razvytye predpriyatya kak faktor ekonomycheskoho rosta [Sustainable development of the enterprise as a factor of economic growth]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia: zb. nauk. pr.* – Vol. 3. pp. 59–65.
4. Buhai V.Z., Omelchenko V.M. (2008) Analiz ta otsinka finansovoi stiikosti pidpriemstva [Analysis and evaluation of financial stability of the enterprise]. *Derzhava ta rehiony*. no 1. pp. 34–39.
5. Vasylychak S.V. Ekonomichna stiikist silskohospodarskykh pidpriemstv: stratehichniy menedzhment [Economic sustainability of agricultural enterprises: strategic management]. *Zb. nauk. prats "Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini"* [za red. I.H. Mansurova]. Vol. 6(169). pp. 67–70.

УДК 330.131

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-34>

АНАЛІЗ ТА МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

ANALYSIS AND METHODOLOGY OF RISK MANAGEMENT IN THE WOODWORKING ENTERPRISES

Кривда О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Очеретяна О.В.

студентка,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Kryvda Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics
and Entrepreneurship
of National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Ocheretiana Oleksandra

Student,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Нині господарська діяльність підприємства нерозривно пов'язана з ризиком у різних його проявах. Проблема управління ризиками на деревообробних підприємствах актуальна тим, що питання оцінки ризиків та організації управління ними в цій галузі досліджені вкрай недостатньо. У статті уточнено елементи, складники структури, зміст і класифікацію ризиків, які є специфічними для підприємств деревообробної промисловості. Проведено аналіз факторів ризику підприємств деревообробної промисловості на прикладі конкретного підприємства. Проаналізовано наявні сучасні методи управління ризиками для обґрунтованого вибору адекватного методу управління ризиками на підприємствах. Ідентифікація та визначення основних факторів ризиків, впровадження ризик-менеджменту є невід'ємною складовою частиною успішної діяльності підприємства.

Ключові слова: ризики, підприємство, способи зниження ризику, методика управління ризиками, деревообробна промисловість.

В настоящее время хозяйственная деятельность предприятия неразрывно связана с риском в различных его проявлениях. Проблема управления рисками на деревообрабатывающих предприятиях актуальна тем, что вопросы оценки рисков и организации управления ими в этой области исследованы крайне недостаточно. В статье уточнены элементы, составляющие структуры, содержание и классификация рисков, которые являются специфическими для предприятий деревообрабатывающей промышленности. Проведен анализ факторов риска предприятий деревообрабатывающей промышленности на примере конкретного предприятия. Проанализированы существующие современные методы управления рисками для обоснованного выбора адекватного метода управления рисками на предприятиях. Идентификация и определение основных факторов рисков, внедрение риск-менеджмента является неотъемлемой составляющей успешной деятельности предприятия.

Ключевые слова: риски; предприятие, способы снижения риска, методика управления рисками, деревообрабатывающая промышленность.

Currently, the economic activity of the enterprise is inextricably linked with risk in its various manifestations. Risk is naturally associated with management, with all its functions – planning, organization, operational management, staffing, economic control. Each of these functions involves a certain degree of risk and requires the creation of an adaptive management system. That is, a special risk management mechanism is needed, based on knowledge of the economic nature of risk, the development and implementation of a strategy for treating it in any activity. When developing a risk management mechanism, industry-specific features of the managed entity must be considered. Therefore, risk management issues in the country's economy require further consideration. The problem of risk management at woodworking enterprises is still urgent and the fact that the issues of risk assessment and organization of their management in this field have been researched is not enough. Effective risk management depends not only on the sustainability of the enterprise, but also on the well-being of its staff, as well as the viability of cities for which woodworking enterprises are town-forming. The presence of a risk management mechanism in enterprises increases the efficiency of their operations in risk conditions. However, at the moment, there are no such mechanisms at Ukrainian enterprises. The problem of risk management at woodworking enterprises is urgent because the issues of risk assessment and organization of their management in this field have been researched very little. The article specifies the elements, constituent structures, content and classification of risks that are specific to woodworking enterprises. The risk factors of woodworking enterprises are analyzed on the example of a specific enterprise. Existing modern methods of risk management are analyzed for a reasonable choice of an adequate method of risk management in enterprises. Identification and determination of the main risk factors, implementation of risk management is an integral part of the successful activity of the enterprise.

Key words: risks; enterprise; ways to reduce risk; methodology of risk management; woodworking industry.

Постановка проблеми. Усі управлінські рішення пов'язані з виникненням ризиків та пошуком шляхів їх оптимізації. Тому проблема управління ризиками є необхідною для досягнення поставлених цілей будь-якого підприємства. Для ринкового середовища характерні умови жорсткої конкуренції, швидкої зміни внутрішніх та зовнішніх факторів. Також варто зауважити, що для деревообробної галузі виділяється низка специфічних ризиків, які потрібно досліджувати для налагодження ефективного виробництва.

Управління ризиками неможливе без визначення певної науково-обґрунтованої методики прийняття рішень, що дає змогу визначити ступінь ризику, передбачити наслідки та підібрати альтернативні варіанти розв'язання проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням та аналізом теорії та методик управління ризиками в межах підприємства займається широкий загал науковців. Серед закордонних спеціалістів потрібно відзначити Р. Кантильона, А. Сміта, М. Таїль, У. Шарп, а серед вітчизняних авторів – Д. Бублик, Г. Лапуста, В. Черкасова та ін. Проте багато з цих досліджень ґрунтуються на застарілих даних та потребують оновлення. Також не вистачає практичних рекомендацій для підприємств різних галузей, зокрема деревообробної.

Метою дослідження є визначення ризиків у деревообробній промисловості та обґрунтування методики управління ними на прикладі конкретного підприємства деревообробної промисловості (ТОВ «Свиспан Лімітед»).

Вклад основного матеріалу. Діяльність кожного підприємства пов'язана з ризиками. У загальному розумінні ризик – це виникнення ситуації, що має невизначеність результату. Існує багато класифікаторів ризиків, що характеризують їх за місцем, факторами виникнення, ступенем ризику-

ваності, шляхами запобігання тощо. Розглядаючи ризики конкретного підприємства, варто звернутися до поділу їх на майнові, виробничі та торговельні. Однак для повного аналізу стану підприємства використовуємо таку класифікацію [1]:

1. Галузеві ризики:

– ризики, пов'язані з ринком сировини, – можливість різкої зміни цін на деревину, допоміжну сировину або комплектуючі;

– ризики лісопромислового господарства.

2. Регіональні ризики – знос основних фондів, неповне використання виробничих потужностей, слабка інфраструктура та інші.

3. Макроекономічні ризики – недоліки системи оподаткування, недостатня державна підтримка, зниження ділової активності в національній економіці, рівень інфляції, відносини на зовнішньому ринку та інші.

У сфері виробництва найвища ймовірність виникнення ризику. Виробничі ризики виникають під час науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (далі – НДДКР), власне процесу виробництва, реалізації та післяреалізаційного обслуговування продукції. Причинами їх виникнення є [2]:

– зменшення планових обсягів виробництва та реалізації продукції через скорочення продуктивності праці, втрати робочого часу, простій обладнання, відсутність або нестачу матеріалів, підвищений відсоток браку;

– падіння цін на продукцію через невідповідну якість або важко передбачувані несприятливі зміни в ринковій системі;

– підвищення рівня матеріальних витрат внаслідок неефективного використання матеріалів, сировини, палива, енергії, а також збільшення транспортних витрат;

– збільшення фонду оплати праці внаслідок зростання чисельності або підвищеного рівня заробітної плати окремим співробітникам;

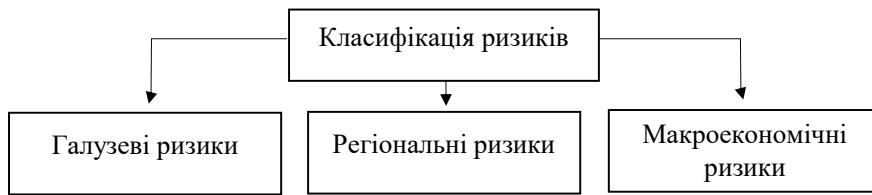


Рис. 1. Класифікація ризиків підприємства визначеної галузі

- зростання податкових платежів;
- логістичні проблеми, низький рівень постачання, в тому числі перебої з електроенергією;
- знос обладнання підприємств (як моральний, так і фізичний).

I. До технічних ризиків належать ризики, спричинені НДДКР, – сукупність робіт, що передбачають отримання якісно нових знань та подальше їх практичне застосування у виробництві [3]. Результати цих робіт можуть бути негативними або зовсім не досягнутими. Це залежить від причин, на які не впливає діяльність підприємства:

- результатом проведення робіт може бути отримання несподіваних, більшою мірою негативних результатів;
- зниження технічних параметрів у процесі конструкторських і технологічних розробок;
- прояв проблем, які неможливо вирішити на сучасному рівні науки під час використання нових технологій.

Способами зниження ризику є розроблення заходів для запобігання ризикам; диверсифікація фінансової діяльності; проведення заходів із моніторингу ситуації, що склалася; контроль якості й технічних параметрів; оцінка технологій на рівні розвитку науки та техніки.

II. До безпосередньо виробничих ризиків належать ризики у процесі розроблення стратегії, такі як:

- ризики, що виникають у процесі необдуманого визначення підходу підприємства;
- ризики, що виникають у результаті невідповідності прогнозованого та реального стану на ринках закупівель та постачання;
- ризики в процесі неправильної маркетингової оцінки сфери споживання і виробництва.

Способи зниження ризику: перспективні напрями розвитку, побудова доцільної структури управління виробництвом.

III. Постачальницькі ризики включають:

- відсутність постачальників ресурсів, необхідних для проведення деревообробної діяльності;
- відсутність постачальників за проєктованих цін на закупівлі;
- відмова постачальників від укладання контрактів на постачання;
- потреба укладання контрактів на певних умовах;
- несерйозне укладання контрактів, які не забезпечують процес збуту готової продукції.

Для зниження ризику проводять аналіз і прогнозування величини можливих втрат під час встановлення зв'язків із постачальниками.

IV. Також існує ймовірність порушення планових термінів, що складається з таких ризиків:

- порушення вимог графіка витрат, який раніше був запланований;
- порушення вимог графіка доходів, який був раніше запланований.

Способом зниження цього ризику є власне дотримання запланованих графіків.

V. Ризик виникнення конфлікту діяльності підприємства з інтересами інших напрямів. Він складається з ризиків, що виникають поза системою. Проблемою їх виникнення є ймовірність того, що в процесі господарської діяльності може статися перерозподіл коштів фінансування, покриття дефіцитів, фінансування інших видів діяльності. Для уникнення або зменшення ймовірності ризику потрібне проведення ефективної інноваційної, фінансової та інвестиційної політики.

VI. До транспортних ризиків включають:

- ризики, які пов'язані зі зберіганням продукції на складі;
- ризики, що виникають у процесі самостійної передачі товару покупцеві;
- ризики, пов'язані з укладенням договору на транспортування товару та розподілом відповідальностей між виробником, перевізником та покупцем;
- ризики, відповідальність за які у процесі транспортування несе виключно продавець.

Способи зниження ризику: самострахування, введення штрафних санкцій.

VI. Реалізаційні ризики – вид ризиків, пов'язаний з ймовірністю виникнення збитків під час продажу продукції, а також у процесі взаємодії з партнерами в процесі продажів. Вони діляться на:

1. Збутові ризики, що утворюються на етапі збуту через:

- низький рівень сегментів ринків збуту;
- неправильне рішення вибору частини ринку;
- помилкові умови продажів;
- помилки в маркетингових дослідженнях;
- помилкову організацію процесу збуту.

Способи зниження ризику: моніторинг мереж збуту, маркетингові заходи, диверсифікація ринків збуту, створення та просування торгового зразка.

2. Ризики взаємодії:

- реклама, що не приносить ніякого ефекту;

– неухажне укладання договорів, в процесі яких виявляються недієздатні партнери;
– несвоєчасне виконання зобов'язань партнерами.

Способи зниження ризику: оцінка партнерів за ознакою дієздатного управління організацією реклами, заходи щодо покарання партнерських затраток.

3. Ризики безпосередньої конкуренції, їх виникнення має місце у підприємницькій діяльності:

– входження на ринок фірм з інших галузей;
– входження на місцевий ринок закордонних фірм-конкурентів;
– зростаюча конкуренція з боку аналогів продукту, який продається фірмою.

Способи зниження ризику: укладення довгострокових договорів, угод, атестація.

Різні ризики потребують і особливих методів управління, для чого досліджуються та ідентифікуються методи управління ризиками залежно від особливостей підприємства деревообробної промисловості. Для цього потрібна організація системи ризик-менеджменту, яка передбачає певний алгоритм дій [4]:

1. Моніторинг ризиків (аудит внутрішніх та зовнішніх факторів).

2. Виявлення ризиків (ідентифікація джерел та факторів ризику).

3. Формування системи аналітичних показників оцінки рівня ризику.

4. Кількісна оцінка ризику (вимірювання та оцінка масштабу наслідків ризику за кожним із факторів).

5. Вибір і реалізація методів управління ризиком (планування реагування на ризик, прийняття управлінського рішення).

6. Оцінка результатів (аналіз ефективності прийнятого рішення, подальший моніторинг та контроль ризику).

Кожен із методів управління ризиком відрізняється ступенем впливу на зниження ризику в конкретних обставинах, видом ризику та сферою підприємницької діяльності. До методів управління ризиками відносять [5]:

1. Методи попередження ризиків:

– створення системи резервів (страхові запаси сировини, налагодження логістики, фінансові резерви, використання кредитних коштів та інші);

– активний цілеспрямований маркетинг (агресивне формування попиту на продукцію, чітка сегментація ринку, аналіз поведінки конкурентів, визначена політика ринкової поведінки);

– участь в організаціях, союзах, фондах підприємств спільної галузі або регіону, що займаються взаємопідтримкою.

2. Методи локалізації ризиків:

– визначення економічно небезпечних ділянок у структурних або фінансово самостійних підрозділах.

3. Методи компенсації ризиків:

– введення стратегічного планування на підприємстві;

– прогнозування внутрішньої економічної ситуації в країні та регіоні;

– моніторинг соціально-економічного і нормативно-правового середовища.

4. Методи розподілу ризиків:

– розширення закупівель сировини, матеріалів і комплектуючих;

– інтеграційний розподіл відповідальності на підприємстві;

– диверсифікація інвестиційного портфеля підприємства;

– диверсифікація ринків збуту та господарських зон;

– диверсифікація видів діяльності;

– розподіл ризиків згідно з процесами виробництва та часовими інтервалами.

5. Методи ухилення від ризиків:

– відмова від інноваційних проектів;

– пошук гарантій;

– відмова від ненадійних партнерів;

– створення регіональних або галузевих організацій взаємодопомоги та страхування.

Проаналізувавши теорію виникнення ризиків на підприємстві та універсальні методики управління ними, проаналізуємо конкретні ризики на ТОВ «Свиспан Лімітед» відповідно до вибраного вище алгоритму.

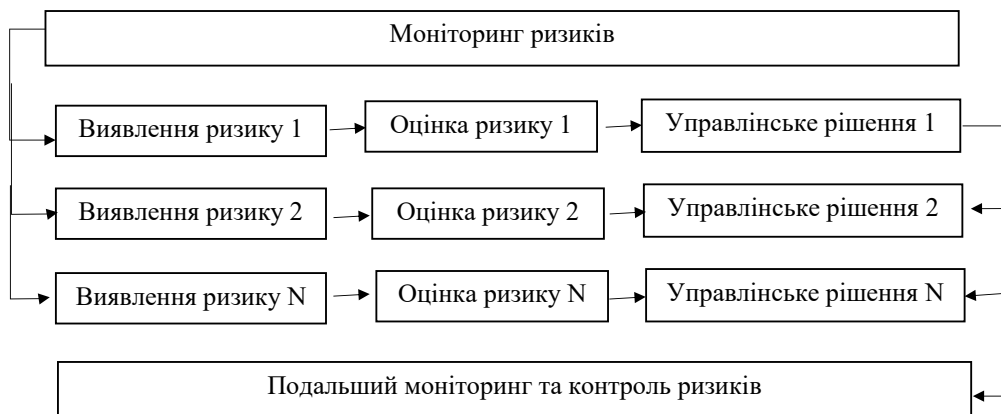


Рис. 2. Алгоритм роботи системи ризик-менеджменту

1) Ризик посилення конкуренції на внутрішньому ринку України шляхом здешевлення імпортової продукції. Як наслідок, можлива втрата частки внутрішнього ринку збуту та неспроможність конкурувати з іноземними підприємствами. Причинами виникнення цього ризику можна вважати підписання Україною угоди з ЄС, після якого деревообробна промисловість почала зазнавати певних змін. Зауважимо, що продукція ЄС, яка виготовляється з дешевої української сировини за допомогою нових технологій обробки та виробництва плит, є значно дешевшою, ніж аналогічна продукція в Україні.

Способи мінімізації впливу: залучення нових інвестицій для модернізації виробництва з метою зниження собівартості продукції; підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом диверсифікації виробництва; моніторинг зовнішнього ринку та збір інформації про конкурентів; розроблення нових технологічних рішень для покращення якості продукції; співпраця з конкурентами, поділ ринків збуту; активна маркетингова кампанія; пошук нових ринків збуту.

2) Ризик невідповідності екологічним стандартам, які постійно підвищуються. Як наслідок, українська продукція, що не відповідає міжнародній сертифікації, не зможе бути реалізованою, внаслідок чого підприємство зазнає збитків. Із загостренням екологічної ситуації у світі та країні зокрема постійно змінюються вимоги до екологічної безпеки підприємства. Український виробник може не встигнути за світовими тенденціями та не відповідати екологічним нормам. Також за шкідливе виробництво прийдеться сплатити великі суми штрафів.

Способи мінімізації впливу: ведення природоохоронної активності; фінансування природоохоронних заходів; введення інновацій у природоохоронній діяльності; регулярні лабораторні перевірки норм хімічних речовин в продукції; запобігання розвитку надзвичайних екологічних ситуацій чи аварій, що можуть викликати істотне забруднення навколишнього середовища.

3) Ризик зміни державної політики щодо деревообробної галузі та введення обмежень

щодо використання сировини. Як наслідок, обмеження (або навіть зниження) обсягів виробництва на підприємстві. В Україні у 2018 році було запропоновано законопроект «Про внесення змін до деяких законів України щодо збереження українських лісів та запобігання незаконному вивезенню необроблених лісоматеріалів», який, на думку експертів, призведе до блокування ринку деревини. Ним пропонується обмежити внутрішнє споживання необроблених лісоматеріалів до 20 млн кубометрів/рік, а також посилити адміністративну та кримінальну відповідальність за незаконну вирубку лісу та подальший його експорт поза митним контролем (контрабанду).

Способи мінімізації впливу: перехід на національні стандарти, гармонізовані з європейськими; стимулювання експорту продукції з високою доданою вартістю; запровадження сертифікації ведення лісового господарства і торгівлі лісовою продукцією за системою FSC; освоєння нових технологій виробництва з меншою часткою деревини у складі продукції; пошук альтернативних постачальників сировини [6].

Висновки. Отже, у процесі дослідження було визначено сутність поняття ризиків, здійснено класифікацію ризиків загалом та окремо в конкретній галузі, вибрано алгоритм ризик-менеджменту на деревообробному підприємстві та наведений приклад його використання на прикладі ТОВ «Свиспан Лімітед».

Варто зауважити, що в сучасних реаліях виробників найчастіше цікавить чистий прибуток, і вони зовсім забувають, що вартість великого збиткового інциденту – це не тільки прямі втрати або збиток, але також час, витрачений на боротьбу з наслідками, включаючи простой.

Отже, на деревообробному підприємстві необхідне не тільки виконання коригувальних заходів щодо виготовленої продукції, але і здійснення розроблення запобіжних дій у вигляді виконання процесів оцінки ризиків та можливостей їх виникнення з урахуванням положень стандарту керування ризиками ISO/IEC 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques (IDT) [9].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дейнеко Л.В., Купчак П.М. Ринки продукції деревообробної та целюлозно-паперової промисловості. Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки): кол. монограф. ; за ред. чл.-кор. НАНУ А.І. Даниленка; д-ра екон. наук, проф. Л.В. Дейнеко; д-ра екон. наук, проф. В.О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ. Київ, 2013. С. 152–165.
2. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчально-методичний комплекс дисципліни : навч. посіб. / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад. О.В. Кривда. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 49 с. URL: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/29806> (дата звернення: 09.03.2020).
3. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / Ю.В. Кіндзерський та ін. Київ : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2009. 928 с. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/books/2009/09kyvmer.pdf> (дата звернення: 10.03.2020).
4. Кривда О.В. Ризики бізнес-процесів та способи зменшення їх негативних наслідків. *Економіка та суспільство*. 2016. № 2. С. 304–307. URL: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal-2> (дата звернення: 20.02.2020).

5. Борисова Г.М. Теоретичні аспекти управління ризиком на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 7. С. 116–121.
6. Пінчевська О.О. Актуальні напрями розвитку деревообробної промисловості в Україні. URL: <http://www.nubip.edu.ua> (дата звернення: 19.02.2020).
7. Саганюк М.П. Стратегія розвитку деревообробної та меблевої промисловості : веб-сайт. URL: http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Lisove-gospodarstvo-l-p-d_promyslovist/2007_33/33_46-50.pdf. (дата звернення: 19.02.2020).
8. Офіційний сайт ТОВ «Swisspan by SORBES» : веб-сайт. URL: <https://www.swisspan.ua> (дата звернення: 17.02.2020).
9. IEC/ISO 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques : веб сайт. URL: <https://www.iso.org/ru/standard/51073.html>.

REFERENCES:

1. Dejneko L.V., Kupchak P.M. (2013) Rynky produkciji derevoobrobnoji ta celjulozno-paperovoji promyslovosti. Problemy, naprjamy ta chynnyky spryjannja rozvytku vnutrishnjogho rynku Ukrajinjy (realnyj sektor ekonomiky) [Wood and pulp and paper product markets. Problems, directions and factors of promoting the development of the internal market of Ukraine (real economy sector)]: kol. monohraf. ; za red. chl.-kor. NANU A.I. Danylenka; d-ra ekon. nauk, prof. L.V. Dejneko; d-ra ekon. nauk, prof. V.O. Tochylina; NAN Ukrajinjy, In-t ekon. ta prohnozuv. NANU. Kiev, p. 152 (in Ukrainian).
2. Kryvda O.V. (2019) Ekonomichni ryzyky ta metody jikh vymirjuvannja : navchaljno-metodychnyj kompleks dyscypliny [Economic risks and methods of their measurement: educational-methodical complex of discipline]. Kiev : NTUU “KPI”, p. 49. Available at: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/29806> (accessed 09.03.2020).
3. Kindzerskij J.V. (2009) Potencial nacionaljnoji promyslovosti: cili ta mekhanizmy efektyvnogho rozvytku [The potential of national industry: goals and mechanisms for effective development]. Kiev : NAS of Ukraine, Institute of Economics and Forecasting, p. 928. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/books/2009/09kyvmer.pdf> (accessed 10.03.2020).
4. Kryvda O.V. (2016) Ryzyky biznes-procesiv ta sposoby zmenshennja jikh neghatyvnykh naslidkiv [Business process risks and ways to mitigate their negative effects]. *Ekonomika ta suspiljstvo* (electronic journal), no. 2, pp. 304–307. Available at: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal-2> (accessed 20.02.2020).
5. Borysova Gh.M. (2005) Teoretychni aspekty upravlinnja ryzykom na pidpryjemstvi [Theoretical aspects of enterprise risk management]. *Aktualjni problemy ekonomiky* (electronic journal), no 7, pp. 116–121.
6. Pinchevsjka O.O. Aktualjni naprjamy rozvytku derevoobrobnoji promyslovosti v Ukrajinjy [Actual directions of development of woodworking industry in Ukraine]. Available at: <http://www.nubip.edu.ua> (accessed 19.02.2020).
7. Saghanjuk M.P. Strateghija rozvytku derevoobrobnoji ta meblevoji promyslovosti : veb-sajt [Wood and Furniture Industry Development Strategy: Website]. Available at: http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Lisove-gospodarstvo-l-p-d_promyslovist/2007_33/33_46-50.pdf. (accessed 19.02.2020).
8. Oficijnyj sajt TOV «Swisspan by SORBES» : veb-sajt. Available at: <https://www.swisspan.ua> (accessed 17.02.2020).
9. IEC/ISO 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques : veb-sajt. Available at: <https://www.iso.org/ru/standard/51073.html>.

УДК 339.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-35>

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

COMPETITIVENESS OF RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES

Малюга Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Уманський національний університет садівництва

Загороднюк О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Уманський національний університет садівництва

Maliuga Liudmyla

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Business,
Uman National University of Horticulture

Zagorodniuk Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management
Uman National University of Horticulture

У статті проведено дослідження ключових проблем забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах несприятливого зовнішнього середовища. Проаналізовано специфіку функціонування підприємств ресторанного господарства, особливості конкуренції у цій сфері, джерела та можливості формування конкурентних переваг на ринку. Розглянуто тенденції розвитку галузі у сучасних умовах. Визначено умови, на які мають зважати суб'єкти господарювання під час формування стратегії управління конкурентоспроможністю, та встановлено, що мале підприємництво у ресторанній сфері має конкурентні переваги перед іншими організаційними формами. Наголошено на необхідності активно впроваджувати новітні технології виробництва продукції, обслуговування споживачів, сучасні методи просування послуг. Виділено види конкурентної стратегії підприємств ресторанного господарства щодо підтримки та розвитку конкурентних переваг залежно від типу конкурентної поведінки на ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ресторанний бізнес, мале підприємництво, конкурентні переваги, стратегія, інновації.

В статье проведено исследование ключевых проблем обеспечения конкурентоспособности предприятий в неблагоприятных условиях внешней среды. Проанализирована специфика функционирования предприятий ресторанного хозяйства, особенности конкуренции в этой сфере, источники и возможности формирования конкурентных преимуществ на рынке. Рассмотрены тенденции развития отрасли в современных условиях. Определены условия, которые должны учитывать субъекты хозяйствования при формировании стратегии управления конкурентоспособностью. Установлено, что малое предпринимательство в ресторанной сфере имеет конкурентные преимущества перед другими организационными формами. Отмечена необходимость активно внедрять новейшие технологии производства продукции, обслуживания потребителей, современные методы продвижения услуг. Выделены виды конкурентной стратегии предприятий ресторанного хозяйства по поддержке и развитию конкурентных преимуществ в зависимости от типа конкурентного поведения на рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, ресторанный бизнес, малое предпринимательство, конкурентные преимущества, стратегия, инновации.

The integration of Ukraine into the world economic space and the related development of the competitive environment and the uncertainty of the external environment in the restaurant industry make the problem of ensuring

the competitiveness of domestic enterprises in new conditions one of the important tasks, the successful solution of which will ensure the productive functioning of enterprises in modern conditions. The presented study analyzes the key problems of ensuring the competitiveness of enterprises in the current environment. The author determines that along with the considerable advances in the theory and practice of managing the competitive advantages of the enterprise, the issues of forming competitive advantages in small enterprises of the restaurant sphere remain insufficiently studied. The peculiarities of the functioning of the restaurant industry, peculiarities of competition in this field, sources and opportunities for forming competitive advantages in the market are analyzed. The tendencies of development of the branch in modern conditions are considered. The conditions to be considered by the business entities in formulating the competitiveness management strategy are determined and it is established that small business in the restaurant sphere has competitive advantages over other organizational forms. Considering the directions of increasing the competitiveness of the restaurant business enterprises, it is noted that in the short term the most likely scenario is the implementation of a negative scenario of the industry development. To determine the sources of formation of competitive advantages in the practical activity of the restaurant industry are most often used price and non-price factors, as well as their respective types of competition. The current state of competition in the restaurant market is formed mainly under the influence of price competition between individual enterprises of the same price niche. Therefore, the author emphasized the need to actively introduce the latest technologies of production, customer service, modern methods of service promotion. The types of competitive strategy of the restaurants are distinguished in terms of maintaining and developing competitive advantages depending on the type of competitive behavior in the market.

Key words: competitiveness, restaurant business, small business, competitive advantages, strategy, innovations.

Постановка проблеми. Актуальною проблемою сучасної теорії та практики менеджменту є управління конкурентоспроможністю підприємств. Посилення конкуренції на ринку, невідомість зовнішнього середовища у ресторанному господарстві роблять цю проблему одним із важливих завдань, успішне вирішення якого забезпечить продуктивне функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств та, зокрема, закладів ресторанного господарства є об'єктом дослідження багатьох науковців: А.А. Томпсона, А.Є. Воронкова, А.О. Аветісова, В.І. Герасимчука, В.І. Савчука, Г. Асселя, Г.Л. Азоева, Д.А. Корж, І. Ансоффа, І.О. Піддубного, І.Ю. Сіваченко, Л.В. Транченко, М. Портера, Н.О. П'ятницької, О.О. Школьного, О.Є. Кузьміна, О.І. Кочерги, Р.А. Фатхутдінова, Ф. Котлера, Ю.Ф. Ярошенко та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Інтеграція України у світовий економічний простір тісно пов'язана із розвитком конкурентного середовища, і питання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у нових умовах стають особливо актуальними. Незважаючи на значні досягнення в теорії і практиці управління конкурентними перевагами підприємства, є низка проблем, які залишаються предметом дискусій і обговорень учених-економістів. Так, у більшості наукових досліджень вітчизняних і закордонних учених використовується універсальний підхід під час розгляду ролі конкурентних переваг підприємства у процесах підвищення конкурентоспроможності і збільшення присутності на ринку з урахуванням посилення конкуренції. Не досить вивченими залишаються питання формування конкурентних переваг саме на малих підприємствах галузі. Тому сьогодні однією з актуальних

проблем економічної науки є визначення можливих джерел формування конкурентних переваг невеликих суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження питань формування конкурентних переваг та конкурентоспроможності на малих підприємствах ресторанної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільне функціонування підприємств ресторанного господарства в умовах несприятливого зовнішнього середовища безпосередньо залежить від успіху діяльності підприємства та рівня його конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність підприємства ресторанного господарства являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, спрямованих на забезпечення його сильних конкурентних позицій, підтримання і розвитку наявних та створення нових конкурентних переваг.

Забезпечення конкурентоспроможності ґрунтується на формуванні комплексу конкурентних переваг та їх утриманні протягом тривалого часу. Щоб вирішити цю проблему, підприємство має знаходити усі можливі джерела їх пошуку і набуття. Адже, саме завдяки конкурентоспроможності заклади ресторанного господарства або зможуть розвиватися, впроваджуючи інновації у виробництво, розвиваючи свій бізнес, або позбудуться своєї частки на ринку і збанкрутують. Тому діяльність підприємств ресторанного бізнесу потребує розроблення відповідної стратегії та тактики управління з умовою постійного її удосконалення й оновлення.

Конкурентоспроможність підприємств ресторанного господарства значно залежить від специфіки їхнього функціонування. Різні типи закладів галузі мають істотні відмінності у методах роботи. Підтверджує специфічність їхньої діяльності та необхідність вироблення індивідуальних підхо-

дів до розроблення стратегій розвитку орієнтація на власний специфічний контингент споживачів. У конкурентних умовах господарювання виняткове місце відводиться ресторанам, що надають споживачам великий спектр послуг, активно впроваджують сучасні технології виробництва продукції, обслуговування споживачів, новітні методи просування послуг, що вимагає серйозних капіталовкладень у їх створення та розвиток.

Підприємства ресторанного господарства задовольняють потреби у харчуванні та рекреації населення і провадять свою діяльність у тому секторі економіки, де суб'єкт господарювання безпосередньо бере участь у процесі суспільного відтворення. Також специфіка функціонування цих підприємств зумовлена такими факторами, як:

- задоволення потреб споживачів не лише у якісній їжі, а і шляхом надання належних послуг та створення умов для відпочинку;
- необхідність безперервного контакту з різноманітними споживачами;
- поєднання порівняно невисокої залежності від змін моди та наявності можливості для творчого підходу у професійній діяльності;
- поєднання невеликих розмірів початкових інвестицій для створення підприємств та швидких термінів їхньої окупності (1–3 роки);
- готівкова форма розрахунку, що знижує ризик можливої неплатоспроможності покупців і прискорює оборотність активів.

Однак процес пошуку конкурентних переваг підприємств ресторанного бізнесу порівняно з підприємствами інших сфер економічної діяльності є дуже складним, що зумовлено такими особливостями конкуренції у ресторанному господарстві:

- підприємства ресторанної сфери, як правило, орієнтовані на територіально обмежений ринок;
- частина підприємств ресторанного бізнесу конкурує між собою у загальноміському сегменті ринку з обслуговування туристів, ділових зустрічей, святкових заходів тощо;
- для підприємств ресторанної сфери, що організують харчування за місцем роботи і/або навчання, максимізація прибутку не є першочерговою метою;
- за попит розосереджених контингентів споживачів за місцем роботи змагаються як підприємства ресторанного господарства, що розміщені поряд, так і підприємства, які доставляють продукцію на робочі місця за попереднім замовленням;
- високий рівень залежності від споживчого попиту;
- залежність від трудових і просторових ресурсів;
- розгалуженість і значна диференціація складу конкурентів;
- високий рівень ризику господарської діяльності тощо.

У практичній діяльності підприємств ресторанної сфери для визначення джерел формування конкурентних переваг найчастіше виділяють цінові і нецінові фактори, а також відповідні їм види конкуренції. Сучасний стан конкуренції на ресторанному ринку формується переважно під впливом цінової конкуренції між окремими підприємствами однієї цінової ніші.

Причиною цього є відносно невисокий рівень доходів населення країни. Однак під час реалізації продукції і послуг, що орієнтовані на споживачів із високим та середнім рівнем доходів, у боротьбі за споживача на окремих сегментах ринку все більшого значення набувають інструменти нецінової конкуренції.

Розглядаючи напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств ресторанного бізнесу, потрібно відмітити, що у короткостроковій перспективі найбільш вірогідною є реалізація негативного сценарію розвитку галузі. Це пояснюється тим, що починаючи з 2014 р. у результаті подальшого погіршення соціально-економічної та політичної ситуації в країні спостерігався значний спад ділової активності та скорочення обсягів туристичних потоків, під впливом чого розвиток суб'єктів готельно-ресторанного господарства істотно сповільнився.

Зниження життєвого рівня та доходів населення також мало негативний вплив на фінансові показники функціонування суб'єктів ресторанної сфери, і протягом 2015–2019 рр. відбулося зростання суми збитків у цій галузі. Кризові явища в економіці внесли суттєві корективи у функціонування цього ринку:

- посилення залежності від політичної, екологічної ситуації в Україні і, як наслідок, зростання рівня ризикованості ресторанного бізнесу;
- збільшення рівня вакантності у кваліфікованих кадрах, особливо у суб'єктів ресторанного господарства високого цінового сегменту;
- зміна структури попиту і пропозиції на продукцію і послуги.

Вищенаведена інформація свідчить про те, що мале підприємство у ресторанній сфері має певні конкурентні переваги перед іншими організаційними формами. До них належать:

- мобільність та гнучкість організації й управління виробництвом;
- вища ефективність використання робочої сили та обладнання;
- швидка адаптація до змін кон'юнктури ринку, запитів споживачів, місцевих умов, оперативне оновлення асортименту продукції та послуг;
- можливість оперативного та швидкого впровадження нових ідей і проектів;
- невисокі експлуатаційні витрати;
- можливість зменшення витрат виробництва за рахунок вузької спеціалізації, економії на управлінських витратах тощо.

Тому, на нашу думку, серед об'єктів громад-

ського харчування високий потенціал для розвитку будуть мати:

- заклади італійської кухні, піцерії;
- кондитерські, кав'ярні, булочні;
- пивні паби.

Також у сфері ресторанної індустрії популярною є концепція ресторану швидкого харчування, або фастфуду. Він являє собою такий тип ресторану, що характеризується швидким приготуванням їжі, а також мінімальним або відсутнім обслуговуванням відвідувачів офіціантом.

Ресторани швидкого харчування, як правило, є частиною мережі ресторанів або франшизи, що надають стандартизовані інгредієнти, частково готову продукцію і витратні матеріали для кожного ресторану через контрольований канал поставки.

Найбільш чисельними є такі мережі ресторанів швидкого харчування, як Subway – найбільша у світі мережа ресторанів швидкого харчування, що працює за принципом франчайзингу, та McDonald's Corporation – американська корпорація, що до 2010 р. була найбільшою у світі мережею закладів швидкого харчування.

Формування конкурентоспроможності підприємствами ресторанного господарства прямо залежить від стратегій їхнього розвитку. Під час розроблення стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства мають зважати на такі умови, як:

- науково-технічний рівень технологій виробництва;
- застосування інновацій;
- запровадження новітніх засобів автоматизації виробництва;
- конкурентоспроможність продукції, що характеризується технічними, нормативними й економічними параметрами;
- ефективне використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів підприємства;
- забезпечення фінансової стійкості, що характеризується системою показників поточної ліквідності підприємства, ділової активності, автономії тощо.

На наш погляд, забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного бізнесу в таких умовах можливе лише за рахунок поєднання трьох складників:

- врахування споживчих переваг і очікувань,
- комбінування заходів із підвищення якості страв і обслуговування та вибору оптимальної цінової політики,
- здійснення постійного моніторингу конкурентів.

Висновки. Управління конкурентоспроможністю є складним процесом. Він охоплює значний комплекс заходів, що спрямовані на досягнення поставлених цілей. Залежно від типу конкурентної поведінки підприємства ресторанного господарства щодо формування та розвитку конкурентних переваг можна виділити такі види конкурентної стратегії.

1. Конкурентна стратегія на основі інновацій. Застосовується підприємствами ресторанного господарства, що активно впроваджують у свою діяльність різного роду інновації (нові види та технології приготування ресторанных страв, інноваційне меню, новітні техніко-технологічні прийоми та форми обслуговування споживачів, інноваційні види реклами).

2. Конкурентна стратегія на основі репродукційних дій. Застосовується підприємствами ресторанного бізнесу, що провадять свою діяльність у цій сфері тривалий час та мають позитивну репутацію серед споживачів. Для залучення нових та утримання постійних клієнтів такі ресторатори намагаються в максимально стислі строки повторити досягнення конкурентів та забезпечити високий рівень конкурентоспроможності, використовуючи прихильність споживачів.

3. Конкурентна стратегія на основі адаптації до зовнішніх умов. Забезпечує високий рівень лояльності споживачів на основі швидкої та своєчасної адаптації підприємств ресторанного бізнесу до сучасних трендів у обслуговуванні та харчуванні відповідно до вимог і запитів споживачів.

4. Конкурентна стратегія на основі забезпечення діяльності. Характерна для підприємств ресторанного бізнесу, фінансові можливості яких обмежені, однак мають добру репутацію і позитивний імідж на ринку. Така позиція дає їм змогу підтримувати вже отримані конкурентні переваги та відповідати очікуванням споживача за ключовими детермінантами (такими як продукція, персонал, сервіс, атмосфера, ціна, імідж) шляхом їх постійного удосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Курмаєв П.Ю. Аналіз туристично-рекреаційного комплексу Черкаської області. *Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія «Економіка»: зб. наук. праць.* Чернівці: ЧДІЕУ, 2012. № 4. С. 85–88.
2. Малюга Л.М. Формування конкурентоспроможності підприємств готельного господарства. *Економіка та суспільство.* 2016. № 5. С. 216–219.
3. Скібіцький О.М., Матвеев В.В., Скібіцька Л.І. Організація бізнесу: менеджмент підприємницької діяльності : навч. посіб. К.: ЦНЛ, 2006. 408 с.
4. Kozhukhivska, R., Sakovska O., Maliuga L., Maslovata S. The Formation of a System of Investment Prospects of Ukrainian Tourism and Recreation Sector Enterprises on Terms of Benchmarking, Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference (IBIMA), 10–11 April 2019, Granada, Spain. P. 5282–5290.

REFERENCES:

1. Kurmajev P.Ju. (2012) Analiz turystychno-rekreacijnogho kompleksu Cherkasjkoji oblasti [Analysis of the tourist and recreational complex of Cherkasy region]. *Naukovyj visnyk ChDIEU. Serija «Ekonomika» [Scientific Bulletin of the ChSEM]*. Chernighiv: ChDIEU, no 4. pp. 85–88.
2. Maljugha L.M. (2016) Formuvannja konkurentospromozhnosti pidpryjemstv ghoteljnogho ghospodarstva [Formation of competitiveness of the hotel industry enterprises]. *Ekonomika ta suspiljstvo [Economy and society]*. no 5. pp. 216–219.
3. Skibicjkyj O.M., Matvjejev V.V., Skibicjka L.I. (2006). *Orghanizacija biznesu: menedzhment pidpryjemnycjkoji dijaljnosti* [Business organization: business management]. K.: CNL. (in Ukrainian)
4. Kozhukhivska, R., Sakovska O., Maliuga L., Maslovata S. The Formation of a System of Investment Prospects of Ukrainian Tourism and Recreation Sector Enterprises on Terms of Benchmarking, Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference (IBIMA), 10–11 April 2019, Granada, Spain. P.5282–5290.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE DIRECTIONS FOR INCREASING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Марченко В.М.

доктор економічних наук
професор кафедри економіки та підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Місяйло О.В.

студентка,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Marchenko Valentina

Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Misyaylo Olena

Student,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Стаття присвячена дослідженню діяльності сільськогосподарського підприємства, що здійснює господарську діяльність у рослинництві, місце розташування якого – в Чернігівській області. Проаналізовано категорію «ефективність» та взаємозв'язок його складників. Визначено рівень урожайності досліджуваного регіону щодо середнього показника в країні. Для визначення продукції ПСП «Лан», яка робить найбільший внесок у сумарний результат та має стабільну урожайність, проведено ABC- та XYZ-аналіз, результатом якого є суміщена таблиця ABC-XYZ. Визначено види зернової та технічної культур, для яких встановлені основні напрями підвищення ефективності їх вирощування. Встановлено взаємозв'язок ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства та врожайності посівних культур.

Ключові слова: економічна ефективність, сільськогосподарське підприємство, врожайність, зернові культури, сільське господарство.

Статья посвящена исследованию деятельности сельскохозяйственного предприятия, осуществляющего хозяйственную деятельность в растениеводстве, местоположение которого – в Черниговской области. Проанализирована категория «эффективность» и взаимосвязь его составляющих. Определен уровень урожайности исследуемого региона по отношению к среднему показателю в стране. Для определения продукции ЧСП «Лан», которая вносит наибольший вклад в суммарный результат и имеет стабильную урожайность, проведен ABC и XYZ-анализ, результатом которого является совмещенная таблица ABC-XYZ. Определены виды зерновой и технической культур, для которых установлены основные направления повышения эффективности их выращивания. Установлена взаимосвязь эффективности деятельности сельскохозяйственного предприятия и урожайности посевных культур.

Ключевые слова: экономическая эффективность, сельскохозяйственное предприятие, урожайность, зерновые культуры, сельское хозяйство.

The country's food security depends directly on the effective functioning of the agrarian sector of the Ukrainian economy, and in particular the crop sector. However, lately, some agricultural enterprises engaged in crop production are in crisis. This is what determines the importance and the need to justify the directions of increasing their level

of efficiency. The study of current trends in improving the economic efficiency of an agricultural enterprise, which is a prerequisite for the success of companies in a competitive environment, remains relevant. The purpose of the article is to investigate the nature of the effectiveness of agricultural enterprises engaged in economic activities – crop production, as well as to identify the main trends in efficiency, which depends on the level of crop yield. In order to determine the effectiveness of their activities, it is necessary to analyze crop yields and compare them with the potential of the region in which the land is located. The article is devoted to the research of the activity of an agricultural enterprise that carries out economic activity in crop production and the location of which is in the Chernihiv region. The category of “efficiency” and the relationship of its components are analyzed. The yield level of the studied region in relation to the national average was determined. Private Agricultural Enterprise “Lan”, which is geographically located in the Chernihiv region, Talalaivka region in 2018 was owned 1,446 hectares of crop area. The enterprise produces crops of cereals and legumes: winter wheat and corn for grain, as well as industrial crops: soybean and sunflower. In order to determine the products of the PSP “Lan”, which makes the greatest contribution to the total result and which has a stable yield, the ABC and XYZ analysis was performed, the result of which is the combined table ABC-XYZ. The type of grain and industrial crops for which the main directions of increase of efficiency of their cultivation are established is determined. The relationship between the efficiency of the agricultural enterprise and the yield of crops was established.

Key words: economic efficiency, agricultural enterprise, yield, crops, agriculture.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Наша країна є одним із світових лідерів у виробництві та експорті зернових культур: у 2019 році Україна посіла 6 місце у рейтингу серед країн-виробників кукурудзи [1], серед найбільших експортерів пшениці Україна посідає 6 місце [2], а також лідируючі позиції з виробництва соняшнику [3]. Продовольча безпека країни напряму залежить від ефективного функціонування аграрного сектору економіки України, зокрема галузі рослинництва. Однак останнім часом деякі сільськогосподарські підприємства, що займаються рослинництвом, перебувають у кризовому стані. Саме це зумовлює важливість та необхідність обґрунтування напрямів підвищення їхнього рівня ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спираються автори. Вивченню теоретичних і методологічних аспектів сутності та напрямів підвищення економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств присвячені роботи таких учених, як В.Г. Андрійчук, Л.М. Анічин, В.І. Бойко, М.О. Бесєдін, М.П. Канінський, В.І. Мертенс, Л.Ф. Мацібора, М.Й. Малік, О.В. Олійник, П.Т. Саблук, М.Й. Хорунжий та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Віддаючи належне авторам проведених досліджень, можна зазначити, що вивчення сучасних тенденцій щодо підвищення економічної ефективності сільськогосподарського підприємства залишається актуальним.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз ефективності сільськогосподарського виробництва та визначення основних напрямів її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Багато вчених приділяло увагу визначенню категорії «ефективність», розгля-

даючи це поняття під призмою різних наук. Особливістю категорії ефективності в економіці є те, що для її визначення необхідно зіставити економічний ефект та економічні ресурси, які витрачені на його одержання [4, ст. 55]. Ефективність – це узагальнююча категорія, основною характеристикою якої є результативність як індикатор стану та динаміки розвитку підприємства [5, ст. 7]. Зокрема, І.О. Федуняк стверджує, що ефективність має виробничу та соціальну сторону економічних процесів, які тісно взаємопов'язані та взаємозалежні (рис. 1).

Одним із найважливіших напрямів підвищення економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств є його інтенсифікація, яка базується на постійному удосконаленні господарського механізму. Для підприємств, що займаються рослинництвом, задля визначення ефективності їхньої діяльності необхідним є аналіз врожайності культур та порівняння їх із потенційними можливостями регіону, в якому розміщені земельні угіддя.

Розташування Чернігівської області в поліській та лісостеповій зонах Придніпровської низовини сприяє сталому розвитку аграрного виробництва. Крім того, 64,8% земельного фонду області припадає на сільськогосподарські угіддя, що становить 5% державних сільгоспугідь [7]. Згідно з даними Державної служби статистики України, урожайність зернових культур у Чернігівській області є однією з найбільших, перевищуючи у 2019 році середній показник у країні на понад 26% (табл. 1). Крім того, урожайність у Чернігівській області у 2019 році порівняно з 2017 роком зросла на 12%.

Серед районів Чернігівщини найбільшу кількість центнерів зернових та зернобобових з одного гектару зібраної площі мають Срібнянський та Талалаївський райони – 99,5 ц/га та 95,7 ц/га відповідно [8].

Приватне сільськогосподарське підприємство «Лан», яке територіально розташоване у Чернігівській області, Талалаївському районі,

у 2018 році мало у власності 1446 га посівної площі. Підприємство здійснює виробництво культур зернових та зернобобових: пшениці озимої та кукурудзи на зерно, а також культур технічних: сої та соняшнику.

Наведені нижче результати аналізу звіту про площі та валові збори сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду за 2016, 2017, 2018 роки (табл. 2) свідчать про те, що найбільш урожайними серед зернових та зернобобових є кукурудза на зерно, а серед технічних культур – насіння соняшнику.

Згідно з даними табл. 2, урожайність зернових та зернобобових культур, вирощуваних ПСП «Лан», у 2018 році вища на 18% від середнього значення в районі, на 57% – в області та на 116% – у країні.

Для визначення продукції, яка робить найбільший внесок у сумарний результат та має стабільну урожайність, проведемо ABC- та XYZ-аналіз, результатом якого стане суміщена таблиця ABC-XYZ. Слід зауважити, що до групи А віднесено культури, які становлять 80% обсягу виробництва на 1 га посівної площі, групи В – 15%, групи С – 5 %. Ранжування за XYZ-аналізом таке: група Х – культури, коефіцієнт варіації яких 0–10%, група Y – 10–25%, група Z – 25–100% (табл. 3; 4).

Отже, згідно з табл. 5, пшениця (AY) має великі обсяги виробництва та недостатню стабільність прибутковості, кукурудза (AZ) – великі обсяги виробництва та високий ризик неотримання прибутку, соняшник (BX) – незначні обсяги виробництва та стабільність прибутко-

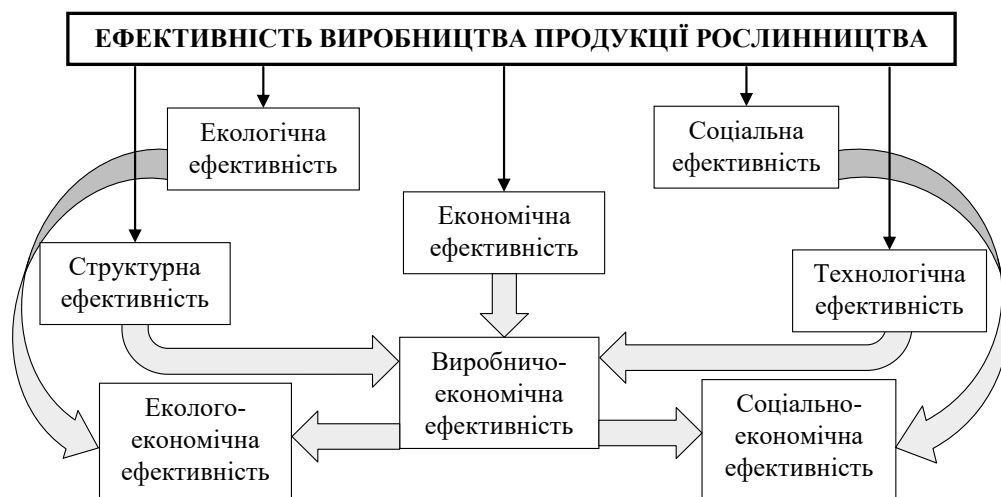


Рис. 1. Взаємозалежність видів ефективності виробництва продукції рослинництва

Джерело: [6, с. 133]

Таблиця 1

Динаміка врожайності зернових та зернобобових культур по регіонах (ц з 1 га зібраної площі)

№ з/п	Область	Роки			№ з/п	Область	Роки		
		2017	2018	2019			2017	2018	2019
-	Україна	45,6	52,2	53,7	-	-	-	-	-
1	Вінницька	58,6	73,3	72,7	13	Львівська	52,7	56,1	58,4
2	Хмельницька	66,4	72	70,6	14	Івано-Франківська	59,8	55,2	55,5
3	Черкаська	48	75,7	70,3	15	Кіровоградська	36	48	53,1
4	Київська	47,3	73,5	69,2	16	Чернівецька	50,7	48,7	46,7
5	Сумська	62,6	73,3	68,4	17	Харківська	39,3	37,2	43,1
6	Чернігівська	60,8	71,8	67,8	18	Дніпропетровська	33	32,2	40,7
7	Житомирська	50,6	60	65,4	19	Херсонська	36,4	33,5	40,1
8	Тернопільська	64,7	64,4	65	20	Миколаївська	31,8	32,9	37,8
9	Закарпатська	60,1	55,7	64,2	21	Луганська	34,9	29,9	36,5
10	Рівненська	55,8	60,9	64	22	Запорізька	32,5	24,7	35,7
11	Полтавська	46,1	70,9	63,6	23	Донецька	35,7	24	35,2
12	Волинська	53,6	58,8	60,1	24	Одеська	37,6	37,6	30,5

Джерело: складено авторами на основі [9]

Таблиця 2

Динаміка виробництва сільськогосподарських культур ПСП «Лан»

Продукція рослинництва	Посівна площа, га			Обсяг виробництва, ц			Урожайність, ц/га		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Культури зернові та зернобобові:	746	709	765	52198	50192	86465	70,0	70,8	113,0
Пшениця	548	459	346	33388	30292	30508	60,9	66,0	88,2
Кукурудза на зерно	198	250	419	18810	19900	55957	95,0	79,6	133,5
Культури технічні:	799	765	681	23171	21134	23228	29,0	27,6	34,1
Боби сої	387	343	253	10872	8702	7553	28,1	25,4	29,9
Насіння соняшнику	412	422	428	12299	12432	15675	29,9	29,5	36,6

Джерело: складено авторами на основі звітностей ПСП «Лан»

Таблиця 3

Результати АВС-аналізу врожайності культур ПСП «Лан»

Продукція рослинництва	Обсяг виробництва на 1 га посівної площі, ц/га	Частка в загальному обсязі виробництва, %	Результати сортування			
			Продукція рослинництва	Частка в загальному обсязі виробництва, %	Кумулятивна частка, %	Група
Пшениця	88,17	0,306	Кукурудза на зерно	0,463	0,463	А
Кукурудза на зерно	133,55	0,463	Пшениця	0,306	0,769	
Боби сої	29,85	0,104	Насіння соняшнику	0,127	0,896	В
Насіння соняшнику	36,62	0,127	Боби сої	0,104	1,000	С
Усього	288,20	1		1		

Джерело: складено авторами на основі звітностей ПСП «Лан»

Таблиця 4

Результати XYZ-аналізу врожайності культур ПСП «Лан»

Продукція рослинництва	Середнє значення обсягу виробництва на 1 га посівної площі, ц/га (2016-2018 рр.)	Коефіцієнт варіації	Результати сортування за зростанням		Група
			Продукція рослинництва	Коефіцієнт варіації	
Пшениця	72	0,165	Боби сої	0,066	X
Кукурудза на зерно	103	0,221	Насіння соняшнику	0,103	
Боби сої	28	0,066	Пшениця	0,165	Y
Насіння соняшнику	32	0,103	Кукурудза на зерно	0,221	Z
Усього	234				

Джерело: складено авторами на основі звітностей ПСП «Лан»

вості, соя (СХ) – мізерні обсяги виробництва та стабільність прибутковості.

Завдяки АВС-XYZ-аналізу було виявлено, що організація виробництва таких культур, як соя та кукурудза, вимагає удосконалення. Зокрема, для здійснення ефективної діяльності підприємству необхідно забезпечити стабільність врожайності кукурудзи та збільшити посівні площі сої.

Для отримання стабільного урожаю кукурудзи потрібно проводити сівозміну. Американські господарства радять чергувати цю культуру із соєю, адже вона залишає в ґрунті певний обсяг азоту. Також важливо правильно підібрати гібриди за ключовими показниками інтенсивності, посухостійкості та швидкої вологовіддачі. Глобальне потепління, яке спричиняє стрімку

Таблиця 5

Результати суміщеного ABC-XYZ-аналізу

	A	B	C
X	Великі обсяги виробництва	Незначні обсяги виробництва	Мізерні обсяги виробництва
	Стабільність прибутковості	Стабільність прибутковості	Стабільність прибутковості
Y	Великі обсяги виробництва	Незначні обсяги виробництва	Мізерні обсяги виробництва
	Недостатня стабільність прибутковості	Недостатня стабільність прибутковості	Недостатня стабільність прибутковості
Z	Великі обсяги виробництва	Незначні обсяги виробництва	Мізерні обсяги виробництва
	Високий ризик неотримання прибутку	Високий ризик неотримання прибутку	Високий ризик неотримання прибутку

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 6

Групування підприємств за розмірами площі, з якої зібрано врожай сої у 2018 році

Група підприємств з площею, га	Кількість підприємств у групі, од.	Валовий збір, тис. т	Урожайність, ц з 1 га
До 100	7084	506,1	21,9
100-200	1262	449,9	24,7
200-500	1156	935,8	26,3
500-1000	381	715,9	27,4
1000-2000	167	651,8	28,8
2000-3000	86	842,6	28,4

Джерело: складено авторами на основі [11]

втрата вологи в ґрунті, є негативним фактором під час посіву кукурудзи, оскільки ця зернова культура проростає за умов прогрітого ґрунту до 10–12 градусів тепла. Необхідним є застосування новітньої техніки, яка спеціалізується на швидкісному точному висіві та має широкозахватні сівалки [10].

Виробництво сої має тенденцію до збільшення врожайності у підприємствах із більшою посівною площею (табл. 6). Найвища врожайність у підприємств із площею від 1000 до 2000 га, а найменша – до 100 га.

Зростання обсягів зібраних бобів сої на ПСП «Лан» можна досягти за допомогою розширення посівних площ, а також здійснення післяжнивних посівів (другий урожай). Економічна ефективність збільшення обсягів сої полягає в тому, що, переробляючи одну тону сої, можна отримати 700 кг шроту та 190 кг олії. Реалізація соєвої олії покриває практично всі затрати на вирощування культури, а соєвий шрот вважають одним із найдешевших білкових кормових інгредієнтів. Розвинені країни використовують шрот, щоб запобігти дефіциту білка в тваринництві [12].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Чернігівська область є одним із найперспективніших регіонів для здійснення господарської діяльності в галузі рослинництва, зокрема за показником урожайності зернових культур. Дані останніх років свідчать про високі можливості провадження такого виду економічної діяльності, зокрема, в Талалаївському районі, де

врожайність зернових на 116% вища від середнього показника в Україні.

Провівши аналіз ефективності діяльності приватного сільськогосподарського підприємства «Лан» за допомогою ABC-XYZ методики, було встановлено, що кукурудза має високі обсяги поставки, однак низьку стабільність урожайності, тоді як соя має протилежну ситуацію. Отже, необхідно запровадити певні напрями підвищення ефективності, такі як:

- скорочення посівних площ з нестабільною урожайністю та їх збільшення для більш стабільних культур;
- реалізація бобів сої у вигляді олії та шроту;
- модернізація техніки.

Підвищення врожайності культур та, як наслідок, підвищення економічної ефективності сільськогосподарських підприємств залежить від підтримки основних вимог сівозміни, а також технології вирощування. Надважливо приділяти особливу увагу вибору якісного насіннєвого матеріалу. Зростання врожайності за оптимального рівня посівних площ є одним із основних напрямів підвищення економічної ефективності діяльності.

Предметом подальших досліджень може стати розроблення рекомендацій щодо запровадження в аграрному секторі економіки сучасних технологій, які базуються на використанні енергонасиченої високотехнологічної техніки та ресурсощадних технологій, що дасть змогу забезпечити високоефективну діяльність виробництва рослинницької продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна входить до числа країн-лідерів за виробництвом кукурудзи в світі. URL: <https://superagronom.com/news/9446-ukrayina-vhodit-do-krayin-lideriv-za-virobnitstvom-kukurudzi-v-sviti> (дата звернення 01.03.2020).
2. У рейтингу 10 найбільших світових експортерів пшениці Україна – шоста. URL: <https://dzi.gov.ua/press-centre/news/u-rejtyngu-10-najbilshyh-svitovyh-eksporteriv-pshenytsi-ukrayina-shosta/> (дата звернення 01.03.2020).
3. Світове виробництво соняшнику. URL: <https://www.yara.ua/crop-nutrition/sunflower/sunflower-world-production/> (дата звернення 01.03.2020).
4. Булуй О.Г. Економічна ефективність діяльності сільськогосподарських кооперативів : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Булуй Олександр Григорович – Житомир: ДНВЗ «ДАЕУ», 2007. – 228 с.
5. Аванесова Н.Е. Оцінка ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі з позицій ключових зацікавлених сторін / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук – Х : 2009. – 22 с.
6. Федуняк І.О. Наукові засади організації і ефективного виробництва продукції рослинництва на інноваційній основі. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/526/1/Feduniak.pdf> (дата звернення 15.03.2020).
7. Департамент агропромислового розвитку Чернігівської обласної державної адміністрації. URL: <http://apk.cg.gov.ua/index.php?id=8098&tp=1&pg=> (дата звернення 15.03.2020).
8. Державна служба статистики України Головне управління статистики у Чернігівській області. URL: <http://chernigivstat.gov.ua/> (дата звернення 15.03.2020).
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 16.03.2020).
10. Чи можна отримувати стабільно високі результати врожайності кукурудзи щороку. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ahronomiia-sohodni/item/13872-chy-mozhna-otrymuvaty-stabilno-vysoki-rezultaty-vrozhainosti-kukurudzy-shchoroku.html> (дата звернення 18.03.2020).
11. Казакова І. В., Кондратюк Н. В. Ефективність виробництва сої та розвиток ринку соєвих продуктів в Україні і світі. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4070> (дата звернення 18.03.2020).

REFERENCES:

1. Ukraina vkhodyty do chysla krajyn-lideriv za vyrobnyctvom kukurudzy v sviti [Ukraine is one of the leading corn producing countries in the world]. Available at: <https://superagronom.com/news/9446-ukrayina-vhodit-do-krayin-lideriv-za-virobnitstvom-kukurudzi-v-sviti> (in Ukrainian) (accessed 01.03.2020).
2. U rejtyngu 10 najbilshykh svitovykh eksporteriv pshenytsi Ukrainy – shosta [Ukraine ranks sixth in the ranking of the world's 10 largest wheat exporters]. Available at: <https://dzi.gov.ua/press-centre/news/u-rejtyngu-10-najbilshyh-svitovyh-eksporteriv-pshenytsi-ukrayina-shosta/> (in Ukrainian) (accessed 01.03.2020).
3. Svitove vyrobnyctvo sonjashnyku [World sunflower production]. Available at: <https://www.yara.ua/crop-nutrition/sunflower/sunflower-world-production/> (in Ukrainian) (accessed 01.03.2020).
4. Buluj O.Gh. (2007). *Economic efficiency of activities agricultural cooperatives*. Extended abstract of candidate's thesis. Zhytomyr: DNVZ "DAEU" [in Ukrainian].
5. Avanesova N.E. (2009) *Estimation of efficiency of retail trade enterprises' functioning from the positions of the key interested parties*. Extended abstract of candidate's thesis. Kharkiv [in Ukrainian].
6. Fedunjak I.O. (2017) *Naukovi zasady orghanizaciji i efektyvnogho vyrobnyctva produkciji roslynnyctva na innovacijnij osnovi*. [Scientific principles of organization and efficient production of crop production on an innovative basis] Available at: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/526/1/Feduniak.pdf> (in Ukrainian) (accessed 15.03.2020).
7. Departament aghropromyslovogho rozvytku Chernighivs'koji oblasnoji derzhavnoji administraciji [Department of Agro-Industrial Development of Chernihiv Regional State Administration.]. Available at: <http://apk.cg.gov.ua/index.php?id=8098&tp=1&pg=> (in Ukrainian) (accessed 15.03.2020).
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy Gholovne upravlinnja statystyky u Chernighivskij oblasti [State Statistics Service of Ukraine Main Department of Statistics in Chernihiv Oblast]. Available at: <http://chernigivstat.gov.ua/> (in Ukrainian) (accessed 15.03.2020).
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (in Ukrainian) (accessed 16.03.2020).
10. Chy mozhna otrymuvaty stabiljno vysoki rezultaty vrozhainosti kukurudzy shchoroku [Is it possible to get consistently high corn yields every year]. Available at: <http://agro-business.com.ua/agro/ahronomiia-sohodni/item/13872-chy-mozhna-otrymuvaty-stabilno-vysoki-rezultaty-vrozhainosti-kukurudzy-shchoroku.html> (in Ukrainian) (accessed 18.03.2020).
11. Kazakova I. V., Kondratjuk N. V. (2015) *Efektivnistj vyrobnyctva soji ta rozvytok rynku sojevykh produktiv v Ukraini i sviti* [Efficiency of soybean production and market development of soybean products in Ukraine and in the world]. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4070> (in Ukrainian) (accessed 18.03.2020).

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF METHODS FOR ASSESSING THE FINANCIAL CONDITION OF AN ENTERPRISE

Мельник А.О.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри бізнес-економіки та туризму,
Київський національний університет технологій та дизайну
ORCID ID: 0000-0002-4051-3033

Захарова Ю.І.

студентка,
Київський національний університет технологій та дизайну
ORCID ID: 0000-0002-6807-6066

Melnyk Alona

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Business Economics and Tourism,
Kyiv National University of Technologies and Design, Kyiv

Zakharova Yulia

Student,
Kyiv National University of Technologies and Design, Kyiv

У статті розкрито сутність і необхідність оцінки фінансового стану підприємств у сучасних умовах. Наведено основні показники оцінки фінансового стану підприємства. Наведено основні прийоми аналізу фінансового стану та виявлені шляхи його покращення. Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його фінансової стійкості необхідний тому, що дохідність підприємства та величина прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності. Особлива увага приділена дослідженню методик оцінки фінансового стану підприємства, які використовуються найчастіше. Акцентовується увага на доцільності розроблення та впровадження адаптованих до сучасних умов заходів покращення фінансового стану вітчизняних промислових підприємств. У сучасних умовах господарювання аналіз фінансового стану – необхідна складова частина процесу управління підприємством. Основним напрямом його практичної реалізації є виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування підприємства, визначення перспектив його розвитку.

Ключові слова: фінансовий стан, оцінка фінансового стану, фінансова стійкість, платоспроможність, фінансова незалежність.

В статье раскрыта сущность и необходимость оценки финансового состояния предприятий в современных условиях. Приведены основные показатели оценки финансового состояния предприятия. Представлены основные приемы анализа финансового состояния и выявлены пути его улучшения. Систематический анализ финансового состояния предприятия, его финансовой устойчивости необходим потому, что доходность предприятия и величина прибыли во многом зависят от его платежеспособности. Особое внимание уделено исследованию методик оценки финансового состояния предприятия, которые используются чаще всего. Акцентируется внимание на целесообразности разработки и внедрения адаптированных к современным условиям мероприятий по улучшению финансового состояния отечественных промышленных предприятий. В современных условиях хозяйствования анализ финансового состояния – необходимая составляющая процесса управления предприятием. Главным направлением его практической реализации является выявление возможностей повышения эффективности функционирования предприятия, определение перспектив его развития.

Ключевые слова: финансовое состояние, оценка финансового состояния, финансовая устойчивость, платежеспособность, финансовая независимость.

The article reveals the essence and necessity of assessing the financial condition of enterprises in modern conditions. The main indicators of assessing the financial condition of the enterprise are given. The main methods of analyzing the financial condition are presented and ways to improve it are identified. A systematic analysis of the financial condition of the enterprise and its financial stability is necessary because the profitability of the enterprise and the amount of profit largely depend on its solvency. Banks also take into account the financial condition of the enterprise, determining the mode of its lending and differentiation of interest rates. Special attention is paid to the study of methods for assessing the financial condition of the enterprise, which are used most often. Evaluation methods can be used in parallel or in part, complementing each other. Attention is focused on the feasibility of developing and implementing measures adapted to modern conditions to improve the financial condition of domestic industrial enterprises. In modern business conditions, financial analysis is a necessary component of the enterprise management process. The main direction of its practical implementation is to identify opportunities to improve the efficiency of the company's operation, determine the prospects for its development. The assessment of the financial condition of the enterprise is one of the important elements in the management system and making various economic decisions. It is of interest to investors, creditors, suppliers of material and technical resources, government authorities and production managers. Therefore, one of the main tasks of each company is to find ways to improve its financial condition. It is proved that the financial status must be systematically and comprehensively assessed using a variety of methods, techniques and methodologies. These indicators are an important characteristic of the results of operations of each company, and determine the interaction of all the components of its financial relationships, as well as a set of production and economic factors.

Key words: financial position, financial condition assessment, financial stability, solvency, financial independence.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин суттєво зростає роль фінансово-економічної діяльності, що передбачає своєчасний та якісний аналіз фінансового стану підприємств, оцінку використання капіталу і забезпечення ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та прибутковості. Ця проблема має велике значення, оскільки рівень життя громадян України визначається стійким фінансовим станом підприємств, а нестійкий фінансовий стан та банкрутство підприємств породжують безробіття та низький рівень життя.

Аналіз останніх публікацій. Проблемам оцінки фінансово-майнового стану підприємства та пошуку шляхів його зміцнення присвячені роботи багатьох авторів. В.Я. Амбросов і Ю.Ф. Прохватулов пропонують проводити комплексну оцінку підприємства за допомогою рейтингової експрес-оцінки [1], М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмерзицька – за допомогою розрахунку інтегрованого показника [2], В.К. Горкавий – за допомогою рейтингових методик бальних оцінок, відносних відхилень і багатовимірної середньої [3], Б.М. Литвин і М.В. Стельмах – методом коефіцієнтів [4]. Слід відзначити відсутність єдиного підходу щодо групування та способу визначення показників оцінки фінансового стану та визначення доцільності застосування закордонних методик аналізу для вітчизняних підприємств. Все це вказує на необхідність подальших досліджень проблем аналізу фінансового стану підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження наявних методичних підходів до оцінки фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи публікації, в яких розглядалися проблеми фінансового стану підприємств, можна дійти висновку, що фінансовий стан підприємства –

комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства. Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану [6].

Аналіз фінансового стану будь-якого підприємства є нагальною необхідністю. Фінансовий аналіз – це засіб оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності. Фінансовий аналіз може виконуватися як управлінським персоналом самого підприємства, так і будь-яким зовнішнім аналітиком.

Результати фінансового аналізу використовуються для планування, контролю та прогнозування фінансового стану підприємства. Його мета – встановити планомірне надходження грошових коштів і розмістити власні та позичені кошти таким чином, щоб забезпечити нормальне функціонування підприємства, одержання максимального прибутку та ефективного управління ним, а також запобігання банкрутству [5].

Аналіз різних літературних джерел дав змогу виділити такі групи методів оцінки фінансового

стану підприємства, як: коефіцієнтні, комплексні, інтегральні, беззбиткові та рівноважні.

Найбільш поширеним є коефіцієнтний метод. Він ґрунтується на розрахунку системи показників, які показують різні аспекти діяльності підприємства і враховують внутрішні та зовнішні чинники впливу на фінансовий стан підприємства. У табл. 1 наведена система напрямів та коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства коефіцієнтним методом.

Під час оцінки фінансового стану підприємства таким методом використовують або всю діяльність підприємства, або частину, розширюючи при цьому склад коефіцієнтів. Істотним недоліком цього методу є відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів, які використовують, а також зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути визначені належним чином, тому що чисельник і знаменник будь-якого коефіцієнта змінюється у часі.

Комплексний метод аналізує діяльність підприємства у динаміці і групується за двома напрямками. Перший напрям включає показники доброго фінансового стану: платоспроможність; використання капіталу; організацію розрахунків; наявність стабільних фінансових ресурсів. Другий напрям включає показники незадовільного фінансового стану: відсутність власних оборотних коштів; неефективне розміщення ресурсів; наявність стійкої заборгованості з платежів; негативні тенденції у виробництві. Комплексний метод дає змогу виявити проблемні аспекти діяльності підприємства і з'ясувати причини, що їх зумовили, але на його основі дуже складно зробити детальні висновки про фінансовий стан підприємства загалом. Цей метод є дуже трудомістким, і це ускладнює його використання на практиці, особливо коли потрібна оперативна оцінка фінансового стану. На рис. 1 показано схему оцінки фінансового стану підприємства за комплексним підходом.

Інтегральний метод передбачає розрахунок інтегрального показника на базі узагальнюючих показників за рівнем платоспроможності, фінансової незалежності, якості активів підпри-

ємства. Цей метод дає можливість доповнити будь-які кількості аналітичних напрямів і коефіцієнтів оцінки фінансового стану підприємства в разі потреби в їхньому включенні в інтегральний показник. Недоліком є те, що виникає певна неузгодженість понять «платоспроможність» та «ліквідність». Загальні показники інтегрального методу оцінки фінансового стану підприємства наведені на рис. 2.

Беззбитковий метод базується на ролі операційного важеля у формуванні результатів діяльності підприємства, на можливості керування його витратами і результатами для досягнення необхідних показників беззбитковості виробництва. Критерієм оцінки фінансового стану підприємства в цьому разі виступає виручка від реалізації, що підприємство має після проходження порогу рентабельності. Отже, чим вищий запас виручки від реалізації у відсотках, тим стійкіший фінансовий стан підприємства [5]. Перевагою цього методу є те, що він включає беззбитковість (базовий аспект діяльності підприємства) та витрати, тому і є сучасним та практичним. Недоліком є те, що він не узгоджується з такими сторонами оцінки, як конкурентоспроможність, кредитоспроможність, ринкова і ділова активність, тобто він потребує подальшого розвитку.

Рівноважний метод заснований на досягненні рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Перша виступає як зона створення коштів, а друга – як зона споживання коштів. Формовані і спожиті в них ліквідні грошові потоки мають назву результату господарської діяльності і результату фінансової діяльності відповідно. Рівність між цими результатами створює ситуацію ідеальної фінансової рівноваги підприємства, коли сукупний результат господарської і фінансової діяльності дорівнює нулю. На рис. 3 зображена оцінка фінансового стану підприємства рівноважним методом.

Цей метод випробуваний світовим досвідом. Його реалізація дала змогу встановити дев'ять типових ситуацій фінансового стану під-

Таблиця 1

Коефіцієнти для оцінки фінансового стану підприємства

Напрямок	Коефіцієнти
Ліквідність	Коефіцієнт абсолютної ліквідності Коефіцієнт загальної ліквідності Коефіцієнт критичної ліквідності
Рентабельність	Коефіцієнт рентабельності активів Коефіцієнт рентабельності реалізації Коефіцієнт власного капіталу
Фінансова стійкість	Коефіцієнт автономії Коефіцієнт фінансового ризику Коефіцієнт концентрації позикового капіталу
Ділова активність	Коефіцієнт оборотності активів Коефіцієнт оборотності власного капіталу Коефіцієнт оборотності основних засобів



Рис. 1. Показники комплексної оцінки фінансового стану підприємства



Рис. 2. Загальні показники інтегрального методу

приємства і розробити відповідні рекомендації загального характеру для досягнення фінансово-господарської рівноваги у разі відхилення підприємства від лінійної рівноваги чи зони безпеки, що є дуже цінним під час використання саме цього методу [6]. Однак метод має свої

недоліки, він не дає можливості врахувати стан підприємства в конкурентному, діловому, кредитному і ринковому середовищі.

Таким чином, проаналізувавши наведені вище методи, які використовуються для оцінки фінансового стану підприємства, можна дійти

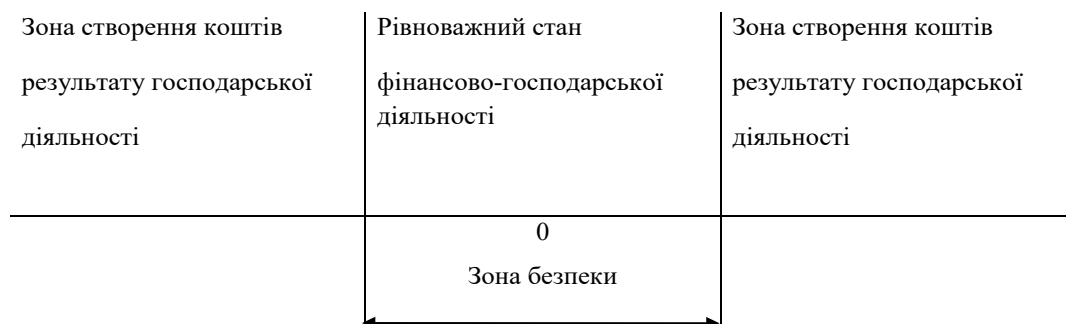


Рис. 3. Оцінка фінансового стану підприємства рівноважним методом

висновку про наявність різноманітних методик оцінки фінансового стану. Основними критеріями вибору того чи іншого методу оцінки можуть бути:

1. Часові обмеження. Якщо оцінку потрібно здійснити найближчим часом, то не рекомендується використовувати коефіцієнтний, комплексний чи інтегральний методи.

2. Обширність аналізу. Такі методи аналізу, як беззбитковий та рівноважний, не враховують таких видів діяльності підприємства, як конкурентоспроможність, кредитоспроможність, ділова активність тощо.

3. Наявність доступу до детальної інформації про діяльність підприємства. Якщо така існує, варто вибрати комплексний або коефіцієнтний підхід [7].

Висновки. Таким чином, фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи

фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства дала змогу встановити переваги й недоліки наявних методів, необхідність їхнього удосконалення з позицій поєднання позитивних сторін кожного методу і зручності їхньої практичної реалізації для управління фінансовим станом у потрібному напрямі. У процесі використання управлінських рішень доцільно використовувати коефіцієнтний або комплексний метод, адже вони є найбільш широкими й охоплюють усі сфери діяльності підприємства. Ці методи представляють підприємство і всі його зв'язки як взаємопов'язану систему рухів фінансових ресурсів, що дає змогу найширше оцінити його фінансовий стан.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбросов В.Я., Прохватолюв Ю.Ф. Фінансовий аналіз: програмно-методичний посібник і робочий зошит для практичних занять і самостійної роботи студентів факультету менеджменту. Харків: ХНТУСГ, 2007.
2. Білик М.Д., Павловська О.В., Пригуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: навч. посібник – 24ге вид., без змін. Київ: КНЕУ, 2007. 592 с.
3. Горкавий В.К. Використання рейтингової методики в аналізі фінансового стану сільськогосподарських підприємств. Вісник ХНАУ Серія "Економіка АПК і природокористування". 2007. № 8. 296 с.
4. Литвин В.М. Фінансовий аналіз: навч. Посібник. Київ: "ХайТек Прес", 2008. 336 с.
5. Олексів І.Б., Фещур Р.В. «Проблеми аналізу та оцінки фінансового стану підприємства» Журнал «Економічний вісник» Випуск 68. 256–263 с.
6. Котенок Г.М. «Виявлення переваг та недоліків методів оцінки фінансового стану підприємства» Научно-технический сборник № 3. 203–212 с.
7. Азарова А.О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 172 с.

REFERENCES:

1. Ambrosov V.Ja., Prokhvatilov Ju.F. (2007) Finansovyj analiz: proghramno-metodychnyj posibnyk i robochyj zoshyt dlja praktychnykh zanjatj i samostijnoji roboty studentiv fakuljtetu menedzhmentu [Financial analysis: software and methodical manual and workbook for practical classes and independent work of students of management faculty]. Kharkov: KNTUA.
2. Bilyk M.D., Pavlovsjka O.V., Prytuljak N.M., Nevmerzhycjka N.Ju. (2007) Finansovyj analiz: navch. posibnyk [Financial Analysis: tutorial manual]. Kyiv: KNEU. vol. 24. p. 592.
3. Ghorkavyj V.K. (2007) Vykorystannjarejtynghovoji metodyky v analizifinansovogho stanusiljskoghospodarsjkykh pidpryjemstv [The use of rating methodology in the analysis of the financial condition of agricultural enterprises]. KNAU " AIC economy and environmental management ". no. 8. p. 296.

4. Lytvyn V.M. (2008) Finansovyj analiz: navch. posibnyk [Financial Analysis: tutorial manual]. Kyiv: "KhajTek Pres". p. 336.
5. Oleksiv I.B., Feshhur R.V. «Problemy analizu ta ocinky finansovogho stanu pidpryjemstva» [Problems of analysis and evaluation of the financial state of the enterprise] «Ekonomichnyj visnyk». vol. 68. pp. 256–263.
6. Kotenok Gh.M. «Vyjavlennja perevagh ta nedolikiv metodiv ocinky finansovogho stanu pidpryjemstva» [Identify the advantages and disadvantages of methods of assessing the financial condition of the enterprise]. Scientific and Technical Collection. vol. 3. pp. 203–212.
7. Azarova A.O. (2010) Matematychni modeli ta metody ocinjuvannja finansovogho stanu pidpryjemstva: monohrafija [Mathematical models and methods of estimation of financial state of the enterprise: monograph]. Vinnytsia: VNTU. p. 172.

МЕТОДОЛОГІЯ ПРОЦЕСУ МОНІТОРИНГУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИДАВНИЦТВА

METHODOLOGY OF THE PUBLISHING ACTIVITIES OF THE PUBLISHING ACTIVITY

Палига Є.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри підприємництва та маркетингу,
Українська академія друкарства

Лазановський П.П.

доцент,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу,
Українська академія друкарства

Palyga Evqen

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Entrepreneurship and Marketing,
Ukrainian Academy of Printing

Lazanovskyi Petro

Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Entrepreneurship
and Marketing,
Ukrainian Academy of Printing

У статті зосереджено увагу на необхідності провадження підприємницької діяльності видавництвом з урахуванням результатів її постійного моніторингу. Констатовано, що сучасне вітчизняне видавниче підприємництво поряд із багатьма позитивними, ґрунтовно розробленими аспектами започаткування та функціонування не має якісної методології моніторингу, яка б комплексно висвітлювала його результати і давала б відповідь щодо планів подальшого розвитку. Запропоновано розглядати моніторинг підприємницької діяльності видавництва як діагностику стану її зовнішнього, суміжного та внутрішнього середовища. Побудовано структурно-логічну схему методології процесу моніторингу підприємницької діяльності видавництва. Під час моніторингу зовнішнього середовища підприємницької діяльності видавництва рекомендовано перш за все аналізувати темпи інфляції, ставки податків і стабільність курсу національної валюти. Встановлено пряму залежність зміни основних показників видавничого підприємництва (кількості назв видань і випуску книжок на одного мешканця) від рівня інфляції. Виконано моніторинг показників соціальних чинників зовнішнього середовища видавничого підприємництва в Україні та зроблено висновок про доцільність їх аналізу не лише загалом по державі, але і в межах окремих областей. Окреслено межі суміжного середовища підприємницької діяльності видавництва (постачальників, споживачів, партнерів і конкурентів) та відзначено основні аспекти його моніторингу. Акцентовано на особливостях конкуренції видавництв на вітчизняному книжковому ринку в контексті його тематичного наповнення та цін на продукцію. Досліджено внутрішньогалузеву конкуренцію українських видавництв за останні роки і констатовано зміцнення позиції видавництв недержавного сектору. Виділено елементи суміжного середовища підприємницької діяльності видавництва та здійснено їх моніторинг за можливостями і загрозами. Сформовано схему показників діагностики стану внутрішнього середовища підприємницької діяльності видавництва.

Ключові слова: підприємницька діяльність видавництва, моніторинг, діагностика, аналіз, книжковий ринок, конкуренція, продукція.

В статье сосредоточено внимание на необходимости осуществления предпринимательской деятельности издательством с учетом результатов ее постоянного мониторинга. Констатируется, что современное отечественное издательское предпринимательство наряду со многими положительными, основательно разработанными аспектами создания и функционирования, не имеет качественной методологии мониторинга, которая комплексно освещала бы его результаты и давала бы ответ относи-

тельно планов дальнішого розвитку. Предложено рассматривать мониторинг предпринимательской деятельности издательства как диагностику состояния ее внешней, смежной и внутренней среды. Построена структурно-логическая схема методологии процесса мониторинга предпринимательской деятельности издательства. При мониторинге внешней среды предпринимательской деятельности издательства рекомендуется прежде всего анализировать темпы инфляции, ставки налогов и стабильность курса национальной валюты. Установлена прямая зависимость изменения основных показателей издательского предпринимательства (количества книг и выпуска книг на одного жителя страны) от уровня инфляции. Выполнен мониторинг показателей социальных факторов внешней среды издательского предпринимательства в Украине и сделан вывод о целесообразности их анализа не только в целом по стране, но и в пределах отдельных областей. Очерчены границы смежной среды предпринимательской деятельности издательства (поставщиков, потребителей, партнеров и конкурентов) и отмечены основные аспекты ее мониторинга. Акцентировано внимание на особенностях конкуренции издательств на отечественном книжном рынке в контексте его тематического наполнения и цен на продукцию. Исследована внутриотраслевая конкуренция украинских издательств за последние годы и констатировано укрепление позиции издательств негосударственного сектора. Выделены факторы смежной среды предпринимательской деятельности издательства и осуществлен их мониторинг по возможностям и угрозам. Сформирована схема показателей диагностики состояния внутренней среды предпринимательской деятельности издательства.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность издательства, мониторинг, диагностика, анализ, книжный рынок, конкуренция, продукция.

The urgency of developing a methodology for monitoring the publishing business of the publishing house to obtain its comprehensive socio-economic assessment and the formation of directions for future development. It is pointed out that today there is no methodology for complex systematic analysis of domestic publishing business activity both at the level of a single publishing organizational structure and at the national level, built on a causal and structural-logical principle, and not only purely statistical. The method of systematic integrated approach was used to formulate the methodology of the process of monitoring the publishing activity of the publishing house in order to ensure its quality. The structural and logical scheme of the methodology of the process of monitoring the publishing business of the publishing house is constructed. It is proposed to monitor the publishing business of the publishing house in three directions: diagnostics of its external, adjacent and internal environment. The most significant factors influencing the external environment are determined by the inflation rate, tax rates on the publishing business, the stability of the national currency, political and social: demographics, life expectancy, unemployment. According to the results of the analysis on the direct dependence of the values of the publishing business of Ukraine, namely the issue of the number of titles of editions and the number of books per inhabitant on the level of inflation. According to the results of monitoring the main social factors of the external environment of publishing business of Ukraine for 2013-2018, it was found that only annual growth of disposable income per person had a positive impact on it. The conclusion is made about the expediency of monitoring the indicators of the external environment of publishing business to be carried out within individual regions (oblasts). It is suggested to monitor the related business environment of the publishing house on such basic elements as suppliers, consumers, partners and competitors. The high level of competition in the domestic book market between Ukrainian and Russian books, caused by a higher price for the first one, is indicated. Intra-industry competition of Ukrainian publishers has been investigated, which results in strengthening the market position of non-governmental publishers. An example of the results of monitoring the factors of the related environment of the publishing business activity in terms of its elements is given. The system of indicators of diagnostics of state of internal environment of business activity of publishing house which are expedient to be calculated in dynamics for 3–5 years with the purpose of reception of their higher quality is offered. The prospect of further scientific research in this field is outlined, which should be to improve the methodology of the process of monitoring the publishing business activity in the light of possible changes in the publishing market.

Key words: publishing business, monitoring, diagnostics, analysis, book market, competition, production.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасне вітчизняне підприємство, особливо малі та середні його види, отримало широкі можливості для свого розвитку з боку держави через сформовану законодавчу базу: відносну легкість започаткування, спрощену систему оподаткування, пільгове кредитування та інше. Не є тут винятком і видавнича діяльність як один із видів підприємства, що нині на загал успішно розвивається. Однак гарантія такої успішності завжди формується на

досконалому моніторингу власних (внутрішніх) можливостей видавництва, а також особливостей його зовнішнього (ринкового) середовища. За результатами вивчення авторами статті процесів організування та функціонування видавничих підприємницьких структур було зроблено висновок про те, що сьогодні майже всі вони діють на ринку видавничої продукції здебільшого інтуїтивно, без реальної оцінки власних можливостей і стану зовнішнього середовища. Насправді ж їхня діяльність має вибудовуватися на якісному моніторингу усіх її складових

частин. Тому саме цим фактом, на нашу думку, визначається актуальність цієї публікації. Так, можна стверджувати й те, що видавництва в Україні функціонують, навіть успішно розвивають свою діяльність, але поряд із цим вони ще й значно втрачають у ефективності, коли не ведуть її моніторингових досліджень. З огляду на це, предмет цього наукового дослідження визначимо як моніторинг середовища підприємницької діяльності видавництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання окресленої проблеми і на які спираються автори. Найперше треба зазначити, що питання моніторингу видавничого підприємництва розглядаються науковцями і практиками у двох площинах, а саме:

– у загальноприйнятих підходах до вивчення підприємництва незалежно від його виду за КВЕД;

– в контексті специфіки видавничого підприємства.

Щодо першої площини досліджень, то значний внесок у вивчення суті та змісту (видів, форм, методів тощо) підприємництва зробили такі зарубіжні й вітчизняні науковці, як Р. Адрон, Л. Гаєвська, С. Злупко, Р. Кантільйон, Дж. Кейн, В. Колот, А. Маршалл, В. Міщенко, С. Мочерний, В. Мочульський, Д. Онишко, Ю. Пачковський, Й. Петрович, С. Покропивний, Д. Рікардо, І. Ростю, О. Савченко, Ж.-Б. Сей, О. Стефанишин, В. Сизоненко, А. Сміт, І. Тирпак, О. Устенко, Ф. Хайєк, І. Цигилик, С. Чеботар, С. Шевеленко, А. Шлійко, Й. Шумпетер та інші. Вивченню проблематики видавничого підприємництва присвятили свої праці такі науковці, як О. Афонін, В. Базиліук, С. Буряк, Т. Верба, Я. Влодарчик, С. Водолазька, З. Григорова, О. Гузела, Н. Еріашвілі, Я. Ісаєвич, Б. Ленський, І. Малярчук, Н. Передерієнко, М. Сенченко, В. Теремко, М. Тимошик, Л. Швайка, В. Шпак, А. Штангрет та інші. На наше переконання, чи не найбільш вагомий внесок у дослідження видавничого підприємництва зробили О. Афонін, В. Базиліук, С. Буряк, М. Сенченко, М. Тимошик, Л. Швайка. Так, Л.А. Швайка провела власні дослідження щодо суті широко вживаних сьогодні та дещо й тотожних між собою термінів «видавничий бізнес», «видавнича діяльність», «видавниче підприємство», визначивши останнє як «динамічний процес нарощування багатства, яке має цінність, самостійна, під відповідальність власним майном та інші ризики, діяльність громадян та їх об'єднань із підготовки і випуску різних за технологічними ознаками видань з метою отримання економічної вигоди» [1, с. 24].

Загалом більшість наукових і практичних розробок у царині видавничого підприємництва стосуються законодавчого поля, конкурентоспроможності видавничих підприємницьких структур, організування видавничих процесів, аналізу статистичних показників розвитку, ринкової трансформації тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується ця стаття. Поряд із відзначеною вище актуальністю дослідження видавничого підприємства, наявністю чималої кількості наукових розробок і публікацій, саме питання методології процесу його моніторингу нині ще залишаються неопрацьованими. Причому розроблення такої методології процесу моніторингу перш за все має розглядатися з позиції комплексного системного підходу до всіх сторін його функціонування, що і є головним завданням цієї публікації. Запропонований нами надалі підхід щодо моніторингу підприємницької діяльності видавництва можна вважати спробою отримання відповіді на майже усі особливості, умови, результати її провадження, а значить і мало би усунути наявну в цьому питанні деяку прогалину.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – розроблення методології процесу моніторингу підприємницької діяльності видавництва на засадах комплексного системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для досягнення визначеної в цій публікації мети розглянемо насамперед етимологію поняття «моніторинг», оскільки багатьма авторами вона трактується по-різному. За основу ми взяли результати дослідження Г.В. Красильникової, яка зазначає в своїй публікації, що «родовими макрокомпонентами моніторингу виступають: спостереження як метод дослідження матеріального світу, контроль як процес, система операцій і процедур» [3, с. 261]. Отже, використовуючи термін «моніторинг» у контексті завдань цієї статті, будемо розуміти під ним дослідження видавничої підприємницької діяльності шляхом аналізу (діагностики) методами статистичних оцінок і порівнянь (процедур).

Розроблення методології процесу моніторингу підприємницької діяльності видавництва здійснимо за побудованою структурно-логічною схемою (рис. 1).

Таким чином, нами пропонується проводити моніторинг підприємницької діяльності видавництва за трьома напрямками:

- вивчення стану її зовнішнього середовища з метою оцінки його впливу на неї;
- аналіз суміжного середовища підприємницької видавництва;
- діагностика стану безпосередньо внутрішнього середовища підприємницької діяльності видавництва.

Розглянемо зміст кожного з наведених напрямків зокрема. Зовнішнє середовище підприємницької діяльності видавництва включає загальні умови (правила) її провадження та організування, що зумовлюють ринковий успіх чи невдачу та результуючі показники тощо. Це переважно стан економіки у державі, полі-



Рис. 1. Структурно-логічна схема методології процесу моніторингу підприємницької діяльності видавництва. Джерело: авторська розробка

тики, соціальної сфери, міжнародних відносин та деякі інші фактори. *Методологія процесу моніторингу цього середовища полягає у дослідженні усіх зовнішніх щодо видавництва факторів провадження його підприємницької діяльності з ціллю окреслення її можливостей і загроз.* Серед них найбільш значущими є економічні умови провадження підприємництва в державі – темпи інфляції, податкові ставки, стабільність курсу національної валюти та ін. Нами проаналізовано (як приклад) взаємозв'язок зміни рівня інфляції в процентних пунктах та основних (визначальних) показників стану видавничого підприємництва в Україні: кількості назв видань та книжок на одного мешканця (табл. 1).

Як це видно з результатів аналізу показників видавничого підприємництва, в усі роки, коли інфляція зростала порівняно з попереднім роком, стан видавничого підприємництва в Україні погіршувався та навпаки. Треба зауважити й на тому, що зміни рівня інфляції за 2013–2018 роки були більш інтенсивними, ніж зміни у показниках видавничого підприємництва, а це означає, що воно ефективно «бореться» з інфляцією.

Нині можна стверджувати про деяке зниження податкового тиску на видавниче підприємство, хоча податок на додану вартість залишається для національної поліграфії та на поліграфічні матеріали українських виробників, і тому ціна української книжки зростає й залишається ще досить високою. В останні один-два роки курс національної валюти характеризується відносною стабільністю, а то й деяким зміцненням, але говорити про те, що ця тенденція несе лише позитив для вітчизняного видавничого підприємництва, не можна. Особливо це

стосується видавництв, які виготовляють продукцію на експорт, адже та кількість валюти, яка ними може бути «зароблена» на зарубіжних ринках, в Україні конвертуватиметься в меншу гривневу суму.

Провадження видавничого підприємництва неможливе без моніторингу стану політичних факторів як ще однієї із важливих складових частин його зовнішнього середовища. До них належать ті, що знаходять своє вираження в діяльності та прийнятті рішень органами влади. Видавництва мають постійно стежити за нормативними законодавчими актами державних і місцевих органів влади, за митною, антимонопольною та інвестиційною політикою, пільговими, економічними законами, державним регулюванням економіки тощо. Видавниче підприємство в Україні регулюється цілою низкою законодавчих актів (Законом України «Про видавничу справу», «Про авторське право і суміжні права», «Про інформацію», «Про друковані засоби масової інформації» та ін.), але говорити про насправді їхній абсолютний позитивний вплив на книговидання поки що не доводиться. Міжнародні фактори для українського книговидання створюють більше загроз, ніж переваг і можливостей, особливо з боку Росії та Білорусії, де продукція друкується російською мовою, яка є зрозумілою й для населення України, а ціна, як правило, менша. Ця продукція і нині легально-нелегально продається на українському книговидавничому ринку, створюючи чималу конкуренцію вітчизняному видавцю в його бізнесі. Тому важливо аналізувати усі зовнішні фактори, щоб видавництво економічно правильно вибудувало свою підприємницьку правильність, насамперед у частині ціноутворення на книжку.

Таблиця 1

Моніторинг показників стану видавничого підприємництва в Україні в контексті рівня інфляції

Показники	Роки						Темпи (ланцюгові), %				
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
1. Рівень інфляції, %	0,5	24,9	43,3	12,4	13,7	9,8	+24,4 п.п.	+18,4 п.п.	-30,9 п.п.	+1,3 п.п.	-3,9 п.п.
2. Кількість назв видань, одиниць	26323	22044	19958	21330	22047	22612	83,7	90,5	106,9	103,4	102,6
3. Кількість книжок на одного мешканця, одиниць	1,53	1,29	0,85	1,15	1,06	1,11	84,3	65,9	135,3	92,2	104,7

Складено та проаналізовано за даними [4–8]

Таблиця 2

Моніторинг соціальних чинників зовнішнього середовища видавничого підприємництва України

Показники	Одиниця виміру	Роки						Темпи (ланцюгові), %				
		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
1. чисельність населення	млн. осіб	45,46	45,43	42,93	42,76	45,59	42,39	99,7	94,5	99,6	99,6	99,5
2. чисельність населення у віці: – до 17 років; – 16–59 років (працездатний).	тис. осіб	7990,4 28623	8009,8 28372,5	7614,7 26613,3	7614,9 26317,4	7615,6 25982,0	7609,3 25641,3	100,2 99,1	95,1 93,8	100,0 98,9	100,0 98,7	99,9 98,7
3. тривалість життя	роки	71,37	71,37	71,38	71,68	71,98	71,76	100,0	100,0	100,4	100,4	99,7
4. рівень безробіття	%	7,7	9,7	9,5	9,7	9,9	9,1	+2,0 п.п.	-0,2 п.п.	+0,2 п.п.	+0,2 п.п.	-0,8 п.п.
5. наявний дохід у розрахунку на одну особу	грн.	26719,4	26782,1	31803,1	37079,9	47269,7	57908,6	100,2	118,7	116,6	127,5	122,5

Складено та проаналізовано за даними [4]

Ще одним важливим фактором зовнішнього видавничого середовища, який має бути постійно в полі зору менеджменту видавництва і підлягати моніторингу, є розвиток ринку електронних версій видань. Електронна книжка нині все більше й більше замінює книжку на паперових носіях, а такі урядові програми, як «країна в смартфоні», без сумніву, сприятимуть розвитку такого ринку.

Не менш значущими у контексті впливу на вітчизняне видавниче підприємництво серед зовнішніх чинників є соціальні: демографічна ситуація в Україні, тривалість життя, рівень безробіття, дохід на одного мешканця, які проаналізовані авторами в табл. 2. Беручи до уваги дані табл. 2, зробимо такі важливі висновки щодо їхнього впливу на видавниче підприємництво:

– у динаміці за 2013–2018 роки чисельність населення України з року в рік знижувалася, і в 2018 році порівняно з 2013 роком це зниження становило 6,96% (42,39:45,56), що й мають враховувати українські книговидавці у своїй підприємницькій діяльності;

– моніторинг чисельності населення за віковими групами свідчить про те, що його кількість у віці 16–59 років (працездатного і найбільш читабельного) має стійку тенденцію до

щорічного зменшення (в 2018 році порівняно з 2013 роком це зменшення становить 10,42% (25641,3:28623). Поряд із цим спостерігаємо (хоч і невелике) збільшення тривалості життя в країні;

– аналіз рівня безробіття за досліджуваний період вказує на те, що воно в державі на загал є досить високим і в певні роки зазнавало незначних змін, а тому цей фактор має сприяти вітчизняними підприємцями-видавцями як більш-менш стабільний під час організації ними своєї видавничої діяльності;

– однозначно, що позитивний вплив на провадження видавничого підприємництва має щорічне зростання наявного доходу в розрахунку на одну особу;

– моніторинг показників табл. 2 для оцінки більш достовірної оцінки провадження вітчизняного видавничого підприємництва пропонується здійснювати й за окремими регіонами.

Суміжне середовище підприємницької діяльності видавництва являє собою безпосереднє його оточення: постачальників, споживачів, партнерів, конкурентів тощо. Функціонування видавництва неможливе без тісної співпраці з постачальниками не стільки матеріальних

ресурсів, скільки з «постачальниками» інтелектуальних цінностей – авторами. Нині становище з авторським середовищем не є однозначним, бо, з одного боку, в Україні нараховується досить авторів, творчість яких добре відома читачам, а з іншого – чимала їх кількість є маловідомою. У зв'язку з цим моніторинг авторського середовища видавництва має полягати у налагодженні відносин з тими авторами, твори яких можуть забезпечити йому підприємницький успіх.

Оскільки попит на книжку сьогодні визначається не лише платоспроможністю населення, але і його уподобаннями та читацькими смаками, то видавництво має моніторити й соціальні фактори суміжного середовища своєї підприємницької діяльності, тобто знати своїх споживачів, як мінімум, за статевою, віковою, освітньою, професійною ознаками. Для цього варто проводити регулярні анкетні опитування читатів і коригувати тематичні плани видавничої діяльності.

Партнерами видавництва в його підприємницькій діяльності є підприємства й організації, які вступають із ним у договірні відносини: поліграфічні підприємства (друкарні) (здійснюють поліграфічне відтворення видань) та торговельні організації, які здійснюють реалізацію їхньої продукції.

Моніторинг поліграфічних підприємств має забезпечити видавництву відбір тих із них, які можуть запропонувати свої послуги за принципом «помірні поліграфічні витрати при високій якості видань». Завдяки такому підходу видавництву буде значно легше оптимізувати витрати за статтею «поліграфічні роботи». Торговельними партнерами видавництва в його підприємницькій діяльності є дрібногуртові посередники і книгарні з роздрібною торгівлею. Аналіз свідчить про існування прямої залежності між обсягами книгодрукування та кількістю гуртових торговельних структур у регіонах України (областях), де випуск книжок здійснюється відносно великими накладками (Київська, Харківська, Дніпропетровська, Львівська, Одеська області та ін.). Окрім цього, в цих областях функціонують дрібногуртові книжкові ринки, проводяться книжкові форуми. Результати такого аналізу мають надати видавництву відповідь на усі питання щодо реалізації його продукції.

Особливістю вітчизняного книжкового ринку є жорстка конкуренція між видавництвами. Вітчизняний видавець вимушений вести конкурентну боротьбу на трьох рівнях: з українськими, зарубіжними видавництвами і з «піратами». Характер конкуренції в кожній ніші ринку різний. Наприклад, ніша масової літератури практично на 70–80% заповнена російськими виданнями, яким українська книжка не може бути конкурентною головно через значно вищу (майже в два рази) ціну. Відверто визнаємо, що «невтішним» є стан із виданнями освітньої літератури (енци-

клопедіями, довідниками), від якої більшість вітчизняних видавців-підприємців нині майже цілком відмовилася. Єдина ніша, де українська книжка ще має першість, – це навчальна та методична література для шкіл й інших навчальних закладів освіти, а тому саме в ній і зосереджена найбільша конкуренція українських видавництв. Моніторинг ринку книжкової продукції за тематичною ознакою дає можливість видавництву визначитися з його спеціалізацією у підприємницькій діяльності, щоб успішно долати бар'єри наявної конкуренції.

Значний руйнівний удар по книжковому підприємству наносить чимале поширення «піратської» літератури, коли видавництва копіюють найбільш «ходові» книжки українських і російських авторів, не сплачуючи податків, не несучи витрат на авторські гонорари, додрукарську підготовку і т.д. Реалізують такі видання на ринках (базарах) за цінами більш низькими, ніж їхні «оригінали». Нині, зокрема, становище в цій сфері книжкового бізнесу змінилося на краще із введенням заборони ввозу такої літератури через військову агресію Росії проти України.

Якщо детальніше розглянути внутрішньогалузеву конкуренцію (серед українських видавництв), то слід відзначити, що в останні роки на книжковому ринку України все більше посилюють свої позиції видавництва приватного сектору, які суттєво відтіснили державні видавництва як за кількістю назв, так і за тиражами [табл. 3].

Отже, дані попередньої таблиці показують, що випуск книжок і брошур державними видавничими структурами нині становить приблизно чверть (25%) за кількістю назв видань і не більше 5% за тиражами усього загальнодержавного їх випуску.

Результати моніторингу елементів суміжного середовища підприємницької діяльності видавництва – це їх характеристики у вигляді переліку можливостей і загроз, найбільш узагальнений приклад яких наведений авторами у табл. 4 для видавництва зі спеціалізацією в навчальній літературі.

Методологія процесу моніторингу внутрішнього середовища підприємницької діяльності видавництва – це комплексний аналіз його внутрішніх ресурсів і можливостей, що відображаються в таких показниках, як:

- 1) обсяг авторського тексту видань:
 - проза і поезія;
 - ілюстративний матеріал;
- 2) обсяг неавторського матеріалу видань;
- 3) обсяг видань:
 - обліково-видавничий;
 - друкований фізичний;
 - друкований умовний;
- 4) аркушат видань:
 - обліково-видавничий;
 - друкований фізичний;
 - друкований умовний;

Таблиця 3

Випуск книжок і брошур українськими видавництвами державного і недержавного сектору за 2016–2018 рр.

Видавництва та видавничі організації	2016		2017		2018	
	кількість видань, друк. од.	тираж, тис. пр.	кількість видань, друк. од.	тираж, тис. пр.	кількість видань, друк. од.	тираж, тис. пр.
Усього, у т.ч.:	21330	48978,1	22047	45127,2	22612	47022,1
1. Видавництва з державною формою власності, у т.ч.:	599	480,4	545	306,0	277	251,3
– сфера управління Держкомтелерадіо	258	262,2	176	162,1	187	220,0
– сфера управління інших державних установ	341	218,2	369	143,9	90	31,3
2. Видавництва з іншими формами власності	4180	17829,8	4655	17485,2	4635	19158,0
3. Видавничі організації з державною формою власності	5105	1939,0	4546	1251,7	5130	2097,1
4. Видавничі організації з іншими формами власності	11446	28728,9	12307	26084,3	12570	25515,7
5. Частка випуску продукції видавництвами і видавничими організаціями з державною формою власності, %	26,7	4,94	23,1	3,45	23,9	5,0

Сформовано та проаналізовано за даними [7; 8]

Таблиця 4

Моніторинг стану суміжного середовища підприємницької діяльності видавництва (приклад)

Елемент суміжного середовища	Характеристики елементів суміжного середовища	
	Можливості	Загрози
1. Постачальники: – інформаційних ресурсів: 1) навчальна література; 2) художня література; – матеріальних ресурсів	1) наявність авторів широкого професійного рівня; 2) наявність посередницьких організацій-постачальників матеріалів.	1) мало знаних українських авторів у ніші навчальної літератури; 2) потреба у «прямих» постачальниках поліграфічних матеріалів.
2. Споживачі	1) переважна частина читачів – молодь; 2) попит на видання навчальної літератури.	1) низька купівельна спроможність населення; 2) зміна уяви читачів про соціально-культурне значення книги.
3. Товари-замінники	1) можливості відкриття на Web-сторінці видавництва бібліотеки електронної книги.	1) поява електронних видань; 2) розширення джерел отримання інформації.
4. Партнери: – друкарні; – книготорговельні організації.	1) наявність немалої кількості друкарень; 2) наявність розгалуженої системи книготорговельних організацій.	1) мала кількість друкарень книжкового профілю; 2) висока вартість поліграфічних робіт.
5. Конкуренти	1) специфіка підготовки видань навчальної літератури.	1) суттєва конкуренція з боку зарубіжних видавництв навчальної літератури; 2) жорстка конкуренція між українськими видавництвами в ніші навчальної літератури.

- 5) коефіцієнт місткості друкованого аркуша;
6) місткість друкованого аркуша.

Внутрішні ресурси і можливості підприємницької діяльності видавництва визначаються, як правило, виробничою потужністю його настільно-видавничих систем. Об'єктивні результати аналізу стану внутрішнього середовища підприємницької діяльності видавництва можуть бути отримані лише під час обчислення вище наведених показників у динаміці за декілька років (3–5 років) за методикою, яка є для них досить відомою нині, тому акцентувати увагу на ній у цій статті, на думку авторів, недоцільно.

Отже, здійснивши моніторинг своєї видавничої підприємницької діяльності за розглянутими нами вище трьома складниками (рис. 1), видавництво отримає комплексну оцінку її стану та зможе виявити резерви підвищення ефективності провадження.

Висновки. За результатами виконаного дослідження зробимо такі суттєві висновки:

– сучасне вітчизняне видавниче підприємство відіграє важливу роль у формуванні культурного та освітнього розвитку суспільства й має підтримку держави;

– ринок видавничої продукції в Україні нині не можна вважати структурованим ні за тематикою, ні за накладом, і насамперед через нехтування видавництвами його глибоким моніторингом та діагностикою стану внутрішнього середовища їхньої підприємницької діяльності;

– методологія моніторингу підприємницької діяльності видавництва має включати діагностику трьох складових частин: стану її зовніш-

нього середовища, суміжного середовища та безпосередньо внутрішнього середовища;

– серед факторів впливу зовнішнього середовища на видавничу підприємницьку діяльність видавництвом насамперед потрібно аналізувати і враховувати темпи інфляції, величину податків та курс національної валюти, а також систему соціальних чинників (чисельність населення за віковими групами, рівень безробіття, дохід на одного мешканця);

– суміжне середовище підприємницької діяльності видавництва повинно підлягати моніторингу з метою виявлення впливу на неї поставальників, споживачів, партнерів і конкурентів;

– діагностику стану внутрішнього середовища підприємницької діяльності видавництва слід провадити шляхом розрахунку системи показників за діючою на сьогодні методикою, але обов'язково в динаміці за 3–5 років.

Таким чином, кожна видавнича підприємницька структура сьогодні повинна моніторити сучасний видавничий ринок, щоб бути активним і, головне, ефективним його учасником. Очевидно, що найліпших результатів у цьому процесі можливо досягнути лише завдяки охопленню діагностикою усіх трьох, розглянутих нами у цій науковій публікації, середовищ підприємницької діяльності видавництва.

Перспектива подальших наукових розвідок у цій проблематиці, на наш погляд, полягає в постійному удосконаленні методології процесу моніторингу кожного із середовищ підприємницької видавничої діяльності, адаптації її до змін на ринку видавничої продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Швайка Л.А. Розвиток і регулювання видавничого підприємництва: монографія. Львів: Українська академія друкарства, 2005. 432 с.
2. Базиліук В.Б. Особливості функціонування та розвитку підприємств ВПГ: регіональний аспект: монографія. Львів: Українська академія друкарства, 2015. 274 с.
3. Красильникова Г.В. Контент-аналіз поняття «моніторинг». *Педагогічний дискурс*. 2013. Вип. 14. С. 261–266.
4. Офіційний сайт Державної статистики України. URL: <http://ukrstat.org> (дата звернення 28 січня 2020).
5. Мураховський А., Буряк С. Аналітичний огляд випуску друкованої продукції у 2012 році. *Вісник Книжкової палати*. 2013. № 4 (201). С. 4–11.
6. Мураховський А., Буряк С. Книговидавнича діяльність в Україні: аналітичний огляд за підсумками 2014 року. *Вісник Книжкової палати*. 2015. № 3 (224). С. 8–16.
7. Буряк С. Книговидавнича діяльність в Україні за підсумками 2017 року. *Вісник Книжкової палати*. 2018. № 3 (260). С. 5–14.
8. Буряк С. Книговидавнича діяльність в Україні за підсумками 2018 року. *Вісник Книжкової палати*. 2019. № 3 (272). С. 9–18.

REFERENCES

1. Shvajka L.A. (2005) *Rozvytok i rehuljuvannja vydavnychoho pidpryemnytstva* [Development and regulation of publishing business: monograph]. Lviv: Ukrainian Academy of Printing, pp. 432.
2. Bazyljuk V.B. (2015) *Osoblyvosti funkcionuvannja ta rozvytku pidpryemstv VPH* [Features of functioning and development of HSV enterprises: regional aspect: monograph]. Lviv: Ukrainian Academy of Printing, pp. 274.
3. Krasylnykova G.V. (2013) Kontent-analiz ponjattja «monitoryng» [Content analysis of the concept of "monitoring"]. *Pedagogical discourse*, vol. 14, pp. 261–266.

4. Ofitsijnyj sajт Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrajinj [Official site of the State Statistics of Ukraine]. URL: <http://ukrstat.org> (accessed 28 january 2020).

5. Murachovskyi A., Burjak S. (2013) Analitychnyi ohljad vypusku drukovanoji produkciji u 2012 rotsi [Analytical review of print production in 2012]. *Bulletin of the Book Chamber*, no. 4 (201), pp. 4–11.

6. Murachovskyi A., Burjak S. (2015) Knyhovydavnuha dijajnistj v Ukrajinі: analitychnyi ohljad za pidsumkamy 2014 roku [Book publishing in Ukraine: an analytical review on the results of 2014]. *Bulletin of the Book Chamber*, no. 3 (224), pp. 8–16.

7. Burjak S. (2018) Knyhovydavnuha dijajnistj v Ukrajinі za pidsumkamy 2017 roku [Book publishing in Ukraine in 2017]. *Bulletin of the Book Chamber*, no. 3 (260), pp. 5–14.

8. Burjak S. (2019) Knyhovydavnuha dijajnistj v Ukrajinі za pidsumkamy 2018 roku [Book publishing in Ukraine in 2018]. *Bulletin of the Book Chamber*, no. 3 (272), pp. 9–18.

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ СФЕРИ ПОСЛУГ: ДОГЛЯД ЗА ДИТИНОЮ

FEATURES OF CREATION AND DEVELOPMENT OF SERVICE STARTUPS: BABYSITTING

Приймак В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Муравська В.О.

Бізнес-аналітик,
ПП «Сервіс Кофе-Няня»

Vasyl Pryimak

PhD, Associate Professor
Department of Innovation and Investment Activity Management
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Viktoriia Muravska

Business Analyst,
Cofee Nanny Service

Досліджено актуальні питання створення та розвитку стартапів сфери послуг. Визначено суть та історичні аспекти становлення стартапів, їх актуальність на території України та бар'єри для становлення та розвитку. Обґрунтовані напрями розвитку стартапів сфери послуг в Україні. Виявлені характерні особливості новостворених стартапів у сфері догляду за дітьми та схильність ринку до розвитку цього сегменту. Надані рекомендації щодо розвитку стартапів сфери послуг догляду за дітьми. Досліджено зовнішнє середовище функціонування стартапів сфери послуг догляду за дітьми. Проілюстровано основний бізнес-процес комунікації «клієнт – менеджер – сіттер» сфери послуг догляду за дітьми. Здійснено обґрунтування доцільності створення та розвитку стартапів сфери послуг щодо просування бізнес-ідеї сервісу з денного догляду за дітьми.

Ключові слова: стартап, проект, сфера послуг, сіттер-послуги, бізнес-модель, аналіз стартап-проекту.

Исследованы актуальные вопросы создания и развития стартапов сферы услуг. Определена суть и исторические аспекты становления стартапов, их актуальность на территории Украины и барьеры для становления и развития. Обоснованы направления развития стартапов сферы услуг в Украине. Выявлены характерные особенности стартапов в области ухода за детьми и склонность рынка к развитию этого сегмента. Даны рекомендации по развитию стартапов сферы услуг ухода за детьми. Исследована внешняя среда функционирования стартапов сферы услуг ухода за детьми. Проиллюстрирован основной бизнес-процесс коммуникации «клиент – менеджер – сидтер» сферы услуг ухода за детьми. Осуществлено обоснование целесообразности создания и развития стартапов сферы услуг по продвижению бизнес-идеи сервиса по дневному уходу за детьми.

Ключевые слова: стартап проект, сфера услуг, сидтер-услуга, бизнес-модель, анализ стартап-проекта.

Topical issues of creation and development of service startups are investigated. The essence and historical aspects of the formation of startups, their relevance in the territory of Ukraine and the barriers to formation and development are determined. The directions of development of services startups in Ukraine are substantiated. The features of the newly launched childcare startups and the market's propensity to develop in this segment have been identified. Recommendations on how to develop childcare startups are given. The external environment of startups in the field of child care services has been investigated. The basic business process of client-manager-sitter communication in the field of child care services is illustrated. The expediency of creation and development of services startups in the business idea of day care service promoting has been substantiated. The concept of a startup is

relatively new to domestic practice, used as a common name for a completely new project that was recently created or a newly created company or an enterprise. A startup involves the presence of a certain innovative business idea that has not yet found its implementation paths and requires organizational design, financing, development and market validation. To date, many startups are being developed in Ukraine, from information technology and gadgets to financial services and services. Many of them have already managed to become famous and attract regular customers. It is innovation in services that is an effective means of overcoming crisis, promoting competitive products and developing a high-tech services market. The experience of the largest innovative countries in the world proves that small business development in the service sector is the driving force behind innovative entrepreneurship. That is why projects and business ideas, created not by professionals but by purposeful innovators, whose target is to realize their potential in the field of services, become relevant for the development of the domestic economy. It can be claimed that Ukraine's services market is developing dynamically nowadays. However, the services presented on the Ukrainian market do not develop uniformly, both by types of economic activity and by regions of the country. The peculiarity of startups in this area is the scale and the ability to implement the project over a short period of time. In practice, the development of a startup involves the process of providing new competitive services due to creative approaches, their implementation in the market. The necessity and relevance of a comprehensive study of the prospects for creating and developing service startups is driven by its versatility and social significance. The need is to identify the main trends and patterns of development of startups, identify ways to increase the competitive advantages of domestic service companies under the condition of implementation of startup projects, which shows the importance of this work.

Key words: startup, project, service sector, setter services, business model, startup project analysis.

Постановка проблеми та актуальність дослідження. Практика організування бізнесу у формі стартапів увірвалася в сучасне бізнес-середовище і розвивається шаленими темпами завдяки уніфікованому проектно-орієнтованому інструментарію та новітніми принципам і технологіям управління знаннями. Поняття “стартап” використовується як загальна назва для нещодавно створеного радикально нового проекту, новоствореної компанії або підприємства з короткостроковим життєвим циклом продукту. Водночас стартап передбачає наявність певної інноваційної бізнес-ідеї, яка нині не знайшла шляхів реалізації та потребує організаційного оформлення, фінансування, розвитку та ринкової апробації.

Нині в Україні існує (на різних фазах життєвого циклу) значна кількість стартапів: від інформаційних технологій і гаджетів до фінансових сервісів та сфери послуг. Багатьом із них уже вдалося стати відомими, залучити інвесторів і знайти постійних клієнтів. Саме інновації у сфері послуг є ефективним засобом подолання кризових явищ, просування на ринок конкурентоспроможної продукції та розвитку високотехнологічного ринку послуг. Досвід найбільших інноваційних країн світу доводить, що саме розвиток малого бізнесу у сфері послуг є рушійною силою інноваційного підприємництва. Саме тому для розвитку вітчизняної економіки актуальними стають проекти та бізнес-ідеї, створені не професіоналами, а цілеспрямованими новаторами, метою яких є реалізація свого потенціалу у сфері надання послуг. Сьогодні можна стверджувати, що ринок послуг України динамічно розвивається. Однак послуги, представлені на вітчизняному ринку, розвиваються нерівномірно як за видами економічної діяльності, так і за регіонами. Особливістю стартапів у цій сфері є масштабність та можливість реалізації проекту

впродовж короткого часового періоду. На практиці розвиток стартапу передбачає налагодження процесу надання нових конкурентоспроможних послуг та їх тиражування завдяки креативним підходам. Саме тому постає необхідність та актуальність всебічного дослідження перспектив створення та розвитку стартапів сфери послуг, що зумовлено її багатогранністю та суспільною значущістю. Зокрема, необхідністю є виявлення основних тенденцій та закономірностей розвитку стартапів, їхнє наукове обґрунтування та узагальнення, сфокусовані на виявлення напрямів підвищення конкурентних переваг компаній сфери послуг.

Аналіз останніх досліджень та виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню особливостей розвитку стартапів присвячено багато науково-практичних робіт як вітчизняних, так і закордонних авторів, таких як: С. Бланк, Б. Дорфф, Е. Райз, Б. Купер, П. Власковіч та інші. Прикладні аспекти втілення в життя стартапів досліджують переважно іноземні науковці-підприємці: Т. Браун, Б. Хоровіц, Р. Хоффман та інші. З огляду на актуальність означеної проблематики, активізується дослідницька діяльність українських науковців, таких як: Є. Чазов, М. Кравченко, М. Мальчик та інші. Проте більшість із них розглядають розвиток стартап-підприємств тільки з теоретичного погляду, не зосереджуючи увагу на практичному використанні стартапів з урахуванням сучасного стану розвитку сфери послуг. Тому відповідні практичні заходи потребують подальшого дослідження та узагальнення.

Постановка завдання. Метою статті, відповідно до визначеної проблематики, є дослідження сучасного стану, особливостей реалізації стартапів сфери послуг на прикладі бізнес-ідеї з організування та розвитку послуги денного догляду за дітьми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення стартап-індустрії відбувається через створення компаній, які пропонують для вибраної цільової аудиторії інноваційні товари, технології чи послуги. Позитивною особливістю таких новостворених структур є їхня здатність динамічно розвиватися, швидко адаптуватися до мінливого ринкового середовища. У створенні таких компаній беруть участь насамперед особистості з креативним мисленням та високим адаптаційним потенціалом. До особливостей стартап-компаній можна віднести відсутність ієрархічної організаційної структури управління, високий інвестиційний ризик, обмежений рівень ресурсів [2] тощо.

Поняття стартапу найчастіше асоціюється з новою ідеєю, планом просування ідеї на ринок, стратегією розвитку компанії та обмеженими ресурсами [1]. На сучасному етапі розвитку вітчизняного підприємництва спостерігається значне піднесення у розвитку стартапів, які досить швидко розвиваються і мають багато користувачів. Однак низька зацікавленість держави в сучасних інноваційних проектах змушує молоді компанії співпрацювати з приватними і/або іноземними інвесторами, які допомагають втілити проекти в життя та стати конкурентоспроможними. Саме тому необхідно формувати передумови державної підтримки ефективного функціонування стартапів, зокрема сфери послуг, створювати механізми для підвищення результативності їхньої діяльності на вітчизняному ринку та визнання значущості новітніх технологій для успішного розвитку українських підприємств [8]. Основний бар'єр розвитку стартапів в Україні – це відсутність вітчизняних замовників, які б інвестували у кінцевий продукт та засоби його просування. Тому стартапи створюються в Україні з прицілом на клієнтів з інших ринків (США, Європи, Азії тощо), так легше залучити інвестиції та довести свою ідею до серійного продукту, послуги чи IPO (Initial Public Offering) [14].

У контексті цього дослідження необхідно здійснити обґрунтування доцільності створення та розвитку стартапів сфери послуг, а саме щодо просування бізнес-ідеї реалізації «Послуги з догляду за дитиною». Послуги з догляду за дитиною існують на усіх континентах уже декілька десятиліть. Однак в Україні такі послуги, які об'єднують професійних сіттерів, стали популярні в останні роки. Проте поняття «сіттер» (особа, що задовольняє потребу одного чи обох батьків у тимчасовому перебуванні з дитиною [10], при цьому територію знаходження з дитиною батьки вибирають самостійно (приміщення компанії, дитячий майданчик, ігрова кімната або житлове приміщення сім'ї тощо) та послуги з догляду за дитиною залишається для багатьох вітчизняних споживачів новими і незрозумілими. Ринок таких послуг зростає пропорційно рівню зайнятості батьків та їхньому

рівню добробуту. З кожним роком стає дедалі більшою зайнятість одного або обох батьків, що приводить до необхідності у користуванні такою послугою. Крім цього, нині все менше стає популярною няня на повний робочий день на довгостроковий період.

Безперечно, вітчизняний ринок послуг з догляду за дитиною переживає період інтенсивного зростання. Існують компанії, що мають повний пакет документів про сіттера (дані щодо особи, медичні висновки, довідка про несудимість тощо), які періодично оновлюються та надають повний «портрет» сіттера [14]. На національному ринку представлено декілька компаній («Кофе-Няня»: 8 філіалів у містах України (Київ, Львів, Одеса, Харків, Тернопіль, Миколаїв, Вінниця та Дніпро), «BahamaMama» – покриття додатку на всій території України, «Parasolka» та інші), що відрізняються за сутністю та наповненістю послуг. Стверджувати, що на вітчизняному ринку послуг з догляду за дитиною працюють лише професійні підприємства, як мінімум зарано. Водночас іноземні компанії (зокрема, США являється світовим лідером) дуже обережно роблять спроби виходу на цей ринок в Україні, що зумовлено специфікою вітчизняного бізнес-середовища та недостатнім рівнем його розвитку. Нині найбільший рівень попиту на послуги сіттера в Україні припадає на місто Київ і великі обласні центри. Однак потрібно зазначити, що такий вид послуги має значний потенціал для подальшого розвитку. За висновками експертів, український ринок охоплений менше 40%. Обсяг замовлень у великих компаній зростає на 30–80% щорічно [14].

Стихійність розвитку вітчизняного ринку послуг зумовлений відсутністю системного державного регулювання. За таких умов із метою дотримання цивілізованих правил ведення бізнесу та для забезпечення подальшого удосконалення та розвитку сфери послуг із догляду за дитиною, усім гравцям цього ринку необхідно дотримуватися певних рекомендацій [13]:

- сертифікація послуг за міжнародними стандартами якості (зокрема, ISO);
- професійна етика ведення бізнесу (зокрема, допуск до роботи лише тих працівників, що відповідають загальноприйнятим вимогам: освіта, додаткові спеціалізовані тренінги/курси, медичний огляд, довідка про несудимість, наявність відгуків про попередні місця роботи тощо);
- постійний систематичний розвиток професійних компетентностей працівників (курси з надання першої допомоги дітям, тренінги з педагогіки, розвиток емоційного інтелекту тощо);
- забезпечення гідних умов праці (якісний і зручний спецодяг, сучасні інструментальні засоби тощо) та винагороди (матеріальне і нематеріальне стимулювання), високого рівня вмотивованості сіттера, формування престижу професії;

– популяризація та просування послуг з догляду за дитиною.

Таким чином, бізнес-проекти (як існуючі компанії, так і нові стартапи) з надання послуг з догляду за дитиною, використовуючи кращі світові практики та досвід, адаптуючи їх до національних особливостей, мають усі шанси вийти на якісно новий рівень та бути високорентабельними, особливо за умови аутсорсингу. Основою організаційно-правового забезпечення реалізації стартап-проектів із надання послуг із денного догляду за дітьми є наявність таких видів послуг:

- сіттер на декілька годин;
- підбір постійного сіттера;
- сіттер-педагог;
- сіттер на свято/бенкет тощо.

Для моделювання базових бізнес-процесів стартапу сервісу з денного догляду за дітьми доцільно використати наглядну і просту у візуалізації методику «канви» Остервальдера-Пін'є [9]. «Канва» складається з дев'яти структурних блоків, які, на думку авторів, охоплюють повний набір найважливіших елементів бізнес-моделювання (табл. 1).

Один із основних бізнес-процесів стартапу сервісу з денного догляду за дітьми можна проілюструвати за допомогою BPMN-методу. Таким чином, наочно можна побачити повний цикл замовлення та комунікації «клієнт – менеджер – сіттер» (рис. 1).

Дослідження бізнес-середовища стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми

базується на STEP-аналізі (табл. 2) та SWOT-аналізі (табл. 3).

У результаті проведеного дослідження встановлено, що із соціальних факторів (суспільство і тенденції його розвитку) значну роль відіграє збільшення потреби населення в послугах догляду за дитиною (+0,28), причому попит в таких послугах зростає щороку. Негативну динаміку зростання показують економічні фактори. Ці фактори надають ключовий вплив на розвиток галузі, зважаючи на великий обсяг фінансів та фінансових операцій. Негативні наслідки викликає загальне падіння економіки, внаслідок чого проявляється зростання ставок кредитування. Також негативно впливає зниження рівня доходів населення, що позначається на діяльності організації (-0,35). Політичні фактори для цього стартапу мають значний вплив. Так, негативно позначаються наслідки геополітичної ситуації і закриття внутрішніх напрямів із зв'язку з анексією Криму та масштабного проведення ООС на Сході України, світовою епідеміологічною ситуацією. Максимальний рівень зростання відображають технологічні фактори: розвиток комунікацій; підвищення професійної кваліфікації персоналу; безпека та якість послуг.

Провівши аналіз можливостей і загроз стартапу та їхній взаємозв'язок із сильними та слабкими сторонами, можна зробити висновок, що під час стабілізації економіки та використання можливості залучення нових клієнтів слабкі сторони матимуть менший вплив на діяльність стартапу, в свою чергу сильні сторони, такі як

Таблиця 1

«Канва» бізнес-моделі стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми

Параметр діяльності	Характеристика
1. Пропозиція цінності	Сервіс з денного догляду за дітьми, створений мамами для мам, які хотіли трішки часу для себе і гарного друга для свого малюка
2. Ключові види діяльності	– сіттер на декілька годин; – підбір постійного сіттера; – навчання сіттера; – сіттер на свято/бенкет.
3. Цільові сегменти	Молоді мами, зайняті працюючі батьки.
4. Ключові партнери	Сіттер – особа, що задовольняє потребу одного чи обох батьків у тимчасовому перебуванні з дитиною.
5. Відносини з клієнтами	Індивідуальний підхід до кожного клієнта з урахуванням його робочого графіку, а також побажань щодо догляду та розвитку власної дитини.
6. Канали збуту	Канали нульового рівня – послуги надаються у власному центрі власним штатом працівників.
7. Ключові ресурси	– висококваліфікований персонал; – новітнє обладнання для розвитку дитини; – власне приміщення центру; – інформаційні ресурси.
8. Потіки надходження доходів	– оплата за догляд за дитиною; – оплата за додаткові навчальні заняття; – оплата за наочні матеріали.
9. Структура витрат	– витрати на оплату праці сіттерів; – амортизаційні витрати; – комерційні витрати; – комунальні витрати.

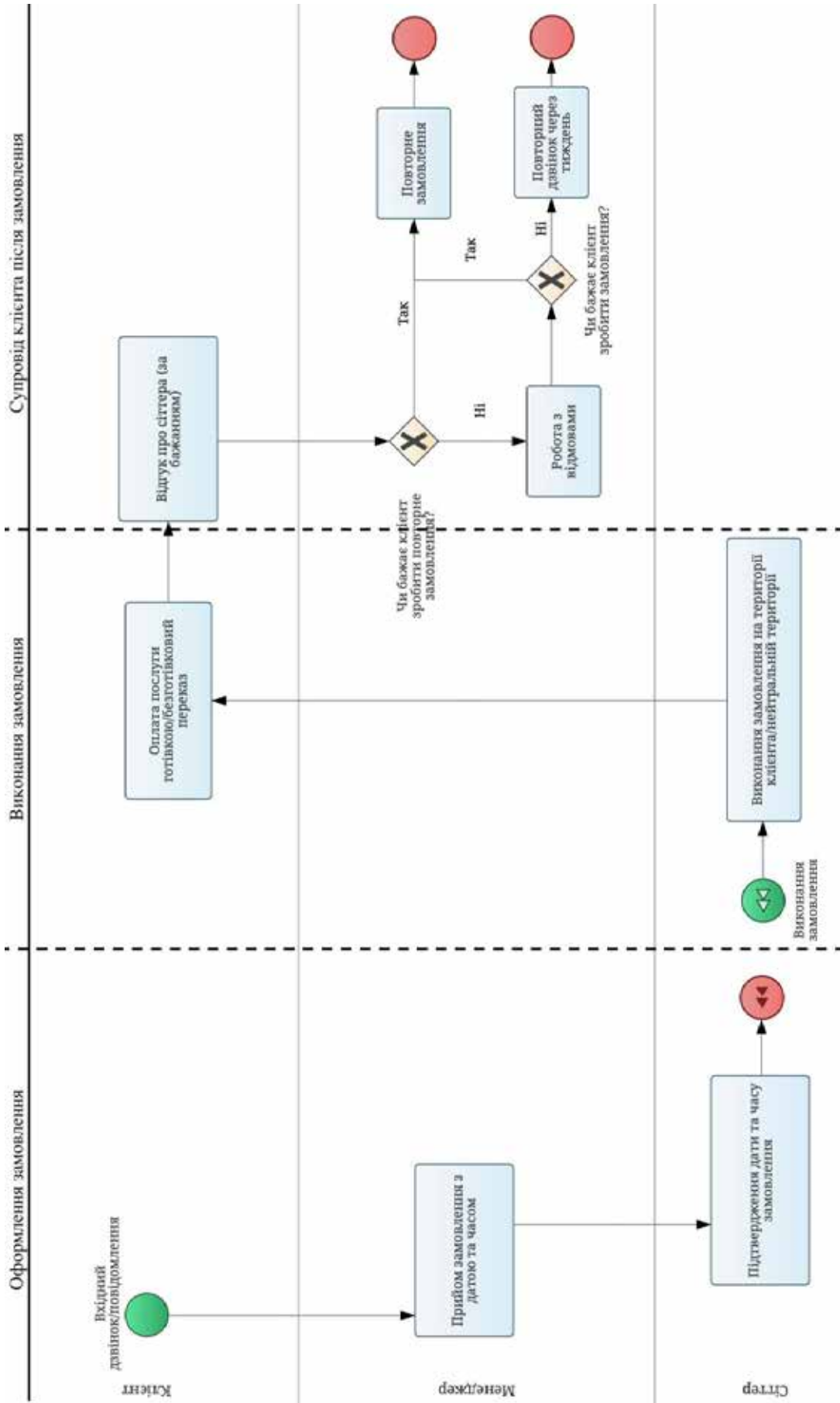


Рис. 1. VRMN-модель бізнес-процесу створення замовлення та супроводу клієнта після отримання послуги

Таблиця 2

STEP-аналіз стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми

Найменування фактору	Вагомість фактору	Сила впливу на організацію	Спрямованість впливу (позитивна «+», негативна «-»)	Зважена оцінка
Соціальні фактори				
Зростання рівня демографії	0,06	4	+	+0,24
Зниження якості життя	0,05	5	-	-0,25
Збільшення потреби населення в послугах догляду за дитиною	0,07	4	+	+0,28
Скорочення бюджетних напрямків для галузі	0,04	4	-	-0,16
Бажання працювати в компанії	0,01	3	+	+0,03
Всього за соціальними факторами				0,14
Економічні фактори				
Зниження рівня доходів населення	0,07	5	-	-0,35
Зниження економічного зростання	0,09	5	-	-0,45
Рівень інфляції	0,09	5	-	-0,45
Потреба кінцевого споживача	0,07	5	+	+0,35
Всього за економічними факторами				-0,9
Політичні фактори				
Зміна законодавства галузі	0,08	3	-	-0,24
Інтеграції в міжнародне право	0,04	3	+	+0,12
Посилення держконтролю за діяльністю	0,06	4	-	-0,24
Можливість державного фінансування	0,04	4	+	+0,16
Всього за політичними факторами				-0,2
Технологічні фактори				
Розвиток технологій	0,08	5	+	+0,40
Розвиток комунікацій	0,06	5	+	+0,35
Розвиток нових послуг	0,06	5	+	+0,30
Підвищення кваліфікації персоналу	0,03	5	+	+0,15
Разом за технологічними факторами				+1,2

Джерело: результати опитування фахівців відділу маркетингу ПП-«КОФЕ-НЯНЯ» станом на 2020 р. Оцінювання здійснювалось за п'ятибальною системою: оцінка важливості фактору: 5 – сильний вплив, 1 – слабкий вплив; оцінка спрямованості впливу «+» – позитивна спрямованість, «-» – негативна спрямованість (загроза).

досвід роботи на ринку, широкий асортимент послуг, відомість, якість послуг дають змогу зменшити вплив появи нових конкурентів та збільшують можливості розширення для компанії та реалізації цього стартап-проекту.

Головною фінансовою метою реалізації будь-якого стартап-проекту є відшкодування інвестиційних витрат та створення позитивного чистого фінансового результату (прибутку). За попередніми розрахунками, загальний обсяг інвестиційних потреб реалізації стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми може становити 467–210 грн., їх розподіл за статтями витрат наведено на рис. 2.

Основу операційних витрат за місяць реалізації стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми становлять витрати на оплату праці та соціальні заходи (42 000 грн). Загальні операційні витрати плануються на рівні 72 000 грн./міс.,

що забезпечить виконання визначених завдань у реалізації стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми (рис. 3).

Аналіз показників ефективності інвестицій у реалізацію стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми засвідчують перспективність та ефективність цього стартап-проекту (табл. 4). Період окупності початкових інвестицій в обсязі 467 210 грн., вкладених у цей проект, становив 0,45 року. Індекс доходності за проектом має значення вище за 1,0, що говорить про ефективність проекту. Чиста теперішня вартість за цим проектом становить 89 580 грн., тобто має позитивне значення, що означає привабливість цього проекту для інвестування. З економічного погляду реалізація стартап-проекту принесе прибуток в обсягах, достатніх для відшкодування залучених коштів і продовження діяльності.

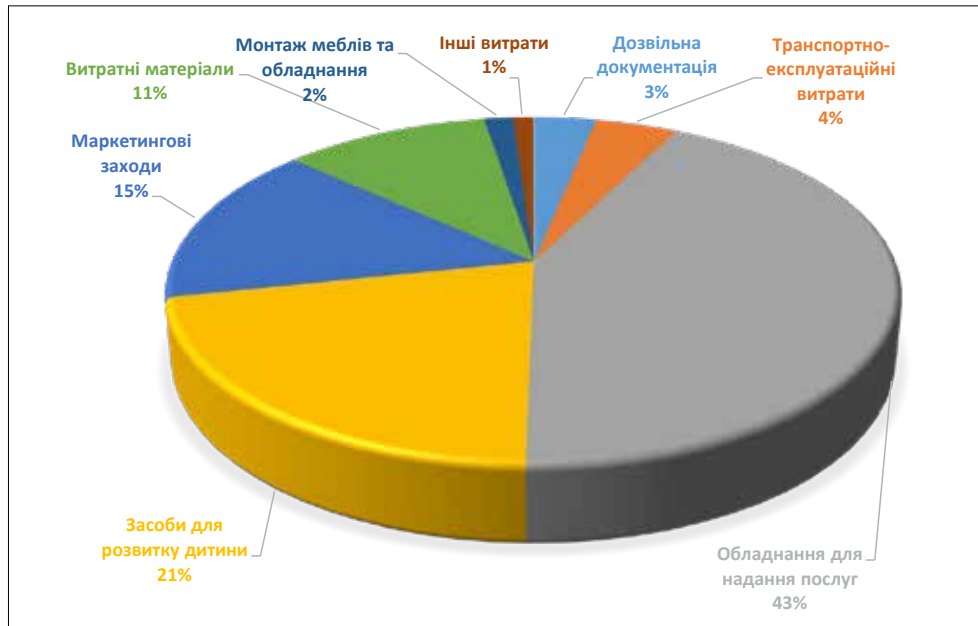


Рис. 2. Інвестиційні потреби стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми

Таблиця 3

SWOT-аналіз реалізації стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми

Фактори середовища реалізації стартап-проекту	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Широкий асортимент послуг 2. Досвід роботи компанії на ринку 3. Стабільне збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції 4. Орієнтація на широке коло споживачів 5. Висока компетентність керівництва підприємства та економічних служб під час організації збутової політики. 6. Висока якість послуг 7. Ціни нижчі, ніж на аналогічні послуги конкурентів 8. Створено власний Інтернет-сайт, де споживач може ознайомитися з інформацією про підприємство 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність новинок – послуг, які якісно відрізняються від послуг конкурентів 2. Неефективна рекламна діяльність підприємства
Можливості (O)	SO-стратегія	WO-стратегія
<ol style="list-style-type: none"> 1. Зростання купівельної спроможності населення 2. Реалізація нових послуг та реклама на телебаченні 3. Використання інтернет-комунікацій 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення номенклатури послуг 2. Проведення досліджень із вивчення та пошуку нових каналів збуту послуг 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення і поширення безкоштовних рекламно-інформаційних матеріалів про діяльність компанії та проведення рекламної кампанії 2. Підвищення ефективності збутової діяльності 3. Збільшення ринкової частки компанії за рахунок реалізації нових послуг і завоювання нових сегментів ринку
Загрози (T)	ST-стратегія	WT-стратегія
<ol style="list-style-type: none"> 1. Прихід сильних конкурентів 2. Погіршення економічної ситуації 3. Збільшення цін на послуги 4. Зміни у законодавстві 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вдосконалення системи збуту послуг шляхом впровадження інновацій 2. Вдосконалення систем обліку щодо зниження витрат 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення каналів збуту послуг 2. Створення системи зворотного зв'язку з клієнтами компанії 3. Розвиток технологій збуту послуг внаслідок здійснення інноваційних програм – впровадження інтернет-комунікацій

Джерело: результати опитування фахівців відділу маркетингу ПП-«КОФЕ-НЯНЯ» станом на 2020 р.

Висновки і пропозиції. Загалом можна стверджувати, що на сучасному етапі розвитку підприємництва спостерігається значне піднесення у розвитку українських стартапів, які досить швидко розвиваються і мають багато користувачів. До переваг створення такого виду бізнесу, як денний догляд за дітьми, можна віднести: допомогу у подоланні соціальної ізоляваності батьків дитини, знаходження нових шляхів для реформування державних соціальних послуг (зокрема, законодавства для державних і приватних закладів денного догляду за дітьми), зниження навантаження на місцеві державні заклади (для малозабезпечених сімей). Однак мала зацікавленість держави в сучасних інноваційних проектах змушує молоді компанії співпрацювати з іноземними інвесторами, які допомагають втілити проекти в життя та стати конкурентоспроможними. Саме тому необхідно сприяти ефективному функціонуванню стартапів в Україні, створювати механізми для підвищення результативності їхньої діяльності на вітчизняному

ринку та визнання значущості інноваційних технологій для успішного розвитку українських підприємств сфери послуг.

Вітчизняний ринок послуг із догляду за дитиною переживає період інтенсивного зростання. На національному ринку представлені 5 компаній, що відрізняються за подачею послуги та її сутністю. При цьому основна частина замовлень на послуги сіттера в Україні припадає на місто Київ та великі міста. Однак потрібно зазначити, що такий вид послуги має великий потенціал для подальшого розвитку. За висновками експертів, український ринок охоплений не більш ніж на 35%. Компанії мають великий попит на свої послуги. Обсяг замовлень у великих компаніях зростає на 70% у рік.

Зважаючи на вищезазначене, стартапи з надання послуг з догляду за дитиною у форматі послуг сіттера в Україні, використовуючи закордонний досвід та пристосовуючи його до національних особливостей, мають усі шанси вийти на якісно новий рівень та бути конкурентоспроможними і високорентабельними.

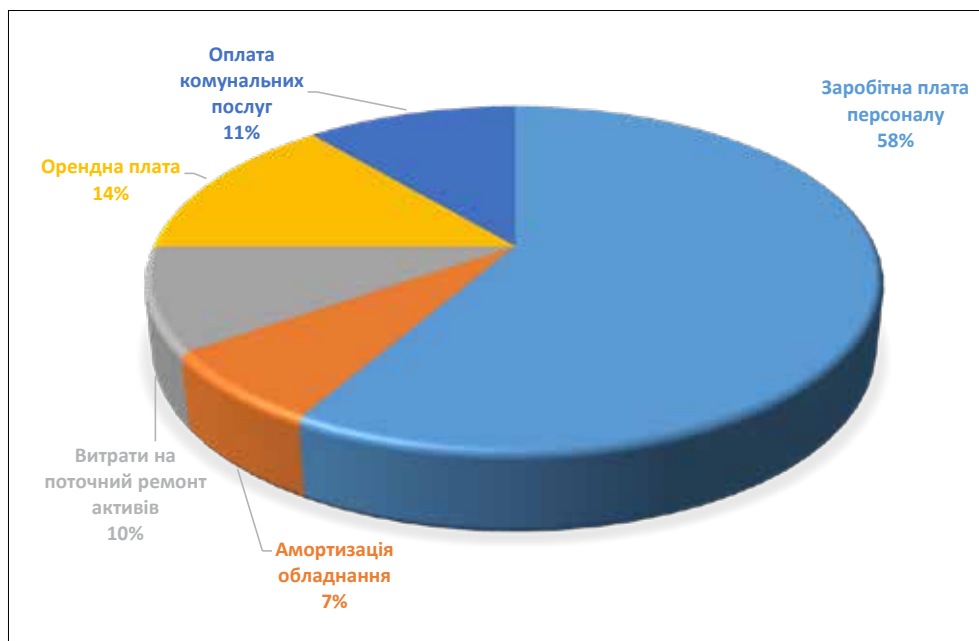


Рис. 3. Планові операційні витрати стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми

Таблиця 4

Ефективність інвестицій у стартап-проект сервісу з денного догляду за дітьми

№	Показники	Значення
1	Початкові інвестиційні витрати за проектом, грн.	467210
2	Чистий грошовий потік за проектом, грн.	556790
3	Обсяг чистого прибутку від реалізації проекту, грн.	1024000
4	Період окупності інвестиційного проекту, роки	0,45
5	Індекс доходності за інвестиційним проектом	1,19
6	Чиста теперішня вартість за інвестиційним проектом, грн.	89580

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бланк С., Дорф Б. Стартап. Настольная книга основа теля. Москва: Альпина Паблшер, 2013. 616 с.
2. Бжуска Я. Інноваційні моделі бізнесу. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2018. № 628. С. 29–35.
3. Мрихіна О.Б., Стояновський А.Р., Міркунова Т.І. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 9 (171). С. 215–225.
4. Чеславский О. Основные бизнес-модели монетизации стартапа. *NewsOne*. UML: <http://newsone.ws/technology/osnovnye-biznes-modeli-monetizatsii-startapa-08-05-2015>. (дата звернення: 10.11.2019).
5. Офіційний сайт ПП «КОФЕ-НЯНЯ» <http://coffeenanny.com.ua/> (дата звернення: 10.11.2019).
6. Тіль П. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє. Київ: Наш формат, 2015. 232 с.
7. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора. Москва: Альпина Паблшер, 2011. 288 с.
8. Збанацький Д. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. *Незалежний аудитор*. 2013. № 3 (14). С. 12–16.
9. Івашова Н.В. Start up проекти – інструмент реалізації інновацій. *Економічні проблеми сталого розвитку: міжнар. наук.-практич. конф., 24-26 квітня 2013 р. Суми, 2013. Т. 4. С. 115–116.*
10. Котельников В. Бизнес модель и ее 1 + 6 компонентов. Центр предпринимательского творчества и системных инноваций. UML: http://www.cecsi.ru/coach/business_model.html (дата звернення 23.02.2020).
11. Кращі українські стартапи. UML: <http://platforma-msb.org/krashhiukrayinski-startapy/> (дата звернення 10.11.2019).
12. Лалу Ф. Компанії майбутнього. Харків: КСД, 2017. 544 с.
13. Попко О.В., Мальчик М.В. Сучасна парадигма стартапів у бізнесі. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2018. № 811: С. 275–279.
14. Стартап с нуля: лучшие бизнес-модели. UML: <http://saas.ru/articles/~startup-s-nulia-luchshiebiznes-modieli-4109> (дата звернення 25.02.2020).

REFERENCES:

1. Blank S., Dorf B. (2013) *Startup. Nastol'naya kniga osnova telya* [The Startup: Owner`s Manual]. Al'pina Publisher
2. Bzhuska Ja. (2018) *Innovacijni modeli biznesu* [Innovation Business Models] Bulletin of Lviv Polytechnic National University, vol.628, pp. 29–35.
3. Mrykhina O.B., Stojanovskij A.R., Mirkunova T.I. (2015) *Perspektyvy startup-kompanij u konteksti konkurentospromozhnogho rozvytku ukrajinsjogho rynku vysokyx tekhnologhij* [Perspectives of startup companies in the context of competitive development of the Ukrainian market of high technologies] Current Problems Of The Economy, vol. 9 (171), pp. 215–225.
4. Cheslavskiy O. (2015) *Osnovnye biznes-modeli monetizatsii startapa* [Key Startup Monetization Business Models] NewsOne UML: <http://newsone.ws/technology/osnovnye-biznes-modeli-monetizatsii-startapa-08-05-2015> (accessed 10 November 2019).
5. Official site of Coffee-Nanya UML: <http://coffeenanny.com.ua/> (accessed 10 November 2019).
6. Thiel P. (2015) *Vid nulja do odynyci. Notatky pro startapy, abo jak stvoryty majbutnje* [Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future] Nash format p. 232.
7. Osterval'der A., Pin'e I. (2011) *Postroenie biznes-modeley: nastol'naya kniga stratega i novatora* [Building Business Models: A Strategist and Innovator Handbook] Al'pina Publisher p, 288.
8. Zbanac'kij D. (2013) *Startapy: jurydychni ta praktychni aspekty* [Startups: Legal and Practical Aspects] Independence Accounter vol. 3 (14).
9. Ivashova N.V. (2013) *Start up proekty – instrument realizacii innovacij* [Start up projects – a tool for implementing innovation] Economic problems of sustainable development: international scientific-practical conference pp. 115-116.
10. Kotel'nikov V. *Biznes model' i ee 1 + 6 komponentov* [Business Model And Its 1 + 6 Components] Center for entrepreneurial creativity and systemic innovation UML: http://www.cecsi.ru/coach/business_model.html. (accessed 23 February 2020).
11. *The best Ukrainian startups* UML: <http://platforma-msb.org/krashhiukrayinski-startapy/> (accessed 10 November 2019).
12. Lалу F. (2017) *Kompaniji majbutnjogho* [Companies Of The Future] p. 544.
13. Popko O.V., Maljchuk O.V. (2018) *Suchasna paradyghma startapiv u biznesi* [The modern paradigm of startups in business] Bulletin of Lviv Polytechnic National University, vol. 811 pp. 275–279.
14. *Startup s nulja: luchshie biznes-modeli* [Startup from scratch: the best business models] UML: <http://saas.ru/articles/~startup-s-nulia-luchshiebiznes-modieli-4109> (accessed 25 February 2020).

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

EFFICIENCY OF MANAGEMENT MARKETING ACTIVITIES OF RESTAURANT ENTERPRISES

Сахно І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та військового господарства,
Національна академія Національної гвардії України

Sakhno Iryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Management and Military Economy
National Academy of the National Guard of Ukraine, Kharkiv

Досліджено теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності управління маркетинговою діяльністю підприємств ресторанного господарства. Окреслено сутність управління маркетинговою діяльністю підприємства ресторанного господарства та необхідність підвищення ефективності управління маркетингом. Розглянуто підходи вітчизняних та закордонних учених щодо оцінки ефективності маркетингової діяльності, проаналізовано набір показників, що використовуються різними авторами для здійснення такої оцінки. Виявлено, що нині спостерігається відсутність єдиного підходу та відповідних методик до оцінювання ефективності як маркетингової діяльності загалом, так і окремих її структурних елементів. Окреслено основні етапи оцінювання ефективності управління маркетинговою діяльністю підприємств ресторанного господарства та сформовано набір показників для проведення такої оцінки. Визначено основні принципи, на яких базується технологія оцінки маркетингової діяльності закладу ресторанного господарства.

Ключові слова: маркетингова діяльність, управління маркетинговою діяльністю, ефективність, оцінка, показники, підприємство ресторанного господарства.

Исследованы теоретико-методические подходы к оценке эффективности управления маркетинговой деятельностью предприятий ресторанного хозяйства. Определена сущность управления маркетинговой деятельностью предприятия ресторанного хозяйства и необходимость повышения эффективности управления маркетингом. Рассмотрены подходы отечественных и зарубежных ученых к оценке эффективности маркетинговой деятельности, проанализированы показатели, используемые различными авторами для проведения такой оценки. Выведено, что на сегодня наблюдается отсутствие единого подхода и соответствующих методик к оценке эффективности как маркетинговой деятельности в целом, так и отдельных ее структурных элементов. Определены основные этапы оценки эффективности управления маркетинговой деятельностью предприятий ресторанного хозяйства и сформирован набор показателей для проведения такой оценки. Выделены основные принципы, на которых базируется технология оценки маркетинговой деятельности заведения ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, управление маркетинговой деятельностью, эффективность, оценка, показатели, предприятие ресторанного хозяйства.

The efficiency and effectiveness of the enterprise depends on the results of marketing activities. Effectively established system of management of marketing activity at the enterprise should ensure the acquisition of competitive advantages in the conditions of environmental instability. However, in order to answer the question of how effectively marketing management is carried out in an enterprise, it is necessary to evaluate performance using a specific set of indicators. This determines the relevance of the topic chosen for the study. The main purpose of this work is to analyze methodological approaches to assessing the effectiveness of marketing management in enterprises, as well as to formulate a set of indicators to carry out such assessment in the restaurant industry. For this purpose we used abstract-logical method, method of analysis and synthesis, system approach. The article investigates theoretical and methodological approaches to the evaluation of the management of marketing activities of the restaurants. The essence of managing the marketing activity of the restaurant business and the need to improve the effectiveness of

marketing management are outlined. The approaches of domestic and foreign scientists to evaluate the effectiveness of marketing activities are considered, the set of indicators used by different authors to carry out such evaluation is analyzed. It is revealed that today there is a lack of a unified approach and appropriate methods for evaluating the effectiveness of both marketing activity as a whole and its individual structural elements. Structured approaches, objects and indicators of marketing performance evaluation, identified the most common ones. The main stages of evaluating the effectiveness of marketing management of restaurant businesses, which are the definition of strategic marketing goals of the company and the timing of their achievement, the selection of evaluation indicators, the evaluation and comparison of the results with the planned, with industry averages and relevant indicators of competitors. A set of indicators is proposed to evaluate the effectiveness of marketing activity management at a restaurant business. The whole set of indicators is combined into two groups – financial and non-financial. The basic principles on which the technology of evaluating the marketing activity of a restaurant establishment are based.

Key words: marketing activity, marketing activity management, efficiency, estimate, indicators, restaurant business.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Маркетингова діяльність є найважливішою складовою частиною діяльності підприємства. Проте аналіз фінансових результатів діяльності підприємств ресторанного господарства України свідчить про те, що не всі з них нині усвідомлюють необхідність управління маркетинговою діяльністю та необхідність оцінки її ефективності. Водночас результати такої оцінки є важливим джерелом інформації для підприємства, оскільки показують як ступінь досягнення поставлених стратегічних цілей, так і напрями його розвитку на найближчу перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Теоретичні і методичні аспекти ефективності управління маркетинговою діяльністю підприємств детально розглянуті в наукових працях учених західної економічної школи: Г. Асселя, І. Ансоффа, Г. Армстронга, П. Друкера, Ф. Котлера, М. Мак-Дональда та інших. Так, на думку Ф. Котлера, ефективність маркетингової діяльності слід оцінювати, використовуючи попарне зіставлення окремих показників, таких як, наприклад, величина товарообігу підприємства та чисельність працівників у сфері збуту; сума товарообігу і кількість клієнтів; витрати обігу та сума витрат на рекламу; витрати на рекламу та величина отриманого підприємством прибутку; сума отриманих замовлень і кількість клієнтів тощо [1]. Таким чином, автор застосовує набір показників з урахуванням як внутрішнього, так і зовнішнього середовища діяльності фірми. М. Мак-Дональд стверджує, що для того, щоб досягти бездоганного маркетингу, потрібні лише три речі: вдосконалення інформаційної системи, вимір та моніторинг ефективності маркетингової діяльності, інвестиції в навчання і розвиток персоналу [2, с. 32–33]. На думку Г. Асселя, саме ефективність витрат на маркетинг визначає ефективність маркетингової діяльності, яка полягає у зростанні обсягів реалізації продукції і прибутку [3].

Питанням маркетингового управління та оцінки ефективності маркетингової діяльності

підприємств чільне місце відведено і у працях вітчизняних науковців. Однак нині відсутній єдиний загальноприйнятий підхід до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств загалом, у тому числі і закладів ресторанного господарства, що зумовлює необхідність подальших наукових досліджень у цьому напрямі. Специфіка діяльності підприємств ресторанного бізнесу зумовлює необхідність перегляду показників та виділення з їх сукупності тих, що найбільш повно характеризують ефективність управління маркетинговою діяльністю підприємств ресторанного господарства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою цієї роботи є аналіз методичних підходів до оцінки ефективності управління маркетингом на підприємствах, а також формування набору показників для здійснення такої оцінки у закладах ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Управління маркетинговою діяльністю підприємства ресторанного господарства – процес підготовки, ухвалення та виконання управлінських рішень у системі маркетингової діяльності, що сприяє досягненню поставлених цілей підприємства і всебічного задоволення потреб споживачів [4, с. 82]. Відповідно до вказаного визначення ефективність управління маркетинговою діяльністю підприємства ресторанного господарства буде показувати ступінь досягнення поставлених перед маркетинговою службою і підприємством загалом цілей і ступінь задоволення потреб споживачів. Ефективність маркетингової діяльності у загальному розумінні визначається забезпеченням виробничого процесу за всіма видами ресурсів, зниженням витрат на маркетинг і нарощенням обсягів реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг [5, с. 289].

Однак погляди науковців щодо оцінки ефективності маркетингової діяльності нині суттєво різняться один від одного. Причому відмінними є як набір показників, так і підходи до оцінки ефективності маркетингу та критерії такої оцінки. Аналіз літературних джерел із вказаної

проблематики дає змогу зробити висновок, що найбільш розповсюдженими об'єктами оцінки ефективності управління маркетингом серед дослідників є складники комплексу маркетингу та функції маркетингу. Серед методів оцінки ефективності маркетингу на підприємствах найбільш розповсюдженими серед науковців є: кількісні, що ґрунтуються на розрахунку фінансових показників діяльності підприємства; соціологічні, тобто отримані шляхом проведення анкетування, опитування, спостереження тощо; методи стратегічного аналізу (SWOT-аналіз, ABC-аналіз, STEP-аналіз, побудова матриці БКГ та ін.).

Так, наприклад, Н.К. Моїсєєва і М.В. Конішева пропонують здійснювати оцінку маркетингової діяльності через призму загальних функцій маркетингу: вивчення ринків, дослідження асортименту продукції, провадження товарної та збутової політики, функції управління [6].

Л.В. Балабанова пропонує оцінювати ефективність маркетингу за такими напрямками, як: покупці, маркетингові інтеграції, адекватність інформації, стратегічна орієнтація, оперативна ефективність [7, с. 27].

На думку О.С. Костюка, оцінювання ефективності маркетингової діяльності повинно враховувати зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на підприємство, маркетингові стратегічні та тактичні заходи та може бути здійснене із застосуванням показників, що характеризують ефективність витрат на збут та ефективність реалізованих маркетингових заходів, а також питомої ваги маркетингового персоналу у загальній чисельності та частки витрат на працівників маркетингу [8, с. 83–84]. Такої ж думки дотримується і Л.О. Гризовська, яка для аналізу ефективності маркетингової діяльності промислових підприємств застосовує аналогічний набір показників, до яких додатково вводить коефіцієнт затоварення як відношення зміни залишку готової продукції на складі до обсягу реалізації [9, с. 313].

Ю.Т. Меленчук для більш повної оцінки ефективності використання маркетингу на підприємстві пропонує розраховувати такі показники, як: ефективність витрат на маркетингові програми, ефективність маркетингових процесів (упровадження та адаптація), загальна ефективність маркетингу [10, с. 20].

Однак перелічені вище показники не є вичерпними. У працях вітчизняних та закордонних науковців під час визначення ефективності управління маркетингом можна бачити і такі показники, як: обсяг продажу, частка ринку, вартість бізнесу, величина отриманого прибутку, рентабельність маркетингових інвестицій тощо.

Таким чином, описані вище підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства пропонують використання одного або декількох показників, не об'єднаних в один інтегральний. Проте деякі дослідники [11; 12]

здійснили поєднання визначеного ними кола часткових показників і запропонували оцінювати ефективність маркетингової діяльності на основі розрахунку комплексного показника. При цьому зведення часткових показників в інтегральний здійснюється з використанням вагових коефіцієнтів, що визначаються експертним шляхом. Для визначення рівня ефективності маркетингової діяльності підприємства пропонується шкала оцінювання Харрінгтона.

Погоджуємося з думкою А. Савчук і вважаємо, що процес оцінювання ефективності управління маркетинговою діяльністю підприємств ресторанного господарства в загальному вигляді складається з трьох етапів. На першому визначаються стратегічні маркетингові цілі підприємства із зазначенням строків їх досягнення. Особливо важливим є другий етап – формування системи оціночних показників. Вибір таких показників необхідно проводити з урахуванням особливостей діяльності конкретного підприємства. На третьому етапі аналізується поточний стан маркетингової діяльності підприємства та здійснюється оцінка ефективності управління маркетингом, що передбачає дослідження внутрішньої інформації підприємства, бухгалтерської звітності, проведення опитувань, обстежень та спостережень [13, с. 29–30].

Крім того, слід враховувати основні принципи, на яких базується технологія оцінки маркетингової діяльності закладу ресторанного господарства, а саме:

- використання достовірних джерел інформації, якими можуть бути фінансові та статистичні звіти, а також реальні соціологічні дослідження;

- вибір оптимального набору показників, які, з одного боку, є достатніми та вичерпними для об'єктивної оцінки ефективності маркетингової діяльності та виключають дублювання один одного, а з іншого – дають змогу уникнути громіздких розрахунків та забезпечити оперативність здійснюваного аналізу.

Таким чином, усю сукупність показників оцінки ефективності управління маркетинговою діяльністю закладів ресторанного господарства пропонуємо об'єднати у дві групи – фінансові та нефінансові показники. До фінансових показників слід віднести:

- рентабельність виробництва продукції (відношення чистого прибутку до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), виражене у відсотках);

- рентабельність продажу (відношення чистого прибутку до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), виражене у відсотках);

- частку витрат на маркетинг у загальній сумі витрат виробництва й обігу (дані управлінського обліку підприємства).

Нефінансові показники визначаються за результатами маркетингових досліджень закладу ресторанного господарства і включають:

– ринкову частку підприємства (відношення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до місткості ринку, виражене у відсотках);

– відносну ринкову частку підприємства (відношення ринкової частки підприємства до ринкової частки найбільшого конкурента);

– кількість споживачів, у тому числі постійних, лояльних, нових;

– співвідношення споживачів: лояльні/постійні, постійні/непостійні, нові/задоволені, задоволені/незадоволені;

– середній час надання послуг;

– кількість відмов у розміщенні відвідувачів у різні дні тижня: будні дні, вихідні/святкові дні.

Оцінювання ефективності управління маркетинговою діяльністю на підприємствах ресторанного господарства передбачає дослідження значення вибраних показників та порівняння: фактичних даних із плановими (визначення відсотка виконання плану); показників конкретного підприємства із середнім значенням у галузі (визначення стану підприємства на ринку); показників діяльності підприємства з відповідними показниками підприємств-конкурентів (визначення конкурентоспроможності); результатів діяльності підприємства до і після прийняття стратегічних маркетингових рішень із метою визначення їхньої ефективності [13, с. 35].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, оцінка ефективності управління

маркетинговою діяльністю є важливою складовою частиною загальної оцінки ефективності та результативності діяльності підприємства, яка показує ступінь виконання маркетингового плану та досягнення маркетингових цілей. Результати дослідження проблем визначення ефективності управління маркетинговою діяльністю підприємства показали, що немає єдиної думки щодо цього питання. Однак із впевненістю можна стверджувати, що оцінка ефективності маркетингової діяльності повинна бути якомога більш конкретною, оскільки вона є інформаційною базою для розроблення та прийняття управлінських рішень у сфері маркетингу.

Важливим методичним аспектом проведення аналізу ефективності управління маркетинговою діяльністю підприємств ресторанного господарства є розроблення алгоритму його проведення. Для кожного підприємства цей алгоритм є унікальним, проте загальний вигляд алгоритму проведення оцінки ефективності управління маркетинговою діяльністю на підприємстві включає такі етапи, як: визначення стратегічних маркетингових цілей та строків їх досягнення, вибір оціночних показників, безпосереднє проведення оцінки. Отже, проведення аналізу ефективності управління маркетинговою діяльністю на основі запропонованого набору показників дасть змогу кваліфіковано управляти маркетингом на підприємствах ресторанного господарства та приймати ефективні управлінські рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Санкт-Петербург : Питер Ком, 1998. 896 с.
2. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 320 с.
3. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия : учебник для вузов. Москва: ИНФРА-М, 1999. 804 с.
4. Сахно І.В., Часник М.О. Теоретичні засади управління маркетинговою діяльністю підприємств ресторанного господарства. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. Серія Економіка*. 2019. Том 24. Вип. 4 (77). С. 81–86.
5. Чала Ю.В. Оцінка ефективності маркетингової діяльності ТНК. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2014. Вип. 38. С. 287–297.
6. Моисеева Н.К., Конышева М.В. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: учебное пособие. Москва: Финансы и статистика, 2002. 304 с.
7. Балабанова Л.В., Управление маркетингом потенциалом підприємства: навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2010. 288 с.
8. Костюк О.С., Тижай Н.В., Фаск Н.В. Оцінювання ефективності функціонування маркетингу на підприємстві. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11357/1/15.pdf>. (дата звернення: 03.02.2020).
9. Гризовська Л.О., Сітарчук О.В. Ефективність управління маркетинговою діяльністю на підприємстві. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. № 16. С. 308–315. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-16/23-stat-16/2002-grizovska-l-o-sitarchuk-o-v>. (дата звернення: 31.01.2020).
10. Меленчук Ю.Т. Теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 1/6 (21). С. 18–21.
11. Соболева-Терещенко О.А., Антонова В.О. Оцінка ефективності маркетингової діяльності в контексті розбудови програм лояльності покупців. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2019/54.pdf. (дата звернення: 30.01.2020).
12. Кулиняк І.Я., Базарко С.В. Оцінювання та підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка*. 2017. Випуск 2 (8). С. 94–100.
13. Савчук А. Ефективність маркетингової діяльності підприємств. *Вісник КНЕУ*. 2015. № 5. С. 27–38. URL: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2015/05/4.pdf>. (дата звернення: 01.02.2020).

REFERENCES:

1. Kotler, F. (1998) Marketing menedzhment [Marketing management]. Sankt-Peterburg : Piter Kom. (in Russian)
2. Mak-Donal'd M. (2000) Strategicheskoe planirovanie marketinga [Strategic Marketing Planning]. Sankt-Peterburg : Piter. (in Russian)
3. Assel' G. (1999) Marketing: printsipy i strategiya [Marketing: principles and strategy]. Moskva : INFRA-M. (in Russian)
4. Sakhno I.V., Chasnyk M.O. (2019) Teoretychni zasady upravlinnja marketynghovoju dijalnistju pidpryemstv restorannogo ghospodarstva [Theoretical principles of management marketing activities of restaurant enterprises]. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova. Serija Ekonomika*, vol. 24, no. 4 (77), pp. 81–86.
5. Chala Ju.V. (2014) Ocinka efektyvnosti marketynghovoju dijalnosti TNK [Evaluation of the effectiveness of marketing activities of multinational companies]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoj systemy Ukrainy*, vol. 38, pp. 287–297.
6. Moiseeva N.K., Konysheva M.V. (2002) Upravlenie marketingom: teoriya, praktika, informatsionnye tekhnologii: uchebnoe posobie [Marketing Management: Theory, Practice, Information Technology]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian)
7. Balabanova L.V. (2010) Upravlinnia marketynhovym potentsialom pidpryemstva [Management of the marketing potential of the enterprise]. Kiev:VD "Profesional". (in Ukrainian)
8. Kostjuk O.S., Tyzhaj N.V., Fajek N.V. Ocynjuvannja efektyvnosti funkcionuvannja marketynghu na pidpryemstvi [Evaluating the effectiveness of the function of marketing for marketing]. Available at <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11357/1/15.pdf>. (accessed: 03 February 2020).
9. Hryzovska L.O., Sitarchuk O.V. (2018) Efektyvnist upravlinnia marketynhovoju diialnistiu na pidpryemstvi [Efficiency of management of marketing activities on tnterprise]. *Ekonomika i suspilstvo*, vol. 16, pp. 308–315. Available at: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-16/23-stati-16/2002-grizovska-l-o-sitarchuk-o-v>. (accessed: 31 January 2020).
10. Melenchuk Ju.T. (2015) Teoretyko-metodychni pidkhody do ocinky efektyvnosti marketynghovoju dijalnosti pidpryemstv [Theoretical and methodological approaches to performance evaluation marketing activities enterprises]. *Tekhnologhycheskyj audyt u rezervy proyzvodstva*, no. 1/6 (21), pp. 18–21.
11. Soboljeva-Tereshhenko O.A., Antonova V.O. (2019) Ocinka efektyvnosti marketynghovoju dijalnosti v konteksti rozbudovy proghram lojalnosti pokupciv [Efficiency evaluation marketing activities in the context of customer loyalty programs]. *Efektyvna ekonomika [Effective economy]* (electronic journal), no. 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/54.pdf. (accessed: 30 January 2020).
12. Kulynjak I.Ja., Bazarko S.V. (2017) Ocynjuvannja ta pidvysshennja efektyvnosti marketynghovoju dijalnosti pidpryemstv [Оцінювання та підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств]. *Naukovyj visnyk Mukachivskogho derzhavnogho universytetu. Serija Ekonomika*, vol 2 (8), pp. 94–100.
13. Savchuk A. (2015) Efektyvnistj marketynghovoju dijalnosti pidpryemstv [Trade enterprises' marketing activity efficiency]. *Visnyk KNEU*, no. 5, pp. 27–38. Available at: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2015/05/4.pdf>. (accessed: 01 February 2020).

УДК 331.103.3

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-41>

ПРОБЛЕМИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

PROBLEMS OF LABOR RATING IN THE CONDITIONS OF ESTABLISHING A POST-INDUSTRIAL SOCIETY

Седляр М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій,
Національний авіаційний університет

Sedliar Mykhailo

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economics and Business Technology,
National Aviation University

У статті досліджуються проблеми нормування праці на підприємствах в умовах переходу до постіндустріального суспільства. Зокрема, який саме вплив на нормування праці здійснюють такі тенденції становлення постіндустріального суспільства у сфері виробництва, як дематеріалізація останнього та збільшення обсягів наданих послуг; інтелектуалізація, екологізація та мінітюаризація виробництва; зміна ієрархії в системі факторів виробництва; роботизація та електронізація виробництва; збільшення обсягів творчої праці. Визначено також можливість застосування процесного підходу в правлінні та створення BPM-систем (Business Process Management System) для нормування праці в організації. Виокремлено головні складнощі процесу нормування праці, у якій присутні творчі елементи. Запропоновано спосіб удосконалення процесу нормування творчої праці.

Ключові слова: праця, нормування праці, постіндустріальне суспільство, BPM-системи, нормування творчої праці.

В статье исследуются проблемы нормирования труда на предприятиях в условиях перехода к постиндустриальному обществу. В частности, какое именно влияние на нормирование труда осуществляют такие тенденции становления постиндустриального общества в сфере производства, как дематериализация последнего и увеличение объемов предоставляемых услуг; интеллектуализация, экологизация и минитюаризация производства; изменение иерархии в системе факторов производства; роботизация и электронизация производства; увеличение объемов творческого труда. Определены возможности применения процессного подхода в правлении и создания BPM-систем (Business Process Management System) для нормирования труда в организации. Выделены главные сложности процесса нормирования труда, в котором присутствуют творческие элементы. Предложен способ усовершенствования процесса нормирования творческого труда.

Ключевые слова: труд, нормирование труда, постиндустриальное общество, BPM-системы, нормирование творческого труда.

Labor rate fixing as an enterprise management system was firstly implemented in the early twentieth century. Its basic principles mainly concerned the industrial society and, accordingly, dominated in the economy sectors. Through the centuries, humanity during its development has reached a new stage – postindustrial – that has significantly transformed society in all spheres of life. Significant changes are observed in the sphere of industrial relations and enterprise management system. Accordingly, those principles of labor rate fixing, which were laid at the beginning of the last century, are not quite adequate and fully allow to apply all the capabilities and potential of this enterprise management instrument. In the sphere of industrial relations, the post-industrial stage of society development is characterized by such trends as dematerialization of production and increase in services rendered; intellectualization of production; miniaturization of production; robotization and electronics production; change of hierarchy in the system of production factors; greening of production; increasing the amount of creative work and so on. These trends are one of the main factors that require or indicate changes in the system of labor rate fixing in the enterprise. Management theorists and practitioners need to be clear about how a company is transforming in the face of global trends during the post-industrialism, and how modern management tools, including labor rate fixing, can be adjusted in the most effective way. This article is dedicated to this issue. However, it is noteworthy to explore the possibility of combining a system of labor rate fixing and process approach to management by creating BPM-systems (Business Process Management System), which in recent years have become increasingly popular

in the organization management system. They let us to move from the intangible object of management – information (which is the dominant factor of production in a post-industrial society and characterized by the complexity of regulation), to quite real and measurable processes. The important role in the article is also given to the problem of increase in creative work – one of the most important factors in the system transformation of the labor rate fixing in society. Because the post-industrial society is characterized by the growth of this kind of work both in industrial enterprises and organizations related to the creation of intangible objects (products).

Key words: labor, labor rating, post-industrial society, BPM-systems, creative labor rating.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку світового суспільства характеризується значними змінами у різних сферах (економіка, освіта, культура, політика, мистецтво тощо), наприклад, трансформацією системи капіталізму, глобалізацією, віртуалізацією та мережизацією відносин тощо. Серед усіх цих процесів особливо важливим є перехід від індустріального етапу розвитку до постіндустріального, оскільки такий генезис призводить до кардинальних трансформацій економічних систем різних країн – однієї із головних суспільних сфер людської цивілізації. Зміни торкаються економічних суб'єктів усіх без винятку рівнів – від світового до мікрорівня. У таких умовах повинна бути адекватна зворотна реакція цих же суб'єктів, які повинні змінювати систему та механізми управління, набір інструментів, методів, важелів впливу на економічні процеси тощо, адже сталість останніх в умовах трансформації індустріалізму в бік постіндустріалізму може не тільки не сприяти зростанню ефективності управління, але і мати деструктивний вплив на суб'єкта управління. Особливо це стосується системи управління підприємствами та пошуку резервів покращення результатів їхнього функціонування. Початок ХХ століття, пов'язаний із активним зародженням великої кількості підприємств, їхнім зростанням, ускладненням принципів роботи та взаємодії із зовнішнім середовищем, привів до появи наукової школи менеджменту (управління). Представники цього напрямку зуміли значно покращити ефективність функціонування підприємства завдяки використанню наукового підходу до процесу управління, пошуку інструментів та засобів, здатних підвищити продуктивність виробництва та виробничих відносин у межах підприємства. Одним із головних засобів, який активно використовувався в той час і продовжує використовуватися донині, є наукова організація праці та нормування праці.

В останні десятиліття увага до нормування праці суттєво скоротилася, цей управлінський інструмент все менше застосовують на підприємствах, у науково-практичних журналах та монографіях скорочується висвітлення проблем із цієї тематики, особливо у сфері виробництва. Значною мірою зниження інтересу до нормування праці можна пояснити трансформацією виробничих відносин на підприємствах у зв'язку з переходом до постіндустріальної стадії розви-

тку, оскільки нові умови суттєво змінили систему виробничих відносин і продовжують їх змінювати, що не завжди дозволяє використовувати принципи та механізми нормування праці, які були закладені ще на початку ХХ століття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Активно проблема нормування праці почала досліджуватися з початку ХХ століття, оскільки ця тема була однією із ключових на етапі наукового менеджменту, який у цей період зароджувався. Ця тема вивчалася такими науковцями-теоретиками та практиками-управлінцями: К. Бартом, Ш. Бедо, Л. Гантом, подружжям Гілбертів, Х. Емерсоном, Д. Мерріком, Г. Мюнстербергом, Ф. Тейлором, Г. Фордом та ін., а на теренах України – науковцями Харківського інституту праці (початок 20-х рр. ХХ століття): Ф. Дунаєвським, М. Сиркіним, М. Ліbermanом, А. Розенблюмом та ін.

Нині серед українських науковців висвітлення проблеми нормування праці можна знайти у працях таких науковців, як О. Бондаренко, І. Гайдай, В. Донцова, Г. Завіновська, А. Колот, В. Кучинський, Л. Синяєва, К. Шапаренко, Т. Шафранська та ін.

Сучасні дослідження проблеми нормування праці присвячені теоретичним та практичним аспектам функціонування діючих підприємств, при цьому основна увага припадає на вивчення підприємств, які являють собою ядро індустріальної фази розвитку (зокрема, металургійні, машинобудування тощо). Проте в умовах переходу до постіндустріальної стадії розвитку суспільства їхня кількість скорочується, спостерігаються процеси кардинальної перебудови системи виробництва, з'являються нові галузі (види діяльності). Відповідно, залишається непоміченою проблема трансформації системи нормування праці на підприємствах та організаціях в умовах посилення постіндустріальних тенденцій у сфері виробничих відносин, що і потребує ґрунтовнішого дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення напрямів трансформації системи нормування праці на підприємствах в умовах переходу до постіндустріального суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормуванню праці в останні роки приділяють все менше уваги, хоча воно було і залишається одним із найважливіших джерел зростання як продуктивності, так і ефектив-

ності праці. Зосередження на проблемі людських відносин, психіко-психологічної взаємодії між співробітниками відсунуло на задній план наукову організацію праці, в т.ч. і такий її елемент, як нормування. Індустріальний етап розвитку суспільства безперечно асоціюється із нормуванням праці, тому що перехід до механізації праці, заміна ручних операцій машинно-ручними, машинними, автоматизованими та апаратними, поява однотипного виробничого обладнання, уніфікація виробничих процесів та технологій потребували розроблення адекватної системи трудових норм та нормативів, здатних адекватно оцінювати внесок працівника у суспільному виробництві та бути дієвим мотиватором для підвищення продуктивності праці. Зростання темпів науково-технічного прогресу привело до розширення різноманіття технологічних процесів, появи виробничих процесів, у яких взагалі не задіюють людські ресурси (автоматизовані гнучкі виробничі лінії), появи унікального технологічного обладнання, характерного тільки для окремого виробничого підприємства тощо. У таких умовах знижується кількість єдиних, комплексних та типових норм, все менше використовують аналітичний метод розроблення норм, оскільки їхня точність нівелюється необхідністю частотої заміни існуючих або розробленням нових норм праці, що неможливо через складність встановлення таких науково обґрунтованих норм. Відповідно, відбувається заміна аналітичного методу сумарним досвідно-статистичним методом та укрупненням. Але це не головні зміни, які пов'язані з переходом від індустріальної фази розвитку суспільства до постіндустріального.

Постіндустріальний етап розвитку суспільства характеризується такими особливостями у сфері суспільного виробництва, як:

- дематеріалізація виробництва та збільшення обсягів наданих послуг;
- інтелектуалізація виробництва;
- мінітюаризація виробництва;
- роботизація та електронізація виробництва;
- зміна ієрархії в системі факторів виробництва;
- екологізація виробництва;
- збільшення обсягів творчої праці тощо.

Розглянемо більш детально ці аспекти, які безпосередньо пов'язані із проблемою нормування праці.

Дематеріалізація виробництва та збільшення обсягів наданих послуг. Проблема нормування праці на підприємствах, яка ще на початку ХХ століття була чи не найголовнішою на порядку денному у теоретиків-науковців та практиків у сфері управління підприємствами, нині поступово відходить на задній план. Постулати наукової школи управління, які трансформувалися у системи нормування праці з визначенням мікроелементних нормативів надбавок (наприклад, на потреби робітника, на різні техніко-технологічні частини виробничих циклів тощо),

заснованих на хронометражних спостереженнях (системи Тейлора, Міхеля-Мерріка, Бедо, Рефа та ін.), забуваються, а системи нормування праці з розрахунками складових елементів витрат ручного часу безпосередньо на основі мікроелементних нормативів (системи МТМ, WF – Work Factors System, БМТ, ДМТ та ін.) в Україні майже не використовуються. Під час вибору методів нормування праці орієнтуються більше на досвідно-статистичні та укрупнені, які характеризуються низькою точністю і, відповідно, малою ефективністю. Лише великі виробничі комплекси мають у своєму складі відділи з нормування, а власники малих – навіть і не задумуються над цією проблемою. Звертають в основному увагу на нормування сировини, але не праці, і при цьому мало використовують сучасний інструментарій у встановленні нормальних, адекватних вимогам часу норм, не проводячи ні хронометраж, ні фотографування робочого часу працівників та обладнання, ні фотохронометраж. Ці аспекти більше пов'язані із виробничими підприємствами, зайнятими створенням матеріальних благ, та організаціями сфери послуг близького контакту зі споживачами (наприклад, торгівля, перукарні, частково банки тощо). Організації, що не мають тісного контакту із клієнтами (наприклад, державні відділи та служби зайняті обробкою, аналізом даних, координаційною роботою – районні відділи освіти, департамент захисту інформації, центри обслуговування населення газових та енергетичних компаній тощо), більше працюють не із матеріальними об'єктами, наприклад, сировиною, а з нематеріальними – інформацією. І, відповідно, виходом такої операційної системи являється не товар, а управлінське рішення. Тому нормування праці суттєво ускладнюється у таких організаціях, тому що не можна застосувати норми виробітку, важко визначати норми часу, норми обслуговування майже не зустрічаються. Відповідно, норми для працівників визначають на основі нормованих завдань. Хоч вони і дозволяють встановлювати хоча б якісь ліміти на певні управлінські операції, процеси, але точність їх дуже низька і дає змогу працівникам знижувати рівень інтенсивності та напруженості праці, оперуючи такими суб'єктивними поняттями, як важкість (наприклад, «це завдання важке, тому на виконання мені потрібно не 2, а 3 дні»), унікальність («я цю роботу роблю вперше, тому і час на виконання потрібен більший») тощо. Тому працівники (в першу чергу управлінці), навіть виконавши роботу раніше, нечасто сповіщають своє керівництво про завершення нормованого завдання, оскільки після цього слідує наступне нормоване завдання (винятком можна назвати ситуацію, коли пришвидшене виконання нормованого завдання тягне за собою преміювання та доплати). У цей час створюється фальшива видимість виконання працівниками якоїсь роботи, що, безумовно, знижує рівень ефективності управління та продуктивності працівників.

Вирішити цю проблему може впровадження процесного підходу в правлінні та створення BPM-систем (Business Process Management System). Системи класу BPMS є спадкоємцями workflow-систем, при цьому під терміном workflow розуміється управління потоком робіт і через нього – бізнес-процесом. Тобто workflow – це повна або часткова автоматизація бізнес-процесу, за якої документи, інформація або завдання передаються для виконання необхідних дій від одного учасника до іншого відповідно до набору процедурних правил [2]. Відповідно, використовуючи BPMS під час нормування праці, ми переходимо від нематеріального об'єкта управління (інформації) до цілком реального та придатного до вимірювання – процесів. Але такий підхід виправданий для підприємств за наявності постійно повторюваних процесів та таких, які мають високу частоту появи. Наприклад, банківський процес споживчого кредитування – коли, встановивши взаємозв'язок між усіма необхідними діями, які потрібно зробити кредитному експерту, побудувавши ланцюг docflow, оцінивши тривалість обробки інформації або спеціалізованими відділами, або інтелектуальними системами, можемо чітко встановлювати тривалість часу (тобто норми часу) на виконання операцій і, відповідно, своєрідних норм виробітку.

Під час нормування праці на основі BPMS необхідно, по-перше, виділити й уніфікувати (стандартизувати) ключові бізнес-процеси, а вже потім приступати до їх автоматизації. Це, в свою чергу, потребує змін зон повноважень працівників і відповідальності на підприємстві, що тягне за собою не тільки додаткові проблеми в управлінні, здійснення організаційних змін, але і додаткові фінансові вкладення. Загалом упровадження BPMS дозволяє нормувати працю працівників у сфері docflow та адміністративних відділів, відповідальних за контроль доручень. BPMS не є панацеєю для вирішення проблеми нормування адміністративно-управлінського апарату, діяльності підприємств малого контакту із клієнтами, але сьогодні вони є важливим інструментом, який суттєво трансформує систему управління нормуванням праці працівників, що не зазнавала настільки суттєвих змін уже близько століття. Тому можна прогнозувати, що попит на такі системи буде зростати, а якість норм та нормативів праці персоналу та робітників підприємств, їхня ефективність також підвищуватимуться.

Інтелектуалізація виробництва. Перехід до постіндустріального суспільства ознаменувався широким використанням інформаційно-комунікаційних технологій у різних суспільних сферах, які пронизують усіх суб'єктів економічних відносин (їх активно застосовують держава, підприємства та організації, споживачі). У сфері виробничих відносин їх використання потребує залучення висококваліфікованих працівників та робітників, здатних працювати із

автоматизованими системами, комунікаційними мережами, спроможних не тільки відстежувати роботу машин, але і програмувати їх (наприклад, будівництво будинку чи деталей за допомогою 3D-принтерів, робота на програмованих цифрових верстатах (верстатах з ЧПУ) – фрезерувальними, токарними, гравірувальними, токарними тощо), можливістю працювати на відстані (наприклад проведення операції роботом-хірургом дистанційно, коли хірург знаходиться далеко від місця проведення операції, або ремонт авіадвигуна спеціалістом на відстані за допомогою роботизованих комплексів) тощо. Інтелектуалізація виробництва повністю змінила систему організації праці, характер та зміст праці, а також систему нормування.

Класичний підхід до нормування праці передбачав розроблення норм для робітників, які би згладжували коливання рівня їхньої працездатності, забезпечували більш-менш рівномірний розподіл навантаження протягом робочого дня, оптимальний рівень монотонності тощо. Сучасний етап розвитку виробництва в умовах переходу до постіндустріального етапу розвитку суспільства повинен враховувати інші аспекти нормування праці: зростання психофізіологічного навантаження на працівників, зростання інтенсивності праці, нестабільність структури (розподілу) нервово-емоційної напруги протягом робочого дня (зміни), а також нерівномірність розподілу виконуваних робіт в умовах змінюваних функціональних обов'язків. Одного із головних принципів нормування праці – рівної напруженості норм праці – важко дотримуватися в умовах інтелектуалізованого виробництва, оскільки однаковий або рівномірний рівень інтенсивності робіт можливий в умовах виконання однотипних або схожих робіт (операцій), які при цьому характеризують однаковими (схожими) умовами праці. Інтелектуалізоване виробництво більше пов'язане із випуском унікальної продукції, під час випуску якої складно сформулювати однаковий набір умов праці (інший склад працівників (команди), інші терміни виконання проекту або роботи, інший склад комплектуючих чи сировини тощо). І тут більше йдеться не про санітарно-гігієнічні, яким приділяють сьогодні ключову увагу, а про психофізіологічні та соціально-психологічні, які починають відігравати не меншу роль в постіндустріальному суспільстві. Ще один напрям, який потребує детального вивчення – це соціально-психологічні аспекти впливу норм на працездатність та трудову поведінку працівників в умовах постійної взаємодії із інтелектуальними машинами та мережами, пошук резервів зростання стійкості робітника (персоналу) в умовах постійної дії такого стресогенного фактору, як «інтелектуальна машина».

Мінітюаризація та екологізація виробництва. Всеохоплююча мінітюаризація у сфері виробничих відносин на рівні підприємств призводить до зниження матеріало- та енергоєм-

ності обладнання та виробів, наслідком чого є суттєве скорочення матеріальних потоків. У таких умовах спостерігатиметься зменшення норм чисельності працівників, заміна робітників на автоматизовані системи і, що найбільш важливо в нинішніх умовах, зростання інтенсивності природокористування, яка визначається розміром перетворення природних екосистем у агробіоценози та урбокомплекси [1]. У кінцевому підсумку це приводить до зростання з використання природного ресурсу кількості корисного продукту, зниження норм витрат на виробництво товарів та послуг, а також негативного впливу на навколишнє середовище.

Екологізація виробництва та нормування праці пов'язані між собою завдяки популяризації та все частішого впровадження в життя підприємств концепцій Lean Manufacturing / Lean Production / Lean Enterprise – так званого «бережливого виробництва», а також «зеленого офісу». Вони спрямовані на мінімізацію витрат виробництва, повторного використання та/або переробки таких ресурсів. Мінімізація витрат у епоху переходу до постіндустріалізму пов'язані зі впровадженням інтелектуальних машин та технологій у виробництві, здатних не тільки діяти за запрограмованим алгоритмом, але й аналізувати самостійно, навчатися та вдосконалюватися самостійно (т.з. штучний інтелект). При цьому спостерігатиметься усування людини із виробничого циклу. Приклади використання таких машин уже можна знайти – під час викройки деталей для одягу із тканини певного розміру починають використовувати інтелектуальну машину, яка розбиває корисну площу матеріалу (в нашому разі тканину) на сектори, при цьому аналізує, які частини можна в максимальній кількості нанести на визначену площу, позначає їх та вирізає. При цьому витрати не тільки матеріалу, але і часу зводяться до мінімуму, особливо порівнюючи з використанням знань, умінь та навичок звичайної людини (навіть висококваліфікованої).

Роботизація та електронізація виробництва приводить до заміщення робочої сили на виробництві капіталом (постійним) і, як наслідок, зменшення обсягів ручних операцій. Саме в останніх криються резерви зростання продуктивності праці, і нормувальники шукають способи заміни ручних операцій автоматизованими (апаратними) завдяки зміні технологічних процесів або ж ущільнення перших завдяки використанню хронометражу чи фотографуванню робочого часу. В таких умовах основна увага нормувальника зводиться до пошуку способів збільшення частки машинного часу в структурі основного, зменшення часу холостого ходу з одночасним збільшенням робочого ходу, а в структурі основного часу роботи устаткування – у трансформації машинно-ручного часу в машинний.

Зміна ієрархії в системі факторів виробництва. Становлення постіндустріалізму вису-

ває серед усіх факторів виробництва на перший план знання та інформацію, фізичний капітал поступається місцем інтелектуальному або людському. У таких умовах важко визначити адекватний та найбільш доцільний метод нормування праці, оскільки усі вони не здатні враховувати нематеріальні компоненти виробництва, якими і є вищезгадані фактори, у структурі витрат продукції. Ні аналітичний, ні сумарний досвідно-статистичний методи не забезпечують можливість подетального розрахунку витрат матеріалів, де основою готового продукту являються інформація та знання (наприклад, сайт, застосунок, програмне забезпечення тощо, кількість яких щороку зростає в економіці).

Збільшення обсягів творчої праці – це один із найбільш важливих чинників трансформації системи нормування праці в суспільстві. Наявність творчих елементів у роботі ускладнює процеси нормування, оскільки:

1. Творча робота містить не тільки однотипні операції, але й велику частку індивідуальних та унікальних робіт, які кожного разу можуть змінюватися.

2. Відсутня чітка послідовність технологічного процесу виконання творчої роботи.

3. Складно розробити чітку, уніфіковану та прозору систему норм та нормативів.

4. Існують труднощі у визначенні складності виконуваних робіт

5. Результати творчої роботи не завжди чітко визначені (наприклад, іноді результати внесення даних в CRM-систему компанії на перших етапах не приносять відчутного результату та віддачі, але через певний проміжок часу може суттєво скоротити витрати на обробку інформації та контакти із клієнтами). Відповідно оцінка трудомісткості таких робіт значно ускладнена.

6. Результат творчої роботи може суттєво корелювати не тільки із досвідом, але і психологічними особливостями виконавця (швидкість вирішення поставленого завдання перед програмістом може залежати не тільки від його досвіду, але і від збігу ряду непрофесійних факторів – інтуїція, гарний настрій, соціально-психологічний клімат в колективі тощо). Відповідно, якщо поставити аналогічні норми витрат часу на виконання подібного завдання (використати метод аналогій при визначенні норм та нормативів), то це не гарантуватиме можливість виконання роботи у задані строки [4, с. 164–165].

У таких умовах зростає рівень суб'єктивізму під час розроблення норм, нормативів чи визначення термінів нормованого завдання, оскільки головним чином починають орієнтуватися не на аналітичні методи, а на досвідно-статистичні (які базуються на попередньому досвіді виконання схожих робіт у минулому), експертні (шляхом визначення трудомісткості майбутньої роботи на основі досвіду, знань умінь та навичок експертів з даного напрямку), а також метод аналогій.

Вдосконалення системи нормування праці в умовах переходу до постіндустріального суспільства потребує, на нашу думку, систематизації складу робіт та операцій в межах підприємств та організацій за рівнем творчості:

– творчі роботи (складні, унікальні логіко-евристичні роботи, пов'язані з виконанням незнайомих операцій та дій, високим ступенем новизни, наприклад, створення нового унікального сайту, розроблення унікального програмного продукту, конструювання або розроблення нового товару, здійснення функціонально-вартісного аналізу продукту тощо);

– роботи з низьким рівнем творчості (наприклад, формування звіту із бази даних за низкою критеріїв, створення документу, які відрізняються від заданого шаблону, редагування WEB-сторінки або заміна ключових слів на основі проведеного SEO-аналізу тощо)

– однотипні роботи та операції (для них можна застосовувати типові норми та нормативи (наприклад, створення певного типового документу, здійснення дзвінка з раніше існуючої проблематики, відправлення електронного документу, внесення даних про клієнта у базу CRM-систем тощо).

Така класифікація вимагає ведення в межах господарської одиниці певної бази даних щодо тривалості виконання однотипних робіт та операцій, а також із низьким рівнем творчості. Це дозволить не тільки підвищити рівень продуктивності виконання операцій на основі визначення чіткіших меж для нормованих завдань та норм часу на окремі роботи та операції, але і

оптимізувати кількість працівників (головним чином службовців – фахівців та технічних спеціалістів, зайнятих обслуговуванням інформаційних потоків у межах організації).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Перехід світової спільноти до постіндустріального суспільства суттєво трансформовує існуюче бізнес-середовище і самих суб'єктів економічних відносин. Система менеджменту підприємства, яка сформувалася в період індустріального етапу розвитку, також починає в теперішніх умовах змінюватися відповідно до вимог часу. Проте такий інструмент управління, як нормування праці, значною мірою досі базується на принципах та механізмах, закладених ще на початку ХХ століття, що ускладнює можливість його застосування, особливо для організацій та підприємств, що являють собою ядро нових технологічних укладів. Нові тенденції у сфері управління та системі виробничих відносин в умовах переходу до постіндустріального етапу розвитку обов'язково повинні враховуватися під час удосконалення існуючої нині системи нормування праці в організаціях.

У подальшому потребують дослідження особливості системи нормування праці на підприємствах, що являють собою ядро новітніх технологічних укладів (т.з. «індустрії 4.0»), пошук інструментів та засобів нормування творчої праці, а також управлінської праці в умовах зростаючого використання інформаційно-комунікаційних засобів у повсякденній професійній та виробничій діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вронский В.А. Миниатюризация. *Экология* : Словарь-справочник ; 2 изд. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. 576 с. URL: <https://ru-ecology.info/term/48816/> (дата звернення 19.03.2020)
2. Коптелов А.К. Выбор информационной системы для управления бизнес-процессами (BPMS). *Коптелов Андрей Константинович: консультант, преподаватель, аналитик* : веб-сайт URL: <http://koptelov.info/publikatsii/bpms/> (дата звернення 19.03.2020)
3. Мельник В.Р. Нормирование труда как инструмент регулирования уровня стресса в организации : автореферат дисс... канд. эконом. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» ; ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова». Москва, 2007. 23 с.
4. Черноиванова Г. Особливості визначення трудомісткості при нормування творчої та інноваційної праці. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету* : зб. наук. праць; за ред.: М.Д. Балджи. Одеса: Одеський національний економічний університет. 2016. № 3(235). С. 160–173.

REFERENCES:

1. Vronskiy V.A. (2002) *Miniaturization* [Miniaturization] *Ekologiya* : Slovar'-spravochnik [Ecology: Dictionary Dictionary] ; 2nd ed. Rostov-on-Don: Phoenix, 576 pp. (in Russian) Available at: <https://ru-ecology.info/term/48816/> (accessed: 19.03.2020).
2. Koptelov A.K. *Выбор ynformatsyonnoy системы dlya upravlenyya byznes-protsessamy (BPMS)* [Choosing an Information System for Business Process Management (BPMS)] Available at: <https://ru-ecology.info/term/48816/> (in Russian) (accessed: 19.03.2020).
3. Mel'nyk V.R. (2007) *Normyrovanye truda kak ynstrument rehulyrovanyya urovnya stressa v orhanyzatsyy* [Labor rating as a tool for regulating the level of stress in an organization] (PhD Thesis) Moscow: GOU VPO «Russian Academy of Economics named after G. V Plekhanova».
4. Chernoiivanova H. (2016) *Osoblyvosti vyznachennia trudomistkosti pry normuvannia tvorchoi ta innovatsiinoi pratsi* [Features of determination of complexity at normalization of creative and innovative work]. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, no. 3(235), pp. 160–173.

УДК 338.658

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-42>

ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АДАПТАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ДО УМОВ МІНЛИВОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

FORMATION THE THEORETICAL BASIS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE ADAPTATION SYSTEM TO THE CHANGES OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT

Сікетіна Н.Г.

асистент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Siketina Natalya

Assistant of the Department
of Economic Analysis and Accounting,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Стаття присвячена актуальним питанням адаптації промислових підприємств під впливом мінливого конкурентного середовища. Досліджено теоретичні питання економічних категорій «адаптація», «зовнішнє середовище» та «система адаптації» щодо промислових підприємств. Визначено класифікацію факторів зовнішнього середовища на основі аналізу літературних джерел. Розглянуто структуру адаптації систем та виділено її два основні види – параметричну та структурну адаптацію. Визначено теоретичний базис вивчення процесу формування системи адаптації промислового підприємства. Теоретичний базис наведено у вигляді взаємозалежної сукупності базових категорій, таких як «система», «формування», «адаптація», «середовище», «підприємство». Адаптацію промислового підприємства визначено як здатність підприємства генерувати певний рівень чистого доходу і конкурентоспроможності продукції під час входження у мережеву структуру на тривалій основі, що займає верхній рівень ієрархії адаптаційних ознак підприємства у мінливому конкурентному середовищі.

Ключові слова: адаптація, базис, система, підприємство, середовище, можливості.

Стаття посвящена актуальним вопросам адаптации промышленных предприятий под влиянием меняющейся конкурентной среды. Исследованы теоретические вопросы экономических категорий «адаптация», «внешняя среда» и «система адаптации» относительно промышленных предприятий. Определена классификация факторов внешней среды на основе анализа литературных источников. Рассмотрена структура адаптации систем и выделены ее два основных вида – параметрическая и структурная адаптация. Определен теоретический базис изучения процесса формирования системы адаптации промышленного предприятия. Теоретический базис представлен в виде взаимосвязанной совокупности базовых категорий, таких как «система», «формирование», «адаптация», «среда», «предприятие». Адаптация промышленного предприятия определена как способность предприятия генерировать определенный уровень чистого дохода и конкурентоспособности продукции при вхождении в сетевую структуру на длительной основе, что занимает верхний уровень иерархии адаптационных признаков предприятия в меняющейся конкурентной среде.

Ключевые слова: адаптация, базис, система, предприятие, среда, возможности.

An industrial enterprise is such a market economy entity that, depending on the state of material production, NTP and service, provides a certain level of social production and wealth in the country. At the same time, in the process of its interaction with the changing external, and consequently, the internal environment, the functioning of the enterprise is at risk of its impact. A characteristic feature of the current stage of development of the world economy is its high dynamism and high speed of the process of formation of market relations. Therefore, a considerable number of domestic industrial enterprises, in the face of the financial crisis, have shown their unwillingness to respond to such changes and confidently adapt to them in the external and internal environment. In recent years, the content of competition has changed and is winning over an entity whose knowledge enables it to create competitive advan-

tages, that is, to identify the potential of any value, to generate unique ideas and knowledge that may interest future consumers of its products. Effective solutions to such problems contribute to the growth of the national economy and increase in its investment attractiveness as well. The main objective of the article is to substantiation of the theoretical basis for the formation of an enterprise adaptation system to the conditions of dynamic competitive environment. The specific socio-economic reality of domestic industrial enterprises is variable, diverse and complex. These properties of economic reality are the main causes of the difficulties of its scientific knowledge. The extremely changing nature of the market environment distorts market conditions, when traditional methods of conducting economic activity no longer guarantee the maintenance of the acquired market positions. The process of forming market relations in Ukraine has its own characteristics and characterized by a high degree of asymmetry regarding the potential of production of competitive products. It may induce individual industrial enterprises to make it impossible to produce competitive products. Theoretical basis for the study of the process of forming the adaptation system of an industrial enterprise presented in the form of an interdependent set of basic categories: adaptation, basis, system, enterprise, environment, and opportunities, potential. The proposed definitions can used to create a system for adapting the structure of an industrial enterprise in a changing competitive environment.

Key words: adaptation, basis, system, enterprise, environment, opportunities.

Постановка проблеми. Постійне зростання динаміки середовища в умовах глобалізації та трансформації економіки України у світову вимагає від вітчизняних підприємств застосування системних процесів адаптації відповідно до тенденцій на постійній основі. Більшість вітчизняних промислових підприємств, які мали налагоджену систему виробничо-господарської діяльності, виявилися нездатними своєчасно та адекватно реагувати на зміни у нестійкому зовнішньому середовищі, тому що мають нерозвинену систему адаптації, що значно знижує можливості управління. У зв'язку з цим актуальним стає розвиток теоретичної бази щодо адаптації системи управління та формування ефективної організаційно-економічної системи адаптації промислового підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища з урахуванням впливу факторів та наявного власного потенціалу суб'єкта господарювання. Розвиток промислових підприємств у сучасних умовах потребує теоретичних і практичних досліджень інноваційних систем нового типу. Це стосується виникнення галузі 4.0, яка являє собою четвертий етап науково-технічної революції і визначає нову форму промислової інтеграції і взаємодії суб'єктів виробничого процесу в межах структури мережі. Застосування заходів адаптації вітчизняних підприємств може сприяти підвищенню рівня ефективності їхньої діяльності. Нині додаткові дослідження потребують кількісних та якісних критеріїв адаптації мережевих структур та їхньої ефективності у діяльності підприємств [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питанням функціонування підприємств, їхньої адаптації та виживання в умовах динамічного зовнішнього середовища, забезпечення відповідності внутрішніх характеристик підприємства та його оточення через вибір стратегії з безлічі альтернатив з урахуванням тенденцій зміни зовнішнього середовища були присвячені роботи А.Е. Воронкової, Н.Л. Гавкалової, С.А. Меховича, В.М. Нижник,

К.Є. Орлової, О.М. Полінкевич, Л.В. Соколової та інших [1–8].

Аналіз наукових праць у галузі теорії адаптації та управління адаптацією показує відсутність чіткої системи адаптації вітчизняних підприємств до зміни конкурентного середовища та вказує на необхідність подальшого поглибленого вивчення управлінської діяльності щодо аспектів забезпечення системи адаптації промислових підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування теоретичного базису формування системи адаптації підприємства до умов динамічного конкурентного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Формування системи адаптації кожного підприємства до умов мінливого конкурентного середовища (УМКС) перебуває під впливом факторів, які об'єктивно визначають його діяльність.

Однак їхнє розмаїття звужується набуттям конкурентних переваг у конкурентній боротьбі на ринку. Активізація використання потенційних можливостей підприємства (його потенціалу) має базуватися на якісному теоретичному базисі. Це зумовлює необхідність оновлення бази знань у напрямі формування системи адаптації підприємства у невизначеному, мінливому середовищі.

Дослідження факторів зовнішнього середовища у формуванні системи адаптації реалізується відповідно до загальної концепції аналізу зовнішнього середовища, що включає такі основні етапи, як структуризація зовнішнього середовища, визначення критичних точок, збирання інформації та визначення методичного інструментарію дослідження, а також узагальнення отриманих висновків [2, с. 174].

Аналіз факторів зовнішнього середовища, їхню класифікацію та структуру розглянуто в роботі [3, с. 33–37], а також обґрунтовано необхідність безперервного моніторингу факторів

зовнішнього середовища функціонування підприємства, оскільки в умовах високої конкуренції воно перебуває під їхнім постійним досить мінливим впливом.

Відзначимо, що в сучасній науковій літературі є розмаїття підходів до тлумачення сутності поняття «адаптація». Тому доцільною є систематизація відповідних дефініцій у певні групи за визначеними ознаками.

К.Є. Орлова визначає три ключові підходи до тлумачення сутності адаптації – системний, процесний та цільовий [4, с. 25]. Також дослідниця пропонує авторське визначення адаптації як процесу пристосування підприємства до зовнішніх мінливих умов, що включає в себе систему організаційно-економічних та соціальних регуляторів, передбачає зміни у структурі, управлінні та функціональних процесах, які протікають в організації, і має на меті забезпечення стійкості функціонування та розвитку соціально-економічної системи у довгостроковій перспективі.

Інша вітчизняна дослідниця А.Е. Воронкова розглядає адаптацію крізь призму забезпечення конкурентоспроможності потенціалу промислового підприємства [5, с. 205]. А.Е. Воронкова використовує класифікацію факторів зовнішнього середовища щодо моделі адаптивної реакції підприємства [5].

Слід погодитись із А.Е. Воронковою щодо превалювання фактору конкурентоспроможності у системі адаптації підприємства до елементів зовнішнього середовища.

Слід відзначити думку Н.Л. Гавкалової щодо стратегічного управління, яка виділила такий важливий елемент теоретичного базису, як принципи стратегічного управління персоналом: комплексність; цілеспрямованість; системність; узгодженість інтересів керівників і підлеглих у межах забезпечення ефективної діяльності підприємства; гнучкість; ефективність [6, с. 127].

Спираючись на вищенаведені дослідження, розглянемо складники теоретичного базису системи адаптації промислового підприємства до умов мінливого конкурентного середовища.

Визначено такі принципи складники формування системи адаптації підприємства, як: визначення цілей адаптації підприємства; визначення теоретичного інструментарію адаптації підприємства; наукове обґрунтування формування системи адаптації промислового підприємства до УМКС.

Теоретичний базис вивчення процесу формування системи адаптації промислового підприємства, на погляд автора, можна представити у вигляді взаємозалежної сукупності базових категорій і відповідних понять, які наведені на рис. 1.



Рис. 1. Теоретичний базис формування поняття «формування системи адаптації підприємства»

Джерело: авторська розробка

Основними категоріями в межах досліджуваного питання є: система, формування, адаптація, середовище, підприємство, потенціал. Конкретні наукові методи, ґрунтуючись на матеріалістичній діалектиці, виконують методологічні функції. Організація управління процесом розвитку конкурентного потенціалу підприємства реалізується через систему, що відповідає певній історичній добі, з притаманними їй формами, методами, засобами.

Теоретичні передумови створення системи адаптації підприємства в умовах мінливого конкурентного середовища спираються на загальні принципи і досвід планування, відомі підходи до синтезу систем, теорію управління адаптивними системами, загальну теорію систем, алгоритми адаптації [7, с. 209–211].

Об'єктом дослідження є процеси адаптації на підприємстві. Підприємство розглядається як самостійний суб'єкт господарювання, а також як система – поєднання складових підрозділів. За умови діяльності підприємства як складника мережевої структури (інноваційного кластеру) системний підхід розширюється на всю мережеву структуру.

Отже, промислове підприємство розглядається як елемент мережевого формування при динамічних змінах зовнішнього середовища, причому доволі часто характеризується негнучкістю адаптації до його мінливості. Поширення мережевих формувань та створення виробничо-інноваційних кластерів привело до визнання їх як ефективної форми підвищення конкурентоспроможності окремих промислових підприємств, підкресленого прийняттям Європейського кластерного Меморандуму. Слід відзначити, що, діючи окремо, промислове підприємство не має тих конкурентних переваг, якими відрізняються мережеві формування. Вразливість позицій суб'єктів промисловості також зумовлена тією обставиною, що останнім доводиться не тільки вступати в конкуренцію з

іншими підприємствами на внутрішньому ринку, але й намагатися конкурувати на зовнішньому.

Система адаптації промислового підприємства являє собою проведення діяльності щодо забезпечення конкурентного становища підприємства, а також становлення і розвиток ефективних відносин у межах підприємства чи мережевого формування. Підходи щодо сутності поняття «система адаптації» розглянуто в таблиці 1.

Для промислових підприємств – учасників мережевого формування використовується категорія «виробничо-інноваційний потенціал», який розглядається у вигляді здатності кластера випускати не відокремлені вироби, а взаємопов'язану конкурентоспроможну продукцію (цілісну систему) на основі реалізації у виробництві промислового підприємства-учасника кластеру інноваційних нововведень і винаходів та його модернізації тощо [8, с. 95].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. На підставі проведеного аналізу визначено, що є досить великий перелік класифікацій складників зовнішнього середовища, до яких можна віднести розглянуті складники (рис. 1–2). Погляд на адаптацію як на пристосування є найбільш поширеним, характеризує саму суть адаптації та може використовуватися у будь-якій галузі науки. Це значення адаптації використовують, коли говорять про загальні питання, не заглиблюючись у суть проблеми. Ключовий підхід до тлумачення сутності адаптації – системний, що розглядає кластер як систему взаємодії підприємств (членів кластеру з їхнім внутрішнім середовищем).

Слід визначити адаптацію промислового підприємства як здатність підприємства генерувати певний рівень чистого доходу і конкурентоспроможності продукції під час входження у мережеву структуру на тривалій основі, що займає верхній рівень ієрархії адаптаційних ознак під-

Таблиця 1

Підходи до сутності поняття «система адаптації» до УМКС

№ з/п	Підхід	Сутність підходу
1	Системний	Адаптація розглядається як функція здатності мережевого формування (кластеру) як соціально-економічної системи до розвитку та самовдосконалення на основі взаємодії: а) підприємств – членів мережі поміж собою; б) мережевого формування з регіональним оточенням; в) мережевого формування із зовнішнім оточенням
2	Процесний	Адаптація визначається як процес, що відбувається під час реалізації мережевих ініціатив і кінцевих проектів та взаємодії мережевого формування із середовищем
3	Цільовий	Адаптація визначається як інструмент досягнення певної стратегічної мети – конкурентоспроможності мережевого (кластерного) формування та його сталого стану
4	Діяльнісний	Адаптація визначається як механізм економічних і соціальних регулювань, що дають змогу системі зберігати (змінювати) напрям і темп розвитку незалежно від впливу зовнішніх факторів

Джерело: авторська розробка

приємства у мінливому конкурентному середовищі. Система адаптації промислового підприємства характеризує проведення діяльності щодо забезпечення конкурентного становища підприємства, а також становлення і розвиток ефективних відносин у межах підприємства чи мережевого формування.

Перспективою подальших досліджень у межах поглиблення висвітлених положень є проведення аналізу внутрішніх можливостей (виробничо-інноваційного потенціалу), аналізу факторів зовнішнього середовища, які впливають на його діяльність, а також вибір базової стратегії щодо адаптації промислового підприємства до УМКС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мехович С.А., Сікетіна Н.Г. Особливості системи адаптації мережевих структур промислових підприємств [Електронний ресурс] // *Приазовський економічний вісник : електрон. наук. журн.* 2019. Вип. 3 (14). С. 200–204. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/3_14_uk/35.pdf, вільний (дата звернення 07.11.2019 р.).
2. Нижник В.М. Методи оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на бізнес-процеси промислових підприємств / В.М. Нижник, О.М. Полінкевич // *Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент.* 2012. Вип. 9 (2). С. 334–345. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2012_9\(2\)_49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2012_9(2)_49) (дата звернення: 20.09.2016).
3. Дослідження та оптимізація економічних процесів у готельно-ресторанному бізнесі : кол. монографія / Т.С. Шовкопляс та ін.; ред.: Н.В. Якименко-Терещенко, Є.М. Строков. Харків : НТУ «ХПІ», 2019. 100 с.
4. Орлова К. Організаційно-економічні засади адаптації підприємств добувної промисловості до зовнішнього середовища [Електронний ресурс] *Соціально-економічні проблеми і держава.* 2013. Вип. 1 (8). С. 181–189. URL : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13okedzs.pdf>. (дата звернення: 20.09.2014).
5. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография / А.Э. Воронкова. Луганск : Изд-во ВУН У, 2004. – 315 с.
6. Теоретичний базис формування системи стратегічного управління персоналом / Н.Л. Гавкалова // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. Економічні науки.* 2014. № 6. С. 125–129.
7. Соколова Л.В. Організаційно-економічне забезпечення адаптації підприємств до невизначеності бізнес-середовища : автореф. дис....доктора екон. наук : 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» ; Доньк, 2006. 34 с.
8. Сікетіна Н.Г. Виробничо-інноваційний потенціал як елемент адаптації підприємств України до мінливих умов / Н.Г. Сікетіна // *Науковий вісник Ужгородського університету : Сер. : Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* Ужгород : УжНУ, 2019. № 23, ч. 2. С. 91–95.

REFERENCES:

1. Mekhovych S.A., Sikjetina N.Gh. (2019) Osoblyvosti systemy adaptacii merezhevykh struktur promyslovykh pidpryemstv [The system features adaptation network structures industry]. *Ekonomichni nauky. Ser. : Ekonomika ta menedzhment (electronic journal)*, vol. 3 (14), pp. 200–204. Available at: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/3_14_uk/35.pdf (accessed 10 November 2019).
2. Nyzhnyk V.M., Polinkevych O.M. (2012) Metody ocinky vplyvu faktoriv zovnishnjogho seredovyshha na biznes-procesy promyslovykh pidpryemstv [Methods of estimation of influence of environmental factors on business processes of industrial enterprises]. *Ekonomichni nauky. Ser. : Ekonomika ta menedzhment (electronic journal)*, vol. 9 (2), pp. 334–345. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2012_9\(2\)_49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2012_9(2)_49) (accessed 10 September 2019).
3. Doslidzhennja ta optymizacija ekonomichnykh procesiv v ghoteljno-restorannomu biznesi : kol. monoghrafija (2019) / T. S. Shovkoplyas [ta in.]; [red.: N. V. Jakymenko-Tereshhenko, Je. M. Strokov] Kharkiv: NTU “KhPI”, 2019. 100 p. (in Ukrainian)
4. Orlova K. (2013) Orghanizacijno-ekonomichni zasady adaptacii pidpryemstv do buvnoji promyslovosti do zovnishnjogho seredovyshha [Organizational and economic principles of adaptation of extractive industry enterprises to the external environment] [Elektronnyj resurs] *Socialjno-ekonomichni problemy i derzhava.* vol. 1 (8). pp. 181–189. Available at: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13okedzs.pdf>. (Accessed 10 September 2014).
5. Voronkova A.Э. (2004) Strategicheskoe upravlenye konkurentosposobnym potentsyalom predpryatyja: dyaghnostyka y orghanyzacyja : monoghrafyja. Lughansk : Yzd-vo VUNU. 315 p. (in Russian).
6. Ghavkalova N.L. (2014) Teoretychnyj bazys formuvannja systemy strategichnogho upravlinnja personalom [Theoretical basis for the formation of strategic personnel management system] *Naukovyj visnyk Poltavskogho universytetu ekonomiky i torghivli. Ser. : Ekonomichni nauky* [Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade] Vol. 6. pp. 125–129.
7. Sokolova L.V. *Organizational and economic provision of adaptation of enterprises to the uncertainty of the business environment* [Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia adaptatsii pidpryemstv do nevyznachenosti biznes-seredovyshcha] (PhD Thesis), Donetsk: Donetsk National University.
8. Sikjetina N.Gh. (2019) Vyrobncho-innovacijnyj potencial jak element adaptacii pidpryemstv Ukrajinny do minlyvykh umov [Production and innovation potential as an element of adaptation of Ukrainian enterprises to changing conditions] *Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho universytetu : zb. nauk. pr. Ser. : Mizhнародni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo.* Uzhghorod [Uzhghorod University Scientific Bulletin: Coll. of sciences. Series: International Economic Relations and the World Economy] Vol. 23. pp. 91–95.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ КОРЕЙСЬКОЇ КОСМЕТИКИ В УКРАЇНІ

MARKETING MARKET RESEARCH OF KOREAN COSMETICS IN UKRAINE

Танасійчук А.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу та реклами,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Шуневич В.А.

студентка,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Tanasiichuk Alona

Doctor of Economics, Professor of Marketing
and Advertising Department,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

Shunevych Viktoriia

Applicant Marketing OP,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

Стаття спрямована на визначення місця корейської косметики на ринку України та дослідження перспектив його розвитку. Для дослідження цього питання було сформовано план маркетингових досліджень, відповідно до якого проведено опитування споживачів за анкетною, інтернет-опитування, аналіз документів. Визначено структуру вітчизняного ринку косметичних засобів. Досліджено асортимент корейської косметики з догляду за шкірою обличчя. Досліджено цінову політику корейських косметичних засобів у роздрібній торгівлі м. Вінниці. Вивчено поведінку споживачів корейської косметики, зокрема засобів із догляду за шкірою обличчя, визначено їхні вподобання під час вибору цього товару. Проведено порівняння рекламної діяльності відомих корейських брендів косметики та рекламної активності вітчизняних виробників косметичних засобів.

Ключові слова: корейська косметика, догляд за шкірою, косметичний ринок, цінова політика, аналіз ринку косметичних засобів.

Статья направлена на определение места корейской косметики на рынке Украины и исследование перспектив его развития. Для исследования данного вопроса был сформирован план маркетинговых исследований, согласно которому проведен опрос потребителей по анкете, интернет-опрос, анализ документов. Определена структура отечественного рынка косметических средств. Исследован ассортимент корейской косметики по уходу за кожей лица. Исследована ценовая политика корейских косметических средств в розничной торговле г. Винницы. Изучено поведение потребителей корейской косметики, в частности средств по уходу за кожей лица, определены их предпочтения при выборе этого товара. Проведено сравнение рекламной деятельности известных корейских брендов косметики и рекламной активности отечественных производителей косметических средств.

Ключевые слова: корейская косметика, уход за кожей, косметический рынок, ценовая политика, анализ рынка косметических средств.

Today, manufacturers of cosmetics from South Korea have activated their business activities on Ukrainian market, which was reflected in the formation of consumer behaviour in the choice when choosing imported goods,

particularly cosmetics, clothes, music and movies. Problems that relate to process control in consumer behaviour when choosing cosmetics based on modern innovative tools is still insufficiently investigated. Cosmetics directly interacts with the body man, therefore, the quality of raw materials and the product itself is important enough criterion for selection. Modern cosmetic market of Ukraine is undergoing a significant metamorphosis with the part of foreign producers. For several years actively promoted on the domestic market for cosmetic products in Asian countries – Japan, China, Thailand, South Korea. It is the study of the process of distribution of funds for hair care products imported from South Korea to the Ukrainian market investigated. The purpose of this article is to determine the place of Korean cosmetics for care of the skin on the market cosmetics of Ukraine, partly in Vinnitsa. According to the plan of marketing research to explore the range Korean cosmetics on the market, pricing in the retail trade, consumer behaviour, to analyse the state of the domestic beauty market funds, advertising activity of competitors. Interest in Asian beauty products to Ukrainian consumers provoked by the enthusiastic stories of many beauty-bloggers who meticulously searched for new means to care, to constantly to accumulate an audience of followers. According to the plan of marketing research by a team of specialists performed analysis of retail prices, namely: carried out monitoring of the prices in the shops, where a selection of 10 brand manufacturers of South Korea two kinds of cosmetics patches and creams. According to the monitoring of prices in stores of Vinnitsa can be concluded that cosmetics, skin care Korean producers refers to average price category. In General, there are the complexity of the assessment of the level of prices on these funds, since a significant amount cosmetic product are presented in packs of different sizes, and with different number of small packages in the stack. A similar situation was scales with such products like patches, because they are presented for sale at a different number in the package, for example, 30, 60 pieces per pack. It is often difficult to determine the price of cosmetic products for skin care, since grinding of the product in the packaging affects pricing of the products. To improve the distribution of Korean cosmetics for the skin, it is proposed to organize the cooperation of well-known and powerful Korean brands with the Ukrainian beauty-, fashion- and travel-bloggers who are nowadays great method of promoting goods is influential for the target audience of consumers of Korean cosmetics. This approach to the promotion of the Korean cosmetic products will give a big the impetus for the development of the cosmetics market in Ukraine, and give a new breath the development of the domestic cosmetics market in which to compete domestic products and Korean-made range, quality, appearance, price.

Key words: Korean cosmetics, skin care, cosmetic market, pricing, market analysis of cosmetics.

Постановка проблеми. Нині виробники косметики з Південної Кореї активували свою бізнес-діяльність на українському ринку, що відобразилося на формуванні споживацької поведінки під час вибору імпортованих товарів, зокрема косметичних засобів, одягу, музики і кінофільмів.

Проблеми, які стосуються процесу управління споживчою поведінкою під час вибору косметичних засобів із погляду сучасних інноваційних інструментів, ще не досить досліджені. Косметика безпосередньо взаємодіє з організмом людини, тому якість сировини та самої продукції є досить важливим критерієм під час вибору.

Сучасний косметичний ринок України зазнає значних метаморфоз із боку іноземних виробників. Вже декілька років активно просувається на вітчизняний ринок косметична продукція азіатських країн – Японії, Китаю, Таїланду, Південної Кореї. Досліджено процес розповсюдження засобів із догляду за волоссям, імпортованих із Південної Кореї, на ринку України.

Аналіз досліджень із цієї проблематики. Проблеми здійснення маркетингового дослідження поведінки споживачів, формування споживчих мотивацій порушуються у наукових працях вітчизняних науковців, таких як А.М. Танасійчук, І.В. Лилик, А.В. Федорченко та ін. Дослідженню взаємозв'язку забезпечення задоволення потреб та вимог усіх учасників бізнес-процесів на світовому та національному рівнях задля активізації бізнесу приділяли увагу такі науковці, як: Д. Баркан, В. Ломакин, Д. Лук'яненко,

С. Маджаро, С. Пивоварова, які довели, що роль маркетингових досліджень посилюється в кризових умовах, а функції та завдання маркетингових досліджень ускладнюються.

Формулювання цілей дослідження. Метою статті є визначення місця корейської косметики із догляду за шкірою обличчя на ринку косметичних засобів України, зокрема м. Вінниці. Відповідно до плану маркетингових досліджень необхідно дослідити асортимент корейської косметики на ринку, цінову політику в роздрібній торгівлі, поведінку споживачів, проаналізувати стан вітчизняного ринку косметичних засобів, рекламну активність конкурентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корейська доглядова та декоративна косметика перебуває у тренді в європейських країнах і Сполучених Штатах Америки останні декілька років [2]. Виробники косметичних засобів Південної Кореї поширюють інноваційну високотехнологічну продукцію методом продажу «з уст в уста» і формування позитивних відгуків у мережі Інтернет, за допомогою створення платформ – віртуальних магазинів у соціальних мережах. Нині обсяги продажу косметичних засобів з Південної Кореї на ринку України зростають, поступово поширюючи географію свого впливу.

Інтерес до азійської косметичної продукції в українських споживачів спровокований захопленими розповідями численних б'юті-блогерів, які скрупульозно шукали все нові і нові засоби із догляду, щоб постійно накопичувати і збільшувати свою аудиторію підписників.

Швидкий розвиток продажу в інтернеті дав можливість жінкам практично у всіх куточках планети без перешкод купувати і тестувати азійський косметичний продукт особисто, а не тільки читати про іноземні засоби краси. Тому виявилось, що ці засоби відрізняються високою ефективністю, а деякі з них вартують при цьому цілком недорого.

Азійський б'юті-ринок конкретно поділений на сегменти, і для старших жінок він пропонує відповідно дорожчу косметику. А популярні на Заході недорогі засоби в милих упаковках – це в основному косметична продукція для жінок до 25–35 років. Слід пам'ятати про те, що шкіра у жінок монголоїдного типу має в собі більше таких речовин, як колаген і кераміди. І старішають вони за мускульним типом. Все разом віддаляє років на десять появу у них перших ознак зовнішнього старіння шкіри порівняно з європейськими жінками. Тому жінки Азії довго не потребують антивікових (а значить, і дорогих) засобів.

У процесі дослідження визначено декілька причин, чому жінки віддають перевагу саме корейській косметиці з догляду за шкірою обличчя:

– продукція містить у собі натуральні компоненти тваринного і рослинного походження (равликовий слиз, синтетичну зміїну отруту, свинячий колаген, екстракти ферментованих рослин і т.д.)

– інноваційні засоби та форми самих продуктів дають змогу полегшити та осучаснити догляд за шкірою обличчя;

– азійська продукція відрізняється високою якістю та доступною ціною.

Відповідно до плану маркетингового дослідження групою фахівців було здійснено аналіз цін у роздрібній торгівлі: проведено моніторинг цін у магазинах, де представлений асортимент 10 торгових марок виробників Південної Кореї, за двома видами косметичних засобів – патчі та креми.

Маркетингове дослідження цінової політики проводилося в шести роздрібних магазинах м. Вінниці: «Eva», «Watsons», «Lini», «USUPSO», «Шик і блиск», «Я-Господиня» та чотирьох інтернет-магазинах: «mimi_skin», «Make-up.ua», «Yoko.ua», «Cosmetea.ua».

Досліджувалася продукція десяти корейських брендів: ТМ «Holika Holika», ТМ «Esfolio», ТМ «Secret Key», ТМ «Innisfree», ТМ «JMsolution», ТМ «DrJart+», ТМ «A.H.C.», ТМ «MISSHA», ТМ «MEDIHEAL», ТМ «The Saem».

За даними проведеного моніторингу цін у магазинах м. Вінниці можна зробити висновок, що косметичні засоби з догляду за шкірою корейських виробників відносяться до середньої цінової категорії. Загалом є складність оцінювання рівня ціни на ці засоби, оскільки значна кількість косметичних засобів представлена в упаковках різного об'єму та з різною кількістю дрібних упаковок у пачці. Аналогічна ситуація склалася з

такою продукцією, як патчі, адже вони представлені у продажу за різною кількістю в упаковці, наприклад по 30, 60 штук в упаковці. Часто складно визначити ціну косметичних засобів із догляду за шкірою, оскільки подрібнення товару в упаковці впливає на цінову політику представленої продукції.

Підбиваючи підсумок моніторингу цінової політики в десяти різних магазинах, що пропонують на ринку різні косметичні засоби з догляду за шкірою корейських виробників, варто сказати, що найбільш доступні ціни для споживачів корейської доглядової косметики пропонують магазин «Watsons» та інтернет-магазин «Make-up.ua». Магазин «Make-up.ua» взагалі є ідеальним для тих споживачів, які полюбляють комфорт та зручність у покупці та доставці покупок. А от найвищі ціни на досліджувану продукцію виявились у магазинах «Cosmetea.ua» та «Lini». В інших досліджуваних магазинах – «Eva», «USUPSO», «mimi_skin», «Yoko.ua», «Шик і блиск» та «Я-Господиня» – ціни є помірними та постійно коливаються.

Бажання гарно виглядати підштовхує українських споживачів купувати більше різновидів косметики. Обсяги продажу зростають досить швидко як в національній, так і в іноземній валюті. У національній валюті українці витратили на косметичну продукцію в 2016 році на 25% більше, ніж в 2015-му, в 2017-му продажі збільшились ще на 16%, у 2018 році – на 13% порівняно з аналогічним попереднім періодом. У доларовому еквіваленті темпи зростання обсягів продажу менші, але динамічні: 2016 р. – 7%, 2017 р. – 11%, 2018 р. – 16%.

Дбати про свою красу українці починають у молодому віці. Найбільша частка покупців косметики (33,6%) припадає на споживачів віком від 18 до 24 років. Чим старшими стають українці, тим менша їхня питома вага в загальній кількості споживачів косметики (рис. 1).

Найбільше наших українських красунь цікавлять засоби з догляду за волоссям та шкірою обличчя. Обсяги продажу засобів із догляду за волоссям та шкірою обличчя становлять 41% загального обсягу ринку косметичних засобів.

Косметика іноземного походження є кращою для українців, ніж національного виробництва. Остання поступово втрачає свої позиції на ринку (табл. 1) [4].

Виробництва українських косметичних підприємств на 70% завантажені замовленнями контрактного виготовлення від великих мереж роздрібною торгівлі, таких як «Eva», «Watsons», «Космо», «Prostor». Кількість таких замовлень у 2018 році збільшилася на 15% порівняно з 2017-м [4].

Найбільш консервативними є споживачі дорогих косметичних засобів. Вони рідше купують нову продукцію, ніж споживачі дешевих косметичних засобів. Останні ж звертають значну увагу на вартість пропонованої продукції.

Велику роль на ринку косметичних товарів відіграють можливості продавців у мережі Інтернет. Покупці шукають інформацію про характеристики товару на сайтах виробників косметичних засобів, а реклама в соціальних мережах стала більш ефективним інструментом маркетингових комунікацій косметичної продукції, ніж ЗМІ. Для купівлі відомих споживачам косметичних засобів все частіше вони користуються послугами інтернет-магазинів.

Для дослідження поведінки споживачів корейської косметики було проведено анкетування та інтернет-опитування. Кількість опитаних споживачів становила 500 осіб, 11% з яких не користуються корейською косметикою із догляду за шкірою обличчя, а 89% – є постійними споживачами (рис. 2).

За важливістю для споживачів відомості торгової марки використовуваної косметики переваги респондентів розділилися таким

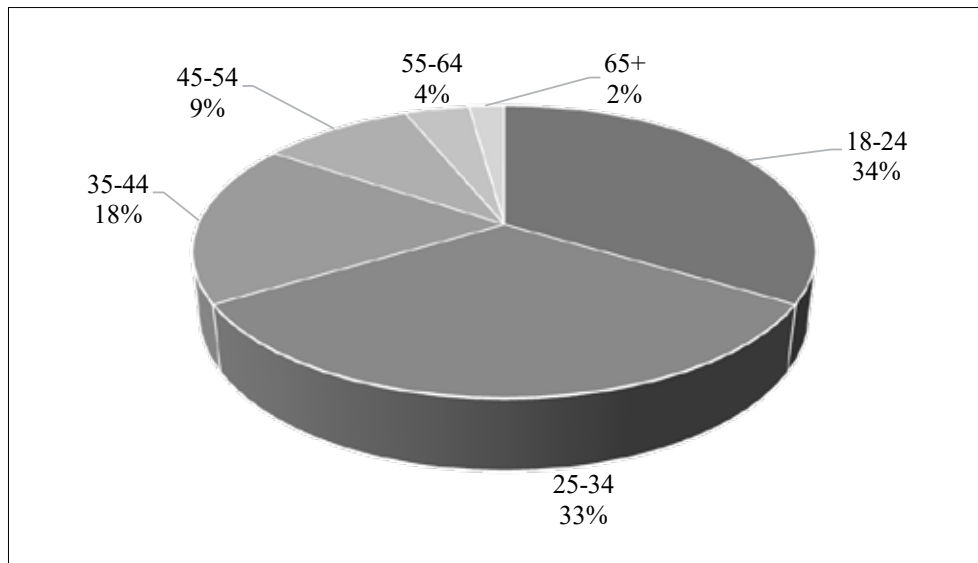


Рис. 1. Сегментація споживачів косметики за віком, %

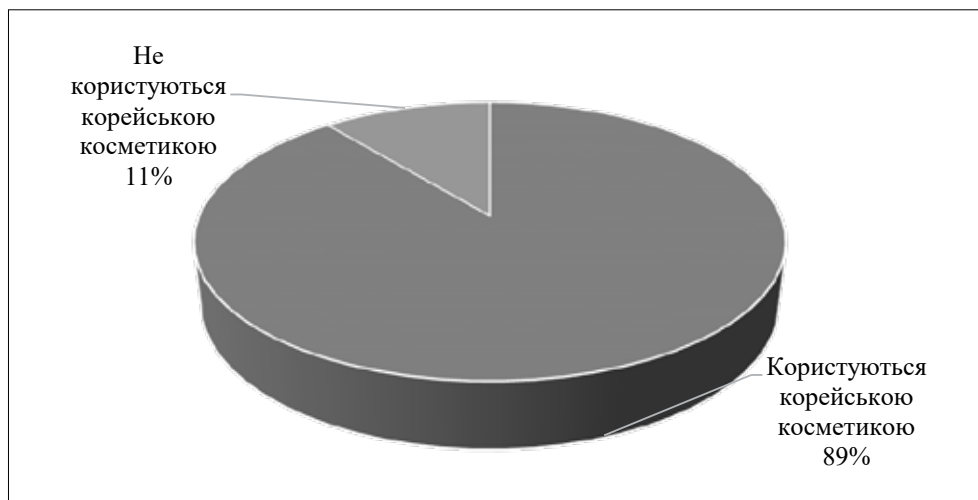


Рис. 2. Структура споживачів косметики за наданням переваги виробникам косметики з догляду за шкірою обличчя, %

Таблиця 1
Частка української продукції в обсязі реалізованої косметики в роздрібній мережі, %

Назва сегмента	2016	2017	2018
Частка української косметики, %	19,5	18,5	17
Частка косметики іноземного походження, %	80,5	81,5	83

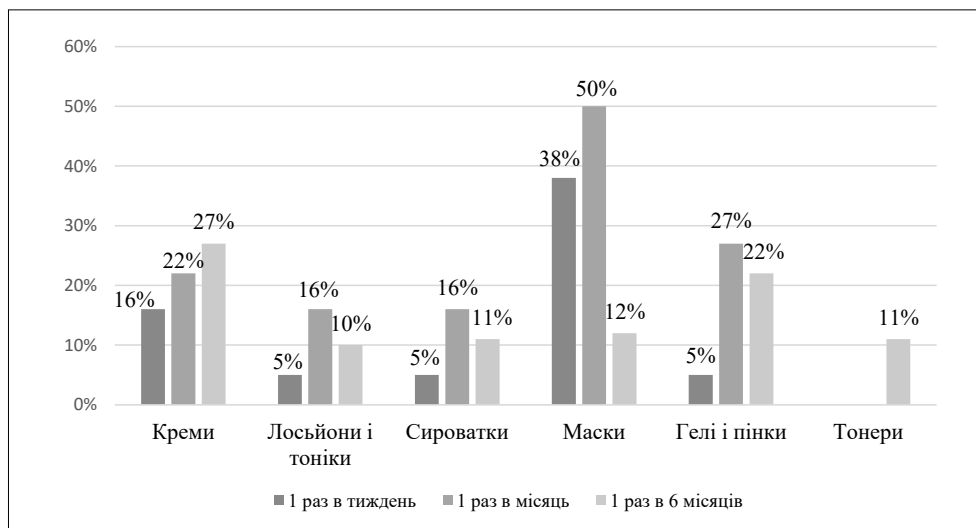


Рис. 3. Частота купівлі корейської косметики з догляду за шкірою обличчя

чином: «Holika Holika» – 33%, «MISSHA» – 33%, «JMsolution» – 11%, «A.H.C.» – 9%, «Innisfree» – 27%, «Secret Key» – 33%.

За частотою купівлі визначено, що більшість споживачів купують креми для догляду за шкірою обличчя 1 раз на півроку, тому що крем – це засіб догляду, який не швидко використовується, і його вистачає надовго. Лосьйони, тоніки та сироватки 16% споживачів купують 1 раз на місяць, пояснюючи це тим, що це рідина, а не крем, і вони швидше використовуються. Корейські маски вподобали більшість з опитаних респондентів, їх купують або один раз на тиждень і поштучно 38% споживачів, один раз на місяць закупають більше ніж одну маску – 50%.

Гелі і пінки для очищення користуються більшою популярністю, оскільки тільки 27% споживачів відповіли, що купують їх раз на місяць, решта респондентів купують цей різновид частіше. Тонери купують 1 раз на місяць всього 16% респондентів, 11% респондентів – 1 раз на 6 місяців.

Відповідаючи на запитання, якими факторами вони керуються під час покупки продукції, споживачі косметики зійшлися на тому, що вони купують та користуються саме корейською косметикою завдяки її хорошій якості – 77%. 33% опитаних споживачів вибирають цю косметичку через хороший асортиментний ряд та наявність у ній натуральних компонентів. Яскрава та мила упаковка корейської косметики теж має великий вплив – 27% споживачів вибирають саме цю продукцію через її зовнішній вигляд – яскрава та несхожа на вітчизняні похмурі упаковки, вона завжди привертає увагу. 16% споживачів вибирають корейську косметичку через те, що це зараз популярно, так званий «мейнстрім». Блогери диктують моду не тільки на зовнішній вигляд, але і на засоби з догляду, тому корей-

ська косметика серед молоді особливо користується популярністю. Через малу вірогідність алергічних реакцій корейську косметичку з догляду за шкірою обличчя вибирають 16% опитаних споживачів, адже в її складі більшу частину становлять натуральні компоненти, а не хімічні складники.

Також, аналізуючи відповіді опитаних споживачів, можна зробити висновок, що більша половина користувачів купує корейську косметичку в магазинах з окремими відділами корейської косметики – близько 61% опитаних.

Рівно половина опитаних – 50% – надає перевагу покупкам в онлайн-магазинах в інтернеті, аргументуючи це тим, що це зручно, більший асортиментний вибір та іноді нижча ціна, аніж у фізичних магазинах.

На спеціалізовані магазини корейської косметики припадає 33% відвідувачів, оскільки ще не всі споживачі знають про існування таких крамничок.

Вік опитаних споживачів – 18–25 років. Рівень їхніх доходів: 2–4 тис. грн – 55%, 4–6 тис. грн – 30%, 6–10 тис. грн – 5%, більше 10 тис. грн – 10%.

Соціальний статус майже всіх опитаних споживачів – це студенти (75%), а 25% – це вже працюючі особи.

Кількість членів родини, які теж користуються корейською косметикою з догляду за шкірою обличчя, має таке відсоткове співвідношення: 1 член родини – 23%, 1–4 члени родини – 72%, 4–6 членів родини – 5%.

Аналіз рекламної активності корейських виробників косметичних засобів із догляду за шкірою показав, що найбільш розповсюдженою є реклама корейської косметики в інтернеті – 95%, а на рекламу на місці продажу косметичних засобів корейських виробників припадає 38%, реклама в журналах та рекламних буклетах становить по 10% відповідно.



Рис. 4. Аналіз рекламної активності корейських виробників косметичних засобів із догляду за шкірою, %

За результатами проведеного дослідження варто сказати, що комунікаційна політика корейських виробників косметичних засобів із догляду за шкірою на території України ще не досить розвинена. Опитані споживачі відповіли, що зустрічають реклами відомих корейських брендів лише в інтернеті або на місці продажу товару.

Давно відомі всім виробники косметики з догляду за шкірою обличчя мають високу рекламну активність на телебаченні, радіо, у відомих журналах та на просторах інтернету і соціальних мереж. До них відносяться торгові марки «Черный Жемчуг», «Dove», «Nivea», «Зелена Аптека», «Dr. Sante», «La Roche-Posay», «L'Oreal Paris», «VICHY», «Lancome», «Вітекс» та інші. Відомі бренди реалізують маркетингові заходи, програми яких розроблялися та впроваджувалися на ринку України тривалий час.

Зрозуміло, що рекламна активність корейських виробників косметичних засобів із догляду за шкірою обличчя порівняно з популярними брендами в Україні є низькою, проте з часом набирають оборотів у рекламуванні корейської косметики торговельні підприємства, що здійснюють її продаж. Адже українська реклама вже давно таргетована та спрямована на певні сегменти споживачів, тому виробникам та продавцям корейської косметики потрібно підвищувати рекламну активність, використовуючи різні медіаносії та медіаканали для спрямування рекламного звернення до цільової аудиторії.

Висновки. Досліджуючи ринок корейської косметики в Україні, зокрема косметики з догляду за шкірою обличчя, було визначено, що нині корейська косметика лише набуває популярності серед українських споживачів, хоча в деяких косметичках вона вже надовго зайняла лідируючі позиції.

Звичайно, не обходиться і без недоліків. Серед таких можна визначити те, що ця косметика розповсюджена більшою мірою в інтернеті, і купити у фізичних магазинах її не завжди вдається. Реклама нових доглядових корейських засобів є лише в мережі Інтернет, її абсолютно немає в засобах масової інформації, вона частково присутня на місці продажу товарів.

Для усунення цієї проблеми та вдосконалення розповсюдження корейської косметики із догляду за шкірою обличчя ми хочемо запропонувати організувати співпрацю відомих та потужних корейських брендів з українськими б'юті-, фешн- та тревел-блогерами, які виступають у наш час чудовим способом просування товарів та є інфлюенсерами для цільової аудиторії споживачів корейської косметики. Вважаємо, що саме такий підхід до промоції корейських косметичних засобів дасть великий поштовх для розвитку ринку косметики в Україні та надасть новий погляд розвитку вітчизняного ринку косметики, на якому будуть конкурувати товари вітчизняного та корейського виробництва за асортиментом, якістю, зовнішнім виглядом, ціною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 07.12.2019)
2. К – значить «Краса»: всі секрети корейської косметики. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/2497500-k-znacit-krasa-vsi-sekreti-korejskoi-kosmetiki.html (дата звернення 07.12.2019)
3. Казакова Вікторія. «Реформування косметичної галузі України на сучасному етапі». URL: <http://cosmar.com.ua/articles/3691/> (дата звернення 07.12.2019)

4. На красі не економлять: аналіз ринку косметики в Україні. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/na-krasote-ne-ekonomyat-analiz-rynka-kosmetiki-ukrainy> (дата звернення 07.12.2019)

5. Які тренди визначають обличчя ринку косметики в Україні і світі. URL: <https://www.nielsen.com/ua/uk/insights/article/2018/what-trends-determine-the-face-of-the-cosmetics-market/> (дата звернення 07.12.2019)

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [State Statistics Service of Ukraine]» (accessed: 7 December 2019)

2. K – znachyt «Krasa»: vsi sekreti koreiskoi kosmetryky. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/2497500-k-znacid-krasa-vsi-sekreti-korejskoi-kosmetiki.html [K – means «Beauty»: all the secrets of Korean cosmetics] (accessed: 7 December 2019)

3. Kazakova Viktoriia. «Reformuvannia kosmetychnoi haluzi Ukrainy na suchasnomu etapi». URL: <http://cosmar.com.ua/articles/3691/> [Reforming the cosmetic industry of Ukraine at the present stage] (accessed: 7 December 2019)

4. Na krasі ne ekonomliat: analiz rynku kosmetryky v Ukraini. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/na-krasote-ne-ekonomyat-analiz-rynka-kosmetiki-ukrainy> [On beauty do not save: analysis of the cosmetics market in Ukraine] (accessed: 7 December 2019)

5. Iaki trendy vyznachaiut oblychchia rynku kosmetryky v Ukraini i sviti. URL: <https://www.nielsen.com/ua/uk/insights/article/2018/what-trends-determine-the-face-of-the-cosmetics-market/> [What trends determine the face of the cosmetics market in Ukraine and in the world] (accessed: 7 December 2019)

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК СКЛАДНИК УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

INFORMATION SYSTEMS AS A COMPONENT OF MANAGEMENT OF HOTEL ENTERPRISES IN RIVALRY

Хитрова О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і туризму,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Khytrova OIha

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Management and Tourism,
Chernivtsi Trade and Economic Institute
of Kyiv National University of Trade and Economics

У статті розглянуто сутність та класифікацію сучасних інформаційних систем, які використовуються в управлінні підприємствами готельного бізнесу. Вивчено особливості використання системи PMS. Дане питання є актуальним, оскільки готелі часто стоять перед вибором тієї чи іншої інформаційної системи для використання у власній господарській діяльності. Виокремлено низку функціональних переваг використання PMS, а саме: швидкість, мобільність, доступність дистанційного проведення операцій реєстрації та виїзду; можливість збільшення кількості місць за допомогою керування швидкістю та доступністю у реальному часі через розподільні канали; використання єдиного інтегрованого рішення; підвищення ефективності бізнесу. Зроблено висновок про необхідність застосування інформаційних систем як інструменту управління підприємствами готельного господарства.

Ключові слова: інформаційні системи, PMS, Інтернет-технології, готельний бізнес, модуль, програмне забезпечення.

В статье рассмотрены сущность и классификация современных информационных систем, используемых в управлении предприятиями гостиничного бизнеса. Изучены особенности использования системы PMS. Данный вопрос является актуальным, поскольку отели часто стоят перед выбором той или иной информационной системы для использования в собственной хозяйственной деятельности. Выделен ряд функциональных преимуществ использования PMS, а именно: скорость, мобильность, доступность дистанционного проведения операций регистрации и выезда; возможность увеличения количества мест с помощью управления скоростью и доступностью в реальном времени через распределительные каналы; использование единого интегрированного решения; повышение эффективности бизнеса. Сделан вывод о необходимости применения информационных систем как инструмента управления предприятиями гостиничного хозяйства.

Ключевые слова: информационные системы, PMS, Интернет-технологии, гостиничный бизнес, модуль, программное обеспечение.

In the conditions of development of market relations and active participation of Ukraine in the world economic integration processes, the intensity of competition between business entities in the sphere of hotel business, there is a problem of ensuring their competitiveness, which is a primary prerequisite for maintaining a position in the tourist services market and the capture of new target segments. conditions of competition determines the role of information systems. From this it is obvious that the question of the effectiveness of the use of information systems in enterprise management should be of paramount importance and is relevant at all stages of its functioning. The article explores the peculiarities of using modern information systems in the activity of enterprises in order to increase the effectiveness of managerial decisions. The classification of modern information systems, which differ in variety of spheres and forms of their application, is considered. It is noted that automated hotel systems characterize a new

stage of enterprise management automation that facilitates the management of hotel reservations and administrative tasks. Taking into account the advantages and disadvantages of its use will allow managers to make the final decision and take into account any errors in the implementation and use process. One of the main features of the Property Management System is that it combines many work environments in a single software. Depending on the vendor, the combination of modules and functions may vary, In addition, the choice of PMS depends on the size and type of the hotel facility, as different systems have their own sets of basic functions and optional modules. Most developers on the market offer hotel management systems that can be customized to different types of property, and PMS core modules can be supplemented with additional modules required for a particular type of business. It is proved that the use of information systems is a prerequisite for the activity of modern hotel business enterprises, which will facilitate the adoption of sound strategic management decisions aimed at providing exclusive and quality service to residents of hotel business enterprises.

Key words: information systems, PMS, internet technologies, hotel business, module, software.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Із розвитком ринкових реформ в Україні, інтенсивністю конкуренції між суб'єктами господарювання у сфері готельного бізнесу виникає проблема забезпечення їх конкурентоспроможності, що є першочерговою передумовою утримання позиції на ринку туристичних послуг та захоплення нових цільових сегментів. Успіх підприємств в умовах конкурентної боротьби зумовлює роль інформаційних систем як важливого інструменту в підвищенні ефективності управління підприємствами. Для цього готельєри використовують різні інформаційні технології, включаючи електронні таблиці, паперові форми та уніфіковані системи управління майном. Їхній вплив на розвиток гостинності величезний, оскільки прямо пов'язаний із підвищенням ефективності роботи як кожного готельного комплексу окремо, так і готельного бізнесу у цілому.

Отже, актуальним постає питання про впровадження та використання інформаційних систем в управлінні підприємствами готельного бізнесу для збільшення їхнього потенціалу, який також стає вирішальним чинником у конкурентній боротьбі за залучення клієнтів і отримання переваг на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Значний внесок у дослідження проблем і перспектив впровадження новітніх інформаційних систем в управління закладами готельного господарства та ефективності застосування даних систем в їхній діяльності зробили такі вчені, як: В. Аньшин, В. Гуляєв, С. Карпенко, С. Мельниченко, Г. Папирян, М. Пашута, Х. Роглев, М. Скопень, О. Шкільнюк та ін.

Проте в Україні не приділяється достатня увага проблемам використання сучасних інформаційних систем в управлінні закладами тимчасового розміщення. Науково-теоретична та практична значимість зазначених проблем зумовила вибір теми, її актуальність, зміст та структуру дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є виділення переваг та

особливостей використання сучасних інформаційних систем у діяльності підприємств готельного бізнесу з метою підвищення ефективності управлінських рішень. Відповідно до поставленої мети, необхідно вирішити такі завдання: розкрити особливості застосування ІС у діяльності підприємств сфери готельного бізнесу; систематизувати сучасні інформаційні системи, що використовуються у світовій практиці готелями; обґрунтувати перспективні напрями впровадження ІС у діяльність готельних підприємств для забезпечення ефективної реалізації господарських функцій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах бурхливого розвитку ринкової економіки все актуальнішою стає проблема інформаційного забезпечення, особливо для підприємств готельного бізнесу. Зараз на ринку готельних послуг можна спостерігати динамічний ріст конкуренції, широкий асортимент видів основних і додаткових послуг та підвищення рівня якості обслуговування. Посилення складності управління, необхідність уведення контролю над усіма видами діяльності підприємств готельного бізнесу зумовлюють необхідність впровадження сучасних інформаційних систем, за допомогою яких можна здійснювати фінансово-облікову і господарську діяльність, а також прискорити процес утворення та продажу пакетів послуг споживачам [1, с. 20]. Активне впровадження сучасних інформаційних систем у діяльність підприємств гостинності є запорукою та необхідною умовою їхньої продуктивної роботи. У сучасних умовах забезпечити високий рівень ефективності вирішення проблем управління підприємством готельного бізнесу можна тільки за допомогою інформаційних комп'ютерних систем та технологій, які гарантують велику швидкість обробки та передачі інформації, її надійність, оперативність, точність.

Згідно з ДСТУ 2392-94, інформаційні системи трактуються як комунікаційна система, що забезпечує збирання, пошук, оброблення та пересилання інформації [2]. Перші системи управління власністю готелів були запроваджені ще в 1970-х роках. Однак проведене ком-

панією Software Advice у 2015 р. дослідження показало, що лише 34% готелів використовували спеціальне програмне забезпечення, тоді як 25% усе ще поклалися на ручку та папір лише для управління своїми готелями, а 16% узагалі не мали системи управління. Звіт ґрунтується на даних 385 власників незалежних готелів, мотелів, курортів та інших типів готельних об'єктів у США [3].

Для формування належних внутрішніх інформаційних потоків у підприємствах готельної сфери необхідно впроваджувати й автоматизовані системи, загалом їх можна розглядати як інтегровану сукупність таких основних підсистем: управління фінансами, управління матеріальними потоками, управління обслуговуванням, управління якістю, управління персоналом, управління збутом, аналіз фінансів, собівартості, оборотних коштів, управління маркетингом тощо. Сьогодні найбільш поширеними автоматизованими готельними системами, що застосовуються у світовій практиці, є:

- система управління готелем (PMS – Property Management System);
- система управління рестораном (Point Of Sales);
- система телефонного сервісу (Telephone Management System);
- система електронних ключів (Key System);
- система електронних міні-барів (Mini bar System);
- система інтерактивного телебачення (Video Services System);
- система енергозбереження (Energy Management System);
- система обробки кредитних карт (Credit Card Authorization System);
- система складського обліку та калькуляції (Food & Beverage);
- система фінансово-бухгалтерського обліку (Accounting System);
- система центрального бронювання (Central Reservation System);
- система Інтернет-бронювання (Web Reservation System);
- система кадрового обліку (Human Resource System);
- система безпеки (Security System) [4].

Найпоширенішим прикладом інтегрованої інформаційної системи є Property Management System – програмне забезпечення, яке полегшує управління бронюванням та адміністративними завданнями готелю. До найважливіших функцій належать операції на стійці реєстрації, бронювання, управління каналами, ведення господарства, управління тарифами та розміщенням, а також обробка платежів. Хоча програмне забезпечення PMS здебільшого контролює резервування та фінансові операції, воно може давати змогу вести господарство та керувати людськими ресурсами. Загалом PMS полегшує основні процеси в готелі, пов'язані з

внутрішніми та зовнішніми операціями. Вони є комп'ютеризованими системами, що полегшують керування властивостями, особистим майном, обладнанням, у тому числі технічним обслуговуванням, правовими правами та персоналом тільки через одиницю програмного забезпечення [5, с. 25].

Сьогодні систему управління готельним майном використовують великі мережі готелів, невеликі гуртожитки та все, що знаходиться між ними. За допомогою цих систем готелі можуть бачити статус бронювання номерів та контролювати бронювання. Однак їх функціональність цим не закінчується. Через PMS готельєри можуть керувати процесами роботи в офісах, послугами харчування та напоїв, а також відстежувати рівень зайнятості номерів. Сучасна система управління майном поєднує у собі багато робочих середовищ у єдиному програмному забезпеченні. Залежно від поставчальника комбінація модулів та функцій може відрізнятися. Крім того, деякі поставчальники продають свої системи в окремих модулях, які можна інтегрувати з існуючим рішенням, які використовує готель [6].

Завдяки сучасним рішенням PMS власники готельного бізнесу надають бажаний результат гостям, а також ефективно керують своїм бізнесом. Система PMS пропонує багато переваг для готельного бізнесу (табл. 1).

Вибір PMS залежить від розміру та типу об'єкта готелю, оскільки різні системи мають власні набори основних функцій та додаткові модулі. Більшість гравців на ринку пропонує системи управління готелем, які можна налаштувати на різні типи майна, а основні модулі PMS можуть бути доповнені додатковими модулями, необхідними для певного типу бізнесу [8].

Великі підприємства вимагають системи з широким діапазоном модулів, відмінних від базового бронювання, фронт-офісу та управління домашнім господарством. Їх PMS має сприяти вибору групових замовлень, POS-послуг, системи керування багаторазовим майном, керування бек-офісом, продажу та функціонування маркетингу. Крім того, власникам великих об'єктів нерухомості слід ураховувати опції PMS, що прискорюють check-in та check-out.

Виділяють найпоширеніші системи для використання у готельних мережах: Oracle Property management, 5stella, Maestro PMS, IQware. Ці системи включають понад 20 модулів, які можуть бути інтегровані в один інтерфейс, такі як: дисконтна і бонусна системи, модуль експорту даних у бухгалтерські системи, системи контролю доступу (електронні замки), модуль зв'язку із системами управління рестораном, модуль зв'язку з фіскальними реєстраторами, SMS-розсилка, телефонний тарифікатор, Інтернет-тарифікатор, тарифікація більярду, медичний модуль, модуль управління сауною, платне телебачення, складський облік, міні-бари,

Переваги системи PMS в управлінні підприємствами готельного бізнесу [7]

Функція	Переваги
check-in/check out	Швидкість, мобільність, доступність дистанційного проведення операцій реєстрації та виїзду.
управління обслуговуванням	Підвищення ефективності ведення господарства за допомогою миттєвих оновлень мобільних пристроїв по дому, коли клієнти виїжджають, звільняючи приміщення для прибирання; включення більшої гнучкості в керуванні приміщеннями з поліпшенням часу реагування на обслуговування номерів; визначення та керування потребами в обслуговуванні приміщення, щоб номери були чисті та в ідеальному стані.
інтегровані готельні системи бек-офісу	Підключення операцій та фінансових процесів, використовуючи попередньо інтегровані програми до дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, платіжних шлюзів, додатків у готельній галузі та пристроїв інфраструктури власності; інтеграція дебіторської заборгованості та комісійної обробки; забезпечення точності гостьових фоліо для більш швидкої та точної оплати.
менеджмент номерного фонду	Збільшення кількості місць за допомогою керування швидкістю та доступністю у реальному часі через розподільні канали; збільшення продажів за допомогою прямих каналів бронювання на вебсайті.
управління доходами	Широкі можливостями для встановлення тарифів та розширених функцій управління швидкістю для ручного та напівавтоматичного управління доходами.
управління клієнтською базою даних	Захист даних клієнтів шляхом підвищення якості та точності профілів гостя; інформація щодо моделі покупки споживачів для визначення попиту на пакети послуг; забезпечення дотримання національних та міжнародних правил зберігання даних.

резервне збереження даних, віддалене керування системою, Інтернет-звітність, Інтернет-бронювання і т. д.

Для малих готельних підприємств, міських та бізнес-готелів використовують системи Protel, eZee Absolute, MSI Cloud. Критичними модулями для цієї групи є бек-офісне управління, функції управління конференціями та харчування. Хостели та пансіонати не вимагають багато варіантів та додаткових модулів, таких як POS-послуги, через їх розмір та внутрішню структуру. Головні модулі цих PMS повинні, як правило, бути онлайн-інструментом резервування та інтеграції до існуючої платформи бронювання готелю. Оскільки невеликі готелі можуть потребувати дещо інших функцій, PMS повинна пропонувати високий рівень персонального налаштування. Прикладом POS для таких підприємств є Little Hotelier, Hotelogix [9]. Перевагами цих систем є мобільний доступ із додатка, що дає змогу керувати командою готелю, інтерфейс на десяти мовах та обробка транзакцій у різних валютах.

Оптимальний вибір системи автоматизації дає змогу керуючим готелю отримати не один позитивний результат. Комплексна система автоматизації основних служб готелю значно спрощує його управління, дає змогу надавати гостям сервіс найвищого рівня, здійснювати строгий контроль над роботою виробництва і персоналу, ефективно управляти внутрішніми ресурсами готелю [10].

Інтегровані системи управління допомагають працювати різним службам готелю швидко, зладжено й ефективно, поліпшують комунікації

між гостями, персоналом і керівним складом, допомагають знизити витрати на обслуговування готелю, підвищивши його прибутковість, і, найголовніше, дають змогу надавати персоналізований сервіс. Ведення історії клієнтів допомагає отримати дані про переваги того чи іншого гостя і заздалегідь угадувати його побажання, що в перспективі дає готелю конкурентну перевагу на ринку готельних послуг.

Окрім того, автоматизовані системи управління готелем дають змогу оптимально використовувати ресурси готелю, зокрема її номерний фонд, до мінімуму скоротити час на обробку даних – від заявок гостей на бронювання до бухгалтерського обліку й аналізу статистики.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Під час дослідження сучасного стану розвитку готельного бізнесу у світі треба визнати незаперечний факт, що автоматизація щоденних операцій та адміністративних завдань, ефективність управління, підвищення якості обслуговування, урізноманітнення й оновлення переліку послуг є важливою частиною досягнення задоволеності клієнтів, зумовлену передусім тим, що у своїй повсякденній діяльності підприємства у сфері готельного бізнесу використовують новітні високоефективні системи управління на основі впровадження сучасних комп'ютерних інформаційних систем.

Таким чином, використання інформаційних систем є обов'язковою умовою діяльності сучасного закладу тимчасового розміщення, що сприятиме прийняттю обґрунтованих стра-

тегічних управлінських рішень, спрямованих на зростання конкурентоспроможності і посилення економічної безпеки підприємства.

Подальші дослідження у цьому напрямі повинні концентруватися на розробленні підходів до

формування дієвого механізму впровадження та вибору правильної інформаційної системи в процес управління, яка дасть змогу значно підвищити ефективність безперебійного функціонування підприємств сфери готельного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : КНТЕУ, 2008. 493 с.
2. ДСТУ ISO 5127:2018 База та словник термінів / Державне підприємство «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості». URL : http://online.budstandart.com/ru/catalog/doc-page.html?id_doc=80364 (дата звернення: 21.03.2020).
3. Hotel Management Software BuyerView 2015 : вебсайт. URL : <https://www.softwareadvice.com/hotelmanagement/buyerview/report-2015/> (дата звернення: 21.03.2020).
4. Батьковець Г.А., Батьковець Н.О. Ефективність інформаційної підтримки управлінської взаємодії підприємств готельного бізнесу *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2016. Вип. 51. С. 182–187.
5. Sheldon P.J. *Tourism Information Technology* : textbook. USA : CAB International, 1997. 224 p.
6. Юрчук Н.П. Інформаційні системи в управлінні діяльністю підприємства. *Агросвіт*. 2015. № 19. С. 53–58. URL : http://www.agrosvit.info/pdf/19_2015/12.pdf (дата звернення: 21.03.2020).
7. Delivering a Seamless Guest Experience with Hotel PMS : вебсайт. URL : <https://www.oracle.com/industries/hospitality> (дата звернення: 21.03.2020).
8. Пурій Г.М. Інформаційні системи і технології в управлінні діяльністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7127> (дата звернення: 21.03.2020).
9. Hotel Property Management Systems: Products and Features : вебсайт. URL : <https://www.altexsoft.com> (дата звернення: 21.03.2020).
10. Мазур С.А. Стан та перспективи розвитку готельно-ресторанної справи в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 2. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6881> (дата звернення: 21.03.2020).

REFERENCES:

1. Melnichenko S.V. (2008) *Informacijni tekhnologhiji v turyzmi: teorija, metodologhija, praktyka* [Information technology in tourism: theory, methodology, practice]. Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian).
2. State company «Ukrainian Research and Training Center problems of standardization, certification and quality» (2019) *ISO 5127: 2018 Base and Glossary*. Available at: http://online.budstandart.com/ru/catalog/doc-page.html?id_doc=80364 (accessed 21 March 2020)
3. Hotel Management Software BuyerView (2015). Available at: <https://www.softwareadvice.com/hotelmanagement/buyerview/report-2015/> (accessed 21 March 2020).
4. Batkovets G.A., Batkovets N.O. (2016) Efektivnistj informacijnoji pidtrymky upravlinskoji vzajemodiji pidpryemstv ghoteljnoho biznesu [Effectiveness of information support of management interaction of hotel business enterprises]. *Visnyk of Lviv Trade and Economic University. Economic sciences*. vol. 51, pp. 182–187.
5. Sheldon P.J. (1997) *Tourism Information Technology*. USA : CAB International, 224 p. (in English).
6. Yurchuk N.P. (2015) Informacijni systemy v upravlinni dijalnistju pidpryemstva [Information systems in enterprise activity management]. *AGhROSVIT* (electronic journal), no. 19, pp. 53-58. Available at: http://www.agrosvit.info/pdf/19_2015/12.pdf (accessed 21 March 2020).
7. Delivering a Seamless Guest Experience with Hotel PMS. Available at: <https://www.oracle.com/industries/hospitality>. (accessed 21 March 2020).
8. Puriy G.M. (2019) Informacijni systemy i tekhnologhii v upravlinni dijalnistju pidpryemstva [Information systems and technologies in the management of the enterprise]. *Elektronne naukove fakhove vydannja «Efektyvna ekonomika»* (electronic journal), no. 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7127> (accessed 21 March 2020).
9. Hotel Property Management Systems: Products and Features. Available at: <https://www.altexsoft.com> (accessed 21 March 2020)
10. Mazur S.A. (2019) Stan ta perspektyvy rozvytku ghoteljno-restorannoji spravy v Ukrajinі [State and prospects of development of hotel and restaurant business in Ukraine]. *Elektronne naukove fakhove vydannja «Efektyvna ekonomika»* (electronic journal), no. 2. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6881> (accessed 21 March 2020).

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДНИК МАРКЕТИНГУ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

CORPORATE CULTURE AS A COMPONENT OF MARKETING OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION

Чайка І.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Chaika Inna

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management,
Higher Educational Institution of Ucoopspilka
“Poltava University of Economics and Trade”

У статті досліджено роль корпоративної культури у формуванні механізму маркетингового управління закладом вищої освіти (ЗВО). На основі узагальнення досліджень у царині маркетингового менеджменту і корпоративної культури запропоновано маркетинговий вимір корпоративної культури ЗВО. Наведено авторське бачення ролі внутрішнього брендингу в маркетинговому управлінні ЗВО як основи формування корпоративної культури, частини стратегії внутрішніх комунікацій. Аргументована необхідність формувати бренд закладу освіти відповідно до цінностей і переконань його споживачів і стейкхолдерів. У роботі запропоновано напрям подальшого розвитку маркетингу в національних освітніх закладах на основі концепції створення спільної цінності. Запропоновано освітньому закладу формувати свій механізм маркетингового управління на основі цінностей всіх його стейкхолдерів та закріпити цей пріоритет на корпоративному рівні як частину корпоративної культури, основний стандарт поведінки.

Ключові слова: корпоративна культура, маркетингове управління, механізм маркетингового управління, холистичний маркетинг, внутрішній брендинг, інформаційно-комунікативний простір, концепція спільної цінності, маркетинг 3.0.

Статья посвящена исследованию роли корпоративной культуры в формировании механизма маркетингового управления учреждением высшего образования (УВО). На основе обобщения исследований в области маркетингового менеджмента и корпоративной культуры предложено маркетинговое измерение корпоративной культуры УВО. Представлено авторское видение роли внутреннего брендинга в маркетинговом управлении УВО как основы формирования корпоративной культуры, части стратегии внутренних коммуникаций. Аргументирована необходимость формировать бренд учебного заведения в соответствии с ценностями и убеждениями его потребителей и стейкхолдеров. В работе предложено направление дальнейшего развития маркетинга в национальных образовательных учреждениях на основе концепции создания совместной ценности. Предложено образовательному заведению формировать свой механизм маркетингового управления на основе ценностей всех его стейкхолдеров и закрепить этот приоритет на корпоративном уровне как часть корпоративной культуры, основной стандарт поведения.

Ключевые слова: корпоративная культура, маркетинговое управление, механизм маркетингового управления, холистический маркетинг, внутренний брендинг, информационно-коммуникативное пространство, концепция совместной ценности, маркетинг 3.0.

The article is devoted to the study of the role of corporate culture in the formation of the marketing management mechanism of a higher educational institution (HEI). The definitions of corporate culture have been generalized. It has been proven that the corporate culture of HEI must contain models of behavior that help to achieve strategic goals in the market and are shared by all its employees. On the basis of a summary of research in the field of marketing management and corporate culture, the marketing development of HEI corporate culture is proposed. The main components of corporate culture at different levels of HEI marketing management are summarized, namely at the levels: external marketing, internal marketing, and interactive marketing. The author's vision of the role of internal

branding in the marketing management of HEI as the basis of corporate culture formation and a part of the internal communications strategy is presented. The work on the internal branding development is necessary for the understanding of each employee's personal contribution to the development of the university and level of their responsibility for this development. As a result, a sustainable motivational space is created that engages all employees in the consumer development process. The necessity of forming the brand of an educational institution in accordance with the values and beliefs of its consumers and stakeholders is proved. In this article we propose the directions of the formation of systematic tools of internal branding based on academic integrity, active interaction with students and stakeholders, further development of marketing in national educational institutions based on the concept of creating shared value. We propose that the educational institution form its own marketing management mechanism based on the values of all its stakeholders and consolidate this priority at the corporate level as a part of the corporate culture, the main standard of behavior. The author's vision of the genesis of marketing of higher educational institution is also presented in the article. As a result of the proposed innovations, the HEI will be able to initiate social and economic transformations, influence on the solution of actual social problems.

Key words: corporate culture, marketing management, marketing management mechanism, holistic marketing, internal branding, information and communication space, the concept of shared value, marketing 3.0.

Постановка проблеми. У попередніх дослідженнях було визначено, що механізм маркетингового управління ЗВО як система управління, об'єктом якої є розвиток споживачів, має забезпечувати процес створення, управління та розвитку споживчої цінності [1, с. 678–686]. З огляду на те, що мета впровадження механізму маркетингового управління ЗВО – забезпечення досягнення визначених стратегічних цілей, а важливою складовою частиною забезпечення розвитку споживчої цінності і, відповідно, споживачів, є якість послуг ЗВО, він (механізм), спирається на культуру забезпечення якості освіти і вимагає впровадження відповідної корпоративної культури – певної сукупності моделей поведінки співробітників ЗВО.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження сутності поняття «корпоративна культура» та аспектів її впровадження у функціонування національних підприємств проводилися в українській науковій спільноті неодноразово. Так, детальний розгляд поняття «корпоративна культура» та історію його виникнення і розвитку, визначення основних складових, функцій, напрямів ефективного формування й реалізації провели Л. Степанова та О. Тужилкіна у роботі «Корпоративна культура: сутність та теоретичні підходи дослідження.» [2, с. 167–172]. Ці ж автори обґрунтували вплив корпоративної культури на розвиток мотивації в системі управління персоналом підприємств [3, с. 18–21]. В. Зеліч розглянула вплив корпоративної культури на розвиток підприємства [4, с. 21–25]. Проте подальшого розроблення потребує питання вбудовування корпоративної культури в маркетингову діяльність закладу вищої освіти задля покращення її результативності.

Метою статті є розроблення шляхів імплементації корпоративної культури у механізм маркетингового управління ЗВО на основі внутрішнього брендингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Моделі поведінки співробітників у межах корпо-

ративної культури формуються шляхом адаптації до зовнішнього середовища та завдяки внутрішній інтеграції: «Корпоративна культура освітнього закладу має подвійну природу: з одного боку, це культура досягнення інтересів на ринку освітніх послуг – культура конкурентної боротьби; з іншого – це традиційна академічна культура, що базується на збереженні педагогічних цінностей» [5, с. 43]. «Навчальна – це часто відкрита критика бізнес-культури (прибутку як найважливішого результату діяльності) і маркетингової культури (тієї обставини, що навчальний заклад повинен обслуговувати і задовольняти свої ринки)» [6, с. 113]. Отже, корпоративна культура ЗВО має містити такі моделі поведінки, які є ефективними в досягненні стратегічних цілей ЗВО та розділяються всіма його співробітниками.

Ф. Котлер і К.Л. Келлер зазначають, що «холістичний маркетинг у сфері послуг включає зовнішній, внутрішній та інтерактивний маркетинг» [7, с. 293]. До зовнішнього ці фахівці відносять «звичайну роботу компанії з підготовки, встановлення цін, розподілу і пропозиції послуг споживачам», до внутрішнього – «навчання і мотивацію працівників компанії, що сприяють підвищенню якості обслуговування клієнтів», а інтерактивний, на їхню думку, «визначає вміння персоналу обслужити клієнта». Формування механізму маркетингового управління ЗВО вимагає відповідних моделей поведінки на кожному з цих трьох рівнів – субкультур, що разом формують корпоративну культуру ЗВО.

Як відомо, компонентами корпоративної культури є [8; 9]:

- прийнята система лідерства;
- стилі вирішення конфліктів;
- дієва система комунікації;
- положення індивіда в організації;
- особливості гендерних і міжнаціональних взаємин;
- прийнята символіка: гасла, організаційні табу, ритуали.

Також погоджуємося з думкою Л.В. Романової, що «фундаментом маркетингового менеджменту має стати цільова установка менеджменту

на систему цінностей» [10, с. 163]. Спираючись на зазначені вище дослідження, виокремимо основні компоненти корпоративної культури на окремих рівнях маркетингового менеджменту ЗВО (табл. 1).

Імплементация корпоративної культури у механізм маркетингового управління ЗВО дозволяє зробити партнерські стосунки зі стейкхолдерами його стратегічним ресурсом. Будь-який контакт стейкхолдера (зовнішнього чи внутрішнього) з вишем є його персональним досвідом відносно діяльності останнього. Якою мірою цей досвід буде позитивним – важливе питання для вишу, що управляє своїм інформаційно-комунікативним простором. Тому основою формування корпоративної культури ЗВО, сполучником, єднальною ланкою механізму маркетингового управління його діяльністю має стати внутрішній брендинг – «дії й процеси, які допомагають інформувати і надихати персонал фірми» [7, с. 207]. Робота із внутрішнього брендингу ведеться для того, щоб кожний співробітник розумів не просто свої функціональні обов'язки, але й те, який його особистий вклад в розвиток вишу і що саме на нього покладено відповідальність за той розвиток.

Сучасний досвід спілкування зі стейкхолдерами національних закладів освіти справляє враження, що часто співробітники вишів не усвідомлюють важливість корпоративних цінностей у своїй роботі, вважають їх декларативним інструментом зв'язків із громадськістю, які особисто їх не стосуються і які можна ігнорувати. Саме тому набуває актуальності внутрішній брендинг як важливий сполучник функціонування механізму маркетингового управління ЗВО. Адже досвід спілкування споживачів із

персоналом є чинником формування сприйняття якості надання освітніх послуг, формування іміджу ЗВО загалом. Розглянемо внутрішній брендинг ЗВО як елемент управління його інформаційно-комунікативним простором, частину стратегії внутрішніх комунікацій (рис. 1).

Головне завдання внутрішнього брендингу – допомогти кожному співробітнику зрозуміти, що він є важливою частиною всієї діяльності вишу, сутність якого – освітні послуги. У результаті формується мотиваційний простір, розрахований на довготривалу перспективу, покликаний забезпечити залучення всіх співробітників вишу у розвиток споживачів. Результатом впровадження внутрішнього брендингу є узгодження основних видимих споживачам і стейкхолдерам складників функціонування ЗВО, про які кожен з них складає власне судження: корпоративної культури, якості послуг, що надаються, та загального іміджу вишу, гармонізація, так би мовити, «корпоративної ДНК». Основним інструментом внутрішнього брендингу має бути комунікація у формі діалогу, спрямована на формування перспективи вишу: підтримування збалансованих зв'язків зі споживачами, стейкхолдерами, соціальним середовищем; відстеження інтересів клієнтів, працівників, партнерів; моніторинг та розвиток суспільних зв'язків вишу; організація діалогів в разі виникнення конфліктів; налагодження багатосторонніх, різновекторних зв'язків.

Тому для успішного впровадження внутрішнього брендингу необхідно визначити бренд у термінах цінностей і переконань його споживачів і стейкхолдерів (як внутрішніх, так і зовнішніх). Сьогодні на офіційних сайтах багатьох вишів уже можемо знайти оприлюднені ними

Таблиця 1

**Маркетинговий вимір корпоративної культури ЗВО
як елемента маркетингового механізму управління його діяльністю**

Важелі впливу корпоративної культури ЗВО на рівні		
«зовнішній маркетинг»: товар, ціна, розподіл, просування	«внутрішній маркетинг»: навчання і мотивація персоналу	«інтерактивний маркетинг»: вміння персоналу обслужити клієнта
висока якість послуг навчання	система лідерства	система комунікацій зі споживачами і стейкхолдерами
якість надання супутніх послуг	положення індивіда в організації	гендерні і міжнаціональні взаємини
ціноутворення, що сприймається споживачами як справедливе	навчання персоналу надавати якісні послуги	заохочення споживачів надавати пропозиції
зручні способи доступу споживачів до послуг	мотивація персоналу до постійного самовдосконалення	своєчасне реагування на запити споживачів
зручні години обслуговування споживачів		
доступ стейкхолдерів до достовірної інформації про ЗВО і його послуги		
стилі вирішення конфліктів		
символіка: гасла, табу, ритуали		

Джерело: розробка автора на основі [7; 8–10]



Рис. 1. Роль внутрішнього брендингу в маркетинговому управлінні ЗВО

Джерело: розробка автора

цінності своєї діяльності. Можемо припустити, що якщо навчальний заклад порушить офіційно заявлені корпоративні цінності, він викличе критику і споживачів, і стейкхолдерів. Працівники навчального закладу і студенти зсередини знають, які процеси насправді відбуваються, які наслідки вони мають, їм легко розпізнати фальш – невідповідність між оприлюдненими намірами і реальним станом речей.

Для формування системного інструментарію внутрішнього брендингу необхідне розроблення й інших корпоративних документів – стратегічного бачення, місії та філософії ЗВО, кодексу корпоративних правил та стандартів. Все це повертає нас до необхідності підписання у виші Декларації про академічну доброчесність учасниками освітнього процесу. Воно дозволить донести корпоративні цінності до кожного, поступово прищепити всім учасникам процесу навчання моральні корпоративні принципи, перетворити їх у повноцінний інструмент внутрішнього брендингу.

Декларація про академічну доброчесність як частина кодексу корпоративної культури є документом, який утверджує високі етичні норми та доброчесність в академічній спільноті. Академічна доброчесність у сфері академічної етики університетів визначається як «дотримання моральних і правових норм поведінки, вимог до професійної та наукової діяльності працівників, освітньої та науково-дослідної діяльності докторантів, аспірантів в академічному середовищі під час здійснення наукової, освітньої, інноваційної та творчої діяльності для забезпечення високого рівня довіри до результатів освітнього процесу, наукових і творчих досягнень» [11]. Від себе додамо, що ті ж правила мають стосуватися і студентів. Таким чином, Декларація про академічну доброчесність регулює якість діяльності вишу та дотримання етичних вимог співробітниками і студентами у трьох сферах – освітній, науковій, міжособистісному спілкуванні, створюючи сприятливе середовище для навчання і

роботи, обміну знаннями, впровадження інновацій, інтелектуального розвитку кожного.

Окремою перевагою, що відкриває додаткові можливості формування механізму маркетингового управління ЗВО, є така специфічна особливість надання його продукту, як тісна взаємодія із безпосереднім споживачем – студентом, тривала інтеграція останнього у освітній процес, а отже, у функціонування вишу. Також, як уже зазначалося, така взаємодія має бути налагоджена і з зовнішніми стейкхолдерами (представниками бізнесу, громадськості та ін.). Це зумовлює можливість запросити споживачів і стейкхолдерів долучитися до спільного розроблення освітнього продукту, маркетингових комунікацій та інших актуальних напрямів – продукувати інновації. Наприклад, звернутися до аудиторії з пропозицією пропонувати власні рішення розв'язання окремих науково-дослідних або організаційних проблем, коли ті виникають. Або надати можливість стейкхолдерам давати заявки з розгляду проблем, що їх турбують, та заохочувати науковий персонал і студентів вишу пропонувати свої рішення. Якщо вдале рішення буде знайдено, той, хто подавав заявку, пропонує його автору винагороду. У результаті люди зі спільними інтересами і прагненнями об'єднуються у групи, їхня співпраця стає компонентом корпоративної культури, дієвим інструментом мотивації, формує інформаційно-комунікативний простір ЗВО.

Запропоновані заходи з формування механізму маркетингового управління ЗВО на основі тісної взаємодії зі споживачами і стейкхолдерами, імплементації корпоративної культури, керування інформаційно-комунікативним простором дають можливість перейти українським вишам від використання маркетингу 1.0 (основна увага приділяється продукту) і 2.0 (у фокусі – споживач з його потребами) до маркетингу 3.0 – етапу, «коли компанії переходять від орієнтації на споживача до орієнтації на людину і коли

Генезис маркетингу ЗВО

Характеристика	Маркетинг 1.0 (увага – на продукт)	Маркетинг 2.0 (увага – на потреби споживача)	Маркетинг 3.0 (увага – на цінності)
Мета	Продавати продукти	Задовольняти запити та утримувати споживачів	Зробити світ кращим
Ключова маркетингова концепція	Товарна	Диференціація, позиціонування	Створення спільної цінності
Принципи маркетингу	Вдосконалення продукту	Орієнтованість на споживача, гнучкість у ринкових умовах, комплексність маркетингових програм, спрямованість на довгостроковий розвиток бізнесу	Холізм
Взаємодія зі споживачами	«Один з багатьма»	«Один на один»	«Співпраця багатьох з багатьма»
Взаємодія зі стейкхолдерами	Точкова взаємодія час від часу	Активні маркетингові комунікації	Економічні і соціальні покращення в громадах

Джерело: розроблено автором на основі [12; 13]

гонитва за рентабельністю поєднується з корпоративною відповідальністю» [12, с. 4] (згідно з науковою працею «Маркетинг 3.0. Від продуктів до споживача і далі – до людської душі» авторства Ф. Котлера, Х. Картаджакайна, А. Сетиавана), а на цій основі – до діяльності згідно концепції створення спільної цінності авторства М. Портера та М. Крамера [13]. Шлях, метаморфозу маркетингу, адаптовану відповідно специфіки діяльності ЗВО, наведено у табл. 2.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку маркетингу механізм маркетингового управління ЗВО формується з урахуванням вагомості взаємодії внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів, у результаті якої виробляються схожі, прийнятні для всіх набори цінностей. Звичайно ж, механізм маркетингового управління ЗВО і надалі спиратиметься на попередні досягнення маркетингу – сегментацію, позиціонування, розроблення комплексу маркетингу та ін., але основну увагу має бути зрушено на співпрацю зі споживачами, створення спільної цінності, тобто розвиток споживачів. А розвиток споживачів неможливий без визнання споживачів головним пріоритетом у діяльності ринкового суб'єкта. Тому задля безперервного розвитку вишу та відповідального ставлення всіх його співробітників цей пріоритет має бути закріплений як цінність на корпоративному рівні – як частина корпоративної культури, основний стандарт поведінки.

Висновки. Зважаючи на те, що «маркетинг 3.0 – це ера горизонтального обміну інформа-

цією, за якого вертикальний контроль не працює» [12, с. 45], в маркетинговому управлінні діяльністю ЗВО зростає роль холістичного маркетингу, результативність якого міститиме як внутрішню, так і зовнішню складові частини. Внутрішня ефективність полягатиме у підвищенні рівня лояльності персоналу, набутті працівниками нових компетентностей, загальному покращенні корпоративної культури, умов та результатів праці. Зовнішній соціальний ефект формуватиметься на основі підвищення іміджу вишу, його соціальної значущості, що дасть змогу розширити ринкові можливості, сформувати взаємозв'язки з новими партнерами, підвищити якість освітнього продукту, задоволеність споживачів і стейкхолдерів, а отже, і їхню лояльність.

«Маркетинг 3.0 веде до зміни способу життя клієнтів. Коли бренд приносить із собою перетворення, споживачі неусвідомлено приймають цю марку як частину свого щоденного життя» [12, с. 59]. Сьогодні завдяки маркетингу ЗВО здатен здійснювати вплив далеко за своїми межами. На основі розуміння суспільних питань, що близькі бізнесу вишу, він може ініціювати соціальні й економічні перетворення у громадах, брати участь у вирішенні злободенних проблем суспільства.

У подальшому доцільно розглянути теоретичні основи формування інформаційно-комунікативного простору ЗВО та запропонувати шляхи удосконалення його маркетингової інформаційної системи для підвищення ефективності управління навчальним закладом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чайка І.П. Формирование механизма маркетингового управления вузом. *Економика Болгарии и Европейского Союза в глобальном мире: сборник докладов Тринадцатой междунар. науч. конф. молодых ученых.* 17 ноября 2017 г. София. 2017. С. 678–686.
2. Степанова Л., Тужилкіна О. Корпоративна культура: сутність та теоретичні підходи дослідження. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі.* 2017. № 4 (82). С. 167–172.

3. Степанова Л., Тужилкіна О. Корпоративна культура як інструмент розвитку мотивації в системі управління персоналом. *Соціально-трудова сфера: сучасний стан, проблеми та стратегічні напрями розвитку*: зб. тез доп. учасників міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. 14–16 листопада 2017 р. Київ: КНЕУ, 2017. С. 18–21.
4. Зеліч В.В. Роль та місце корпоративної культури та її вплив на розвиток підприємства. *Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій. Електронний науково-практичний журнал*. 2017. № 6. С. 21–25. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/6_2017_ukr/6.pdf (дата звернення: 10.02.2020).
5. Кубко В. Корпоративна культура як об'єднальна основа вищих навчальних закладів. *Вісник Книжкової палати*. 2011. № 11. С. 43–46.
6. Котлер, Ф., Карен, Ф.А. Фокс. Стратегічний маркетинг для навчальних закладів. К.: УАМ, 2011. 580 с.
7. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. СПб. : Питер. 2010. 480 с.
8. Корпоративная культура. *Alterozoom*. 2014. URL: <https://alterozoom.com/ru/about> (дата звернення: 10.02.2020).
9. Рогова К. А. Корпоративная культура в организации и ее совершенствование. URL: <http://min.usaca.ru/uploads/article/attachment/652/Рогова.pdf> (дата звернення: 10.02.2020).
10. Романова Л.В. Теоретические и практические аспекты развития маркетингового менеджмента на промышленных предприятиях. *Economics and management: Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*. 2017. № 3–4. С. 158–165.
11. Затвердження Декларації про академічну доброчесність на Конференції трудового колективу. URL: <http://kubg.edu.ua/prouniversitet/vizytivka/korporatyvna-kultura-universytetu/4223-deklaratsiia-pro-akademichnu-dobrochesnist.html> (дата звернення: 10.02.2020).
12. Котлер Ф., Картаджакан Х., Сетиаван А. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителю и далее – к человеческой душе / пер с англ. А. Заякина. М.: Альпина Бизнес Букс. 2012. 240 с.
13. Porter M., Kramer M. The Big Idea: Creating Shared Value. URL: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4385232/mod_resource/content/1/The%20Big%20Idea%20Creating%20Shared%20ValueHBR.pdf (дата звернення: 10.02.2020).

REFERENCES:

1. Chayka I.P. (2017) Formirovanie mekhanizma marketingovogo upravleniya vuzom [Formation of the marketing mechanism of university's management]. *Ekonomika Bolgarii i Evropeyskogo Soyuzu v global'nom mire: sbornik dokladov Trinadtsatoy mezhdunar. nauch. konf. molodykh uchenykh*. 17 noyabrya 2017 g. Sofiya. pp. 678–686.
2. Stepanova L., Tuzhytkina O. (2017) Korporatyvna kul'tura: sutnist' ta teoretychni pidkhody doslidzhennja [Corporate culture: concept and theoretical approaches of the study]. *Naukovyj visnyk Poltavskogo universytetu ekonomiky i torghivli*. Vol. 4 (82). pp. 167–172.
3. Stepanova L., Tuzhytkina O. (2017) Korporatyvna kul'tura jak instrument rozvytku motyvatsiji v systemi upravlinnja personalom [Corporate culture as a tool for the development of motivation in the personnel management system]. *Socialjno-trudova sfera: suchasnyj stan, problemy ta strategichni napriamy rozvytku: zb. tez dop. uchashnykh mizhnar. nauk.-prakt. Internet-konf. 14–16 lystopada 2017 r*. Kyiv: KNEU, pp. 18–21.
4. Zelich V.V. (2017) Rolj ta misce korporatyvnoji kul'tury ta jiji vplyv na rozvytok pidpryemstva [Role and place of business culture and its impact on development of enterprise]. *Prychornomorskyj naukovy-doslidnyj instytut ekonomiky ta innovacij. Elektronnyj naukovy-praktychnyj zhurnal*. Vol. 6. pp. 21–25. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/6_2017_ukr/6.pdf (accessed: 10.02.2020).
5. Kubko V. (2011) Korporatyvna kul'tura jak ob'jednaljna osnova vyshhykh navchalnykh zakladiv [Corporate culture as a unifying foundation for higher education institutions]. *Visnyk Knyzhkovoji palaty*. Vol. 11. pp. 43–46.
6. Kotler Ph., Karen F. A. Fox (2011). *Strategic Marketing for Educational Institutions*. Kyiv, 580 p.
7. Kotler Ph., Keller K. L. (2010). *A Framework for Marketing Management*. Piter, 480 p.
8. Korporatyvnaja kul'tura. (2014) *Alterozoom*. URL: <https://alterozoom.com/ru/about> (accessed: 10.02.2020).
9. Rogova K. A. Korporativnaja kultura v organizatsii i ee sovershenstvovanie [Corporate culture in the organization and its improvement]. URL: <http://min.usaca.ru/uploads/article/attachment/652/Rogova.pdf> (accessed: 10.02.2020).
10. Romanova L.V. (2017) Teoreticheskie i prakticheskie aspekty razvitiya marketingovogo menedzhmenta na promyshlennykh predpriyatiyakh [Theoretical and practical aspects of development of marketing management on industrial enterprises]. *Economics and management: Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*. Vol. 3–4. pp. 158–165.
11. Zatverdzhennja Deklaracii pro akademichnu dobrochesnistj na Konferencii trudovogho kolektyvu [Adoption of the Declaration of Academic Proficiency at the Workforce Conference]. URL: <http://kubg.edu.ua/prouniversitet/vizytivka/korporatyvna-kultura-universytetu/4223-deklaratsiia-pro-akademichnu-dobrochesnist.html> (accessed: 10.02.2020).
12. Kotler F., Kartajava H., Setiawan Iw. (2012) *Marketing 3.0. From products to customers to the human spirit*. Hoboken. New Jersey. 240 p.
13. Porter M., Kramer M. The Big Idea: Creating Shared Value. URL: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4385232/mod_resource/content/1/The%20Big%20Idea%20Creating%20Shared%20ValueHBR.pdf (accessed: 10.02.2020).

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА СТАН РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE EFFECTS OF THE CORPORATE SOCIAL SUSTAINABILITY ON THE STATE OF DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN ENTERPRISE PERSONNEL

Шестакова А.В.

кандидат економічних наук, викладач,
Житомирський торгово-економічний коледж
Київського національного торгово-економічного університету

Shestakova Anna

Candidate of Science (Econ.), Lecturer,
Zhytomyr College of Economics and Trade
Kyiv National University of Economics and Trade

У статті формалізовано побудову та науково-прикладні засади функціонування механізму корпоративної соціальної відповідальності суб'єктами вітчизняних аграрних підприємств. Установлено, що в сучасних умовах господарювання особливого значення набуває концепція корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, у рамках якого відбувається процес створення цінностей для самого аграрного підприємства, працівників, споживачів, керівництва, об'єднаної територіальної громади, бізнес-партнерів, держави у цілому. Застосування практики корпоративної соціальної відповідальності має стати невід'ємною частиною механізмів виробничої та економічної діяльності національних суб'єктів господарювання сільського господарства. Виявлено, що в елементах моделі корпоративної соціальної відповідальності необхідно посилити соціальний блок. Це забезпечить краще та ширше впровадження корпоративної соціальної відповідальності суб'єктів господарювання агросфери, що, своєю чергою, може допомогти створити нові ринку збуту продовольства та сільськогосподарської продукції в Україні та за її межами. Застосування системно-структурного та бізнес-процесного підходів для повної характеристики механізмів формування корпоративної соціальної відповідальності поліпшить стан розвитку аграрних підприємств в управлінні персоналом.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, управління персоналом, бренд роботодавця, HR-менеджер, командна праця.

В статье формализованы построение и научно-прикладные основы функционирования механизма корпоративной социальной ответственности субъектами отечественных аграрных предприятий. Установлено, что в современных условиях хозяйствования особое значение приобретает концепция корпоративной социальной ответственности бизнеса, в рамках которого происходит процесс создания ценностей для самого аграрного предприятия, работников, потребителей, руководства, объединенной территориальной общины, бизнес-партнеров, государства в целом. Практика корпоративной социальной ответственности должна стать неотъемлемой частью механизмов производственной и экономической деятельности национальных субъектов хозяйствования сельского хозяйства. Выявлено, что в элементах модели корпоративной социальной ответственности необходимо усилить социальный блок. Это обеспечит лучшее и широкое внедрение корпоративной социальной ответственности субъектов хозяйствования агросферы, что, в свою очередь, может помочь создать новые рынки сбыта продовольствия и сельскохозяйственной продукции в Украине и за ее пределами. Применение системно-структурного и бизнес-процессного подходов для полной характеристики механизмов формирования корпоративной социальной ответственности улучшит состояние развития аграрных предприятий в управлении персоналом.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, управление персоналом, бренд работодателя, HR-менеджер, командная работа.

The paper deals with the formalization of the structure, as well as with the research and applied principles of the functioning of the mechanism of the corporate social sustainability of the entities of domestic agrarian enterprises. It has been established that under present-day management conditions the concept of the business corporate social sustainability is gaining more and more in importance. Within the framework of business one can observe the pro-

cess of creating values for the agrarian enterprise itself, its employees, consumers, top management, united territorial community, business partners and the state in general. Hence, the application of the practice of the corporate social sustainability may become an integral part of the mechanisms of the production and economic activities of the national economic entities of agriculture. With respect to the elements of the model for the corporate social sustainability more emphasis must be laid on the social module. That will provide for the better and wider introduction of the corporate social sustainability of the economic entities in the agrosphere which in its turn will contribute to creating new sales markets of the foodstuffs and farm products both in Ukraine and abroad, solving social and ecological problems, facilitating the access of business formations with the Ukrainian capital to international markets, improving the efficiency of managing personnel and ensuring a well-balanced development of the country in general. The application of the systems-structural business and process-oriented approaches to the comprehensive characteristics of the mechanisms of forming the corporate social sustainability will make it possible to improve the state of development of the agrarian enterprises in the sphere of personnel management. The research results prove that an HR-manager and a financial manager can work in team, interacting with self-motivated employees, heads of departments of supply and human resources with the aim of developing and introducing the decisions in automation and reorganization of the working processes according to new requirements. It has been stated that the creation of the employer brand will positively affect consumers and the process of solving the problem of unemployment in rural areas. It has been established that focusing on command will strengthen the positions of employees inside the enterprise and enhance competitiveness of the agrarian enterprise in the market environment. It has been proved that with respect to the strategic prospect the game will be won only by those market entities which on a voluntary basis position themselves as socially sustainable business formations whose portfolio of interest comprises interests and needs that are not financially but socially oriented, thus focusing on the command cooperation. It has been revealed that nowadays the social vector proves the main instrument of achieving success on the labour market, as well as a powerful instrument in providing for the sufficient level of the economic protection and efficiency of the enterprise on the market in general. Hence, the suggested conceptual model for the interrelation of the corporate social sustainability with local communities comprises the general information connected with the formation of the social sustainability where the top management of agrarian enterprises and the representatives of the united territorial communities act as the principle elements.

Key words: corporate social sustainability, personnel management, employer brand, HR-manager, team work.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Пріоритетні напрями розвитку України, які в умовах посилення євроінтеграції дедалі більше визначають місце країни на міжнародному ринку і водночас виступають важливим чинником трансформації економіки, значною мірою пов'язані з аграрною сферою. Натомість розвиток соціальних послуг забезпечує зростання ВВП, зайнятість населення і нарощування грошових надходжень до бюджету країни, що, з одного боку, визначає освітній рівень, формуючи людський ресурс держави, а з іншого – сприяє появі нових напрямів управління в розвитку персоналу. Виходячи із зазначеного, тема наукових досліджень із пошуку стратегічних напрямів розвитку персоналу аграрних підприємств України є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми соціальної відповідальності підприємств та бізнесу досліджувалися в роботах Дж. Акерлофа, Г. Боуена, П. Друкера, О.О. Лазаренка, Р.Ф. Пустовіта та ін. Питаннями соціальної відповідальності та її впливу на конкурентоспроможність аграрних підприємств займалися такі вітчизняні науковці, як З.І. Галушка, О.А. Грішнова, О.В. Дудкін, А.Г. Зінченко, А.М. Колот, С.В. Мельник, Ю.Н. Петрушенко, В.М. Шаповал та ін.

Проте корпоративна соціальна відповідальність як чинник впливу на стан розвитку персо-

налу аграрних підприємств потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення сутності, складників, напрямів та тенденцій поширення корпоративної соціальної відповідальності аграрних підприємств як чинника впливу на стан розвитку персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У функціонуванні підприємств у соціальному напрямі необхідним аспектом є корпоративна соціальна відповідальність, що формуватиме вектор стабільної праці та бренд продукції на сільськогосподарських підприємствах. Корпоративна соціальна відповідальність більше не є просто програмою із забезпечення корпоративної соціальної відповідальності, маркетинговою ініціативою чи програмою, якою керує директор з управління персоналом. Нині корпоративна соціальна відповідальність – це стратегія на рівні керівників найвищої ланки, яка визначає саму сутність ідентичності підприємства.

Особливу соціальну роль відіграє впровадження механізмів контролю якості та сертифікації продукції, використання екологічно безпечних та енергозберігаючих технологій тощо. Поняття механізмів соціальної відповідальності бізнесу повною мірою уособлює цю взаємодію [1].

Терміни «механізми соціальної відповідальності», «механізми корпоративної соціальної

відповідальності» вперше були сформульовані тільки разом із основоположними категоріями як системними явищами і процесами, які вони розвивають, у 1999 р. Існують декілька визначень цих понять. У науковій літературі механізми соціальної відповідальності розглядаються як сукупність інструментів та важелів, технологій просування соціально відповідального бізнесу, який приносить користь підприємству і суспільству, сприяє соціальному, економічному й екологічно сталому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу на середовище господарювання і мінімізації негативного впливу [1].

Зазначені механізми спрямовані на досягнення комерційного успіху засобами, що враховують морально-етичні та екологічні принципи господарювання. У більш широкому розумінні під механізмом соціальної відповідальності слід розуміти системну динамічну взаємопов'язану сукупність організаційно-управлінського (форм, напрямів, рівнів, принципів, моніторингу, планування, прогнозування, контролю), фінансово-інвестиційного (податкового, цінового, митного, кредитного), інституційного (норм, законів, інститутів) інструментів та методів забезпечення відповідального ставлення будь-якого підприємства до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активної соціальної позиції, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших суспільних проблем [2, с. 98].

В Україні більшість аграрних підприємств (як великих, так і середніх) не має визначеної стратегії соціальної відповідальності, перебуває на етапі дотримання законодавства та одиничних добродійних або волонтерських заходів.

Основною метою впровадження вітчизняними аграрними підприємствами механізмів соціальної відповідальності є: досягнення та підтримка позитивного іміджу та репутації як ресурсу в конкурентній боротьбі для транснаціональних корпорацій та компаній, що здійснюють міжнародну діяльність в агросфері; власні переконання топ-менеджменту та власників; розширення ринків збуту через створення нових зразків соціально значимої продукції, послуг або виходів на нові ринку збуту; підвищення капіталізації внаслідок збільшення інвестиційної привабливості аграрних підприємств; збільшення лояльності регіональних та державних органів влади до бізнесу [3].

Обмеженість застосування принципів соціальної відповідальності на вітчизняних аграрних та агропромислових підприємствах пов'язана також із відсутністю достатньої кількості фінансових ресурсів, дефіцитом урядових і неурядових організацій, що її підтримують; нестабільністю політичної та економічної ситуації в країні; відсутністю повного розуміння підприємствами сутності соціальної відповідальності; відсутністю дієвої системи морального та матеріаль-

ного заохочення соціальної відповідальності бізнес-структур [4].

Як зазначалося раніше, фінансові показники компанії пов'язані з рівнем її соціальної відповідальності. Спостережні комісії створили безліч різних індексів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) та «найкращих місць роботи», зокрема рейтинг найпопулярніших компаній у світі за версією журналу Fortune, індекс сталого розвитку Доу-Джонса та багато інших. Новий мета-аналіз виявив прямий взаємозв'язок між індексом КСВ і рентабельністю компаній, а дослідження соціально відповідальних компаній виявило, що їхні показники у вісім разів перевищили результати аналогічних компаній, включених до індексу S&P 500. Спільнота інвесторів уважно стежить за дотриманням компаніями принципів КСВ. Дослідження думок 22 тис спеціалістів у сфері інвестицій свідчить, що 78% респондентів збільшили обсяг інвестицій у компаніях, зосереджених на дотриманні принципів КСВ. Деякі інвестори також оцінюють організацію за допомогою рейтингових онлайн-платформ, таких як Glassdoor, щоб зрозуміти, чи існує безпосередній зв'язок між брендом роботодавця й якістю процедур найму та утримання працівників. Багато організацій реагує на вимоги щодо забезпечення ефективної корпоративної соціальної відповідальності, а також на дедалі більший зв'язок між соціальним впливом та фінансовими показниками [5, с. 39].

Таким чином, можна зробити висновок про взаємозалежність корпоративної соціальної відповідальності, фінансових результатів господарської діяльності підприємств та бренду роботодавця. Формування пріоритетності щодо збільшення заробітної плати в подальшому відобразатиметься на інтегрованій та дієвій моделі корпоративної соціальної відповідальності сільськогосподарських підприємств. Отже, корпоративна соціальна відповідальність впливатиме не лише на споживачів, а й на бренд роботодавця. Очевидно, що ключовою ланкою в розвитку та сприянні корпоративній соціальній відповідальності у сільськогосподарських підприємствах є підтримка об'єднаних територіальних громад (рис. 1).

Досліджуючи аспекти розвитку та впровадження корпоративної соціальної відповідальності, доцільно стверджувати, що її вплив на управління персоналом сільськогосподарських підприємств позначатиметься на переході до інноваційного керівництва. Такі зміни позитивно вплинуть на внутрішню кадрову політику та зміцнять мотиваційні чинники формування персоналу.

Підходи до керівництва не завжди були такими, як зараз. У 1800-х роках і на початку 1900-х років на найвищому рівні ієрархії компанії був генеральний директор, який приймав більшість важливих рішень і делегував лише деякі обов'язки функціональним менеджерам

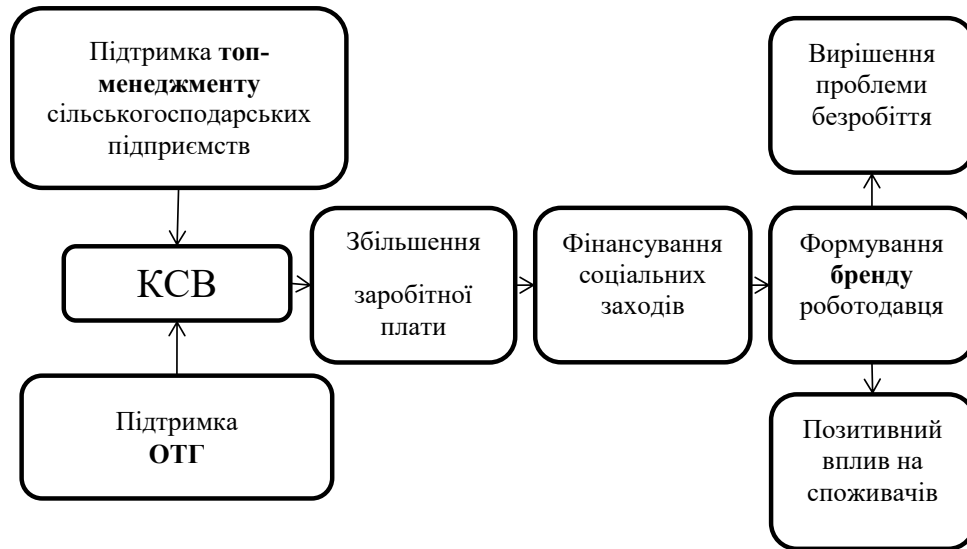


Рис. 1. Концептуальна модель взаємозв'язку корпоративної соціальної відповідальності з місцевими громадами
Джерело: розроблено автором

у межах компанії. Згодом ця модель розширилася та утворила систему так званих «героїв певного фаху» із зазначенням слова «директор» у назвах їхніх посад: фінансовий директор, IT-директор, HR-директор тощо. Кожному з них передавалася у «володіння» певна сфера відповідальності [6, с. 4–5].

Утім, вузька спеціалізація стала поштовхом до появи нової динаміки: працівники керівного складу, як правило, не працювали у тісній взаємодії; це мало сенс у відносно статичному, передбачуваному бізнес-середовищі, коли причини проблем було легко ідентифікувати і вирішення цих проблеми не потребувало глибокої функціональної експертизи та інноваційних підходів до управління персоналом.

Розвиток інноваційних підходів у HR-роботі з працівниками, на нашу думку, має проявлятися через командний напрям організації робочого процесу на сільськогосподарських підприємствах. Відповідно до командної моделі, топ-менеджмент не лише керуватиме власним бізнес-напрямом, а й співпрацюватиме з іншими функціональними керівниками у командах, які формують стратегічний напрям діяльності підприємства, а також впливають та надихають мережі команд у межах усієї організації. Отже, метою даного підходу є перетворення роботи топ-менеджменту на злагоджений механізм, що створює гармонійну єдність та командний принцип роботи.

Реорганізація робочих процесів і робочої сили для інтеграції технологій виробництва з використанням нових моделей підбору працівників змішаних категорій являє собою комплексну та нову можливість у межах усіх галузей та функцій. При цьому HR-менеджер та фінансовий

директор можуть працювати разом, взаємодіяти з ініціативними працівниками, начальниками з управління ланцюгами постачання та людськими ресурсами для розроблення й впровадження рішень з автоматизації, реорганізації робочих процесів відповідно до нових вимог. Таким чином, це створюватиме цінні та значущі робочі місця, кар'єрні можливості та можливості для розвитку працівників.

Такі дії спонукатимуть до захисту бренду продукції, що виготовлятимуть сільськогосподарські підприємства. У взаємопов'язаному та прозорому світі клієнти й працівники (деякі з них можуть бути і клієнтом, і працівником) нерозривно пов'язані з корпоративним брендом. Директори з маркетингу та фахівці з управління людськими ресурсами разом із директором забезпечуватимуть ефективне управління ризиками та, своєю чергою, можуть працювати разом для забезпечення повного управління внутрішнім і зовнішнім брендом організації (підприємства).

Логічним продовженням роботи над закріпленням бренду є інновації. Працівники, що відповідають за розвиток інновацій, можуть зіграти ключову роль у поширенні інноваційної діяльності в межах інших функцій та підприємства загалом. Коли один відділ впроваджує інновації, їх нововведення впливають на роботу в інших відділах, що дає змогу всім відділам навчатися разом.

Рух у напрямі «командності» топ-менеджменту є однією з найпотужніших і передових тенденцій для організацій у всьому світі. Керівники найвищої ланки провідних підприємств мають зрозуміти, що робота, співпраця та взаємодія у межах відділу (команди) набувають сьогодні великого

значення, і вони реорганізують робочі процеси відповідно до такої моделі. Вирішальним чинником у командному підході менеджменту персоналу має стати спільний результат, який зміцнить усвідомлення значимості кожного з працівників усередині підприємства та прискорить конкурентоспроможні позиції підприємства в ринковому середовищі.

Міжнародним досвідом та практикою бізнесу вже доведено, що у стратегічній перспективі виграють лише ті суб'єкти ринку, котрі на добровільних засадах позиціонують себе як соціально відповідальні бізнес-структури, головним у портфелі інтересів яких постають інтереси і потреби не фінансового, а саме соціального характеру з орієнтацією на командну співпрацю. Тому соціальний вектор нині є головним інструментом досягнення успіху на ринку праці та потужним інструментом у забезпеченні достатнього для підприємства рівня економічної захищеності та ефективності на ринку в цілому.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, запропонована концептуальна модель взаємозв'язку корпоративної соціальної відповідальності з місцевими громадами містить загальну інформацію про формування соціальної відповідальності, де головні елементи – вище керівництво аграрних підприємств та представники об'єднаних територіальних громад. Вона має вигляд взаємопов'язаних блоків, в основу яких покладено соціальну концепцію прийняття управлінських та господарських рішень, спрямованих на розроблення та вибір найкращого з можливих альтернативних варіантів вирішення конкретної проблеми. Запропонований підхід дає змогу розробити укрупнену модель, яку можна деталізувати, визначивши основні етапи впровадження механізму формування соціальної відповідальності на підприємствах сільського господарства та агропромислового виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Форум соціально відповідального бізнесу. URL : <http://svb.org.ua/publications> (дата звернення: 15.02.2020).
2. Царик І.М. Регулятивні інструменти посилення соціальної відповідальності бізнесу в системі національної економіки : монографія. Чернігів : Чернігівський державний інститут права, соціальних технологій та праці, 2011. 152 с.
3. Банева І.О. Добročинність та спонсорство як форми соціальної відповідальності бізнесових структур у сфері виробництва продуктів харчування. *Науковий вісник ХДУ. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 8. Ч. 2. С. 36–39.
4. Мазуренко В.П. Сучасна концепція корпоративної соціальної відповідальності у міжнародному бізнесі. *Ефективна економіка*. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1199/publications> (дата звернення: 24.02.2020).
5. Deloitte Global Human Capital Trends: Залученість суспільства та соціальний вплив: відображення бізнесу в суспільстві. Р. 6. 2018. 70 с.
6. Deloitte Global Human Capital Trends: Єдність менеджменту як мистецтво самоуправління: командами керують команди. Р. 1. 2018. 70 с.

REFERENCES:

1. Forum sotsial'no vidpovidal'noho biznesu URL: <http://svb.org.ua/publications> (accessed: 15.02.2020). [in Ukrainian].
2. Tsaryk I.M. Rehulyatyvni instrumenty posylennya sotsial'noyi vidpovidal'nosti biznesu v systemi natsional'noyi ekonomiky: monohrafiya. Chernihiv: Chernihiv's'kyi derzhavnyi instytut prava, sotsial'nykh tekhnolohiy ta pratsi, 2011. 152 p. [in Ukrainian].
3. Banyeva I.O. Dobročynnist' ta sponsorstvo yak formy sotsial'noyi vidpovidal'nosti biznesovykh struktur u sferi vyrobnytstva produktiv kharchuvannya. *Naukovyy visnyk KHDU. Seriya: Ekonomichni nauky*. 2014. Vyp. 8. P. 2. PP. 36–39. [in Ukrainian].
4. Mazurenko V.P. Suchasna kontseptsiya korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti u mizhnarodnomu biznesi. *Efektivna ekonomika*. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1199/publications> (accessed: 24.02.2020). [in Ukrainian].
5. Deloitte Global Human Capital Trends: Zaluchenist' suspil'stva ta sotsial'nyy vplyv: vidobrazhennya biznesu v suspil'stvi. Р. 6. 2018. 70 p. [in Ukrainian].
6. Deloitte Global Human Capital Trends: Yednist' menedzhmentu yak mystetstvo samoupravlinnya: komandamy keruyut' komandy. Р. 1. 2018. 70 p. [in Ukrainian].

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 339.137

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-47>

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

IMPLEMENTATION OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES TO ENSURE SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINE

Дідківська О.Г.

кандидат економічних наук, науковий співробітник,
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

Didkivska Olena

Candidate of Economic Sciences, Researcher,
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies
of the National Academy of Sciences of Ukraine

У статті характеризується тісний взаємозв'язок між розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та забезпеченням сталого розвитку. Впровадження та розвиток інформаційно-комунікаційних технологій розглядається як засіб та необхідний інструмент, що сприяє досягненню цілей людського розвитку. Поширення та стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) набуває сьогодні характеру світової інформаційної революції, яка здійснює значний вплив на економіку, політику, управління, науку, культуру країн. ІКТ являють собою різноманітні засоби створення, фіксації, переробки та поширення інформації. Їхнє ефективне застосування визнано сьогодні невід'ємною складовою частиною цілей сталого розвитку суспільства, що має відображення в Цілі № 9 «Промисловість, інновації та інфраструктура» ЦСР для України. Особливо вагомого значення набувають ІКТ для забезпечення цілей соціальної спрямованості (у системі охорони здоров'я та соціального захисту, освіти, державного управління).

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, цілі сталого розвитку, інформаційний простір, суспільство, економічне зростання.

В статті характеризується тесная взаимосвязь между развитием информационно-коммуникационных технологий и обеспечением устойчивого развития. Внедрение и развитие информационно-коммуникационных технологий рассматривается как средство и необходимый инструмент, способствующий достижению целей человеческого развития. Распространение и стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) приобретает сегодня характер мировой информационной революции, которая оказывает значительное влияние на экономику, политику, управление, науку, культуру стран. ИКТ представляют собой разнообразные средства создания, фиксации, переработки и распространения информации. Их эффективное применение признано сегодня неотъемлемой составляющей целей устойчивого развития общества, имеет отражение в Цели № 9 «Промышленность, инновации и инфраструктура» ЦСР для Украины. Особенно важное значение приобретают ИКТ для обеспечения целей социальной направленности (в системе здравоохранения и социальной защиты, образования, государственного управления).

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, цели устойчивого развития, информационное пространство, общество, экономический рост.

In modern societies, technology is at the forefront. It largely determines social progress and sustainable development. And information globalization has become one of the main characteristics of the modern world. The spread and rapid development of information and communication technologies (ICTs) are gaining the character of a global information revolution today, which has a significant impact on the economy, politics, governance, science and culture of countries. ICTs are a variety of tools for creating, recording, processing and disseminating information. Their effective implementation is recognized today as an integral part of the Sustainable Development Goals, which is reflected in Objective № 9 "Industry, innovations and infrastructure" of the SDG for Ukraine. ICTs are of particular importance for securing social goals (in health and social care, education, public administration). Modern ICTs play a significant role in the governance systems of developed countries. An important task for management staff is mastering modern approaches to collecting, processing and prompt use of information, methods and means of maintaining and updating them. Equally important is the impact of ICT on other spheres of a person's public life: providing equal access to quality education, which in turn contributes to the development of the individual; giving opportunities to work remotely; providing remote participation in the country's life; business development opportunities; influence on his/her own life. An important element of the development of ICTs in Ukraine is the introduction of e-governance, which ensures the efficiency, openness and transparency of the activities of state authorities and local self-government. Also, this way of organizing public administration enables citizens and legal entities, non-governmental organizations to access public authorities in a remote way and in real time, which greatly simplifies the communication process and is achieved through the use of global and local information networks. Thus, the development of e-government contributes to the formation of a state that is committed to ensuring the free exercise of the rights and freedoms of citizens. The use of information technologies at different levels of the educational process as a tool for the implementation of innovative pedagogical ideas is conditioned by modern trends of informatization, mass communication and globalization of society. Society changes the requirements for the quality of the "end result" of the educational process. Computerization of the educational process has been identified as the main focus of improving the quality and accessibility of education. Therefore, this problem is given attention both at the level of central education management bodies and at the level of educational institutions. A problem of developing, creating and implementing developmental educational programs that will help students adapt to life in the information society is also urgent. In recent years, distance learning has become increasingly popular. Leading Ukrainian universities are involved in distance learning without much enthusiasm. Only 9 universities offer such an opportunity, moreover, not in all specialties. However, distance learning can be started after school, and already having the education – to get a specialist, master's degree or the second diploma. Education is aimed at the prospects of social development. That is, in modern education it is necessary to apply the latest information technologies. The widespread adoption of ICTs in the educational area makes the problem of computerization of educational establishments as a priority. The development and implementation of ICTs are aimed at providing them with comprehensive information, resource and methodological support. An important issue for Ukraine is the environmental protection as the territory of Ukraine has an officially recognized international status as an "environmental disaster zone". This was the result of the concentration of environmentally dirty chemical, metallurgical, mining, nuclear, thermal and hydroelectric power plants on the territory of the state, which were put into operation without the use of treatment and disposal systems, in order to save money. The Chernobyl accident also caused serious damage to the environment of Ukraine. Therefore, the development and implementation of ICTs is not only one of the Sustainable Development Goals for Ukraine, but also a powerful and necessary tool for meeting the other Goals.

Key words: information and communication technologies, sustainable development goals, information space, society, economic growth.

Постановка проблеми. Сучасне суспільство неможливо уявити без використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Комп'ютеризація розширила інформаційний простір до глобальних мереж, проникла майже у всі сфери людської діяльності. Якісне програмне забезпечення та ефективне застосування засобів зв'язку та інформатизації є важливою частиною реалізації цілей сталого розвитку суспільства. Поширення та стрімкий розвиток ІКТ набуває характеру світової інформаційної революції, яка впливає на економіку, політику, управління, науку, культуру країн. Сучасні ІКТ відіграють вагомий роль у системах державного управління розвинутих країн. Важливим завданням для управлінського персоналу стало опанування сучасними підходами щодо збору, опрацювання й оперативного використання

інформації, методів і засобів їх підтримки та поновлення. Не менш вагомий вплив ІКТ має і на інші сфери суспільного життя громадянина: надання можливостей рівного доступу до якісної освіти, чим сприяють розвитку особистості; надання можливості дистанційної роботи; надання можливості дистанційної участі у житті країни; можливості розвитку свого бізнесу; впливу на своє життя.

Поширення інформаційно-комунікаційних технологій відкриває величезні можливості для досягнення цілей стійкого розвитку і водночас може посилити глобальні ризики, пов'язані з цифровими загрозами та впливом електронної продукції на навколишнє середовище.

Метою статті є дослідити взаємозв'язок між розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та забезпеченням сталого розвитку

Аналіз останніх досліджень. Проблемі забезпечення сталого розвитку приділяється увага не лише з боку політики та економіки, а й з боку наукового середовища. Написано та перекладено різними мовами тисячі наукових звітів, монографій, навчальних посібників, статей. Проблеми сталого розвитку висвітлювали у своїх працях низка науковців: Н.В. Бібік, А.М. Вергун, І.С. Гиренко, В.А. Голубева, О.К. Гордєєв, О.В. Дармороз, М.І. Деркач, В.В. Зубенко, К.В. Ілляшенко, В.М. Ільченко, Н.В. Котенко, Ю.М. Мельник, І.О. Тарасенко, Л. Товма.

Проблеми регулювання сталого розвитку в Україні досліджували: О.М. Алімов, Н.М. Андрєєва, І.К. Бистряков, Є.М. Борщук, А.І. Даниленко, С.І. Пирижков, А.П. Садовенко, В.Г. Сахаєв, А.М. Стельмашук, В.Я. Шевчук та інші вчені.

Пріоритетними цілями сталого розвитку України визначено: економічне зростання – формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, забезпечення можливостей, гарантій праці громадян, якості життя, раціонального споживання матеріальних ресурсів; охорона навколишнього середовища – створення громадянам умов для життя, реалізація екологічного розвитку виробництва; соціальна справедливість, забезпечення рівних можливостей для досягнення матеріального, екологічного і соціального благополуччя; раціональне використання природних ресурсів; стабілізація чисельності населення; освіта – забезпечення доступності для одержання освіти громадян, збереження інтелектуального потенціалу країни; міжнародне співробітництво [1].

Завдання щодо розвитку ІКТ безпосередньо відображені у Цілі № 9 «Промисловість, інновації та інфраструктура» ЦСР для України. Зокрема, серед основних завдань щодо її досягнення є такі:

– розвивати якісну, надійну, сталу та доступну інфраструктуру, яка базується на використанні інноваційних технологій, у т. ч. екологічно чистих видів транспорту;

– забезпечити доступність дорожньо-транспортної інфраструктури, яка базується на використанні інноваційних технологій, зокрема через розширення форм участі держави у різних інфраструктурних проєктах;

– сприяти прискореному розвитку високо- та середньо високотехнологічних секторів переробної промисловості, які формуються на основі використання ланцюгів "освіта – наука – виробництво" та кластерного підходу за напрямками: розвиток інноваційної екосистеми; розвиток інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ); застосування ІКТ в АПК, енергетиці, транспорті та промисловості; високотехнологічне машинобудування; створення нових матеріалів; розвиток фармацевтичної та біоінженерної галузей;

– забезпечити доступність Інтернету, особливо у сільській місцевості.

Реалізація решти цілей передбачає розвиток ІКТ як засобу, що сприяє їх досягненню. Надто

важливим є розвиток ІКТ для цілей соціальної спрямованості, а саме у системі охорони здоров'я та соціального захисту (що забезпечуватиме підвищення ефективності управлінських та лікувально-діагностичних рішень, покращить якість соціального обслуговування населення), освіти (зокрема щодо створення у школах сучасних умов навчання, включаючи інклюзивне, на основі інноваційних підходів).

Розглядають два підходи до застосування ІКТ: прямий – призначений для безпосереднього зв'язку кінцевих користувачів із постачальниками послуг; непрямий або допоміжний підхід – використовують для розвитку політики, інфраструктури, систем підтримки, що в кінцевому результаті приносить користь кінцевим користувачам. Розглянемо прямий та непрямий вплив ІКТ на досягнення ЦСР.

ІКТ і зниження бідності. Розвиток ІКТ зумовлює все більшу взаємозалежність із розвитком соціально-економічного потенціалу держави. Цей факт підтверджується прикладом деяких країн, що розвиваються (Сінгапур, Фінляндія, США, Японія, Ізраїль), де пріоритетний розвиток ІКТ забезпечив їхнє стабільне економічне зростання, яке в свою чергу сприяло скороченню бідності населення.

Вагомим значенням для вирішення питань бідності набуває створення ефективних систем на базі ІКТ. Прикладом такої суспільної програми є створення загальнодержавного реєстру вакансій з вільним онлайн-доступом та актуалізацією в режимі реального часу, за розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 лютого 2018 р. Так, створення нових робочих місць, забезпечення підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працездатного населення може значно зменшити рівень бідності в Україні.

Ще одним із засобів зниження бідності населення в Україні є надання потребуючим громадянам соціальної підтримки у формі грошової та натуральної допомоги. У 2016 році територіальними центрами соціального обслуговування було виявлено 598 650 громадян, які перебувають у складних життєвих обставинах і потребували такої підтримки [2]. Забезпечення прийому громадян, які звертаються за призначенням соціальної допомоги, в органи праці та соціального захисту населення за принципом «єдиного вікна» на базі ІКТ спрощує процедуру отримання соціальної допомоги (особливо для осіб, які перебувають у складних життєвих обставинах та потребують сторонньої допомоги).

Забезпечення функціонування інформаційно-аналітичної системи соціального захисту та єдиної бази даних одержувачів соціальної допомоги дасть можливість органам влади більш ефективно й актуально здійснювати управління, планування у сфері соціального захисту.

ІКТ і подолання голоду. Для подолання голоду як глобального явища застосовують комплексний підхід, складовою частиною якого

є розвиток сільського господарства. ІКТ можуть принести велику користь фермерам і харчовій промисловості загалом. Упровадження нових машин і технологій у сільському господарстві розширює шлях для ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Також ІКТ успішно застосовуються для моніторингу стану посівів і навколишнього середовища, підвищення ефективності каналів постачання продовольством. Все це буде сприяти подальшому нарощуванню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції і в повному обсязі задовольняти зростаючі потреби населення за обмеженого використання ресурсів суспільства.

У 2017 році Міжнародний союз електрозв'язку (International Telecommunication Union) та Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (Food and Agriculture Organization) розпочали активну співпрацю над стимулюванням інновацій у сфері ІКТ в сільському господарстві.

ІКТ та охорона здоров'я. Сучасні інформаційні технології все більше використовуються в галузі охорони здоров'я і зайняли позицію необхідних. ІТ-технології використовують на всіх етапах охорони здоров'я – починаючи від медичних досліджень до надання послуг. У багатьох медичних дослідженнях неможливо обійтися без комп'ютера і спеціального програмного забезпечення. До таких досліджень можна віднести комп'ютерну томографію, томографію з використанням явища ядерно-магнітного резонансу, ультрасонографію, дослідження із застосуванням ізотопів. Інформація, яку отримують у таких дослідженнях, має великі обсяги, і її обробка неможлива для людини без використання спеціального програмного забезпечення.

Нині вже стали доступними використання електронної медичної картки, смс-інформування про результати зданих у лабораторії аналізів з наступним їх переглядом у інформаційній системі лабораторії, дистанційна фіксація і транслювання фізіологічних параметрів, можливість комп'ютерного імітування складних біологічних процесів, 3-D моделювання тканин і органів, об'єктивна оцінка під час вирішення завдань діагностики, інтерпретації даних, прогнозування перебігу захворювань і ускладнень, моніторингу перебігу захворювань і планування лікувально-діагностичного процесу. Всі ці переваги використання ІКТ, які використовують у медицині, відчувають не тільки одержувачі послуг, а й медичний персонал, робота якого стала зручнішою й ефективнішою.

Все більш популярними серед молоді та людей середнього віку стають мобільні девайси та мобільні діагностичні пристрої. Будь-хто має можливість завантажити у свій смартфон чи планшет додатки для моніторингу життєво важливих показників, таких як частота серцевих скорочень, і отримати ширший доступ до інформаційних додатків системи охорони здоров'я. У майбутньому розглядається можливість вико-

ристання медиками та пацієнтами діагностичних пристроїв у смартфонах і планшетах. Медичний персонал матиме можливість надавати допомогу, використовуючи свої мобільні пристрої, переглядаючи кардіо- або енцефалограми пацієнта, результати лабораторних досліджень, приймати документи, замовляти необхідні ліки за електронним рецептом (ePrescription).

Не виникає сумніву, що ІКТ – корисний інструмент для покращення якості та ефективності медичної допомоги, але їх використання вимагає ретельного підходу до підготовки медичного персоналу, організації структури медичної допомоги й управління нею.

ІКТ та якісна доступна освіта. Залучення ІКТ у навчальний процес створює умови для повного оновлення змістово-цільових та технологічних сторін навчання. Завдяки засобам ІКТ змінюється схема передачі знань і методи навчання, таким чином ІКТ впливають на якість навчального процесу та якість освіти загалом.

Цього навчального року стартував проект "Нова українська школа", який є ключовим у реформі освіти України. Проект передбачає певні норми стосовно дидактичного матеріалу, мультимедійного обладнання, комп'ютерної техніки. Запровадження ІКТ в початковій школі стало необхідністю сьогодення, оскільки на цьому етапі навчання закладаються базові знання та навички.

Вчителі та викладачі розробляють і застосовують у змісті уроків/лекцій електронні презентації, віртуальні демонстрації, ілюструють лекції та практичні заняття наочними матеріалами, що містяться в різних електронних енциклопедіях. Одним із ефективних інформаційних технічних засобів навчання є інтерактивний програмно-технологічний навчальний комплекс на основі SMART Board, Panaboard та ін.

Р.С. Гуревич [3, с. 235–236] серед основних напрямів впровадження ІКТ в навчальний процес визнає такі:

- використання комп'ютерів із метою розв'язання навчальних і наукових завдань у самих різних галузях науки і техніки, включаючи математичне моделювання, оброблення інформації, управління навчальним процесом;
- використання комп'ютерної техніки як засобу навчання, що вдосконалює процес викладання, підвищує його якість і ефективність;
- використання комп'ютерних технологій як нового інструменту та засобу навчання;
- використання інформаційних технологій для творчого розвитку студентів (учнів), підвищення мотивації їх до навчання;
- використання комп'ютерної техніки як засобів автоматизації процесів контролю, корекції, тестування і психодіагностики навчання;
- вивчення комп'ютера та інших сучасних засобів інформаційних технологій як корисних і цікавих об'єктів вивчення;
- організація комунікацій на основі використання засобів інформаційних технологій з

метою передавання чи придбання педагогічного досвіду, методичної та навчальної літератури.

ІКТ відіграють значну роль у забезпеченні якісної освіти, зокрема у загальноосвітніх навчальних закладах, пронизуючи як сам процес навчання, так і процеси управління.

Розвиток і розповсюдження ІКТ стимулювало виникнення дистанційної форми навчання. Для дистанційного навчання важливого значення набуває технічний потенціал і матеріально-технічна база навчального закладу, оскільки основний засіб викладання – це електронні лекції. Навчальний матеріал лекцій може бути у вигляді тексту, озвучений і доповнений відеоматеріалами (відеолекції, слайди-лекції), до того ж студент має змогу переглянути їх самостійно в зручній для себе час і в характерному для його темпераменту ритмі.

Застосування ІКТ відкриває широкі можливості для покращення якості освіти, її доступності для дітей з особливими потребами, сприяючи рівному доступу до інформації та освітніх послуг, повноцінній та плідній суспільній інтеграції. Шляхом застосування технічної допомоги, підтримки дітям з особливими потребами досягаються такі цілі навчально-виховного процесу:

- визначення наявного рівня особистісного розвитку, знань, умінь, навичок та досвіду учня;

- допомога в процесі особистісного розвитку шляхом покращення вже набутих навичок або формування нових;

- поліпшення доступу до інформаційних ресурсів;

- подолання географічного чи соціального ізолювання завдяки мережній та комунікаційній підтримці;

- підвищення мотивації та обізнаності спільноти щодо переваг ІКТ в освіті дітей з особливими потребами [4].

Наприклад, дитині з порушенням рухового апарату вони можуть допомогти під час написання, дитині з проблемами зору – під час читання тощо. Таким чином, ІКТ здатні значно полегшити «особливим» учням доступ до навчальної інформації, їхню взаємодію з найближчим оточенням та зі світом, частково компенсуючи або замінюючи відсутність природних функцій.

Отже, сучасні засоби телекомунікації дають можливість появи нових освітніх форм, зокрема інклюзивної та дистанційної освіти.

ІКТ та гендерна рівність. У сучасному світі ІКТ стає основним інструментом соціальної участі й економічного виробництва, тому жінки, не маючи рівного доступу до використання ІКТ, як чоловіки, не мають можливості реалізуватися. Цією проблемою опікуються міжнародні організації. Так, наприклад, у 2017 році Ізраїльське агентство міжнародного співробітництва в галузі розвитку (MASHAV) спільно з Європейською економічною комісією ООН провели міжнародний курс «Використання інформаційно-комунікаційних технологій для підтримки жіночого підприємництва». Мета, проекту:

- сприяння забезпеченню гендерної рівності та сталого економічного розвитку шляхом вивчення можливості використання ІКТ в малому бізнесі як джерела отримання доходів і зайнятості;

- створення і зміцнення потенціалу, а також надання підтримки, методичного керівництва і управлінських інструментів щодо використання ІКТ в малому бізнесі жінкам-підприємцям.

Отже, ІКТ можуть перетворити гендерні нерівності в ресурси та можливості. Вони вносять вагомий внесок в економічний, політичний, соціальний розвиток жінок. Так, наприклад, жінки активно залучені до електронної комерції, дистанційно навчаються, користуються послугами електронного управління.

ІКТ та забезпечення наявності і раціонального використання водних ресурсів і санітарії для всіх. Забезпечення населення України якісною питною водою з кожним роком ускладнюється, стає більш гострою проблемою. На жаль, Україна відноситься до найменш забезпечених власними водними ресурсами європейських держав (питне водопостачання на 2/3 забезпечується за рахунок поверхневих вод). Майже всі поверхневі води за рівнем забруднення не відповідають вимогам стандарту на джерела водопостачання. Очисні споруди і технологія очищення води застаріли і не оновлюються. Методи, які використовують для очистки водопровідної та стічних вод, не розраховані на звільнення від вірусів, тому питна вода стає активним чинником шкідливого впливу на здоров'я, причиною виникнення багатьох небезпечних масових інфекційних захворювань (таких як вірусний гепатит А).

Вирішення проблем забезпечення наявності та раціонального використання водних ресурсів можливе тільки за умови використання ІКТ, шляхом упровадження електронних системи управління водними ресурсами та електронних систем контролю за якістю води, впровадження нових технологій водопідготовки та очищення стічних вод, заміни існуючих водоемких технологій на нові з використанням замкнених циклів водокористування.

ІКТ та недорогога і чиста енергія. Світове товариство вважає, що ІКТ – це ключовий інструмент, що сприяє вирішенню енергетичних та кліматичних проблем світу. ІКТ виконують важливу роль у забезпеченні переходу на джерела енергії з нульовим рівнем вуглецю. Перехід можливо здійснити двома шляхами: 1) підтримки інновацій, розроблених у результаті науково-дослідної діяльності в галузі енергетики; 2) оптимальної експлуатації природних джерел енергії, підключених до мереж електропостачання.

Природні джерела не завжди доступні (сонце не завжди світить, а вітер не завжди дме), і тому виникають коливання у виробництві енергії, які можливо згладити за використання ІКТ, шляхом перемикання попиту з часу доби, коли елек-

трики не вистачає і вона поставляється за високим тарифом, на той час доби, коли електрики досить і вона коштує менше. Також побутові прилади, оснащені ІКТ, поряд із "розумними" лічильниками можуть змінити характер потреби в електроенергії, тобто організувати споживання в періоди найвищого виробництва електрики від енергії вітру чи сонця.

Розробляти і вдосконалювати екологічно чисті джерела енергії вченим допомагає програмне забезпечення. Наприклад, учені користуються комп'ютерним моделюванням для вдосконалення сплавів, які використовуються для виробництва сонячних фотоелектричних батарей.

Настав час заміни традиційної енергетики на інноваційні, які забезпечать доступ до недорогих, надійних і сучасних джерел енергії.

ІКТ та гідна праця, й економічне зростання. Протягом останніх років відбулося визнання ІКТ-індустрії як важливої ланки економічного зростання країн. ІКТ стали основою майже кожного сектору світової економіки, що дозволило розширювати економічні можливості компанії та організацій завдяки послугам і продуктам цієї галузі. Розширення компаній в свою чергу збільшує зайнятість та благополуччя населення.

Встановлено залежність між конкурентоспроможністю економіки та здатністю використовувати нові технології. Оскільки ІКТ сприяють науково-технічному прогресу та впровадженню нових винаходів, що покращує якість продукції, то компанії отримують перевагу у якості своїх товарів над іншими, а це, в свою чергу, забезпечує їм зовнішню конкурентну перевагу. Ще однією перевагою використання ІКТ є формування доданої вартості. Тобто ІКТ виступають «гарантом» до успіху у бізнесі. Тому підприємства все більше інвестують в ІКТ задля підтримки конкурентоспроможності, особливо на міжнародній арені.

Під впливом ІКТ відбуваються зміни ринку праці, зокрема: розширюється ринок електронних послуг, зростає кількість ІТ-фахівців, стрімко розвивається електронна інфраструктура ринку праці.

ІКТ і скорочення нерівності. Високий рівень бідності, нерівний доступ до базових потреб життєзабезпеченості та соціальних послуг потребують докорінних перетворень, тобто запровадження політики, в основі якої лежать принципи всезагальності. Вирішення таких складних завдань, як: забезпечення усім верствам населення доступу до основних життєвих благ – якісної загальної та професійної освіти, якісних медичних послуг, безпечного екологічного середовища; запровадження ефективної системи адресної соціальної підтримки; підвищення рівня конкурентоспроможності населення на ринку праці – неможливо уявити без використання ресурсів ІКТ, що вже розглядалися вище.

ІКТ та сталий розвиток міст і громад. Проблема забезпечення стійкого розвитку міст набула особливої гостроти характеру з огляду

на соціально-економічну кризу, складне екологічне становище, нераціональне й використання екологічних та економічних ресурсів. Тому задля сталого розвитку на рівні міста є необхідною реалізація концепції «розумного міста». В основі концепції лежить шість критеріїв: розумна економіка, розумна мобільність, розумне довкілля, розумні люди, хороше життя, розумне врядування, які втілюються за допомогою «розумних технологій» із використанням ІКТ.

В Україні активно реалізується електронне врядування, яке має такі переваги:

- значно спрощено процедуру надання адміністративних послуг громадянам;
- покращену комунікацію між громадянами та органами влади;
- сприяє прозорості прийняття рішень місцевої влади.

Для вирішення проблем сучасних міст розробляються і тестуються програми «розумного міста», які зберігають і обробляють дані, зібрані з громадян, пристроїв та активів для моніторингу та управління транспортними системами, електростанціями, мережами водопостачання, поводження з відходами, правоохоронними органами, інформаційними системами, школами, бібліотеками, лікарнями та іншими громадськими послугами.

ІКТ та раціональна модель споживання і виробництва. Накопичення відходів виробництва і споживання стало однією з провідних загроз екобезпеки. В Україні вкрай недостатньо впроваджуються сучасні технології залучення відходів до господарського обігу, практично не використовуюється позитивний міжнародний досвід у сфері поводження з відходами і регулювання обігу небезпечних речовин [5]. Досвід країн ЄС свідчить про те, що запровадження сучасних технологій виробництва з використанням ІКТ зможуть подолати частину проблем, зокрема, зниження викидів, скидів забруднюючих речовин, обсягів утворення промислових відходів шляхом упровадження ресурсозберігаючих і безвідходних технологій у всіх сферах господарської діяльності. Так, наприклад, в Угорщині, Чехії, Німеччині активно застосовуються безвідходні технології у різних сферах агропромислового комплексу (молочній, м'ясній, зерновій, хлібопекарській, пивоварній, фармацевтичній)

Для досягнення цілі не менш важливим є донесення до громад інформації щодо відповідального споживання та виробництва. Швидко і масове поширення просвітницької інформації можливо забезпечити за використання ІКТ.

Досить важко оцінити прямий вплив ІКТ на відповідальне споживання та виробництво, цей вплив має вторинний характер.

ІКТ та боротьба із змінами клімату. Виступаючи на засіданні Ради Безпеки, перший заступник Генерального секретаря ООН Аміна Мохаммед підкреслила, що за даними Всесвіт-

ньої метеорологічної організації минулі три роки були найспекотнішими за історію спостережень, а концентрація діоксиду вуглецю в атмосфері продовжує рости. А з часом наслідки зміни клімату відчують жителі всіх регіонів планети.

Світова спільнота розглядає ІКТ як інструмент, який допомагає обмежувати викиди парникових газів шляхом розроблення і впровадження більш енергоефективних пристроїв і мереж, безпечної утилізації обладнання в кінці його життєвого циклу. МСЕ співпрацюють із державними та комерційними організаціями в розробленні та запровадженні «зелених» стандартів ІКТ, які забезпечать екологізацію економіки, методики оцінки впливу ІКТ на навколишнє середовище. Прикладом успішного впровадження "зеленої" економіки є Республіка Корея, уряд якої у липні 2009 року прийняв П'ятирічний план (2009 – 2013 рр.) "зеленого" зростання для досягнення таких цілей, як: пом'якшення наслідків зміни клімату та енергетичної незалежності, створення нових важелів для економічного зростання, поліпшення якості життя. Тобто шляхом розвитку нових технологій одночасно вирішують завдання екології й економічного зростання.

Використання ІКТ є дуже важливим для моніторингу погоди, зменшення виникнення ризику стихійного лиха. Географічні інформаційні системи забезпечують збір, обробку, відображення і поширення даних, інтеграцію даних і знань про територію для їхнього ефективного використання та управління навколишнім середовищем і територіальною організацією суспільства.

ІКТ та збереження екосистем моря й суші. Збереження екосистем моря та суші – пріоритетні напрями у реалізації екологічної політики держави, спрямованої на зменшення забруднення навколишнього природного середовища та стан біорізноманіття. В багатьох країнах для вивчення екологічних проблем застосовуються аерокосмічні методи, які дають змогу оцінити в динаміці процеси на регіональному чи локальному масштабі. Важливого значення для екологічного управління та прогнозування набуває математичне моделювання, яке дає змогу розглядати різні варіанти прогнозів.

ІКТ та досягнення Цілі № 16. Насильство у суспільстві призводить до відторгнення окремих соціальних груп, зниження довіри до держави як гаранта безпеки та недоторканності особи. Саме тому зниження рівня насильства є необхідним для побудови миролюбного та відкритого суспільства. Важливим напрямом профілактичної діяльності в протидії насильству є просвітницька діяльність, ефективність та доступність якої досягається за допомогою ІКТ (наприклад, залучення засобів масової інформації до проведення просвітницьких кампаній).

У боротьбі з корупцією розроблено та запроваджено систему електронних закупівель ProZorro. Веб-портал забезпечує відкритий доступ до бази тендерів для всіх громадян

України, а не лише учасник тендерів. І таким чином досягається мета – зробити процес використання державних коштів прозорим та ефективним, а корупційні схеми в державних закупівлях – неможливими.

Для забезпечення доступу до безоплатної правової допомоги громадян у цивільних та адміністративних справах створено веб-сайт загальнонаціонального просвітницького проєкту Мін'юсту «Я маю право!».

Другим етапом розвитку системи надання безоплатних правових послуг регіональних центрів стало створення довідково-інформаційної платформи правових консультацій «WikiLegalAid». Платформа дає можливості для громадян, насамперед, вразливих категорій, отримати актуальні вичерпні правові консультації, що сприяє посиленню правової спроможності та правової обізнаності громадян.

ІКТ та партнерство в інтересах сталого розвитку. Проблему забезпечення сталого розвитку неможливо розв'язати в межах однієї країни. Тому держави мають спрямувати свої зусилля на розвиток міжнародного співробітництва. Важливого значення для забезпечення ЦСР набуває партнерство для створення фізичної інфраструктури (яка необхідна для надання інтернет-послуг в важкодоступних районах та для населення, яке перебуває в складному становищі, наприклад, проєкт «Word e-Inclusion» забезпечує інтернет-послугами сільських жителів всього світу) та зміцнення співпраці з міжнародними організаціями та компаніями, які розробляють та впроваджують новітні інформаційно-комунікаційні технології.

Збільшення експорту визначено ключовим завданням державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Для забезпечення ефективного розвитку експорту в Україні є потреба у створенні цілісної мережі інституцій із підтримки торгівлі на базі єдиного інформаційного центру, з функціонуванням єдиного веб-порталу для експортерів. Міжнародна торгівля за використання ІКТ отримала вагому перевагу – прями продажі з мінімальною кількістю посередників, що значно прискорює торгівлю та скорочує трансакційні витрати. Тобто використання ІКТ дає можливість встановлювати конкурентні ціни.

Висновок. Важливість і корисність ІКТ для досягнення ЦСР складно перебільшити. ІКТ містить величезний потенціал для економічного зростання, досягнення соціальної справедливості та згуртованості, раціонального природо-користування. Саме тому створення сучасної інформаційно-комунікаційної інфраструктури є пріоритетним завданням перед державою, яке потребує взаємодії органів державної влади та підприємницького сектору. Проблеми модернізації соціальної сфери, підвищення якості охорони здоров'я й освіти, технологічної оснащеності ЖКГ і агропромислового комплексу тісно пов'язані з розвитком сфери ІКТ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурик З.М., Огірко О.І. Інформаційні технології забезпечення сталого розвитку в контексті формування нової науково-технічної парадигми. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 1(2). С. 24–28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_1%282%29__8 (дата звернення: 03.01.2020).
2. Цілі Сталого Розвитку для України: регіональний вимір: аналітична доповідь / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України». Львів, 2018. 90 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
3. Гуревич Р.С. Інформаційно-комунікаційні технології в професійній освіті майбутніх фахівців / за ред. член-кор. НАПН України Гуревича Р.С. Львів : Вид-во «СПОЛОМ», 2012. 502 с.
4. ICTs in Education for People with Special Needs : specialized training course. Moscow : UNESCO Institute for Information Technologies in Education. 160 p. URL: <http://iite.unesco.org/pics/publications/en/files/3214644.pdf> (дата звернення: 10.01.2020).

REFERENCES:

1. Buryk Z.M., Ohirko O.I. (2017) Informatsiini tekhnolohii zabezpechennia staloho rozvytku v konteksti formuvannia novoi naukovo-tekhnichnoi paradyhmy [Information technology for sustainable development in the context of new scientific and technical paradigm]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal "Internauka"* [International scientific journal "Internauka"]. № 1(2). pp. 24–28. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_1\(2\)__8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_1(2)__8) (accessed: 03 January 2020).
2. DU «Institute of Regional Studies named after MI Dolishny NAS of Ukraine» (2018) Tsili staloho rozvytku dlia Ukrainy: rehionalnyi vymir: analitychna dopovid [Sustainable Development Goals for Ukraine: A Regional Dimension: An Analytical Report], Lviv : DU «Institute of Regional Studies named after MI Dolishny NAS of Ukraine». (in Ukrainian)
3. Hurevych R.S. (ed.) (2012) Informatsiino-komunikatsiini tekhnolohii v profesiinii osviti maibutnikh fakhivtsiv [Information and communication technologies in the professional education of future specialists], Lviv : SPLOM.
4. UNESCO Institute for Information Technologies in Education (2006) ICTs in Education for People with Special Needs : specialized training course, Moscow : UNESCO Institute for Information Technologies in Education. Available at: <http://iite.unesco.org/pics/publications/en/files/3214644.pdf> (accessed: 10 January 2020). (in English)

УДК 330.342:331.101.26:314.125(477.52)
DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-48>

ДРАЙВЕРИ ТА БАР'ЄРИ ТРУДОВОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

DRIVERS AND BARRIERS OF POPULATION LABOR ACTIVITY

Матвєєва Ю.Т.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління,
Сумський державний університет

Опанасюк Ю.А.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління,
Сумський державний університет

Лісовська Д.В.

студентка інституту фінансів, економіки,
та менеджменту імені Олега Балацького,
Сумський державний університет

Matvieieva Yuliia

Phd (Economics), Senior Lecturer of Department of Management,
Sumy State University

Opanasiuk Yuliia

Phd (Economics), Senior Lecturer of Department of Management,
Sumy State University

Lisovska Daryna

3rd year Student of the Oleg Balatskyi Academic and Research Institute
of Finance, Economics and Management,
Sumy State University

Стаття присвячена визначенню основних драйверів та бар'єрів трудової активності населення. У статті здійснено оцінювання рівня соціального розвитку території на прикладі Сумської області. Досліджено рівень трудової активності населення України та Сумської області. Для аналізу використано дані статистичних щорічників Сумської області, статистичну звітність України та регіонів України за період з 2000–2017 рр. Визначено показники, що виступають драйверами трудової активності населення в Сумській області, та охарактеризовано динаміку їхнього розвитку. Доведено, що основними бар'єрами трудової активності населення є безробіття, міграція, навантаження на одне вільне робоче місце, низький рівень заробітної плати. Встановлено взаємозв'язок між показниками міграції населення та навантаженням на одне вільне місце, а також показником стабільності сімей.

Ключові слова: трудова активність населення, драйвери трудової активності, бар'єри трудової активності, трудова мотивація, соціально-економічний розвиток, продуктивність живої праці, індекс соціального розвитку.

Статья посвящена определению основных драйверов и барьеров трудовой активности населения. В статье осуществлено оценивание уровня социального развития территории на примере Сумской области. Исследован уровень трудовой активности населения Украины и Сумской области. Для анализа использованы данные статистических ежегодников Сумской области, статистическая отчетность Украины и регионов Украины за период 2000–2017 гг. Определены показатели, выступающие драйверами трудовой активности населения в Сумской области, и охарактеризована динамика их развития. Доказано, что основными барьерами трудовой активности населения являются безработица, миграция, нагрузка на одно свободное рабочее место, низкий уровень заработной платы. Установлена взаимосвязь между показателями миграции населения и нагрузкой на одно свободное место, а также показателем стабильности семей.

Ключевые слова: трудовая активность населения, драйверы трудовой активности, барьеры трудовой активности, трудовая мотивация, социально-экономическое развитие, производительность живого труда, индекс социального развития.

The article determines the problem of increasing the level of labor activity of the population both in individual regions and in the country as a whole. The purpose of the article is to identify the drivers and barriers of the population's labor activity on the basis of research and evaluation of indicators of social development of the territory and to conduct a thorough analysis of scientific and literary sources on the subject. The article examines the level of labor activity of the population of Ukraine and Sumy region. An assessment of the level of social development of the territory is carried out on the example of Sumy region. For the analysis of social development indicators we used the data of statistical yearbooks of Sumy region, statistical reporting of Ukraine and regions of Ukraine for the period 2000–2017. The situation in Ukraine in comparison with the countries of the European Union by the level of unemployment of the population in the article is analyzed. The indicators of drivers of labor activity of the population in Sumy region are determined and the dynamics of their development in the article is characterized. The drivers of population labor activity are found to be educational level, qualification and professionalism, positive state of health of the population, moderate level of labor mobility, stability of families, incomes, demand for labor, development of small business. It has been proved that the main barriers to the labor activity of the population are unemployment, migration, loading on one vacant job, low wages, poor health of the population, pollution of the environment. In the context of identifying barriers to employment, it is proposed to take into account the relationship between population migration rates and workload per vacancy. In identifying drivers of population activity, it is suggested to consider the relationship between population migration rates and family stability indicators. The correlation between population migration rates and the load on one vacancy and the stability of families in the Sumy region are established. Made proposals for solutions to the major problems of increasing focus of employment of the population of the territories.

Key words: labor activity of the population, drivers of labor activity, barriers to labor activity, the unemployment rate, labor motivation, socio-economic development, productivity of living labor, index of social development.

Постановка проблеми. Зростання продуктивності праці в передових економіках може сповільнюватися у зв'язку з фінансово зумовленими кризовими явищами. Як результат, продуктивність праці, яка є найважливішим джерелом довгострокового економічного зростання, може стати проблемою як для політиків на державному рівні, так і для керівників підприємств та організацій на локальному рівні. Саме тому питання щодо мотивації трудової активності населення та збереження трудового потенціалу заслуговує на особливу увагу особливо в фінансово-нестабільних та кризових умовах. Адже кризові умови сприяють формуванню безробіття населення, яке дає поштовх до міграції населення.

Аналіз статистичних даних показав, що в сучасних умовах проблеми досягнення ефективної зайнятості населення України набувають першорядного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку трудової активності населення та трудової мотивації досить широко відображені в наукових працях Д.П. Богині [15; 16], О.А. Грішної [15], А.М. Колота [14], Е.М. Лібанової [3; 4; 5], В.М. Новікова [17], В.В. Онікієнко [18; 19], М.В. Семикіної [16; 20], Н.А. Іщенко [20], М.О. Родіонової [20] та ін. Зокрема, проблеми ефективної зайнятості досліджували такі зарубіжні вчені, як М. Алле, Р. Еренберг, М. Портер, Дж. Ріфкін, Р. Сміт, Й. Шумпетер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових джерел з проблем мотивації трудової активності населення показав, що донині розроблено й апробовано в практичній діяльності велику кількість мотиваційних моделей, але соціально-економічні перетворення в країні та світі вимагають застосування нових або вдосконалення існую-

чих підходів мотивації трудової активності населення. В цьому контексті особливої уваги заслуговує питання визначення драйверів та бар'єрів трудової активності населення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення драйверів та бар'єрів трудової активності населення на основі дослідження та оцінювання показників соціального розвитку території.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічно активне населення – категорія економічно активного населення, яка охоплює всіх осіб, які створюють ринок праці в частині пропозиції робочої сили для виробництва товарів і послуг [22].

У праці [23] О.А. Грішної під економічною активністю визначається «прагнення працездатної людини застосовувати на практиці наявні у неї здібності до праці, знання та досвід за винагороду в грошовій або іншій формі». Реалізація цього прагнення виявляється у зайнятості людини економічною діяльністю. Не реалізація цього прагнення – у безробітті.

Н.І. Єсінова розглядає економічну активність населення як «частину населення, що забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів і послуг» [24].

Відповідно до методології Міжнародної організації праці, «економічно активне населення (робоча сила) – це населення обох статей віком 15–70 років, яке впродовж обстежуваного періоду забезпечувало пропозицію робочої сили на ринку праці». Економічно активне населення визначається, як сума зайнятого та безробітного населення [12].

Згідно з джерелом [1], «трудова активність населення – це прагнення працездатної особи застосувати на практиці наявні знання та досвід і одержати за це винагороду». Особа, яка вияв-

ляє таке бажання, є носієм трудової або економічної активності. Трудова активність може бути потенційною, що відповідає прагненню особи працювати за винагороду; і реалізованою, коли особа вже є зайнятою. Потенційна трудова активність становить основу формування робочої сили, а реалізована – її зайнятості.

У своїх дослідженнях Е.М. Лібанова надає схему процесу розвитку трудової активності, в якій попит на робочу силу є основою реалізованої трудової активності. При цьому, попит на робочу силу включає такі параметри як працездатність, соціально-економічні умови життєдіяльності, сімейний стан, світогляд тощо. Працездатність охоплює такі характеристики: вік, стан здоров'я, рівень освіти, професійна кваліфікація. В свою чергу, соціально-економічні умови життєдіяльності характеризуються рівнем розвитку сфери обслуговування, рівнем реальних доходів, співвідношенням реальних доходів з можливим їх збільшенням. Узагальнюючим фактором трудової активності виступають соціально-економічні умови життя, психологічні настанови і стимули до трудової діяльності.

Основним виміром трудової активності є її рівень (A_L), який розраховується як відношення чисельності трудоактивного населення (LP_N) до його загальної чисельності (N_p):

$$A_L = LP_N / N_p \cdot 100\% \quad (1)$$

Графічно динаміка рівня економічно активного населення України та Сумської області у віці від 15 до 70 років за 2009–2018 роки представлена на рис. 1.

Статистика України та Сумської області свідчить про наявність помірного лінійного зв'язку між показниками рівня економічної активності населення в країні та області (коефіцієнт кореляції, $r = 0,75$).

Графік наочно відображає таку ситуацію в країні за останні 11 років: у 2017 р. рівень економічної активності 15–70-річного населення

(без жителів тимчасово окупованих території Автономної Республіки Крим та міста Севастополь) становив 62,0%. Це значення істотно нижче показника 2013 р., який становив 65,0% і був максимальним за період 2008–2018 рр. для України. Необхідно зазначити, що рівень економічної активності у 2017 р. був навіть нижчим від 63,3%, якому він дорівнював у 2009 році – нижній точці кризи зайнятості 2008–2009 рр.

Для Сумської області найвищим рівнем економічної активності населення за 11 років є значення, досягнуте у 2012 році (65,5%), 61,8% є мінімальним значенням для області, яке було зафіксовано у 2015 році.

Як свідчить статистика аналізу останніх 11 років, для України середнє значення рівня економічної активності населення відповідає 63,3%, для Сумської області це значення дорівнює 63,6%.

Необхідно зазначити, що з 2014 року в Україні спостерігається значення рівня економічної активності населення нижче середнього. Подібна ситуація склалася в Сумській області до 2018 року.

Одне з головних завдань сучасності – підвищення рівня трудової активності, яке зумовлюється необхідністю дослідження факторів, що виступають драйверами та бар'єрами трудової мотивації населення в Україні.

Необхідно зазначити, що під драйверами трудової активності населення нами розуміються рушійні сили, сукупність механізмів, що задають імпульси зростання соціальних показників, які, в свою чергу, формують позитивну траєкторію соціально-економічного розвитку території.

У роботі [19] авторами визначені такі дестимулятори ефективної зайнятості населення, як чисельність незайнятих громадян, які перебували на обліку в службі зайнятості; навантаження на одне вільне робоче місце; середня тривалість безробіття. Також, авторами дове-

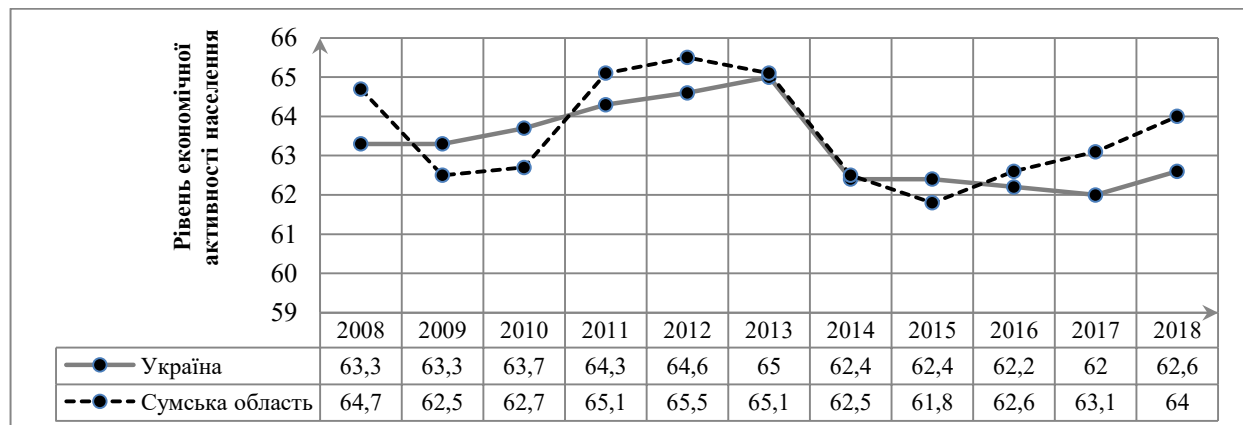


Рис. 1. Динаміка рівня економічної активності населення України та Сумської області у віці від 15 до 70 років за 2008–2018 роки, %

Джерело: побудовано авторами на основі статичної звітності України та Сумської області [21, 2]

дено на прикладі Кіровоградської області, що одним з негативних чинників, який знижує ефективність зайнятості на підприємствах, є неухвалене ставлення до проблем збереження здоров'я працюючих.

Так, Артур Оукен на прикладі США математично виразив взаємозв'язок між рівнем безробіття і відставанням обсягу ВВП. Він сформулював закон, згідно з яким країна втрачає 2–3% фактичного ВВП відносно потенційного ВВП, коли фактичний рівень безробіття збільшується на 1% порівняно з його природним рівнем. Закон Оукена розкриває істотний зв'язок між ринком продукту і ринком праці та ще раз нагадує про те, що безробіття є основною проблемою сучасного суспільства. Коли рівень безробіття є високим, ресурси використовуються неповністю, значна частина продуктів не добирається, доходи населення зменшуються [2].

В Україні рівень безробіття визначають за методологією міжнародної організації праці (МОП).

Динаміку рівня безробіття в Україні та Сумській області за 2000–2017 рр. (за даними [20]) наведено на рис. 2.

Аналіз динаміки рівня безробіття населення в Україні та Сумській області дає змогу зробити висновки, що сьогодні існує багато проблем у сфері забезпечення високого рівня зайнятості населення, ситуація значно погіршилася під час кризових явищ 2008–2009 років.

Протягом 2008–2009 років рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці) у Сумській області значно підвищився порівняно з докризовим періодом (11,1%).

З 2014 року рівень безробіття в країні та області має негативну динаміку розвитку.

Ситуація в Україні порівняно з країнами Європейського Союзу за рівнем безробіття

населення відображена графічно на рис. 3. Дані наведено за 2017 рік.

Необхідно зазначити, що деякі автори до бар'єрів трудової активності населення відносять міграційний фактор.

Так, у роботі [5] автором визначаються масштаби, причини, наслідки зовнішньої трудової міграції українців та виокремлюються такі компоненти сучасної зовнішньої міграції: еміграція, нетривала аграрна міграція, нетривала неаграрна міграція, тривала міграція, brain drain, урбанізація.

Автор зазначає, що перший вид міграції, очевидно, є безповоротним і означає прямі втрати України: скорочується загальна чисельність населення і сукупна пропозиція робочої сили, втрачаються ресурси, витрачені на професійно-освітню підготовку мігрантів.

У свою чергу, нетривалу аграрну міграцію оцінюють як таку, що не справляє негативного впливу ані на ринок праці, ані на соціально-демографічну ситуацію в Україні. Через свою нетривалість, не віддзеркалюється помітно на ситуації в родині мігрантів. Зокрема, короткотермінова неаграрна трудова міграція працівників має високу імовірність переходу більш успішних заробітчан у категорію довготривалих мігрантів. А довготривала відсутність справляє негативний вплив на ситуацію як в родині, зокрема щодо догляду та виховання дітей, сталості шлюбу тощо, так і на ринку праці.

Довготермінова трудова міграція кваліфікованих робітників негативно позначається на українському ринку праці. До цього додаються загальні соціально-демографічні проблеми, пов'язані із довготривалою відсутністю одного/обох батьків.

Brain drain – вплив висококваліфікованих науковців, освітян, медиків, акторів тощо. Зде-

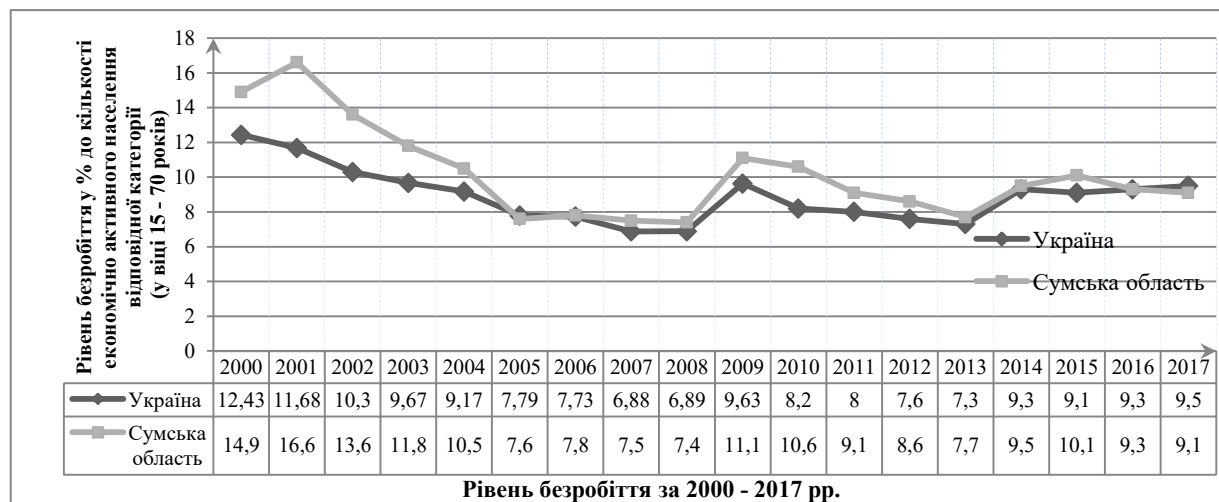


Рис. 2. Динаміка рівня безробіття населення України та Сумської області у віці від 15 до 70 років за 2000–2017 рр., %

Джерело: побудовано авторами на основі статичної звітності України [21] та Сумської області

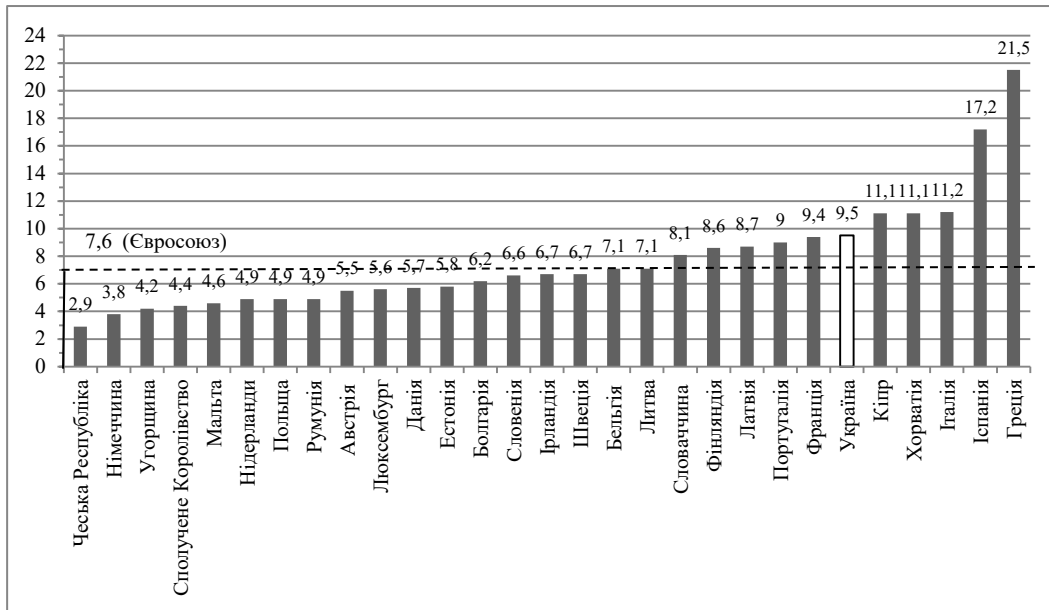


Рис. 3. Рівень безробіття населення в Україні та країнах Європейського Союзу (28 країн) у 2017 році, у % до економічно активного населення у віці 15–74 роки, для України – у віці 15–70 років

Джерело: побудовано авторами на основі статичної звітності України [25]

більшого ця трудова міграція трансформується в еміграцію і спричиняє очевидні незворотні втрати українській економіці (науці, освіті, медицині, промисловості тощо).

Навчальна міграція до вищих і середніх професійних навчальних закладів, зазвичай, означає подальше працевлаштування молоді за кордоном з усіма негативними економічними і демографічними наслідками для України.

На прикладі Сумської області нами було досліджено наявність взаємозв'язку між показниками міграції населення та навантаженням на одне робоче місце та визначено коефіцієнт кореляції із значенням 0,62. Цей коефіцієнт відображає середній рівень наявності взаємозв'язку між показниками. Також визначалися взаємозв'язки між показниками міграції населення та коефіцієнтами шлюбності. У цьому випадку був отриманий коефіцієнт кореляції із значенням (-0,59), що говорить про наявність обернено пропорційного середнього зв'язку.

У дослідженнях Л.В. Ганіч [26] визначено причини, які перешкоджають якісному формуванню трудового потенціалу і спонукають до вжиття ефективних заходів щодо покращення ситуації: відсутність ефективної системи моніторингу потреб суспільства і держави у фахівцях з відповідним освітньо-кваліфікаційним рівнем підготовки, недосконалість механізму формування державного замовлення на підготовку фахівців; відсутність збалансованої системи управління професійною орієнтацією молоді, об'єктивних принципів її відбору і навчання, повільні темпи

впровадження сучасних технологій професійного розвитку; недостатнє застосування наукових підходів результатів наукових досліджень при формуванні та реалізації державної кадрової політики.

Також автором окреслено такі негативні фактори, які впливають на розвиток трудового потенціалу нашої країни: несприятливі соціально-економічні умови формування трудового потенціалу до досягнення людиною працездатного віку; проблеми соціально-економічної захищеності працівників;

недосконалість законодавства в соціально-трудої сфері, нескоординованість його положень з господарським міграційним, податковим, фінансово-бюджетним, цивільним законодавством тощо; небезпечне встановлення тінювих трудових відносин; значний відтік економічноактивного професійнопідготовленого населення за межі України; зруйнованість системи спадковості передачі трудових навичок і досвіду в багатьох галузях суспільного виробництва; неадекватна нинішнім умовам система державного управління трудовою сферою тощо.

На основі аналізу наукових праць провідних вчених та вітчизняного досвіду було виявлено, що основними бар'єрами трудової активності населення в країні є: безробіття, низький рівень заробітної плати, скорочення кількості робочих місць, на яких зайняте корінне населення, зниження середнього рівня оплати праці, міграція населення, обмежений попит на робочу силу, високий рівень захворюваності населення,

негативний стан навколишнього середовища, низький рівень освіти та ін.

Зокрема, аналіз літературних джерел із проблематики ефективності зайнятості населення надав змогу виокремити такі драйвери трудової активності, як високий освітній рівень, кваліфікація та професіоналізм, позитивний стан здоров'я населення, помірний рівень трудової мобільності, стабільність сімей, доходи, попит на робочу силу. розвиток малого підприємництва.

На прикладі Сумської області нами було досліджені взаємозв'язки між деякими із зазначених вище факторів та рівнем трудової активності населення, рис. 4.

У роботі [19] до стимуляторів ефективної зайнятості відносяться такі показники, як: кількість вільних робочих місць; потреба в робочій силі; рівень охоплення незайнятих громадян активними заходами соціального захисту; рівень працевлаштування; середньомісячна заробітна плата працівників.

Як зазначає Т.А. Заяць [11], важливим чинником забезпечення ефективної зайнятості та формування адекватної мотиваційної основи господарювання суб'єктів різних рівнів є розвиток малого підприємництва. На думку автора, мале підприємництво є своєрідним середовищем, спроможним забезпечити виживання окремим верствам населення та своєрідним соціальним амортизатором від наслідків супер-

ечливого проведення радикальних економічних реформ.

Цікавими є сформульовані авторами роботи [19] інноваційно-орієнтовані вектори якісних зрушень у структурі ефективної зайнятості:

- забезпечення високої зайнятості у сфері послуг, насамперед в інформаційно-містких секторах фінансових та професійних послуг, охорони здоров'я, освіти, державному управлінні;
- прискорене створення нових модернізованих робочих місць у виробництвах, що припадають на кінцеві стадії технологічних циклів;
- створення і значне поширення наукомістких видів економічної діяльності, насамперед у виробництвах новітніх технологічних укладів;
- зростання у структурі персоналу питомої ваги працівників, зайнятих науково-дослідними і дослідно-конструкторськими розробками, їх випробуванням і впровадженням;
- активне впровадження нових, більш складних соціально мобільних, адаптованих до змін у виробництві та на ринку праці професій широкого профілю та синтезованих спеціальностей;
- кількісно-якісне зростання чисельності висококваліфікованих, високоосвічених працівників, спроможних до інновацій;
- прискорене впровадження у практику регулювання зайнятості нетрадиційних (альтернативних) режимів праці, новітніх нетрадиційних стратегій мотивації трудової діяльності тощо.



Рис. 4. Визначення драйверів та бар'єрів трудової активності населення (на прикладі Сумської області)

Таблиця 1

Проміжні вихідні дані Сумської області за 2000 – 2017 рр.

Показник	2	3	4	5	6	7	7	2010 рік	Інд. 2010/2009	9	2011 рік	Інд. 2011/2010	10	11	12	Інд. 2012/2011	13	2013 рік	Інд. 2013/2012	14	15	2014 рік	Інд. 2014/2013	16	17	2015 рік	Інд. 2015/2014	18	19	2016 рік	Інд. 2016/2015	20	21	2017 рік	Інд. 2017/2016			
																																				1		
Одиниця виміру																																						
Алгоритм розрахунку																																						
Вихідні дані																																						
(В)	млн. грн		8953	10596	1,183	...	40114	1,135	51097	1,273	47010	0,9200	58044	1,234	64873	1,117	85620	1,319	95451	1,114	112207	1,175																
(N)	тис. осіб		401,1	380,7	0,949	...	257,8	0,964	248,3	0,963	249,7	1,005	241,3	0,966	229,8	0,952	219,2	0,953	214,0	0,976	206,1	0,963																
(Ц)	%		127,7	108,1	-	...	108,9	-	103,6	-	98,8	-	99,5	-	124,7	-	145,5	-	114,2	-	113,6	-																
(На)	осіб		18	13	0,722	...	31	1,107	25	0,806	22	0,88	21	0,954	26	1,238	27	1,038	15	0,555	12	0,8																
(ЗПт)	грн		247	342	1,384	...	2142	1,163	2541	1,186	2845	1,119	3087	1,085	3232	1,046	3894	1,204	4552	1,168	6522	1,432																
(ЗПр)	грн.		194	259	1,335	...	1866	1,171	2177	1,166	2503	1,149	2702	1,079	2877	1,064	3449	1,198	4131	1,197	5946	1,439																

Примітка: (В) – Випуск товарів і послуг; (N) – Кількість зайнятих працівників; (Ц) – Індекс споживчих цін; (На) – Навантаження на одне робоче місце; (ЗПт) – Середньомісячна номінальна заробітна плата території, що досліджується; (ЗПр) – Середньомісячна номінальна заробітна плата регіону, що досліджується

Джерело: Розраховано автором на основі статистичних даних Сумської області

Таблиця 2

Порядок розрахунку індексу соціального розвитку Сумської області за 2000 – 2017 рр.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
																						Показник
(Вн)	млн. грн	В/Цв	8953	9802,03	1,094	...	36885,63	1,155	49321,43	1,338	47580,97	0,964	58335,68	1,226	52023,26	0,891	58845,36	1,131	83582,31	1,420	98773,77	1,181
(Пп)	грн. Вн/1. особи	Вн/Н	17,42	20,086	1,152	...	142,88	1,198	198,63	1,390	190,55	0,959	241,75	1,268	226,38	0,936	268,45	1,185	390,57	1,454	479,25	1,227
(Кн)	од	$K_n = 1/H_n$	0,055	0,076	-	...	0,032	-	0,04	-	0,045	-	0,047	-	0,038	-	0,037	-	0,066	-	0,083	-
(Іна)	од	$I_{na} = (K_{n1} - K_{n0}) \cdot n + 1$	-	-	1,021	...	-	0,996	-	1,007	-	1,005	-	1,002	-	0,990	-	0,998	-	1,029	-	1,016
(Кз)	од	$K_z = 3Пп/ЗПр$	1,273	1,320	-	...	1,147	-	1,167	-	1,136	-	1,142	-	1,123	-	1,129	-	1,101	-	1,096	-
(Ік2)	од	$I_{k2} = (K_{z1} - K_{z0}) \cdot n + 1$	-	-	1,047	...	-	0,992	-	1,019	-	0,969	-	1,005	-	0,980	-	1,005	-	0,972	-	0,994
(Ісоц)	од	$I_{соц} = \sqrt{I_{k1} \cdot I_{k2}}$	-	-	1,034	...	-	0,994	-	1,013	-	0,987	-	1,004	-	0,985	-	1,002	-	1,000	-	1,005

Розрахункові дані

Примітка: (Вн) – Обсяг випуску в цінах попереднього року; (Пп) – Продуктивність живої праці; (Кн) – Коефіцієнт навантаження на 1 вивільнене робоче місце; (Іна) – Індекс навантаження на 1 вивільнене робоче місце; (Кз) – Коефіцієнт заробітної плати; (Ік2) – Індекс заробітної плати; (Ісоц) – Індекс соціального розвитку

Джерело: Розраховано автором на основі статистичних даних Сумської області

З метою дослідження таких драйверів трудової активності населення, як навантаження на одне робоче місце, заробітна плата, продуктивність живої праці, нами здійснено оцінювання рівня соціального розвитку території на прикладі Сумської області. Проміжні вихідні дані для проведення розрахунків наведено в таблиці 1.

Інтегральний індекс соціального розвитку визначається на основі індексу навантаження на 1 вільне робоче місце та індексу заробітної плати.

Під час розрахунку показника продуктивності живої праці були враховані такі дані, як обсяг випуску товарів та послуг в цінах попереднього року та середньооблікова кількість штатних працівників.

Порядок розрахунку інтегрального індексу соціального розвитку Сумської області за період 2000–2017 рр. наведено в таблиці 2.

Результативна таблиця, сформована на основі розрахунків за даними статистичних щорічників, дає підстави стверджувати, що найвищі індекси соціального розвитку були отримані у 2001 та 2011 роках по області. Підвищення рівня цих показників можна зв'язати з підвищенням рівня середньомісячної реальної заробітної плати (у відсотках до попереднього року), підвищенням рівня реального доходу населення (у відсотках до попереднього року); збільшенням основного капіталу та рівня зовнішньої торгівлі, зменшенням рівня навантаження на 1 вільне робоче місце.

Негативною динамікою характеризуються значення цих показників у 2003 та 2008 роках. Також значення, менші ніж 1, були сформовані у 2005, 2006, 2009, 2010, 2012 та 2014 роках (див. рис. 5)

За умови врахування досягнутих значень соціального розвитку визначено, що для Сумської області максимально можливе значення інтегрального індексу соціального розвитку

може дорівнювати 1,034, а мінімально можливе – 0,95.

Аналізуючи графік, можна констатувати наявність постійних коливань (падіння/зростання) показників соціального розвитку в області. Саме тому певне покращання показників (збільшення на 2,5% у 2017 році порівняно з 2016-м) не гарантує стабільності в майбутньому.

Найважливішим проявом ефективною зайнятості є зростання продуктивності праці. Для наочності показники продуктивності живої праці населення та індекси зміни цього показника до попереднього року зображені графічно на прикладі Сумської області за 2001–2017 рр. (рис. 6).

Аналіз отриманих показників продуктивності живої праці населення Сумської області показав, що найбільш оптимальні показники були у 2011 та 2016 роках. Зауважимо, що досить високе значення показника продуктивності живої праці у 2017 році було досягнуто за рахунок зменшення середньооблікової кількості штатних працівників.

Індекси продуктивності живої праці порівняно з попереднім роком відображають таке: негативною динамікою характеризуються значення показників у 2002, 2006, 2009, 2014 та 2017 роках. Така динаміка зумовлює необхідність впровадження мотиваційних заходів щодо підвищення продуктивності праці за умови збереження трудового потенціалу та нарощення ВРП.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. На основі аналізу наукових праць провідних вчених та вітчизняного досвіду було визначені драйвери та бар'єри трудової активності населення. Одним із ключових бар'єрів є безробіття як в Україні, так і у всьому сучасному світі. Так, у 2017 році середній рівень країн ЄС становив 7,6%. 10 країн ЄС із 28 мають рівень безробіття вищий за середній. Показники України по без-

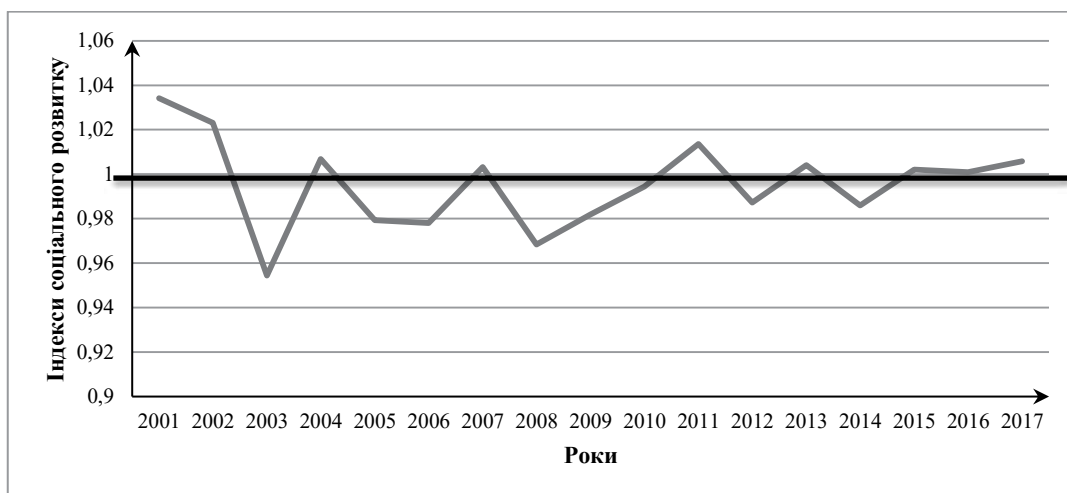


Рис. 5. Динаміка індексів соціального розвитку Сумської області за 2001 –2017 рр.

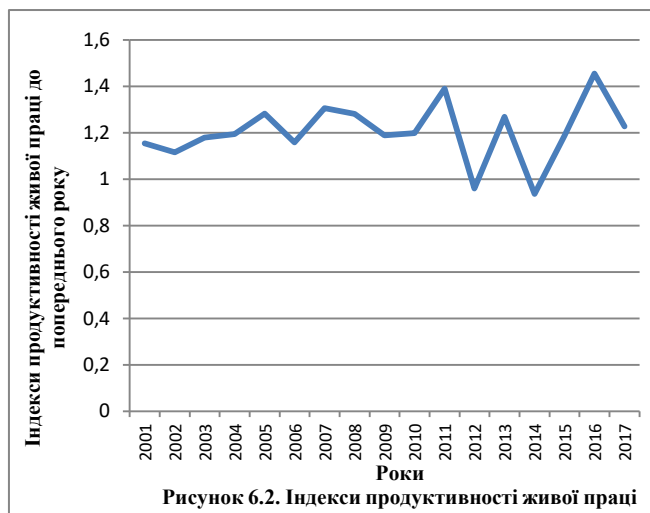
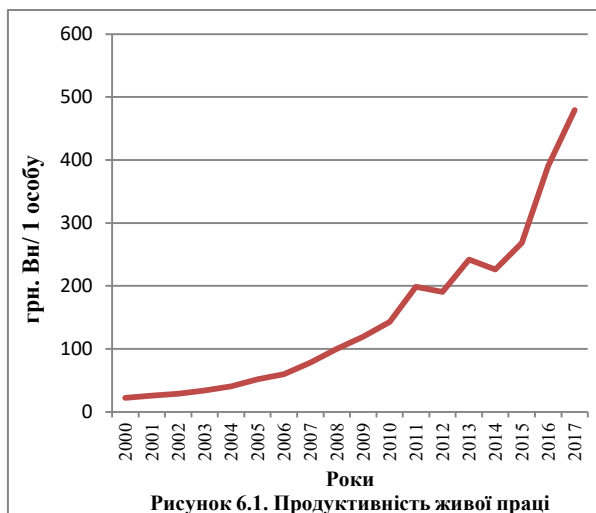


Рис. 6. Показники продуктивності живої праці населення Сумської області за 2001–2017 рр.

робіттю визначилися в рівні 9,5%. Безробіття, низький рівень заробітної плати, обмежений попит на робочу силу – ті факторів, що приводять до міграції трудового населення. Такі фактори, як високий рівень захворюваності населення, негативний стан навколишнього середовища, низький рівень освіти, низький рівень мобільності, приводять до істотного зниження трудової активності населення.

Результати дослідження показали, що драйверами трудової активності є стабільність

сімей, високий освітній рівень, високий рівень кваліфікації та професіоналізм, позитивний стан здоров'я населення, помірний рівень трудової мобільності, рівень доходів, попит на робочу силу, підвищення рівня продуктивності праці, розвиток малого підприємництва. Саме тому аналіз та дослідження цих факторів, а також виявлення кореляційних взаємозв'язків між ними та трудовою активністю населення заслуговує на особливу увагу та формує зміст і напрям подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державне регулювання зайнятості (2003) URL: <https://library.if.ua/book/108/7279.html> (дата звернення: 19.02.2020).
2. Коваль С. П. Державне регулювання зайнятості та безробіття на ринку праці. *Економічний вісник університету*. 2016. № 28/1. С. 107-114.
3. Скуратовський В., Палій О., Лібанова Е. Соціальна політика. К.: УАДУ, 1997. 232 с.
4. Лібанова Е., Цимбал О., Ярош О., Лісогор Л. (2016) Перехід на ринок праці молоді України: результати міжнародного дослідження «School-to-work transition surveys» в Україні у 2013 та 2015 роках Міжнародне бюро праці. Женева: МОП. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_536293.pdf (дата звернення: 19.02.2020).
5. Лібанова Е. М. Зовнішні трудові міграції українців: масштаби, причини, наслідки. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 2 (33). С. 10-26 URL: <https://dse.org.ua/archive/33/1.pdf> (дата звернення: 19.02.2020).
6. Статистичний щорічник Сумської області за 2005 рік / за ред. Л. І. Олехнович. Головне управління статистики у Сумській області; Державний комітет статистики України. Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. 671 с.
7. Статистичний щорічник Сумської області за 2010 рік / за ред. Л. І. Олехнович. Головне управління статистики у Сумській області; Державний комітет статистики України. Суми: ВТД «Університетська книга», 2011. 671 с.
8. Статистичний щорічник Сумської області за 2011 рік / за ред. Л. І. Олехнович; Головне управління статистики у Сумській області; Державний комітет статистики України. Суми: ВТД «Університетська книга», 2012. 671 с.
9. Статистичний щорічник Сумської області за 2012 рік / за ред. Л. І. Олехнович; Головне управління статистики у Сумській області; Державний комітет статистики України. Суми: ВТД «Університетська книга», 2013. 671 с.
10. Статистичний щорічник Сумської області за 2013 рік / за ред. Л. І. Олехнович; Головне управління статистики у Сумській області; Державний комітет статистики України. Суми: ВТД «Університетська книга», 2014. 671 с.
11. Заяць Т.А. Сприяння розвитку самозайнятості населення на ринку праці України. *Зайнятість та ринок праці: 182 міжвідомч. зб. наук праць*. К.: РВПС України Нан України, 2004. № 19. С. 76-82.

12. Статистичний щорічник Сумської області за 2018 рік / за ред. Л. І. Олехнович; Головне управління статистики у Сумській області; Державний комітет статистики України. Суми: ВТД «Університетська книга», 2019. 671 с.
13. Основні показники ринку праці у сумській області у 2000-2018рр. (2019)/ Головне управління статистики в Сумській області. URL: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=130&level=3> (дата звернення: 19.02.2020).
14. Колот А.М. Індивідуалізація особистості та формування індивідуалізованого суспільства як феномени сучасності: наслідки та уроки. *Україна: аспекти праці*. 2014. № 2. С. 3-10.
15. Богиня Д. П. Грішнова О. А. Основи економіки праці: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2001. 313 с.
16. Богиня Д. П. Семикіна М. В. Трудовий менталітет у системі мотивації праці. Кіровоград: Поліграф – Терція, 2002. 226 с.
17. Новіков В.М. Потенціал підвищення оплати праці як вагомий чинник управління людськими ресурсами. *Проблеми формування ринкової економіки. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики*. К.: КНЕУ, 2001. С. 389–395.
18. Онікієнко В.В., Коваленко Н.І. Продуктивна зайнятість: зміст, актуальні проблеми і шляхи досягнення. К.: Вид-во “Принт Експрес”, 1999. 52 с.
19. Онікієнко В. В., Семикіна М. В. Методологічні проблеми оцінки ефективності мотивації конкурентоспроможності у сфері праці. *Демографія та соціальна економіка*. 2006. № 1. С. 157-165.
20. Семикіна М.В., Іщенко Н.А., Родіонова М.О. Мотивація ефективною зайнятості: проблеми, тенденції, вибір стратегії. Кіровоград: КОД, 2009. 200 с.
21. Статистичний збірник «Регіони України» (2019) / І. Є. Вернер/ Державна служба статистики України, 2019 URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/Arch_reg.htm (дата звернення: 19.02.2020).
22. Рівень участі населення в робочій силі за регіонами (2019)/ Статистична звітність України. URL: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/rp/rp_reg/reg_u/arh_rean_u.htm (дата звернення: 19.02.2020).
23. Економічна активність населення України 2013: стат. збірник / за ред. І. В. Сенік/ Державна служба статистики України. Київ, 2014. С. 197.
24. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник. К.: Знання, 2004. 535 с.
25. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. метод. посібник. Х. : ХДУХТ, 2017. 189 с.
25. Економічна активність населення України 2017: Стат.збірник/Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_EAN_2017.pdf (дата звернення: 19.02.2020).
26. Ганіч Л.В. Формування сучасної системи управління трудовим потенціалом в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2014. № 1(52). С. 8-12 URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/147038392.pdf> (дата звернення: 19.02.2020).

REFERENCES:

1. *Derzhavne rehuljuvannja zajnjatosti* [State regulation of employment] (2003) Available at: <https://library.if.ua/book/108/7279.html> (accessed: 19.02.2020).
2. Kovalj S. P. (2016) *Derzhavne rehuljuvannja zajnjatosti ta bezrobitnja na rynku praci* [State regulation of employment and unemployment in the labor market]. *University Economic Bulletin*, vol. 28/1, pp. 107-114.
3. Skuratovskij V., Palij O., Libanova E. (1997) *Socialjna polityka* [Social policy]. Kyiv: UADU. (in Ukrainian)
4. Libanova E., Symbal O., Jarosh O., Lisoghor L. (2016) *Perekhid na rynek praci molodi Ukrajinj: rezuljtaty mizhnarodnogho doslidzhennja «School-to-work transition surveys» v Ukrajinj u 2013 ta 2015 rokakh* [Transition to the youth labor market of Ukraine: results of the international survey School-to-work transition surveys in Ukraine in 2013 and 2015] Zheneva: MOP. Available at: <https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/> (in Ukrainian) (accessed: 19.02.2020).
5. Libanova E. M. (2018) *Zovnishni trudovi mighraciji ukrajinciv: masshtaby, prychny, naslidky. Demografija ta socialjna ekonomika* [External labor migration of Ukrainians: scale, causes, consequences]. *Demography and the social economy*, #2 (33), pp. 10-26 Available at: <https://dse.org.ua/arhive/33/1.pdf> (accessed: 19.02.2020).
6. Main Department of Statistics in Sumy Oblast (2006) *Statystychnyj shhorichnyk Sumsjkoji oblasti za 2005 rik* [Statistical Yearbook of the Sumy region in 2005], Sumy: JV “University Book”.
7. Main Department of Statistics in Sumy Oblast (2011) *Statystychnyj shhorichnyk Sumsjkoji oblasti za 2010 rik* [Statistical Yearbook of the Sumy region in 2010], Sumy: JV “University Book”.
8. Main Department of Statistics in Sumy Oblast (2012) *Statystychnyj shhorichnyk Sumsjkoji oblasti za 2011 rik* [Statistical Yearbook of the Sumy region in 2011], Sumy: JV “University Book”.
9. Main Department of Statistics in Sumy Oblast (2013) *Statystychnyj shhorichnyk Sumsjkoji oblasti za 2012 rik* [Statistical Yearbook of the Sumy region in 2012], Sumy: JV “University Book”.
10. Main Department of Statistics in Sumy Oblast (2014) *Statystychnyj shhorichnyk Sumsjkoji oblasti za 2013 rik* [Statistical Yearbook of the Sumy region in 2013], Sumy: JV “University Book”.
11. Zajacj T.A. (2004) *Sprjannja rozvytku samozajnjatosti naseleennja na rynku praci Ukrajinj* [Promoting self-employment in the labor market Ukraine]. *Employment and the labor market*, 2004, vol. 19, pp. 76-82.

12. Main Department of Statistics in Sumy Oblast (2019) Statystychnyj shhorichnyk Sumsjkoji oblasti za 2018 rik [Statistical Yearbook of the Sumy region in 2018], Sumy: JV "University Book".
13. Main Department of Statistics in Sumy Oblast (2019) Main indicators of the labor market in the Sumy region in 2000-2018. Available at: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=130&level=3> (accessed : 19.02.2020).
14. Kolot A.M. (2014) Indyvidualizacija osobystosti ta formuvannja indyvudualizovanogho suspiljstva jak fenomeny suchasnosti: naslidky ta uroky [The individualization of the individual and the formation of an individualized society as phenomena of the present: consequences and lessons]. *Ukraine: aspects of work*, vol. 2, pp. 3-10.
15. Boghynja D. P. Ghrishnova O. A. (2001) Osnovy ekonomiky praci: *navch. posib* [Fundamentals of labor economics: a textbook]. Kyiv: Znannja-Pres. (in Ukrainian)
16. Boghynja D. P. Semykina M. V. (2002) Trudovij mentalitet u systemi motyvaciji praci [Labor mentality in the system of work motivation]. Kirovohrad: Polighraf – Tercija. (in Ukrainian)
17. Novikov V.M. (2001) Potencial pidvyshhennja oplaty praci jak vaghomyj chynnyk upravlinnja ljudskymy resursamy [The potential increase in remuneration as a significant factor in human resource management]. *Problemy formuvannja rynkovoji ekonomiky. Upravlinnja ljudskymy resursamy: problemy teoriji ta praktyky* [Problems of market economy formation. Human resource management: problems of theory and practice], Kyiv: KNEU, pp. 389–395.
18. Onikijenko V.V., Kovalenko N.I. (1999) *Produktyvna zajnjatistj: zmist, aktualjni problemy i shljakhy dosjaghnennja* [Productive employment: content, current problems and ways to achieve]. Kyiv: Vyd-vo "Prynt Ekspres". (in Ukrainian)
19. Onikijenko V. V., Semykina M. V. (2006) Metodologichni problemy ocinky efektyvnosti motyvaciji konkurentospromozhnosti u sferi praci [Methodological problems of evaluating the effectiveness of competitive motivation at work]. *Demography and the social economy*, vol 1, pp. 157-165
20. Semykina M.V., Ishhenko N.A., Rodionova M.O. (2009) *Motyvacija efektyvnoji zajnjatosti: problemy, tendenciji, vybir strateghiji* [Motivation for effective employment: problems, trends, strategy choices]. Kirovohrad: KOD. (in Ukrainian)
21. State Statistics Service of Ukraine (2019) Statystychnyj zbirnyk «Reghiony Ukrajiny» [Statistical Yearbook "Regions of Ukraine"], Kyiv.
22. State Statistics Service of Ukraine (2019) Rivenj uchasti naseleennja v robochij syli za reghionamy [The level of population participation in the workforce by region], Kyiv.
23. Ghrishnova O.A. (2004) *Ekonomika praci ta socialjno-trudovi vidnosyny: pidruchnyk* [Labor Economics and Labor Relations: Tutorial]. K.: Znannja. (in Ukrainian)
24. Jesinova N.I. (2017) *Ekonomika praci ta socialjno-trudovi vidnosyny: navch. metod. posibnyk* [Labor economics and social-labor relations: a textbook]. Kharkiv : KhDUKhT. (in Ukrainian)
25. State Statistics Service of Ukraine (2018) Ekonomichna aktyvnistj naseleennja Ukrajiny 2017 [Economically active population of Ukraine in 2017]. Kyiv.
26. Ghanich L.V. (2014) Formuvannja suchasnoji systemy upravlinnja trudovym potencialom v Ukrajinі [Establishing of a modern system of labor potential management in Ukraine]. *Bulletin of socio-economic research*, 2014, vol. 1(52), pp. 8-12 Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/147038392.pdf> (accessed : 19.02.2020).

УДК 331.5.024.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-49>

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКОВІ МОДЕЛІ РОБОТОДАВЦІВ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

INVESTIGATION THE FACTORS OF IMPACT ON THE EMPLOYERS' BEHAVIORAL MODELS IN THE CONDITIONS OF FORMING THE ENABLING ENVIRONMENT FOR DOING BUSINESS

Якимова Н.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Марценюк О.В.

старший викладач кафедри менеджменту
та поведінкової економіки,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Yakymova Nataliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Management and Behavioral Economics,
Vasyl' Stus Donetsk National University

Martseniuk Olesia

Senior Lecturer,
Department of Management and Behavioral Economics,
Vasyl' Stus Donetsk National University

У статті досліджено фактори впливу на поведінкові моделі роботодавців в умовах формування сприятливого середовища для ведення бізнесу. За результатами експертного дослідження, проведеного у Вінницькій області, встановлено, що значний вплив на поведінкові моделі роботодавців в контексті формування сприятливих умов та потенційних загроз для ведення бізнесу мають наступні фактори: обрання регіону для ведення бізнесу; наявність в регіоні сприятливих умов для ведення бізнесу; можливі загрози для ведення бізнесу; наявність в регіоні персоналу з необхідним рівнем кваліфікації; якість підготовки персоналу та можливості отримання фахових послуг; наявність або відсутність у персоналу певних компетенцій, необхідних для якісного виконання робіт; можливості до кооперації та партнерства серед підприємств регіону; наявність інноваційного потенціалу місцевого бізнесу.

Ключові слова: поведінкові моделі, роботодавці, фактори впливу, формування сприятливого середовища, сприятливі умови та потенційні загрози, ведення бізнесу.

В статье исследованы факторы влияния на поведенческие модели работодателей в условиях формирования благоприятной среды для ведения бизнеса. По результатам экспертного исследования, проведенного в Винницкой области, установлено, что значительное влияние на поведенческие модели работодателей в контексте формирования благоприятных условий и потенциальных угроз для ведения бизнеса имеют следующие факторы: избрание региона для ведения бизнеса; наличие в регионе благоприятных условий для ведения бизнеса; возможные угрозы для ведения бизнеса; наличие в регионе персонала с необходимым уровнем квалификации; качество подготовки персонала и возможности получения профессиональных услуг; наличие или отсутствие у персонала определенных компетенций, необходимых для качественного выполнения работ; возможности для кооперации и партнерства среди предприятий региона; наличие инновационного потенциала местного бизнеса.

Ключевые слова: поведенческие модели, работодатели, факторы влияния, формирование благоприятной среды, благоприятные условия и потенциальные угрозы, ведение бизнеса.

The article investigated the factors of impact on the employers' behavioral models in the conditions of forming the enabling environment for doing business. The results of an expert study conducted in the Vinnytsia region show that the following factors have a significant impact on employers' behavioral models in the context of creating the enabling conditions and potential threats for doing business: selecting a region for doing business; availability of enabling conditions for doing business in the region; possible threats for doing business; availability of staff in the region with the required level of qualification; the quality of staff training and the ability to obtain professional services; the presence or absence of specific staff competencies required for quality work; opportunities for cooperation and partnership among the enterprises of the region; availability of innovative potential of local businesses. The results of the conducted expert study of the factors of impact on employers' behavioral models in the context of creating the enabling environment for doing business indicate that in modern conditions it is necessary: creation of enabling stable conditions for business, granting of preferences and availability of financial resources for business development at the expense of special programs by local authorities in conditions of complete transparency and absence of corruption; development of a program of interaction between business and government, increasing the level of trust in local authorities; assessment of regional business cooperation opportunities and development of a system of communication between economic entities; continuous development and improvement of entrepreneurial skills and managerial competences; supporting the required level of education in the region; ensuring high quality of staff training in the region and opportunities for obtaining professional services; promoting the development of staff in the direction of obtaining the competencies necessary for the quality performance of work; defining the direction of smart specialization of the region, creation and development of innovative infrastructure; promotion of the export potential of regional economic actors.

Key words: behavioral models, employers, factors of impact, forming the enabling environment, enabling conditions and potential threats, doing business.

Постановка проблеми. В умовах сучасних трансформацій, що відбуваються на ринку праці, все більш помітними стають зміни у поведінкових моделях суб'єктів ринку праці. Якщо аналізувати сучасний ринок праці, то доцільним є виокремлення таких суб'єктів, як держава, роботодавці, працівники, безробітні, центри зайнятості, домогосподарства. Беззаперечним є твердження, що наразі суттєво змінюються взаємовідносини між державою (місцевими органами влади) та роботодавцем, роботодавцем та працівником, державою та безробітними, державою та працюючим населенням. За таких умов важливим питанням є дослідження факторів впливу на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці, а саме роботодавців, в умовах формування сприятливого середовища для ведення бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження особливостей взаємодії суб'єктів ринку праці в контексті формування сприятливого середовища для ведення бізнесу є поширеною тематикою досліджень вітчизняних науковців. Зокрема, питання взаємовідносин суб'єктів ринку праці, а також визначення умов та потенційних загроз для ведення бізнесу у своїх роботах досліджували В. Антонюк, С. Бандур, О. Грішнова [1], Л. Ільч, А. Колот, М. Кримова [2], Е. Лібанова [3], Л. Лісогор [4], Л. Шаульська [5] та інші. Разом з цим, проблема дослідження факторів впливу на поведінкові моделі роботодавців в умовах формування сприятливого середовища для ведення бізнесу у Вінницькій області залишається актуальною та потребує розробки ефективних інструментів, спрямованих на більш детальне вивчення впливу на моделі поведінки роботодавців наявності в регіоні сприятливих умов та можливих

загроз для ведення бізнесу, наявності персоналу з необхідним рівнем кваліфікації, наявності або відсутності у персоналу певних компетенцій, необхідних для якісного виконання робіт, можливості до кооперації та партнерства серед підприємств регіону, що в подальшому має стати основою для формування загальних рекомендацій щодо коригування поведінкових моделей роботодавців.

Метою статті є дослідження факторів впливу на поведінкові моделі роботодавців в умовах формування сприятливого середовища для ведення бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою визначення факторів впливу на поведінкові моделі роботодавців в контексті формування сприятливих умов та потенційних загроз для ведення бізнесу було обрано метод експертних оцінок. Дослідження було проведено у Вінницькій області із залученням експертів-роботодавців, досвід роботи яких на керівних посадах в галузі був не менше 3 років, більшість з яких є представниками приватного сектору. У розрізі галузевого розподілу бізнесу експертів-роботодавців було обрано із дотриманням принципу пропорційності галузевій структурі валового регіонального продукту. У дослідженні представлено підприємства агробізнесу, торгівельного сектору, сфери медичного обслуговування, машинобудування, електроенергетики, виробництва та продажу будівельних товарів та соціального захисту.

Одним із ключових факторів, що впливає на поведінкові моделі роботодавців, є обрання регіону для ведення бізнесу. У результаті опитування було виявлено, що 25% опитаних роботодавців зазначили, що ключовим фактором вибору Вінницької області для ведення їх біз-

несу є комфортніші умови бізнес-клімату порівняно з іншими регіонами України, 25% – основним мотивом відкриття бізнесу у Вінницькій області зазначили «необхідність розширення мережі», 17% – географічне розташування, 33% – місце проживання засновника. При порівнянні умов ведення бізнесу з іншими регіонами 44% експертів-роботодавців відзначили сприятливий клімат взаємодії з владою, який притаманний Вінницькій області, 33% вважають, що умови не відрізняються, і лише 11% вказали, що вести бізнес у Вінницькій області складніше, ніж в інших регіонах.

Стосовно існуючих сприятливих умов для ведення бізнесу у Вінницькій області, що мають безпосередній вплив на поведінку роботодавців, експертами було відзначено: сприятливі умови підтримки відкриття бізнесу з боку влади; транзитивне розташування, якісні дороги, наявність аеропорту; високий промисловий потенціал; можливості ефективної співпраці з місцевими навчальними закладами; значний людський потенціал, наявні фахівці з технічними навичками на рівні робітничих професій; розвинуті підприємницькі компетентності та підприємницькі традиції.

Можливими загрозами для ведення бізнесу, що впливають на зміну існуючих поведінкових моделей, експерти-роботодавці вважають: зростання конкуренції з боку міжнародних компаній; переорієнтація споживчих ринків; відтік кадрів; постійні зміни податкового законодавства та умов ведення бізнесу; технологічна відсталість виробництва; низька культура соціальної відповідальності бізнесу; політичні ризики, в тому числі внутрішньополітичні і зовнішньополітичні.

Значним фактором, що впливає на ефективність ведення бізнесу та обрання роботодавцем тієї чи іншої моделі поведінки, є наявність в регіоні персоналу з необхідним рівнем кваліфікації. Нагальною проблемою, що відзначена експертами та впливає на формування моделі поведінки роботодавців, є якість підготовки персо-

налу та можливості отримання фахових послуг. Було встановлено, що серед роботодавців існує певний відсоток незадоволеності рівнем підготовки у ЗВО Вінницького регіону (рис. 1). Також, при відповіді на питання, чи співпрацюють вони із закладами вищої освіти і науки у сфері інноваційних розробок, 62% роботодавців відповіли так, але це переважно заклади освіти таких міст, як Київ, Львів та Харків.

Важливим фактором, що суттєво впливає на поведінкові моделі роботодавців, є наявність або відсутність у персоналу певних компетенцій, необхідних для якісного виконання робіт. При відповіді на питання, яких компетенцій не вистачало при прийомі на роботу працівників з числа випускників місцевих закладів освіти експертами-роботодавцями було вказано, що не вистачає професійних знань і гнучких навичок, тому власники бізнесу намагаються залучати висококваліфікованих фахівців з інших регіонів. При цьому є й певний відсоток підприємств, які за специфікою своєї діяльності не потребують висококваліфікованих працівників і вони згодні навчати власний персонал самостійно.

Одним із факторів, що має значний вплив на моделі поведінки роботодавців, є можливості до кооперації та партнерства серед підприємств Вінницького регіону. Слід зазначити, що за результатами проведеного дослідження було виявлено, що лише 31% підприємств співпрацює із місцевими партнерами у форматі B2B, 51% взагалі не взаємодіють, майже не взаємодіють 13%. Що стосується можливостей та потенціалу розвитку кооперації і партнерства з представниками бізнесу Вінницького регіону, то 50% експертів-роботодавців впевнені в можливості його розвитку, 29% – не впевнені, 7% представників підприємств вважають, що потенціал розвитку кооперації і партнерства з місцевим бізнесом дуже низький і 14% – не бачать можливостей для розвитку кооперації та партнерства.

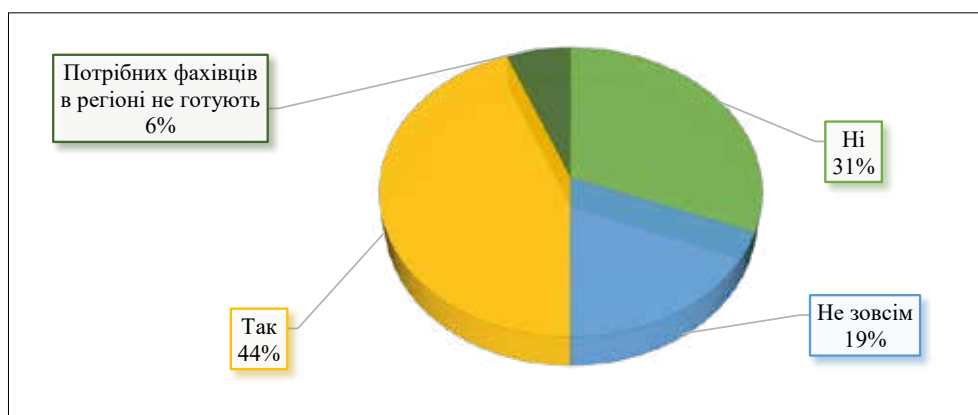


Рис. 1. Чи задоволені Ви рівнем підготовки кандидатів та пропозицією на ринку праці?

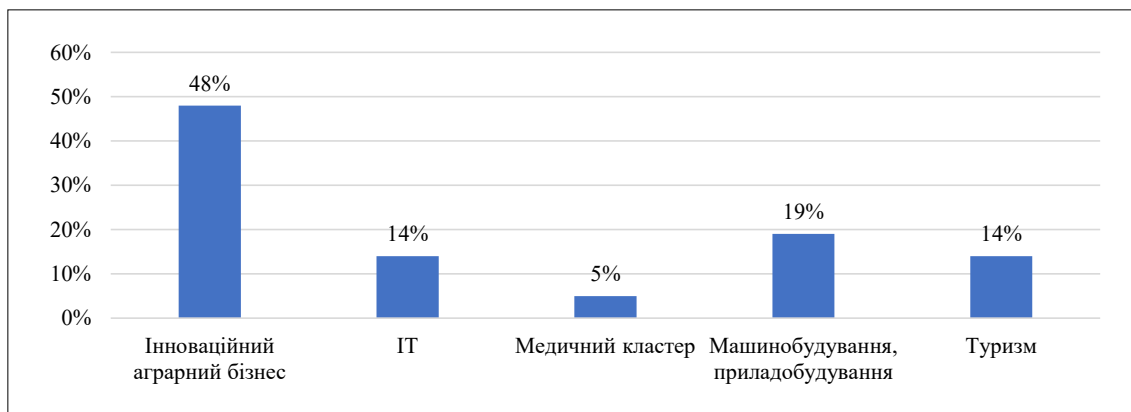


Рис. 2. В якому напрямку міг би розвиватись інноваційний потенціал регіону?

Не менш значущим фактором, що впливає на поведінкові моделі роботодавців, є наявність інноваційного потенціалу місцевого бізнесу. Перш за все, серед пріоритетних напрямків розвитку інноваційного потенціалу регіону експерти-роботодавці на перше місце поставили інновації в аграрному секторі (48%), на друге місце – розвиток інновацій в сфері машинобудування (19%), третє місце поділи сектори ІТ-сфери та туризму (14%), четверте місце зайняв можливий інноваційний медичний кластер (5%) (рис. 2).

В ході дослідження також було виявлено, що всі експерти-роботодавці підтримують необхідність інноваційного розвитку і намагаються постійно розвиватися в цьому напрямку за допомогою введення автоматизованих процесів виробництва, запровадження інноваційних послуг, впровадження ІТ-інновацій в процеси комунікацій з клієнтами.

Висновки. Таким чином, значний вплив на поведінкові моделі роботодавців в умовах формування сприятливого середовища для ведення бізнесу мають наступні фактори: обрання регіону для ведення бізнесу; наявність в регіоні сприятливих умов для ведення бізнесу; можливі загрози для ведення бізнесу; наявність в регіоні персоналу з необхідним рівнем кваліфікації; якість підготовки персоналу та можливості отримання фахових послуг; наявність або відсутність у персоналу певних компетенцій, необхідних для якісного виконання робіт; можливість до кооперації та партнерства серед підприємств регіону; наявність інноваційного потенціалу місцевого бізнесу.

Отримані результати проведеного експертного дослідження факторів впливу на поведінкові моделі роботодавців в контексті формування сприятливого середовища для ведення бізнесу свідчать про те, що в сучасних умовах необхідним є: створення сприятливих стабільних умов для бізнесу, надання преференцій та забезпечення доступності фінансових ресурсів на розвиток бізнесу за рахунок спеціальних програм з боку місцевих органів влади в умовах повної прозорості та відсутності корупції; розробка програми взаємодії бізнесу і влади, підвищення рівня довіри до місцевих органів влади; оцінка можливостей кооперації регіонального бізнесу та розбудова системи комунікацій між економічними суб'єктами; постійний розвиток та удосконалення підприємницьких навичок і управлінських компетентностей; підтримка необхідного рівня освіти в регіоні; забезпечення високої якості підготовки персоналу в регіоні та можливостей отримання фахових послуг; сприяння розвитку персоналу у напрямі отримання компетенцій, необхідних для якісного виконання робіт; визначення напрямку смарт-спеціалізації регіону, створення і розвиток інноваційної інфраструктури; сприяння розвитку експортного потенціалу регіональних суб'єктів економічної діяльності. Вивчення факторів впливу на поведінкові моделі роботодавців дозволять спрогнозувати появу відхилення від існуючих моделей поведінки, визначити позитивні або негативні результати таких моделей, а також коригувати їх з метою отримання найбільш оптимальних поведінкових моделей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Grishnova O., Brintseva O., Cherkasov A. Transition to a new economy: transformation trends in the field of income and salary functions. *Problems and Perspectives in Management*. 2019. № 17 (2). P. 18–31.
2. Кримова М.О., Якимова Н.С. Сучасні тенденції ринку праці в Україні. *Ефективні моделі управління в сучасних умовах: теорія і практика* : збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, м. Кіровоград, 10-11 червня 2016 р. Кіровоград : «Ексклюзив-Систем», 2016. С. 204–207.
3. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку (кол. моногр.) / за ред. Е.М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. Київ, 2016. 328 с.

4. Створення сприятливого середовища для сталого підприємництва: звіт за результатами опитування, проведеного за підтримки та на основі методології Міжнародної організації праці (МОП) щодо створення сприятливого середовища для сталих підприємств (EESE). URL: http://fru.ua/images/digest/EESE_23_10_ukr_S.pdf (дата звернення: 15.03.2020).

5. Шаульська Л.В. Нові риси сфери зайнятості та перспективи її регулювання. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Вип. 2(1). С. 120–128.

REFERENCES:

1. Grishnova O., Brintseva O., Cherkasov A. (2019) Transition to a new economy: transformation trends in the field of income and salary functions. *Problems and Perspectives in Management*, no. 17 (2), pp. 18–31.

2. Krymova M.O., Yakymova N.S. (2016) Suchasni tendentsii rynku pratsi v Ukraini [Current trends in the labor market in Ukraine]. Proceedings of the *Efektivni modeli upravlinnia v suchasnykh umovakh: teoriia i praktyka (Ukraine, Kirovohrad, June 10-11, 2016)*, Kirovohrad: «Eksklyuziv-System», pp. 204–207.

3. Libanova E.M. (ed.) (2016) *Lyuds'kyi rozvytok v Ukrayini. Innovatsiyni vydy zaynyatosti ta perspektyvy yikh rozvytku* [Human development in Ukraine. Innovative types of employment and prospects for their development]. Kyiv, In-t demohrafiyi ta sotsial'nykh doslidzhen' im. M.V. Ptukhy NAN Ukrayiny. (in Ukrainian)

4. Stvorennia spriyatlyvoho seredovyscha dlia staloho pidpriemnytstva: zvit za rezultatamy opytuvannia, provedenoho za pidtrymky ta na osnovi metodolohii Mizhnarodnoi orhanizatsii pratsi (MOP) shchodo stvorennia spriyatlyvoho seredovyscha dlia stalykh pidpriemstv (EESE) [Creating an enabling environment for sustainable entrepreneurship: report on the results of a survey conducted with the support and on the basis of the International Labor Organization (ILO) methodology for creating an enabling environment for sustainable enterprises (EESE)]. Available at: http://fru.ua/images/digest/EESE_23_10_ukr_S.pdf (accessed 15 March 2020).

5. Shaulska L.V. (2015) Novi rysy sfery zainiatosti ta perspektyvy yii rehuliuвання [New features of employment sphere and prospects for its regulation]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti* [Theoretical and practical aspects of economy and intellectual property], no. 2(1), pp. 120–128.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 347.7

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-50>

ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

TAXATION OF ACTIVITIES IN SOCIAL NETWORKS

Гаркуша С.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Сумський національний аграрний університет

Harkusha Serhii

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting and Taxation,
Sumy National Agrarian University

У статті розглянуто особливості оподаткування діяльності в соціальних мережах. Переваги віддаленої роботи за допомогою соцмереж оцінили вже сотні тисяч українців, проте держава може бути стурбована цією ситуацією. Визначено негативні наслідки, з якими може мати справу особа, що веде незареєстрований бізнес. Визначено штрафні санкції у випадку здійснення незареєстрованої діяльності й ухилення від оподаткування. Встановлено документальне підтвердження здійснення підприємницької діяльності. Запропоновано для здійснення підприємницької діяльності в соціальних мережах використовувати спрощену систему оподаткування, зокрема третю групу фізичних осіб-підприємців. Визначено, які документи потрібно вести платникам третьої групи з метою оподаткування їхньої діяльності в соціальних мережах. Запропоновано бот-бухгалтер для підприємців, який допомагає сплатити єдиний податок і єдиний соціальний внесок, а також подати звітність.

Ключові слова: соціальні мережі, підприємницька діяльність, оподаткування, інформація, документ, підприємництво.

В статье рассмотрены особенности налогообложения деятельности в социальных сетях. Преимущества удаленной работы с помощью соцсетей оценили уже сотни тысяч украинцев, однако государство может быть обеспокоено данной ситуацией. Определены негативные последствия, с которыми может столкнуться человек, ведущий незарегистрированный бизнес. Определены штрафные санкции в случае осуществления незарегистрированной деятельности и уклонения от налогообложения. Установлено документальное подтверждение осуществления предпринимательской деятельности. Предложено для осуществления предпринимательской деятельности в социальных сетях использовать упрощенную систему налогообложения, в частности третью группу физических лиц-предпринимателей. Определено, какие документы нужно вести плательщикам третьей группы с целью налогообложения их деятельности в социальных сетях. Предложен бот-бухгалтер для предпринимателей, который помогает уплатить единый налог и единый социальный взнос, а также подать отчетность.

Ключевые слова: социальные сети, предпринимательская деятельность, налогообложение, информация, документ, предпринимательство.

Features of taxation of activity on social networks are considered in article. The benefits of remote working through social networks have been estimated by hundreds of thousands of Ukrainians, but the state may be concerned about this situation. In our view, with the development of social networks and the transition of most payments into non-cash payments, it will be easier to prove illegal business. The negative consequences that an unregistered business person may deal with are identified. Penalties have been determined in the case of unregistered activities and tax evasion. Documentary confirmation of business activity has been established. Entrepreneur-system-wide to confirm entrepreneurial status must provide a copy of an extract from the USR, which lists the types of activity of the entrepreneur. If such activities correspond to the nature of the transaction for which the entrepreneur generates income, the counterparty will have a legitimate reason not to pay the income tax on individuals, a military fee, from the income paid. To confirm their status, sole proprietors should be required to require a copy of a single taxpayer

excerpt containing information on selected activities. In turn, information on the selected unit of classification of economic activities should be in the register of single tax payers, regardless of the selected group. It is proposed to use a simplified taxation system, including a third group of individual entrepreneurs, to carry out business activities on social networks. It is determined what documents should be kept to the payers of the third group in order to tax their activity on social networks. Without a specialist in the area of taxation to make all the calculations correctly and pay the minimum amount to a person without experience is unlikely to be possible. Therefore, it is advisable to either hire an accountant (at least for outsourcing) or use services similar to those offered by Juscutum and League: Law specialists – Taxes and Reports in Telegram – ReporTax. Any business, regardless of its size, must pay a reasonable tax to the budget of the state in which it operates, but it will be difficult to remove business representatives from social networks from the shadow economy, since the national tax authorities do not yet have truly effective tools for doing so.

Key words: social networks, business, taxation, information, document, entrepreneurship.

Постановка проблеми. Сьогодні інтернет займає значне місце в нашому житті. Він полегшив наше життя та продовжує розвиватися. Це торкнулося й бізнесу в тому числі. У наш час починаючий підприємець уже замислюється, який же бізнес краще відкрити – оффлайн або онлайн. А власники успішного традиційного бізнесу, якщо це можливо, роблять все можливе, щоб перенести свій власний бізнес в інтернет.

З іншого боку, особам, які пропонують в Instagram та на інших Інтернет-ресурсах тортів і пироги на замовлення, одяг та в'язані речі, іграшки власного виробництва, а також іншу подібну продукцію, варто бути готовим до того, що їм потрібно буде сплачувати податки або їх притягнуть до відповідальності за незаконне підприємництво. Податкова точно не знає, що ось цей продавець тортів на замовлення не платить податки. Це потрібно перевірити та довести. Видно, що особа веде соцмережі, викладає фотографії тортів і розміщує прайс-листи. Але в бюджет від продажу цих тортів нічого не надходить. Тому питання оподаткування діяльності в соціальних мережах є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теоретичних, методичних, методологічних та прикладних аспектів оподаткування діяльності в соціальних мережах зробили такі вітчизняні вчені, як К. Бевзюк, Ю.В. Бугель, Т. Михайліна, М.І. Трофимчук, В. Федоричак та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення діяльності, яка здійснюється в соціальних мережах, та особливостей її оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Електронна комерція дає бізнесу неймовірні можливості заробити на хвилі попиту, що зростає, з боку споживачів, які цікавляться покупками в Інтернеті [1].

Найбільш популярні соціальні мережі стають все більш комерційними, а найбільш потужні платформи електронної комерції стають усе більш соціальними, відповідно набирає популярності соціальна комерція. Велика кількість учасників соціальних мереж створюють групи користувачів і намагаються постійно насичувати їх цікавим та унікальним контентом для росту

аудиторії груп з метою заробітку на рекламі або безпосередньому продажі товарів, участі у партнерських програмах і росту вартості самих груп [2, с. 87].

Підприємці спрямовують свої ресурси на розвиток бізнесу саме в соціальних мережах, оскільки кількість потенційних покупців товарів та послуг є значною, а сучасні платформи наділені можливістю аналітики та реклами, що є важливим для представників бізнесу, бо це надає реальну можливість оптимізувати витрати і самостійно контролювати важливі бізнес-процеси [3].

Переваги віддаленої роботи за допомогою соцмереж оцінили вже сотні тисяч українців, проте держава може бути стурбована цією ситуацією. Річ у тому, що особи, які надають певного роду послуги на дому та рекламують ці послуги в соцмережах, у більшості своїй не стають на облік у ДПС як підприємці. Це означає для бюджету втрату не тільки податків, а й страхових внесків, які держава змушена компенсувати зі своєї «кишені». Причому з часом ситуація буде ускладнюватися, оскільки незаконних самозайнятих громадян стає тільки більше.

Обов'язковою умовою збільшення податкових надходжень є стимулювання господарської діяльності економічних агентів як за допомогою методів і інструментів податкового регулювання, так і посиленням контролю за повним і своєчасним надходженням податків до бюджетів усіх рівнів [4, с. 191].

Одне із завдань державної податкової служби – шукати неплатників. Для цього у них багато інструментів:

- відстеження банківських рахунків – податкова може запросити інформацію у банку і помітити, що гроші регулярно приходять на карту, але податків з них немає;

- доноси – інші люди можуть донести на неплатника, податкова перевірить цю заяву;

- пошук акаунтів в соціальних мережах, якщо такі є. Наприклад, податкова може знайти Instagram кондитера, переконатися, що він не платить податки, контролюючи «закупити» у нього торт, а потім змусити заплатити податки і штраф.

На наш погляд, із розвитком соціальних мереж та переходом більшої частини платежів у

безготівкові розрахунки доводити незаконне підприємництво буде легше. Непомітність невеликого тіньового бізнесу – ілюзія. Як тільки доходи сильно виростуть або податкова проведе рейд по соцмережах, все відразу вийде на поверхню. Тому варто свою справу узаконити, офіційно зареєструватися підприємцем.

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [5].

Мати свій бізнес – це дуже добре. На самому початку може бути важко або дуже важко. Відповідальності тут на порядок більше, ніж на найманій роботі, потрібна самоорганізація. Час від часу виникають труднощі, які необхідно вирішувати. Але переваги, які дає свій бізнес, все-таки переважають. Це фінансове благополуччя, це практично необмежена свобода дій, це можливість реалізуватися. Крім усього іншого, бізнес – це хороша школа життя.

Проведення господарської діяльності без державної реєстрації як суб'єкта господарювання або без подання повідомлення про початок здійснення господарської діяльності, якщо обов'язковість подання такого повідомлення передбачена законом, або без отримання ліцензії на провадження виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню відповідно до закону, або у період зупинення дії ліцензії, у разі якщо законодавством не передбачені умови провадження ліцензійної діяльності у період зупинення дії ліцензії, або без одержання документа дозвільного характеру, якщо його одержання передбачене законом (крім випадків застосування принципу мовчазної згоди), – тягне за собою накладення штрафу від 1000 до 2000 НМДГ з конфіскацією виготовленої продукції, знарядь виробництва, сировини і грошей, одержаних внаслідок вчинення цього адміністративного правопорушення, чи без такої. Дії, передбачені ч. 1 ст. 164 КУпАП, вчинені особою, яку протягом року було піддано адміністративному стягненню за таке саме правопорушення, або пов'язані з отриманням доходу у великих розмірах, – тягнуть за собою накладення штрафу від 2000 до 5000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з конфіскацією виготовленої продукції, знарядь виробництва, сировини і грошей, одержаних внаслідок вчинення цього адміністративного правопорушення. Отримання доходу у великих розмірах має місце, коли його сума у тисячу і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян [6].

Для того, щоб дізнатися про фактичну здійснювану законну діяльність і чи сплачує особа податки та щоб не стикнутися з проблемами після купівлі товарів, можна запитати деяке документальне підтвердження.

Підприємець-загальносистемник для підтвердження підприємницького статусу має надати копію витягу з ЄДР, у якій зазначені види діяльності підприємця. Якщо такі види діяльності відповідають суті операції, за яку підприємець отримує дохід, у контрагента буде законна підстава не сплачувати з виплаченого доходу ПДФО, військовий збір [7].

Від підприємців-єдинників для підтвердження їхнього статусу доцільно вимагати копію витягу з реєстру платників єдиного податку, яка містить інформацію про вибрані види діяльності. Своєю чергою, інформація про вибрані єдинником КВЕД повинна бути в реєстрі платників єдиного податку (а отже – і у витязі) незалежно від вибраної групи [7].

Для оподаткування діяльності в соціальних мережах фізичні особи-підприємці можуть використовувати спрощену систему оподаткування доходів.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених Податковим кодексом України (ПКУ) [8], з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Спрощену систему вигідно застосовувати, коли:

- бізнес є високоприбутковим, тобто підприємець має низькі витрати. У такому разі сплачується менше податку, ніж на загальній системі;
- виручка за рік порівняно невелика;
- підприємство користується земельними ділянками (є звільнення від плати за землю).

Відповідно до пункту 4 статті 291 ПКУ [8], суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку:

1) перша група – фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів із торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність із надання побутових послуг населенню, обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300 000 гривень;

2) друга група – фізичні особи-підприємці, які здійснюють господарську діяльність із надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають із ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; обсяг доходу не перевищує 1 500 000 гривень.

3) третя група – фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають із ними у тру-

дових відносинах, не обмежена, та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5 000 000 гривень;

4) четверта група – сільськогосподарські товаровиробники.

ФОП може здійснювати торгівлю через власний інтернет-магазин і при цьому застосовувати спрощену систему оподаткування 2-ї або 3-ї групи.

Нормами ПКУ дозволено продаж товарів платниками єдиного податку як громадянам, так і суб'єктам господарювання. Такі підприємці мають код виду економічної діяльності 47.91 – роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через інтернет [9].

На нашу думку, саме для оподаткування діяльності в соціальних мережах найбільше підходить третя група спрощеної системи оподаткування.

На ній можуть перебувати як фізичні, так і юридичні особи. Загалом група вигідна тим, кому треба співпрацювати з платниками податку на прибуток та/або бути зареєстрованим платником ПДВ.

Відсоткові ставки єдиного податку для третьої групи платників єдиного податку встановлено у таких розмірах:

- 3 відсотки суми доходу (за умови сплати ПДВ відповідно до пункту 3 статті 293 ПКУ);
- 5 відсотків суми доходу (ПДВ включається до складу єдиного податку).

У разі здійснення діяльності через соціальні мережі підприємцю слід дотримуватися норм ПКУ [8], що регулює спрощену систему оподаткування, зокрема:

- контролювати обсяг доходу (5 млн грн на рік);
- застосовувати РРО після перевищення обсягу продажу в 1 млн грн;
- здійснювати розрахунки за товари виключно в грошовій формі (готівковій, безготівковій).

Дохід визначається на підставі даних обліку, який ведеться відповідно до статті 296 ПКУ [8]. Визначення доходу здійснюється для цілей оподаткування єдиним податком та для надання права суб'єкту господарювання перебувати на спрощеній системі оподаткування.

Датою визнання доходу є дата надходження коштів у грошовій (готівковій або безготівковій) формі. Для платника єдиного податку третьої групи, який є платником ПДВ, датою отримання доходу є дата списання кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності.

Відповідно до підпункту 296.1.1 пункту 296.1 статті 296 [8], платники єдиного податку третьої групи (фізичні особи-підприємці), які не є платниками податку на додану вартість, ведуть Книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів.

Форма книги обліку доходів, порядок її ведення затверджуються центральним органом

виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику. Для реєстрації Книги обліку доходів такі платники єдиного податку подають до контролюючого органу за місцем обліку примірник Книги у разі обрання способу ведення Книги у паперовому вигляді.

Згідно з підпунктом 296.1.2 пункту 296.1 статті 296 [8], платники єдиного податку третьої групи (фізичні особи-підприємці), які є платниками податку на додану вартість, ведуть облік доходів та витрат за формою та в порядку, що встановлені центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику. Для реєстрації Книги обліку доходів та витрат такі платники єдиного податку подають до контролюючого органу за місцем обліку примірник Книги.

Платники єдиного податку третьої групи звітують раз у квартал у термін, встановлений для квартального звітного періоду, тобто протягом 40 календарних днів після закінчення звітного кварталу.

Безумовно, рішення, чи реєструвати свою діяльність та платити з неї податки, залишається за кожним, хто здійснює діяльність у соціальних мережах. Але, на наш погляд, з урахуванням всіх останніх законодавчих тенденцій можна припустити, що діяльність фіскальної служби з виявлення доходів, що приховуються фізичними особами від незаконної підприємницької діяльності, тільки активізується. І ховатися стане все складніше.

На жаль, без фахівця у сфері оподаткування провести всі розрахунки правильно та сплатити мінімальну суму людини без досвіду навряд чи буде можливо. Тому рекомендується або найняти бухгалтера (хоча б на аутсорс), або використати сервіси, подібні тим, що пропонують фахівці Juscutum і «Ліга:Закон» – «Податки і звіти в Telegram – ReporTax» [10].

Бот-бухгалтер для підприємців, який допомагає заплатити єдиний податок і єдиний соціальний внесок, а також подати звітність за 2 хвилини. Працює бот у Telegram, підходить для ФОП третьої групи.

Це працює так. ReporTax один раз попросить назвати свій податковий номер, визначити статус ФОП, перевірить реквізити. Після цього потрібно завантажити в спеціальне захищене сховище електронний цифровий підпис – і бот готовий до роботи. Раз на місяць він запитає у підприємця, скільки той заробив, і це взагалі-то все, що потрібно.

Далі бот розрахує податки, запропонує заплатити на правильні реквізити податкової, підставить дані в звітність і запропонує її відправити в податкову. Все це за 2 хвилини на місяць.

ReporTax не несе ніяких додаткових ризиків порівняно з бухгалтером-людиною. Хіба тільки дешевше і не хворіє. Принаймні, трохи більше 1200 осіб за перші місяці роботи вже використовують його і поки що не пошкодували, а тільки заощадили гроші і час.

Будь-який бізнес незалежно від свого розміру повинен сплачувати розумний податок до бюджету держави, на території якого він діє. Але вивести з тіньової економіки представників бізнесу з соціальних мереж буде вкрай складно, оскільки вітчизняні податківці ще не володіють для цього по-справжньому ефективними інструментами. З іншого боку, деякі фахівці зі сплати податків вважають, що оплата в соціальних мережах може привести до появи нових шахрайських схем, на яких українські підприємці втрачатимуть мільйони гривень.

Висновки з проведеного дослідження. З переходом бізнесу в інтернет і на безготівковий платіж виявити неплательників простіше, довго ховатися не вийде. Те, що ви витрачаєте весь прибуток на витратні матеріали або плануєте офіційно оформитися пізніше, не врятує від штрафів. У момент реєстрації ніхто не буде вас спеціально перевіряти. Якщо ви працюєте нелегально, то ризикуєте більше.

На нашу думку, саме для оподаткування діяльності в соціальних мережах найбільше підходить третя група спрощеної системи оподаткування, оскільки на ній можуть перебувати як фізичні, так і юридичні особи. Ця група має переваги для тих, кому треба співпрацювати з платниками податку на прибуток та/або бути зареєстрованим платником ПДВ. Відсоткові ставки єдиного податку для третьої групи платників єдиного податку встановлено відповідно до пункту 3 статті 293 ПКУ. Дохід визначається на підставі даних обліку, який ведеться відповідно до статті 296 ПКУ.

На жаль, без фахівця у сфері оподаткування провести всі розрахунки правильно та сплатити мінімальну суму людині без досвіду навряд чи буде можливо. Тому рекомендується або найняти бухгалтера (хоча б на аутсорс), або використати сервіси, подібні тим, що пропонують фахівці Juscutum і «Ліга:Закон» – «Податки і звіти в Telegram – Reportax».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федоричак В. Цікаві факти про інтернет-торгівлю в світі в 2020 році. *Lemarbet*. URL: <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/> (дата звернення: 04.03.2020).
2. Трофимчук М.І. Роль соціальних мереж в електронній комерції. *Аграрна освіта та наука: досягнення, роль, фактори росту. Стратегічні пріоритети розвитку економіки, фінансів, обліку, підприємництва та торгівлі, публічного управління в Україні та світі*. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Білоцерківський НАУ, 31 жовтня 2019. Біла Церква, 2019. С. 86–88. URL: http://rep.btsau.edu.ua/bitstream/BNAU/4253/1/rol_socialnykh.pdf (дата звернення: 12.02.2020).
3. Михайліна Т., Бевзюк К. Проблемні аспекти використання об'єктів права інтелектуальної власності під час здійснення підприємницької діяльності у соціальних мережах. *Економіко-правова парадигма розвитку сучасного суспільства*. 2019. № 4. URL: <https://studlib.org.ua/index.php/eprs/article/view/232/224> (дата звернення: 29.02.2020).
4. Бугель Ю.В. Напрями оптимізації податкового регулювання соціально-економічних процесів. *Бюджетна і податкова системи*. 2014. Вип. II (54). С. 190–197. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2014/v2/NV-2014-V2_23.pdf (дата звернення: 18.12.2019).
5. Господарський кодекс України: Кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 09.02.2020).
6. Проводили діяльність без ліцензії або держреєстрації: які штрафи? *Дебет-кредит*. 2020. 03 лютого. URL: <https://news.dtki.ua/law/inspections/60450> (дата звернення: 07.02.2020).
7. Які документи повинен надати підприємець для підтвердження підприємницького статусу. *Інтерактивна бухгалтерія*. 2019. 13 вересня. URL: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/83163> (дата звернення: 18.12.2019).
8. Податковий кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 23.11.2019).
9. Що треба знати ФОПу, який продає товари через інтернет-магазин. *Uteka*. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-chto-nado-znat-flp-kotoryj-prodaet-tovary-cherez-internet-magazin> (дата звернення: 14.02.2020).
10. Reportax: Бот-бухгалтер. URL: https://promo.ligazakon.net/reportax/?utm_source=facebook&utm_medium=cpc&utm_campaign=%402020leads&utm_content=one_visual_with_cta2020&fbclid=IwAR2TriCgrYIHnlu0J275YJZZw4rSZq_zrb6wTGvYvVcZPIY44g4q4O3kUmhc (дата звернення: 23.11.2019).

REFERENCES:

1. Fedorychak V. (2020) Tsikavi fakty pro internet-torhivliu v sviti v 2020 rotsi [Interesting facts about online commerce in the world in 2020]. *Lemarbet*. Available at: <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/> (accessed 04 March 2020).
2. Trofymchuk M.I. (2019) Rol sotsialnykh merezh v elektronni komertsii [The role of social networks in e-commerce]. Proceedings of the *Agrarian education and science: achievements, role, growth factors. Strategic priorities for economic development, finance, accounting, entrepreneurship and trade, public administration in Ukraine and the world conference (Ukraine, Bila Tserkva, October 31, 2019)*. pp. 86–88. Available at: http://rep.btsau.edu.ua/bitstream/BNAU/4253/1/rol_socialnykh.pdf (accessed 12 February 2020).

3. Mikhailina T., Bevziuk K. (2019) Problemni aspekty vykorystannia ob'ektiv prava intelektualnoi vlasnosti pid chas zdiisnennia pidpriemnytskoi diialnosti u sotsialnykh merezhakh [Problematic Aspects of the Use of Intellectual Property Rights in Entrepreneurship on Social Networks]. *The economic and legal paradigm of modern society development*. no. 4. Available at: <https://studlib.org.ua/index.php/eprs/article/view/232/224> (accessed 29 February 2020).
4. Buhel Yu.V. (2014) Napriamy optymizatsii podatkovoho rehuliuвання sotsialno-ekonomichnykh protsesiv [Areas of optimization of tax regulation of socio-economic processes]. *Budget and tax systems*. vol. II (54), pp. 190–197. Available at: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2014/v2/NV-2014-V2_23.pdf (accessed 18 December 2019).
5. Verkhovna Rada of Ukraine (2003) Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Economic Code of Ukraine]. no. 436-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (accessed 09 February 2020).
6. STD Information Department (2020) Provodyly diialnist bez litsenzii abo derzhreiestratsii: yaki shtrafy? [Conducted activities without a license or state registration: what fines?]. *Debit-credit*. February 03. Available at: <https://news.dtki.ua/law/inspections/60450> (accessed 07 February 2020).
7. Interactive accounting (2019) Yaki dokumenty povynen nadaty pidpriemets dlia pidtverdzhennia pidpriemnytskoho statusu [What documents should be provided by the entrepreneur to confirm the entrepreneurial status]. *Interactive accounting*. September 13. Available at: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/83163> (accessed 18 December 2019).
8. Verkhovna Rada of Ukraine (2010) Podatkovyi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. no. 2755-VI. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 23 November 2019).
9. State Tax Service (2019) Shcho treba znaty FOPu, yakyi prodaiє tovary cherez internet-mahazyn [What you need to know is a individual entrepreneur that sells products through an online store]. *Uteka*. Available at: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-chto-nado-znat-flp-kotoryj-prodaet-tovary-cherez-internet-magazin> (accessed 14 February 2020).
10. League Law (2019) ReporTax: Bot-bukhhalter [ReporTax: Bot Accountant]. Available at: https://promo.ligazakon.net/reportax/?utm_source=facebook&utm_medium=cpc&utm_campaign=%402020leads&utm_content=one_visual_with_cta2020&fbclid=IwAR2TriCgrYIHnlu0J275YJZZw4rSZq_zrb6wTGvYvcZPIY44g4q4O3kUmhc (accessed 23 November 2019).

АНАЛІЗ ДОХІДНОЇ ТА ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE REVENUE AND EXPENDITURE PART OF THE BUDGET OF THE PENSION FUND OF UKRAINE

Глухова В.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Скрабут А.М.

студентка факультету економіки і управління,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

GhluKhova Valentyna

PhD (Economics), Associate Professor
of the Department of Finance and Accounting,
KremenChuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

Skrabut Alina

Student of the Faculty of Economics and Management,
KremenChuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

У статті розкриваються особливості сучасного стану пенсійного забезпечення в Україні, висвітлюються проблеми пенсійної системи в Україні, досліджено діяльність Пенсійного фонду України (далі – ПФУ) як головного фінансового механізму національної пенсійної системи. Проаналізовано склад, структуру, динаміку доходів та видатків бюджету Пенсійного фонду за період 2014–2018 рр. Визначено основні статті надходжень до бюджету, фактори впливу на них, досліджено динаміку витрат та в розрізі основних складників на пенсійне забезпечення, показано роль трансфертів із державного бюджету щодо Пенсійного фонду. Визначено основні чинники впливу на утворення дефіциту, досліджено джерела фінансування дефіциту бюджету ПФУ. Досліджено динаміку фінансової стабільності, відображено вплив заборгованості із заробітної плати та тінізації доходів на загальну суму надходжень до бюджету Пенсійного фонду. Окреслено основні проблеми та шляхи вдосконалення формування доходів і видатків Пенсійного фонду України на сучасному етапі.

Ключові слова: доходи ПФУ, видатки ПФУ, бюджет ПФУ, пенсійне забезпечення, єдиний соціальний внесок, збалансування бюджету, дефіцит ПФУ, надходження ПФУ.

В статье раскрываются особенности современного состояния пенсионного обеспечения в Украине, освещаются проблемы пенсионной системы в Украине, исследована деятельность Пенсионного фонда Украины (далее – ПФУ) в качестве главного финансового механизма национальной пенсионной системы. Проанализирован состав, структура, динамика доходов и расходов бюджета Пенсионного фонда за период 2014–2018 гг. Определены основные статьи поступлений в бюджет, факторы влияния на них, исследована динамика расходов в целом и в разрезе основных составляющих на пенсионное обеспечение, показана роль трансфертов из государственного бюджета по отношению к Пенсионному фонду. Определены основные факторы влияния на образование дефицита, исследованы источники финансирования дефицита бюджета ПФУ. Исследована динамика финансовой стабильности, отражено влияние задолженности по заработной плате и тенизации доходов на общую сумму поступлений в бюджет Пенсионного фонда. Определены основные проблемы и пути совершенствования формирования доходов и расходов Пенсионного фонда Украины на современном этапе.

Ключевые слова: доходы ПФУ, расходы ПФУ, бюджет ПФУ, трансферты государственного бюджета, сбалансирование бюджета, дефицит ПФУ, поступления ПФУ.

In recent years, the question of budget deficit of the Pension Fund of Ukraine has been urgent, in particular the violation of the principle of economic dependence of expenditures on income, the imbalance of the development of the pension system within its constituent income and expenses. The problem is compounded by the financial crisis that the Ukrainian economy is still experiencing, despite all the government's statements about stabilizing the country's economic situation. In such circumstances, special attention is needed to balance the budget of the Pension Fund of Ukraine, as well as to search for reserves for the growth of the revenue part of the budget of the Pension Fund of Ukraine. The article investigates the activity of the Pension Fund of Ukraine as the main financial mechanism of the national pension system, outlines the key problems of functioning and improvement of the pension system in Ukraine. Emphasis is placed on the problems of efficient and rational use of funds by the Pension Fund, as well as the increasing financial burden on the Pension Fund of Ukraine in the context of the demographic crisis. The composition, structure, dynamics of revenues and expenditures of the budget of the Pension Fund for the 2014–2018 period are analyzed. provision, shows the role of transfers from the state budget in relation to the Pension Fund. Details of the income section of the Pension Fund budget. their dynamics and structure. The growth rate of the Pension Fund's budget revenues and expenditures is shown in relation to nominal GDP growth. The main factors influencing the deficit formation are identified, the sources of financing of the PFU budget deficit are investigated; The main problems and ways of improving the formation of income and expenses of the Pension Fund of Ukraine are outlined. The following research methods were used in the article: system, analysis, synthesis, method of theoretical generalization, graphic. The dynamics of financial stability in the period from 2014 to 2018 are examined, the effect on the arrears of wages and the shadowing of income on the total amount of revenues to the Pension Fund budget is shown. The article reveals the features of the current state of pension provision in Ukraine, highlights the problems of the pension system in Ukraine and proposes measures to improve the activity at the present stage.

Key words: Pension Fund revenues, Pension Fund expenditures, budget, single social contribution, state budget subsidy, budget balancing, Pension Fund deficit.

Постановка проблеми. Протягом останніх років актуальними є питання дефіциту бюджету Пенсійного фонду України, зокрема порушення принципу економічної залежності видатків на споживання від отриманих доходів, дисбаланс розвитку пенсійної системи в межах його дохідної і видаткової частин. За таких умов особливої уваги потребують питання збалансованості бюджету Пенсійного фонду України, а також пошук резервів зростання дохідної частини бюджету Пенсійного фонду України.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми пенсійного забезпечення загалом знайшли відображення у працях із загальних проблем теорії та практики державного управління і соціальної політики відомих вітчизняних учених [1; 2] і безпосередньо в дослідженнях науковців стосовно питань державного пенсійного страхування, формування доходів, витрат Пенсійного фонду України [3], методології управління формуванням коштів Пенсійного фонду України [4], особливостей функціонування системи пенсійного забезпечення України [5], трансформації фінансових механізмів державного управління пенсійною системою [6], досвіду розвитку пенсійних систем [7; 8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак як у теоретичному, так і практичному аспектах залишається багато невирішених питань щодо формування доходів Пенсійного фонду України, ефективного використання коштів та збалансованості, особливо в умовах реформування пенсійної системи, ускладненої демографічної ситуації, кризових становищ в економіці.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета нашого дослідження – про-

вести аналіз доходів і видатків бюджету Пенсійного фонду України та визначити основні чинники зростання власних коштів Пенсійного фонду.

Виклад основного матеріалу. Пенсійне забезпечення в Україні є основним складником державної системи соціального захисту населення. Відповідно, воно може вважатися досконалим лише тоді, коли національна пенсійна система є фінансово стабільною і захищеною від ризиків. Базовим фінансовим механізмом здійснення державного пенсійного забезпечення виступає Пенсійний фонд України.

Дохідна частина бюджету ПФУ, відповідно до ЗУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» формується за рахунок власних надходжень фонду, дотацій державного бюджету та цільових фондів тощо відповідно до законодавства України [9].

Розглянемо динаміку та структуру доходів бюджету Пенсійного фонду, проведемо аналіз його доходної частини за 2014–2018 рр. (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці 1, за аналізований період відбулося збільшення доходів на 114 293 тис. грн., тобто на 46,79%. Найбільшу питому вагу всіх доходів за аналізований період займають власні надходження, їхня частка в 2018 році становить 57,13%, за аналізований період відбулося зростання на 21,8%. У структурі доходів лівову частку займають власні доходи, які формуються в основному завдяки ЄСВ.

Розглянемо динаміку основних дохідних статей бюджету ПФУ, яка наведена на рис. 1.

Дані рис. 1 показують, що протягом аналізованого періоду відбувається зростання суми власних надходжень, але цього зростання

не досить для покриття видатків. У період 2014–2015 рр. власні доходи зросли, у 2016 р. відбулося їх значне скорочення через відміну

утримання ЄСВ із заробітної плати, а потім спостерігаємо поступове збільшення. Характеризуючи кошти державного бюджету як джерело

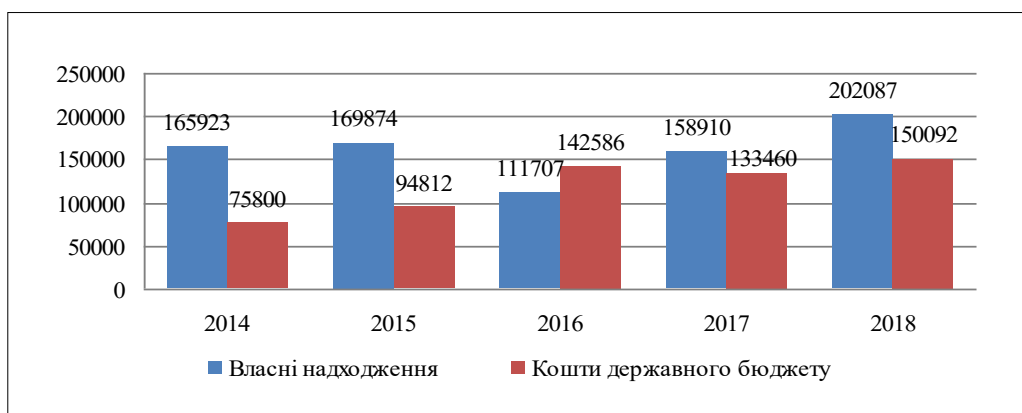


Рис. 1. Динаміка основних статей доходів ПФУ 2014–2018 рр., тис. грн. [10]

Таблиця 1

Динаміка та структура доходів бюджету ПФУ, тис. грн.

Доходи ПФУ	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2018/2014	
						+/-	%
1. Власні надходження	165 923	169 874	111 707	158 910	202 084	36 923	21,80
<i>Питома вага, % (1:4 x100)</i>	67,92	63,73	43,52	54,19	57,13	-11,56	-91,69
1.1.в т ч ЄСВ	159 473	165 366	107 148	154 300	196 854	37 381	23,9
<i>Питома вага, % (1.1.:4 x100)</i>	65,28	62,05	41,76	52,59	55,6	-9,68	-14,82
1.2. кошти, сплачені банками за користування тимчасово вільними коштами;	1 159	61,0	55,8	50,9	131,4	-1027,6	-8
<i>Питома вага, % (1.2 :4 x100)</i>	0,47	0,02	0,02	0,02	0,02	-0,45	-95,7
1.3. кошти на виплату різниці у пенсійному забезпеченні наукових працівників;	1 284	345	269	267	124	-1160	-90
<i>Питома вага, % (1.3 :4 x100)</i>	0,52	0,13	0,1	0,1	0,1	-0,42	-80,7
1.4. кошти від підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій;	4 006,2	4 102,7	4 234,5	4 337,7	4 975,5	969,3	24,2
<i>Питома вага, % (1.4 :4 x100)</i>	1,65	1,53	1,64	1,48	1,41	-0,24	-14,5
2. Кошти державного бюджету	75 813	94 812	142 586	133 459	150 091	74 292	98,01
<i>Питома вага, % (2:4x100)</i>	31,03	35,57	55,55	45,51	41,86	10,83	34,90
3. Інші джерела фінансування	2539,6	1850,5	2 374	870	1772,1	3 838	151,10
<i>Питома вага,% (3:4x100)</i>	1,05	0,69	0,92	0,30	1,78	0,74	71,15
4. Разом доходів	244 263	266 536	256 667	293 240	353 947	114 293	46,79

Джерело: складено за [10]

доходів Пенсійного фонду, бачимо «плаваючу» тенденцію, хоча загалом за аналізований період відбулося зростання на 98%.

Збільшення обсягів дотацій бюджету в дохідній базі Пенсійного фонду характеризує високий рівень залежності фонду від державного бюджету, а значить, від економічного стану країни загалом, що збільшує ризики, пов'язані з соціальним забезпеченням осіб пенсійного віку.

Кошти бюджету Пенсійного фонду, згідно із ЗУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [9], спрямовуються на видатки, які вказані у табл. 2.

На підставі даних табл. 2 можна зробити висновки, що темп росту видатків Пенсійного фонду всього зріс на 47,3%, що більше, ніж темп росту всіх доходів.

На рис. 2 зображено порівняльну динаміку темпів росту ВВП, видатків та доходів бюджету Пенсійного фонду, яка свідчить, що темп росту доходів та видатків до 2017 року був менший щодо ВВП, у 2017 році відбулося зростання, що негативно відображається на діяльності ПФУ і виконанні ним основних функцій.

Розглянемо динаміку обсягу власних доходів, видатків та дефіциту бюджету Пенсійного

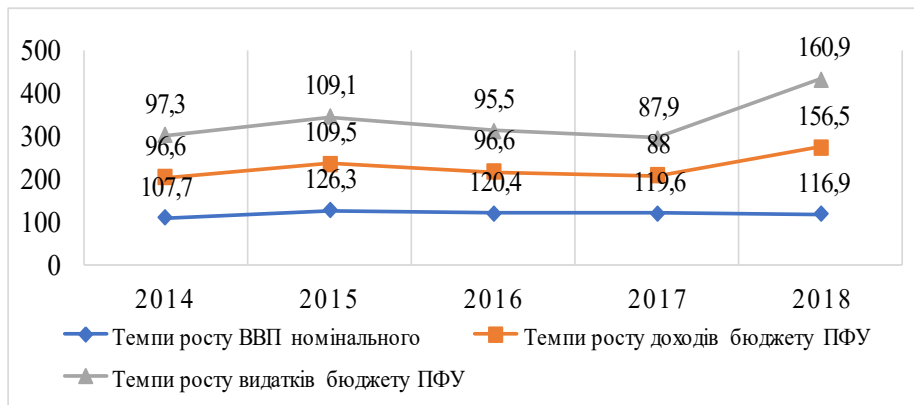


Рис. 2. Темпи росту ВВП номінального, доходів та видатків бюджету за 2014–2018 рр. %, [10]

Таблиця 2

Динаміка видатків бюджету Пенсійного фонду, млн грн.

Видатки	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення 2018/2014, %
Пенсійне забезпечення осіб, пенсію яким призначено відповідно до ЗУ	181 085,1	199 299,5	190 638,5	213 297,7	244 651,9	35,1
Фінансування адміністративних витрат, пов'язаних із виконанням функцій, покладених на органи ПФУ	2 163,9	2 243,5	2 397,5	2 522,3	5 465,6	152,6
Виплату пенсій, призначених згідно з іншими законодавчими актами в частині розміру пенсії, на яку особа має право відповідно до ЗУ	4 904,6	5 299,3	4 851,3	4 799,8	3 789,4	-22,7
Розрахунково-касове обслуговування і плата за підкріплення готівкою виплати пенсії та грошової допомоги	840,4	735,07	687,6	700,4	816,7	-2,8
За рахунок коштів Державного бюджету на фінансове забезпечення виплат пенсій, надбавок та підвищення пенсій	50 957,1	54 832,8	51 344,9	64 790,6	99 437,9	95,1
Інші видатки	3 526,7	3 257,6	3 528,7	4 356,2	4 394,4	24,6
Всього видатків	243 477	265 667	253 448	291 467	358 555	47,3

Джерело: складено за [10]

фонду України за 2014–2018 роки, яка наведена на рис. 3.

Аналіз даних говорить про зростання дефіциту бюджету: починаючи з 2014 року, розмір дефіциту зріс на 50,4%, або на 78 965,8 млн грн. Збільшення дефіциту бюджету Пенсійного фонду спричинене значною мірою зменшенням власних надходжень у вигляді ЄСВ, а також збільшенням витрат на пенсійне забезпечення. Оскільки суми власних надходжень на покриття видатків бюджету не вистачає, то Пенсійний фонд залучає для покриття дефіциту кошти Державного бюджету та інші джерела.

Розглянемо балансування бюджету Пенсійного фонду на прикладі 2018 року. Загальна сума дефіциту становить 156 519,8 млн грн., збалансування відбувається за рахунок надання асигнувань із державного бюджету на суму 150 091 млн грн. (96%), позик на покриття тимчасових касових розривів із Єдиного казначейського рахунку на суму 4755,5 млн грн. (3%), а також за рахунок залишку коштів Пенсійного фонду на початок року в сумі 1673,8 млн грн. (1%).

Отже, аналіз основних показників Пенсійного фонду України відображає поглиблення його незбалансованості та неспроможності уряду вирішити її протягом останніх років, фінансовий стан ПФУ характеризується його залежністю від дотацій із Державного бюджету України.

Фінансова нестійкість солідарної системи пенсійного страхування в Україні викликана демографічними, економічними та політичними чинниками. Так, результати аналізу свідчать, що коефіцієнт демографічного навантаження, який визначається як відношення чисельності платників ЄСВ до чисельності пенсіонерів, має тенденцію до зростання: у 2014 р. він становив 1,343, в 2018 р. – 1,406. В Україні демографічне навантаження досить високе: на трьох працюючих осіб припадає 2 пенсіонери, ще є одним із факторів дефіцитного стану бюджету Пенсійного фонду [11].

Коефіцієнт охоплення, який визначається як відношення чисельності платників ЄСВ до чисельності населення, також знизився: в 2014 році він становив 0,40, в 2018 році – 0,39. Як свідчать розрахунки, внески до Пенсійного фонду здійснює не все зайняте населення. Це пояснюється зарплатами «в конвертах», високим рівнем розвитку тіньового сектору [11].

На нашу думку, однією з головних причин наростаючого дефіциту Пенсійного фонду є наявність у структурі економіки України значного обсягу тіньового сектору та зростання заборгованості з виплат заробітної плати. Як наслідок, через заборгованість із виплат заробітної плати виникає заборгованість сплати відрахувань до бюджету Пенсійного фонду ЄСВ.

Сума заборгованості відрахувань ЄСВ до бюджету зросла на 49,8%, або на 1615,8 млн грн. за 2014–2018 рр., що негативно відображається на дохідній частині бюджету ПФУ.

Тінізація заробітної плати приводить до зменшення дохідної частини. У 2018 році рівень тіньової економіки становить 47,2% від ВВП [12].

За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, за 2018 рік до бюджету Пенсійного фонду не надійшло доходу приблизно 266 902,9 млн грн. через тіньову економіку.

Для вирішення вищезазначених проблем формування і використання коштів Пенсійного фонду, покращення його фінансового стану доцільним є:

– розширення продуктивної зайнятості населення, мінімізація прихованого безробіття, тіньової зайнятості, захист трудових і соціальних інтересів громадян України на іноземних ринках праці;

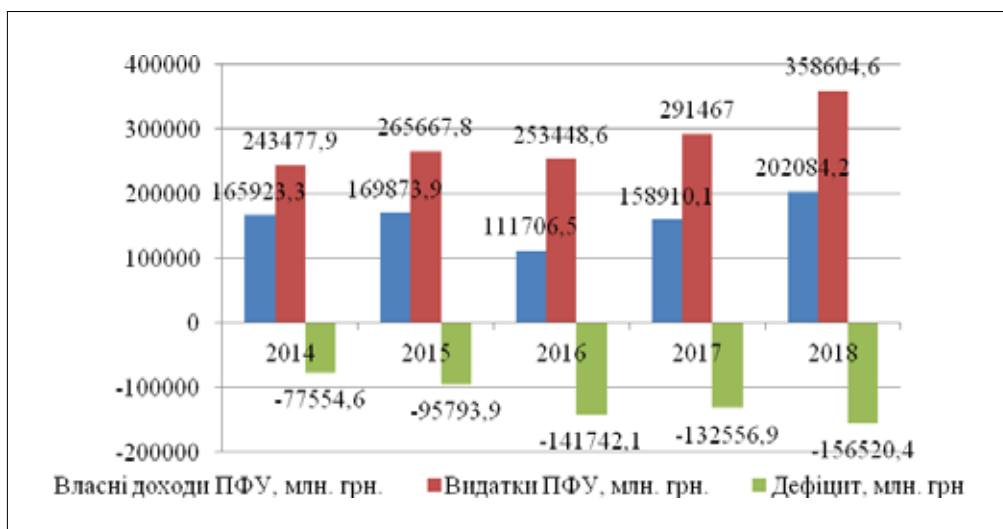


Рис. 3. Динаміка обсягу власних доходів, видатків та дефіциту бюджету Пенсійного фонду України за 2014–2018 рр., млн грн. [10]

- погашення заборгованості із заробітної плати, підвищення її розміру і збільшення питомої ваги у валовому внутрішньому продукті;
- розширення бази сплати пенсійних внесків за рахунок охоплення пенсійним страхуванням усіх категорій юридичних і фізичних осіб;
- скасування пільг у сплаті пенсійних внесків і заборона запровадження нових пільг у виплаті пенсій без визначення джерел їх фінансування;
- зміцнення фінансового стану підприємств і відповідне нарощування фінансових можливостей пенсійної системи.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Пенсійний фонд України відіграє головну роль у забезпеченні соціальних потреб населення. Рівень пенсійного забезпечення тісно пов'язаний з економічною ситуацією в країні. Аналіз дже-

рел формування коштів бюджету Пенсійного фонду показав тенденцію до щорічного зростання загальних надходжень, пріоритетна роль у дохідній частині відводиться власним надходженням. Це є позитивним явищем, але низький рівень життя людей похилого віку вказує на проблеми у фінансуванні та низький рівень пенсії населення.

Доцільно реформувати пенсійну систему через уведення накопичувальної системи або розвиток системи добровільного пенсійного забезпечення. Подальшими перспективами дослідження є: розроблення дієвих методів для збалансування бюджету Пенсійного фонду України; розроблення стратегії щодо введення в дію накопичувальної системи пенсійного страхування в Україні; впровадження шляхів щодо активізації інвестиційної діяльності Пенсійного фонду України, збільшення дохідної частини його бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бренер А.В., Набатова Ю.О. Аналіз сучасного стану пенсійного забезпечення України з 2010 – 2015 рр. *Ефективна економіка*. 2015. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_5_22 (дата звернення 15.03.2020).
2. Горбунова О.А. Реформування системи пенсійного забезпечення: зарубіжний досвід та можливості використання в Україні. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2018. № 3. С. 118–125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_ (дата звернення 15.03.2020).
3. Дідур С.В., Глухова В.І., Князева М.В. Вдосконалення фінансового забезпечення загальнообов'язкового державного пенсійного страхування в Україні. *Інноваційна економіка*. 2014. № 5(54). С. 236–240. (дата звернення 15.03.2020).
4. Кучеренко М.А., Леваєва Л. Ю. Аналіз сучасного стану системи пенсійного забезпечення в Україні. *Економічний вісник університету*. 2018. № 36(1). С. 215–229. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu_2018 (дата звернення 16.03.2020).
5. Мохова Ю.Л., Писаренко Н.О. Стан та перспективи розвитку системи пенсійного забезпечення в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 1(1). С. 468–472. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_ (дата звернення 16.03.2020).
6. Реха К. Х., Брагіна О.О., Слободянюк Н.О. Діагностика стану реформування пенсійного забезпечення в Україні. *Бізнес Інформ*. 2017. № 12. С. 300–305. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_12_46 (дата звернення 15.03.2020).
7. Сاینчук Н.В. Стан та перспективи розвитку системи пенсійного забезпечення в Україні. *Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка*. 2014. №. 681. С. 79–84. URL: <http://nbuv.gov.ua> (дата звернення 18.03.2020).
8. Шаманська Н.В. Сучасні тенденції прагматики та проблематики пенсійного забезпечення в Україні. *Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Економіка*. 2013. № 22 С. 90–93. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_22_20 (дата звернення 18.03.2020).
9. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-IV. Дата звернення: 01.01.2020. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17/> (дата звернення 19.03.2020).
10. Звіт про виконання показників бюджету Пенсійного фонду України за 2014–2018рр. рік. URL: <https://www.pfu.gov.ua/33974-zvit-pro-vykonannya-pokaznykiv-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny/> (дата звернення 15.03.2020).
11. Державна служба статистики України за 2014–2018 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 15.03.2020).
12. Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України 2018р. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang.> (дата звернення 18.03.2020).

REFERENCES:

1. Brenner A, Nabatova O. Analysis of the current state of pension provision of Ukraine from 2010–2015. *Effective economy*. 2015. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_5_22 (accessed 03.15.2020).
2. Gorbunova O. Reforming the pension system: foreign experience and opportunities for use in Ukraine. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade. Series: Economic Sciences*. 2018. № 3. S. 118–125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_ (accessed 03.15.2020).

3. Didur S., Glukhova V., Knyazeva M. Improving the financial security of compulsory state pension insurance in Ukraine. *Innovative economy*. 2014. №. 5 (54). P.236–240. (accessed 03.15.2020).
4. Kucherenko M., Levayeva L. Analysis of the current state of the pension system in Ukraine. *University Economic Bulletin*. 2018. №. 36 (1). Pp. 215–229. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2018 (accessed 03.16.2020).
5. Mokhov L., Pisarenko N. Status and prospects of development of the pension system in Ukraine. *Young scientist*. 2018. No. 1 (1). S. 468–472. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_ (accessed 03.16.2020).
6. Echo K., Bragina O., Slobodianyuk N. Diagnosis of the state of pension reform in Ukraine. *Business Inform.* 2017. № 12. S. 300–305. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_12_46 (accessed 03.15.2020).
7. Sainchuk N. Status and prospects of development of the pension system in Ukraine. *Scientific Bulletin of Chernivtsi University. Economy*. 2014. №. 681. P. 79–84. URL: <http://nbuv.gov.ua> (accessed 03.18.2020).
8. Shamanskaya N. Current trends in pragmatics and pension provision in Ukraine. *Scientific Notes [Ostroh Academy National University]. Economy*. 2013, No. 22, pp. 90–93. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_22_20 (accessed 03.18.2020).
9. On compulsory state pension insurance: Law of Ukraine of 09.07.2003 № 1058-IV. Application date: 01/01/2020. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>
10. Report on the implementation of the budget indicators of the Pension Fund of Ukraine for 2014–2018. year. URL: <https://www.pfu.gov.ua/33974-zvit-pro-vykonannya-pokaznykiv-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny/> (accessed 03.19.2020).
11. State Statistics Service of Ukraine for 2014–2018 URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 03.15.2020).
12. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine 2018. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang.> (accessed 03.18.2020).

УДК 336.71

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-52>

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ АТ «МЕГАБАНК»

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF RESOURCES OF JSC "MEGABANK"

Гнип Н.О.

кандидат економічних наук,
ст. викладач фінансів, банківської справи та страхування,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Мінюкова Є.Р.

студент,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Нур Наталія

Candidate of Economic Sciences,
Art. teacher, Department of Finance, Banking and Insurance,
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State Higher Education Institution "Banking University"

Minukova Eugenia

Student,
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State Higher Education Institution "Banking University"

У сучасних економічних умовах від стабільності банківської системи залежить розвиток та функціонування всієї економіки. Керівництво банківських структур постійно вирішує важливі питання щодо удосконалення управління фінансовими процесами таких структур. Тому надзвичайно важливим є процес управління активами та пасивами банку. У статті проаналізовано динаміку та структуру формування фінансових ресурсів АТ «Мегабанк» та напрями їх розміщення. Досліджено пасивні та активні операції банку. Досліджено кредитну активність банку у динаміці, структуру та динаміку кредитного портфеля за різними економічними ознаками: в розрізі суб'єктів кредитування (за видами позичальників) та концентрації клієнтського портфеля за галузями економіки. Визначено ефективність використання банківських ресурсів та надано рекомендації щодо їх підвищення.

Ключові слова: ресурси банку, пасивні операції, активні операції, кредитний портфель, коефіцієнт використання зобов'язань.

В современных экономических условиях от стабильности банковской системы зависит развитие и функционирование всей экономики. Руководство банковских структур постоянно решает важные вопросы по совершенствованию управления финансовыми процессами таких структур. Поэтому чрезвычайно важным является процесс управления активами и пассивами банка. В статье проанализирована динамика и структура формирования финансовых ресурсов АО «Мегабанк» и направления их размещения. Исследованы пассивные и активные операции банка. Исследована кредитная активность банка в динамике, структура и динамика кредитного портфеля по разным экономическим признакам: в разрезе субъектов кредитования (по видам заемщиков) и концентрации клиентского портфеля по отраслям экономики. Определена эффективность использования банковских ресурсов и даны рекомендации по их повышению.

Ключевые слова: ресурсы банка, пассивные операции, активные операции, кредитный портфель, коэффициент использования обязательств.

The process of transition of Ukraine to a qualitatively new form of economic relations on the market basis of economy led to the need to make drastic changes to the financial and credit system. The main link in this area is the banking system. The success of socio-economic transformation in any country depends crucially on the effectiveness of

its functioning. Problems of resource support of commercial banks, dependencies between volume, composition of resources and the achieved results are actualized by modern dynamic processes of economic development, functioning of economic entities. The banking system must have sufficient resources to cater for the needs of business entities, to form adequate reserves, and to support its own liquidity. Strengthening the commercial banks' resource potential is a prerequisite for revitalizing investment activity and ensuring sustainable economic growth. In modern economic conditions, the development and functioning of the whole economy depends on the stability of the banking system. Management of banking structures constantly solves important issues in improving the management of financial processes of such structures. So process of managing its assets and liabilities is extremely important. The article analyzes the dynamics and structure of formation of financial resources of JSC "Megabank" for 2016–2018 and directions of their placement. The dynamics and structure of passive and active operations of the bank are investigated. The growth rates of fixed assets and intangible assets over the period under review are analyzed as one of the largest components of assets of JSC "Megabank". The credit activity of JSC "Megabank" in the dynamics is examined. Structure and dynamics of the credit portfolio of the bank by different economic characteristics are examined: in terms of subjects of crediting (by types of borrowers) and concentration of the clients' portfolio by branches of economy. The efficiency of the use of banking resources of JSC "Megabank" for the studied period is determined using the ratio of paid liabilities and the ratio of aggregate liabilities in dynamics and recommendations are given for their improvement.

Key words: bank resources, passive operations, active operations, credit portfolio, ratio of aggregate liabilities.

Постановка проблеми. У світовій міжнародній банківській практиці процес управління ресурсами, а саме рівень ефективності їх використання, розглядається як один із найважливіших чинників підвищення стабільності, фінансової стійкості, надійності, ліквідності та прибутковості фінансової діяльності банку. Процес прийняття управлінських рішень у сфері використання ресурсів банківських установ повинен враховувати всі аспекти та особливості фінансової діяльності банку та його швидку адаптацію до змін навколишнього середовища. Внаслідок кризових явищ в економіці України та банківській системі нині є необхідність забезпечення стабільного функціонування банківських установ. Тому пріоритетним завданням менеджменту будь-якого банку як найближчим часом, так і у довгостроковій перспективі повинно бути ефективне використання ресурсів як процесу, в якому об'єднуються активи, пасиви, їхня структура, ризики, що пов'язані з ними, та прибутки. З метою функціонування в банку ефективного використання ресурсів необхідно створити відповідну систему методів та інструментів, які забезпечать виконання поставлених завдань та прибуткової діяльності, адже саме вона є метою діяльності банку як комерційної установи.

Аналіз досліджень та публікацій. Чимало економістів у своїх дослідженнях приділяють увагу проблемним питанням мобілізації та використання фінансових ресурсів банківськими установами. Досить багато наукових праць присвячено аналізу цих коштів та способів їх ефективного розміщення, зокрема таких учених, як А. Бондаренко, О. Васюренко, А. Гальчинський, О. Дзюблук, М. Крупка, А. Мороз тощо. Однак більшість проблем, пов'язаних із пошуком пріоритетних напрямів використання ресурсів банківських установ, залишаються невирішеними і потребують поглибленого наукового аналізу та визначення шляхів удосконалення.

Метою статті є проведення аналізу ефективності використання сформованої ресурсної бази АТ «Мегабанк» та виявлення напрямів її покращення.

Виклад основного матеріалу. Ефективність використання банківських ресурсів поряд із їх формуванням є частиною управління пасивами та активами банку. Управління ресурсами забезпечує визначення величини та структури акумуляції і розміщення грошових коштів за допомогою розроблення та застосування банками збалансованої ресурсної та кредитної політики. Управління пасивами та активами банку відбувається у двох аспектах: кількісному та якісному.

Кількісний аспект полягає у розширенні обсягу пасивних операцій банку з метою формування якомога більшого розміру фінансових ресурсів для отримання якомога більшого прибутку шляхом їх ефективного розміщення. Це досягається шляхом стимулювання залучення вкладів та їх збереження, що забезпечується за допомогою:

- 1) розвитку нових видів депозитних продуктів, які б задовольнили зростаючі потреби клієнтів;
- 2) збільшення та диференціації ставки відсотків;
- 3) удосконалення порядку та методів нарахування та виплати відсотків;
- 4) розвитку спектра супутніх послуг клієнтам додатково до вкладів;
- 5) використання різних видів цінних паперів для залучення ресурсів;
- 6) підвищення якості банківського обслуговування клієнтів.

Якісний же аспект управління банківськими ресурсами полягає у виборі напрямів розміщення фінансових ресурсів, за допомогою чого банк може ефективно їх використовувати. Управління може бути якісним виключно у разі тісного взаємозв'язку пасивних операцій з

активними, їхніми обсягами, ліквідністю та прибутковістю [1].

Розглядаючи динаміку активів та пасивів АТ «Мегабанк» (табл. 1), бачимо, що активи і пасиви банку у 2017 році збільшилися незначно, але у 2018 році темпи зростання помітно прискорилися. Обсяг зобов'язань банку за 2017 рік зменшився на 196 027 тис. грн., або на 2,37%, а обсяг власного капіталу збільшився на 213 829 тис. грн., або на 28,69%. Але за 2018 рік, навпаки, обсяг зобов'язань збільшився на 809 180 тис. грн., або на 10,04%, та станом на 31.12.2018 становить 8 870 670 тис. грн., а обсяг власного капіталу зменшився на 160 213 тис. грн., або на 16,7%, та станом на 31.12.2018 становив 798 894 тис. грн.

Ресурсами для здійснення АТ «Мегабанк» активних операцій є власні та залучені кошти. Серед них власний капітал банку, кошти фізичних і юридичних осіб на депозитних рахунках, кошти, отримані від реалізації власних ощадних сертифікатів банку, кошти на поточних рахунках клієнтів, ресурси, залучені на міжбанківському ринку, кошти, залучені за операціями РЕПО з НБУ, збільшення статутного капіталу банку та ін. [2].

Проведемо аналіз темпів приросту фінансових ресурсів АТ «Мегабанк» (табл. 2). Кошти клієнтів, що є основною частиною фінансових ресурсної бази банківських установ та АТ «Мегабанк» зокрема, за 2017 рік зросли на 228 533 тис. грн., або на 3,55%, а за 2018 рік – на 864 617 тис. грн., або на 12,96%, та станом на 31.12.2018 їхній обсяг становив 7 534 714 тис. грн. Інші залучені кошти мають велику частку у сумі зобов'язань, за 2017 рік їхній обсяг зменшився на 420 819 тис. грн., або на 26,5%, а за 2018 рік – на 62 818 тис. грн., або на 5,38%, і станом на 31.12.2018 становив 1 104 128 тис. грн. Сума акціонерного капіталу не змінилася протягом досліджуваного періоду та становила 620 000 тис. грн. Також у складі ресурсів банку є операції з акціонерами в сумі 200 000 тис. грн., які були отримані 29 грудня 2017 року від Національного банку України за рішенням Комітету з питань нагляду та регулювання діяльності банків, нагляду платіжних систем «Про надання дозволу Публічному акціонерному товариству «Мегабанк» на включення фінансової допомоги акціонерів до основного капіталу банку» [2]. Також сутнісну частку має

субординований борг, що за 2017 рік зменшився на 18 798 тис. грн, або на 9,29%, а за 2018 рік збільшився на 8 837 тис. грн., або на 4,82%, та станом на 31.12.2018 становив 192 365 тис. грн.

Аналізуючи динаміку активів АТ «Мегабанк» (табл. 3), можна сказати, що вони за 2017 рік збільшилися на 0,2%, або на 17 802 тис. грн., і їхній обсяг станом на 31.12.2017 р. становив 9 020 597 тис. грн. А за 2018 рік чисті активи банку збільшилися на 7,19%, або на 648 967 тис. грн., і їхній обсяг станом на 31.12.2018 становив 9 669 564 тис. грн.

Це відбулося насамперед за рахунок збільшення за 2018 рік обсягу інвестицій у цінні папери. До них відноситься придбання АТ «Мегабанк» боргових цінних паперів Уряду України, сума яких на 31.12.2018 становила 47 581 тис. грн., строк погашення яких коливаються від 02.01.2019 до 06.05.2020, під купонні ставки 14,3%–16,65% річних. А також станом на 31.12.2018 банк має акції компанії у сумі 33 597 тис. грн., основну частину якої становлять акції ПАТ «Турбоатом» – 33 507 тис. грн.

Також за досліджуваній період збільшилися кредити та заборгованість банків. В інших банках АТ «Мегабанк» має гарантійні депозити, обсяг яких збільшився за 2018 рік на 91 564 тис. грн., або на 34,13%, до 271 547 тис. грн. Станом на 31 грудня 2018 р. банк мав залишки на рахунках в одному банку-контрагенту (станом на 31 грудня 2017 р. та 31 грудня 2016 р. – у двох банках-контрагентах) із загальною сумою понад 30 000 тис. грн. Загальна сума цих залишків станом на 31 грудня 2018 р. становила 268 595 тис. грн. (на 31 грудня 2017 р. – 268 165 тис. грн., на 31 грудня 2016 р. – 156 957 тис. грн.) або 99% від загальної суми заборгованості інших банків (на 31 грудня 2017 р. – 100%, на 31 грудня 2016 р. – 87%). Станом на 31 грудня 2018 р. розміщення коштів в інших банках представлені депозитами, які використовуються як забезпечення гарантій та акредитивів та гарантійні депозити за картковими розрахунками та переказами коштів. Банк не може використовувати цю суму для фінансування своєї повсякденної діяльності.

Збільшилася також сума основних засобів та нематеріальних активів за 2017 рік на 24 095 тис. грн., або на 12,01%, та за 2018 рік на 64 240 тис. грн., або на 28,6%, до 288 888 тис. грн. станом на 31.12.2018 р. В основному це відбу-

Таблиця 1
Аналіз темпів приросту активів та пасивів АТ «Мегабанк» за 2016–2018 рр. (тис. грн.)

	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	Відхилення у 2017 р. до 2016 р		Відхилення у 2018 р. до 2017 р	
				Абсолютне	Відносне	Абсолютне	Відносне
Активи	9 002 795	9 020 597	9 669 564	17 802	0,20%	648 967	7,19%
Зобов'язання	8 257 517	8 061 490	8 870 670	-196 027	-2,37%	809 180	10,04%
Власний капітал	745 278	959 107	798 894	213 829	28,69%	-160 213	-16,70%

Джерело: складено автором на основі [2]

**Аналіз темпів приросту складників фінансових ресурсів
АТ «Мегабанк» за 2016–2018 рр. (тис. грн.)**

	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	Відхилення у 2017 р. до 2016 р		Відхилення у 2018 р. до 2017 р	
				Абсолютне	Відносне	Абсолютне	Відносне
Кошти банків	7 333	0	0	-7 333	-	0	-
Кошти клієнтів	6 441 564	6 670 097	7 534 714	228 533	3,55%	864 617	12,96%
Інші залучені кошти	1 587 765	1 166 946	1 104 128	-420 819	-26,50%	-62 818	-5,38%
Поточне зобов'язання з податку на прибуток	197	0	0	-197	-	-	-
Відстрочене зобов'язання з податку на прибуток	4 602	7 092	0	2 490	54,11%	-7 092	-
Резерви за зобов'язаннями та інші фінансові зобов'язання	13 730	33 827	39 463	20 097	146,37%	5 636	16,66%
Субординований борг	202 326	183 528	192 365	-18 798	-9,29%	8 837	4,82%
Усього зобов'язань	8 257 517	8 061 490	8 870 670	-196 027	-2,37%	809 180	10,04%
Акціонерний капітал	620 000	620 000	620 000	-	-	-	-
Емісійні різниці	138	138	138	-	-	-	-
Операції з акціонерами	0	200 000	200 000	200 000	-	-	-
(Накопичений дефіцит) / нерозподілений прибуток та резервні та інші фонди	53 895	59 761	-95 988	5 866	10,88%	-155 749	-260,62%
Резерви переоцінки нерухомості	50 390	50 390	49 871	-	-	-519	-1,03%
Резерв переоцінки інвестицій в цінні папери	20 855	28 818	24 873	7 963	38,18%	-3 945	-13,69%
Всього власного капіталу	745 278	959 107	798 894	213 829	28,69%	-160 213	-16,70%
Усього зобов'язань та власного капіталу	9 002 795	9 020 597	9 669 564	17 802	0,20%	648 967	7,19%

Джерело: складено автором на основі [2]

лося за рахунок збільшення суми приміщень на 0,13% та 26,77% за 2017 та 2018 роки відповідно, комп'ютерів та обладнання на 66,51% та 28,51% та нематеріальних активів у 8 разів за весь досліджуваний період (табл. 4).

Станом на 31 грудня 2018 року інвестиційна нерухомість була представлена переважно заставним майном, що перейшло у власність АТ «Мегабанк», яке було переведене з інших активів. Заставне майно, що перейшло у власність банку, – це переважно об'єкти нерухомості, отримані банком у розрахунок за простроченими кредитами. Банк планує реалізувати ці активи у найближчому майбутньому.

Відповідно до загальної концепції та з метою забезпечення ефективної кредитної діяльності

банки розробляють внутрішню кредитну політику, яка поєднує стратегічні та тактичні рішення у сфері кредитування з урахуванням стану ринку банківських операцій та послуг, рівня конкуренції та власних можливостей.

Для визначення типу кредитної стратегії використовують показник кредитної активності, який показує частку кредитних вкладень у загальних активах банку. Проаналізуємо зміни коефіцієнта кредитної активності АТ «Мегабанк» за період 2016–2018 рр. (табл. 5).

Дані табл. 5 свідчать, що обсяг кредитних операцій за 2017 рік зменшився на 1 217 490 тис. грн., або на 15,82%, через значні відрахування в резерви банку, а за 2018 рік збільшився всього на 365 811 тис. грн., або на

Таблиця 3

**Аналіз темпів приросту напрямів використання ресурсів
АТ «Мегабанк» за 2016–2018 рр. (тис. грн.)**

	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	Відхилення у 2017 р. до 2016 р		Відхилення у 2018 р. до 2017 р	
				Абсолютне	Відносне	Абсолютне	Відносне
Грош. кошти та їх екв. і кошти обов'язк. резервів банку в НБУ	767 577	634 634	790 757	-132 943	-17,32%	156 123	24,60%
Кредити та заборгованість банків	179 983	268 265	271 547	88 282	49,05%	3 282	1,22%
Кредити та заборгованість клієнтів	7 695 512	6 478 022	6 843 833	-1 217 490	-15,82%	365 811	5,65%
Інвестиції в цінні папери	37 885	37 280	81 178	-605	-1,60%	43 898	117,75%
Поточний актив з податку на прибуток	4 982	4 785	4 785	-197	-3,95%	0	-
Основні засоби та нематеріальні активи	200 553	224 648	288 888	24 095	12,01%	64 240	28,60%
Інші активи	116 303	1 372 963	471 341	1 256 660	1080,51%	-901 622	-65,67%
Відстрочений актив з податку на прибуток	0	0	2 946	0	-	2 946	-
Інвестиційна нерухомість	0	0	914 289	0	-	914 289	-
Всього активів	9 002 795	9 020 597	9 669 564	17 802	0,20%	648 967	7,19%

Джерело: складено автором на основі [2]

Таблиця 4

**Аналіз темпів приросту основних засобів та нематеріальних активів
АТ «Мегабанк» за 2016–2018 рр. (тис. грн.)**

	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	Відхилення у 2017 р. до 2016 р		Відхилення у 2018 р. до 2017 р	
				Абсолютне	Відносне	Абсолютне	Відносне
Приміщення	105 736	105 872	134 213	136	0,13%	28 341	26,77%
Транспортні засоби	7 229	7 538	7 343	309	4,27%	-195	-2,59%
Комп'ютери та обладнання	27 063	45 063	57 909	18 000	66,51%	12 846	28,51%
Меблі та інше	48 355	46 274	50 808	-2 081	-4,30%	4 534	9,80%
Незавершене будівництво та активи у процесі створення	7 430	-	-	-	-	-	-
Всього приміщень та обладнання	195 813	204 747	250 273	8 934	4,56%	45 526	22,24%
Нематеріальні активи	4 740	19 901	38 615	15 161	319,85%	18 714	94,04%
Всього	200 553	224 648	288 888	24 095	12,01%	64 240	28,60%

Джерело: складено автором на основі [2]

5,65%. Така тенденція за практично незмінного обсягу загальних активів банку призвела до того, що показник кредитної активності знизився

за досліджуваний період із 85,48% до 70,78%. Тобто у 2016 р. кредитна діяльність банку мала помірну стратегію в галузі кредитування, але за

Таблиця 5

Кредитна активність АТ «Мегабанк» за 2016–2018 рр.

	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	Відхилення у 2017 р. до 2016 р		Відхилення у 2018 р. до 2017 р	
				Абсолютне	Відносне	Абсолютне	Відносне
Кредитні вкладення	7 695 512	6 478 022	6 843 833	-1 217 490	-15,82%	365 811	5,65%
Загальні активи	9 002 795	9 020 597	9 669 564	17 802	0,20%	648 967	7,19%
Кредитна активність	85,48%	71,81%	70,78%	-13,67%	-15,99%	-1,04%	-1,44%

Джерело: складено автором на основі [2]

Таблиця 6

**Динаміка кредитного портфеля АТ «Мегабанк»
у розрізі суб'єктів кредитування за 2016–2018 рр. (тис. грн.)**

	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	Відхилення у 2017 р. до 2016 р		Відхилення у 2018 р. до 2017 р	
				Абсолютне	Відносне	Абсолютне	Відносне
Кредити юридичним особам	7 009 514	5 693 652	6 398 855	-1 315 862	-19%	705 203	12%
Кредити фізичним особам – іпотечні кредити	106 767	91 820	80 402	-14 947	-14%	-11 418	-12%
Кредити фізичним особам – споживчі кредити	664 541	778 392	790 866	113 851	17%	12 474	2%
Договори зворотного «репо»	191 320	334 078	165 688	142 758	75%	-168 390	-50%
Кредити приватним підприємцям	344 126	198 571	235 060	-145 555	-42%	36 489	18%
Резерв на знецінення кредитів	-620 756	-618 491	-827 038	2 265	0%	-208 547	34%
Усього кредитів	7 695 512	6 478 022	6 843 833	-1 217 490	-16%	365 811	6%

Джерело: складено автором на основі [2]

період 2017–2018 рр. відбувається перехід до пасивної кредитної стратегії.

Дотримання положень кредитної політики та орієнтирів кредитної стратегії дає змогу банку сформулювати такий кредитний портфель, який сприяє досягненню цілей банківської діяльності: отримання прибутку, контролю за управлінням ризиками, дотримання законодавства в банківській сфері.

Саме тому найважливішим елементом кредитної політики банку є управління його кредитним портфелем. Серед факторів, що впливають на формування ефективного кредитного портфеля банку, виділяють потребу основних клієнтів вибраного сектору економіки в позикових коштах, наявність гарантій та забезпечення для своєчасного та повного повернення наданих кредитів [3].

Для ефективного управління кредитним портфелем банку необхідно проводити його аналіз за різними кількісними та якісними характеристиками. Кількісний аналіз полягає у вивченні складу та структури кредитного портфеля в динаміці за різними економічними ознаками. Цей аналіз дає змогу банкам виявити тенденції розвитку та бажаніші сфери кредитних вкладень.

Аналіз кредитного портфеля АТ «Мегабанк», представлений кредитами в розрізі суб'єктів кредитування (табл. 6), показав, що у 2017 році порівняно з 2016 банк підвищив кількість укладених договорів зворотного «репо» на 142 758 тис. грн. (або на 75%) та споживчих кредитів населенню на 113 851 тис. грн. (або на 17%). А кредити юридичним особам та при-

ватним підприємцям зазнали суттєвого зменшення – на 1 315 862 тис. грн. (або на 19%) та 145 555 тис. грн. (або на 42%) відповідно. Але у 2018 році тенденції дещо змінилися. Обсяги кредитування юридичних осіб і приватних підприємців збільшилися у порівнянні з 2017 роком на 705 203 тис. грн. (або на 12%) та 36 489 тис. грн. (або на 18%) відповідно. Темпи зростання споживчого кредитування населення у 2018 році уповільнилися, банк збільшив його обсяг лише на 12 474 тис. грн. (або на 2%) А кредитування за договорами зворотного «репо» за 2018 рік скоротилося майже удвічі – на 168 390 тис. грн. При цьому банк визнав резерв під знецінення кредитами у 2016 р. у розмірі 620 756 тис. грн., а у 2018 р. – 827 038 тис. грн. Таким чином, кредитний портфель АТ «Мегабанк» після вирахування резервів у 2017 р. зменшився на 1 217 490 тис. грн., або на 16%, а у 2018 р. збільшився на 365 811 тис. грн., або на 6%, – до 6 843 833 тис. грн. на 31.12.2018.

Структурування кредитного портфеля за видами позичальника та вивчення зміни кожної зі статей у розрізі суб'єктів кредитування дає змогу оцінити ступінь диверсифікованості кредитного портфеля.

Структура кредитного портфеля АТ «Мегабанк» у розрізі суб'єктів кредитування (за видом позичальника) за період 2016–2018 рр. показує, що банк був орієнтований на кредитування корпоративних позичальників, що показує частка кредитів юридичним особам (93,5% на 31.12.2018) у сукупному кредитному портфелі АТ «Мегабанк» (рис. 1). Тобто обсяг кредитів,

наданих юридичним особам, майже у 7 разів більший, ніж фізичним.

Аналіз концентрації клієнтського портфеля АТ «Мегабанк» за галузями економіки та напрямками комерційної діяльності дозволив визначити галузеву диверсифікації та зміни у структурі його кредитного портфеля (рис. 2).

Так, у 2016 році основна частка кредитних ресурсів була вкладена у сферу торгівлі (27,41%), сільське господарство (20,08%), виробництво (17,71%) та послуги (14,78%). А кредити фізичним особам (9,27%), кредити у нерухомість (6,67%) та у фінансові послуги (3,83%) мали незначну частку в загальному обсязі наданих кредитів. У 2017 році обсяги кредитів у торгівлю зменшилися, і, як наслідок, зменшилася їхня частка до 24,32%. А також зменшилися кредити у сільське господарство до 18,36%, послуги до 13,9% в обсязі наданих кредитів. Обсяги кредитів у виробництво хоча і зменшилися, але їхня вага збільшилася до 18,36%. При цьому позитивну динаміку мали обсяги кредитів фізичним особам (до 12,26%), на нерухомість (до 8%) та на фінансові послуги (до 5,25%). А у 2018 році обсяги кредитів у всі сфери збільшилися. І таким чином, найбільшу частку мали кредити на торгівлю (23,93%), виробництво (20,87%), сільське господарство (18,03%) та послуги (13,98%).

Для оцінки ефективності та повноти використання АТ «Мегабанк» своїх ресурсів використаємо такі показники, як коефіцієнт використання платних пасивів та коефіцієнт використання сукупних зобов'язань [4].

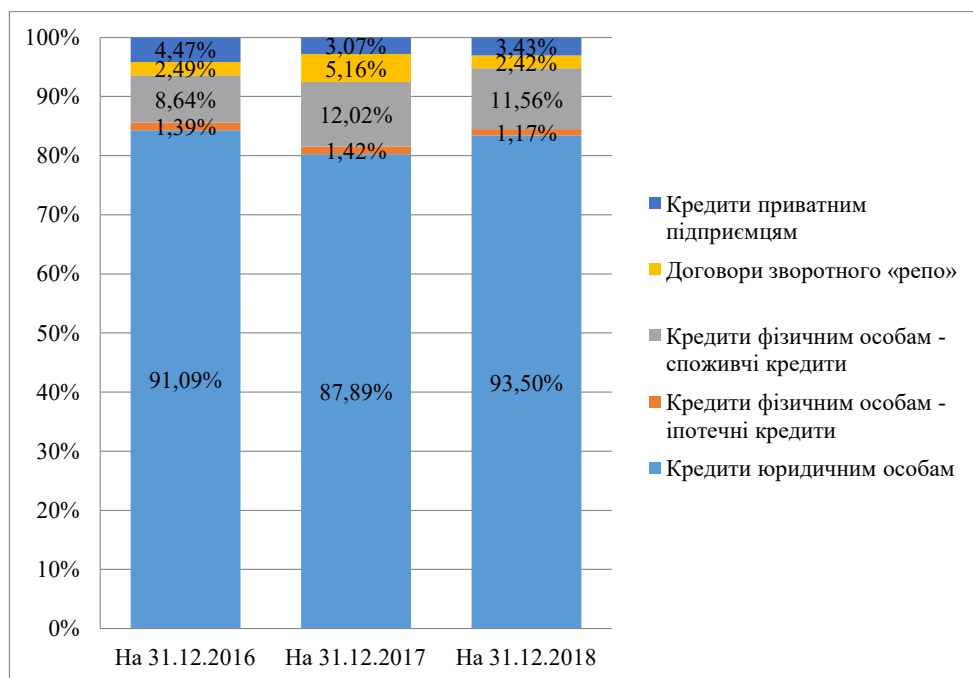


Рис. 1. Структура кредитного портфеля АТ «Мегабанк» за 2016–2018 рр.

Джерело: складено автором на основі [2]

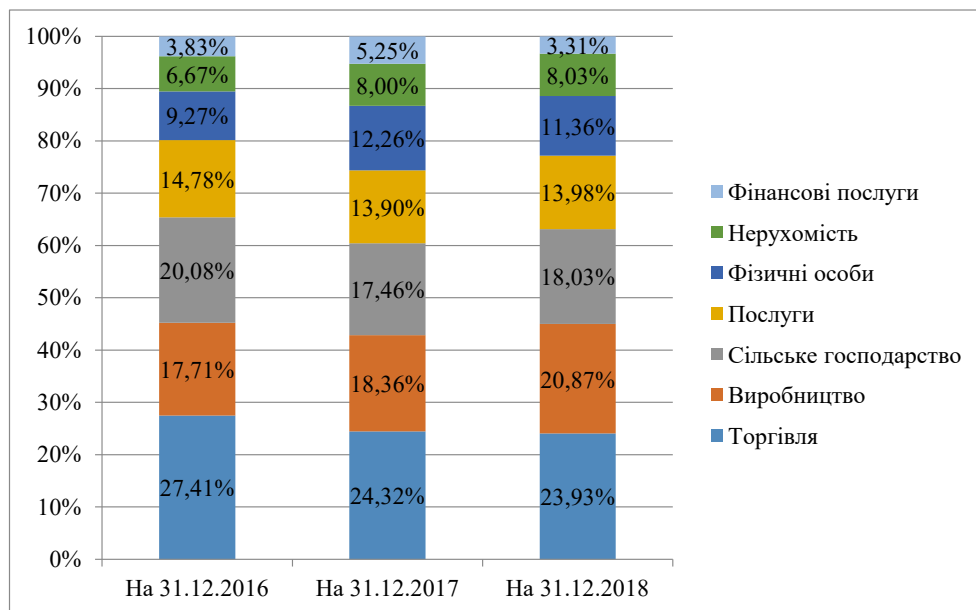


Рис. 2. Структура кредитного портфеля АТ «Мегабанк» за галузями економіки та напрямками комерційної діяльності за 2016–2018 рр.

Джерело: складено автором на основі [2]

Коефіцієнт використання платних пасивів ($K_{\text{вик.рес}}$) банку визначається за такою формулою (1):

$$K_{\text{вик.рес}} = \frac{A_d}{P_{\text{платні}}}, \quad (1)$$

де A_d – дохідні активи

$P_{\text{платні}}$ – платні пасиви.

Коефіцієнт використання платних ресурсів має бути не менше 90%. До дохідних активів можна віднести кредити та заборгованість банків і клієнтів, а також інвестиції в цінні папери. А до платних пасивів – кошти банків, заборгованість перед НБУ, кошти клієнтів, інші залучені кошти та субординований борг.

Коефіцієнт використання сукупних зобов'язань ($K_{\text{вик.зоб}}$) визначають за такою формулою (2):

$$K_{\text{вик.зоб}} = \frac{A_d}{Z_{\text{сукупні}}}, \quad (2)$$

де $Z_{\text{сукупні}}$ – сукупні зобов'язання.

Вважається, що банк ефективно використовує в господарському обороті сукупні зобов'язання, якщо показник становитиме не менше 75–80% [5, с. 362].

За даними табл. 7 видно, що станом на 31.12.2016 коефіцієнт використання платних пасивів був 96,05%, тобто більше 90%, банк виконував норматив. Коефіцієнт використання зобов'язань 31.12.2016 становив 95,83%, тобто теж виконується норматив 75–80%. Це свідчить про ефективне використання станом на 31.12.2016 фінансових ресурсів АТ «Мегабанк».

За 2017 рік обсяг дохідних активів зменшився на 14,28%. Але зменшився більшими темпами,

ніж зменшення обсягу платних пасивів на 2,65%. Через це коефіцієнт використання платних пасивів зменшився на 11,47 п.п. до 84,58% на 31.12.2017. Тобто на цю дату АТ «Мегабанк» не виконував норматив. А коефіцієнт використання зобов'язань, хоч і зменшився на 11,68 п.п., до 84,15%, але норматив виконував.

У 2018 році негативні тенденції збереглися. І незважаючи на розширення ресурсної бази банку в 2018 р. порівняно з 2017 р. на 809 180 тис. грн., або на 6,09%, ресурси не були ефективно використані. Так, коефіцієнт використання платних пасивів станом на 31.12.2018 становив 81,49%, тобто зменшився за рік на 11,94 п.п., а коефіцієнт використання зобов'язань на 31.12.2018 становив 81,13%, тобто за рік зменшився на 12,19 п.п. Це означає, що АТ «Мегабанк» необхідно переглянути доцільність додаткового залучення ресурсів у зв'язку з недостатньо повним та ефективним їх розміщенням.

Таким чином, оцінка ефективності використання ресурсів банку допомагає відобразити результативність та доцільність акумулювання та розміщення його ресурсної бази. Вона є відповідним пунктом управління банком, а також вихідною базою для прийняття управлінських рішень на всіх рівнях.

Висновки. У результаті проведення аналізу формування та використання ресурсів АТ «Мегабанк» було виявлено, що активи зростають доволі повільними темпами, а зобов'язання та власний капітал мають нестабільну динаміку. Фінансові ресурси банку здебільшого складаються із залучених від клієнтів коштів, які продовжують нарощуватися. Використовує АТ «Мегабанк» свої ресурси в основному у

Таблиця 7

**Аналіз ефективності та повноти використання ресурсної бази
АТ «Мегабанк» за 2016–2018 рр. (тис. грн.)**

Показники	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	Відхилення у 2017 р. до 2016 р		Відхилення у 2018 р. до 2017 р	
				Абсолютне	Відносне	Абсолютне	Відносне
Дохідні активи	7 913 380	6 783 567	7 196 558	-1 129 813	-14,28%	412 991	6,09%
Платні пасиви	8 238 988	8 020 571	8 831 207	-218 417	-2,65%	810 636	10,11%
Сукупні зобов'язання	8 257 517	8 061 490	8 870 670	-196 027	-2,37%	809 180	10,04%
Коефіцієнт використання платних пасивів	96,05%	84,58%	81,49%	-11,47%	-11,94%	-3,09%	-3,65%
Коефіцієнт використання зобов'язань	95,83%	84,15%	81,13%	-11,68%	-12,19%	-3,02%	-3,59%

Джерело: складено автором на основі [2]

надання кредитів клієнтам. Станом на 31 грудня 2018 року 93,5% кредитних операцій припадало на кредити юридичним особам. При цьому кредитування юридичних осіб має тенденцію до зменшення, а споживчі кредити населенню – до збільшення. Пріоритетними галузями кредитування для банку були торгівля, виробництво та сільське господарство. Коефіцієнт використання ресурсів та коефіцієнт використання зобов'язань показують негативну тенденцію через збільшення обсягів зобов'язань і платних пасивів та зменшення обсягів дохідних активів.

Отже, були виявлені негативні аспекти управління ресурсною базою АТ «Мегабанк». Це може привести до подальшої нестабільної роботи банку. Незважаючи на розширення ресурсної бази, АТ «Мегабанк» у 2016–2018 рр. не зміг

ефективно використати ці ресурси. Тому керівникам у подальшому доцільно зменшити суму платних пасивів та приділити увагу розробленню зваженої політики розміщення активів та формуванню більш ефективного обсягу та структури кредитного портфеля банку. Для цього діяльність АТ «Мегабанк» має бути зорієнтована на потреби ринку, на задоволення попиту клієнтів, а також на створення й просування таких банківських продуктів і послуг, які можуть забезпечити прибуткову банківську діяльність. Це стане можливим як за рахунок розвитку регіональної мережі, так і за рахунок розширення спектру пропонованих продуктів. Також доречним буде спрямовувати зусилля банку на поліпшення ставлення позичальників до банківської установи, а саме підвищення якості обслуговування клієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карчева Т.Г., Карчева О.Я. Ефективне управління активами і пасивами – необхідна умова фінансової стійкості банку. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1502/15sovuai.pdf> (дата звернення: 10.02.2020).
2. Офіційний сайт АТ «Мегабанк». URL: <https://www.megabank.ua/> (дата звернення: 03.03.2020).
3. Литвинюк О.В. Необхідність формування сучасного механізму управління активами та пасивами банківських установ. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2013. Т. 18, Вип. 1 (1). С. 226–229.
4. Ісаченкова О.Г., Федченко Т.В. Прикладний аспект аналізу залучення депозитних ресурсів банків. *Publishing house Education and Science*. URL: http://www.rusnauka.com/12_EN_2008/Economics/31315.doc.htm (дата звернення: 19.02.2020).
5. Аналіз банківської діяльності: підручник / А.М. Герасимович та ін.; за ред. А.М. Герасимовича. Вид. 2-ге, без змін. Київ: КНЕУ, 2006. 600с.

REFERENCES:

1. Karcheva T.Gh., Karcheva O.Ja. Efektyvne upravlinnja aktyvamy i pasyvamy – neobkhidna umova finansovoji stijkosti banku [Effective asset and liability management is a prerequisite for a bank's financial soundness]. Available at: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1502/15sovuai.pdf> (accessed 10 February 2020).
2. Official site of JSC Megabank. Available at: <https://www.megabank.ua/> (accessed 03 March 2020).
3. Lytvyniuk O.V. (2013) Neobkhidnist formuvannia suchasnoho mekhanizmu upravlinnia aktyvamy ta pasyvamy bankivskykh ustanov [The need to create a modern mechanism for managing assets and liabilities of banking institutions]. *Bulletin of the Odessa National University. Economy*, vol. 1, no. 1, pp. 226–229.
4. Isachenkova O.H., Fedchenko T.V. Prykladnyi aspekt analizu zaluchennia depozytnykh resursiv bankiv [Applied aspect of analysis of attracting deposit resources of banks]. *Publishing house Education and Science*. Available at: http://www.rusnauka.com/12_EN_2008/Economics/31315.doc.htm (accessed 19 February 2020).
5. Herasymovych A.M. et al. (2006) Analiz bankivskoi diialnosti [Analysis of banking activities]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

СТРУКТУРА ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ПРОТЯГОМ 2006–2018 РОКІВ

STRUCTURE OF THE STOCK MARKET IN UKRAINE IN 2006–2018

Ємельянова Л.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Yemelyanova Lidiya

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Department of International Economic Analyses and Finance,
Ivan Franko National University of Lviv

У статті досліджено особливості структури фондового ринку України протягом 2006–2018 років. Визначено, що фондовому ринку України притаманний позабіржовий характер, при цьому на фоні загального зниження обсягів торгів на ринку з 2014 року частка біржового сегменту починаючи з 2016 року зростала і в 2018 році становила 44,17%, що є максимальним значенням протягом досліджуваного періоду. Обсяги торгів на ринку у 2018 році, попри задеклароване зростання на 26% порівняно з 2017 роком, перебувають на рівні 2006 року, що є досить низьким показником, особливо з огляду на значне знецінення гривні протягом цього періоду. У результаті аналізу структури обсягів торгів за фінансовими інструментами виявлено, що фондовий ринок України є облігаційним, торгівля проводиться переважно державними облігаціями, ринок акцій майже повністю відсутній, частка обсягів торгів акціями на біржовому ринку становила в 2018 році 0,47%, що становить лише 1,18 млрд грн. Позитивною тенденцією на ринку є зменшення його фрагментарності, протягом 2006–2020 років кількість фондових бірж скоротилася з 11 до 6.

Ключові слова: фондовий ринок, обсяги торгів, біржовий ринок, позабіржовий ринок, ринок акцій, ринок облігацій.

В статье исследованы особенности структуры фондового рынка Украины на протяжении 2006–2018 годов. Определено, что фондовому рынку Украины присущ внебиржевой характер, при этом на фоне общего снижения объемов торгов на рынке с 2014 года доля биржевого сегмента начиная с 2016 года увеличивалась и в 2018 году составила 44,17%, что является максимальным значением на протяжении исследуемого периода. Объемы торгов на рынке в 2018 году, несмотря на задекларированный рост на 26% по сравнению с 2017 годом, находятся на уровне 2006 года, что является достаточно низким показателем, особенно учитывая значительное обесценивание гривны на протяжении этого периода. В результате анализа структуры объемов торгов по отдельным финансовым инструментам определено, что фондовый рынок Украины облигационный, торговля проводится в основном государственными облигациями, рынок акций почти полностью отсутствует, доля объемов торгов акциями на биржевом рынке составила в 2018 году 0,47%, что в абсолютном значении составляет всего лишь 1,18 млрд грн. Позитивной тенденцией на рынке является уменьшение его фрагментарности, на протяжении 2006–2020 годов количество фондовых бирж сократилось с 11 до 6.

Ключевые слова: фондовый рынок, объемы торговли, биржевой рынок, внебиржевой рынок, рынок акций, рынок облигаций.

The article investigates the features of the stock market structure in Ukraine during 2006–2018. Born in the 1990s, the stock market of Ukraine has not become a catalyst for economic growth, a finance providing platform for the real sector of the economy and proper insurance of price risks. Foreign investors evaluate the domestic stock market as underdeveloped, and the level of market confidence among the population is also quite low. The structure of stock market is an important indicator of its development level, because it gives an opportunity to understand what segments of the stock market need reforming, development and stimulation, and exactly this determines the relevance of the research. It has been determined that the stock market of Ukraine is in general an over the counter (OTC) market, with the backdrop of the overall decrease in trading volumes at the market since 2014, the share of the exchange traded market segment has increased since 2016 and reached 44,17% in 2018, which is the maximum value during the studied period. Trading volumes in 2018, despite the declared growth of 26% compared to 2017, were at the level of 2006, which is quite low, especially given the significant depreciation of the hryvnia during this

period. The analysis of the structure of trading volumes according to the financial instruments has shown that the main segment of the Ukrainian stock market are bonds, the trading is mainly represented by government bonds, the equity market is almost completely absent, the share of equity trading on the exchange traded market amounted to 0,47% in 2018, which is only 1,18 billion UAH. Derivatives trading is also underdeveloped. The primary stock market is almost completely absent; on the market is only reselling of previously issued securities. A positive trend in the stock market is the reducing of its fragmentation, during 2006–2020 the number of stock exchanges decreased from 11 to 6. But, in spite of this, the equities of the same company can simultaneously be on the stock lists of several trading platforms, which can complicate the process of determining the fair market price of the company.

Key words: stock market, trading volumes, exchange traded market, over the counter (OTC) market, equity market, bond market.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ліквідний та прозорий фондовий ринок є невід'ємною частиною фінансового ринку в розвинутих країнах світу, такий ринок забезпечує формування ринкових цін на фінансові активи, здійснює ефективний розподіл вільних грошових ресурсів, а також виконує функцію страхування цінних ризиків. Структура фондового ринку є дзеркалом рівня його розвитку. Різноманітність фінансових інструментів, централізована та активна біржова торгівля, наявність ринків акцій та корпоративних облігацій, основним завданням яких є ефективний перерозподіл коштів та спрямування їх саме в ті підприємства, які їх дійсно потребують, сприяючи тим самим зростанню виробництва, – все це є важливими маркерами розвинутих фондових ринків.

В Україні період становлення фондового ринку затягнувся, ліквідність та розмір ринку є низькими, доступність ринку отримує незадовільні оцінки від іноземних інвесторів. Відповідно, ситуація, яка склалася з вітчизняним фондовим ринком, потребує проведення постійного моніторингу та аналізу динамічних змін, зокрема й у структурі ринку, що й зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженню особливостей і проблем розвитку та функціонування фондового ринку України присвячена низка праць вітчизняних науковців, серед яких слід відзначити, зокрема, праці В. Базилевича, І. Бланка, В. Корнеєва, О. Мозгового, О. Сохацької, В. Шелудько та І. Школьник.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Попри наявність значного наукового доробку у сфері дослідження вітчизняного фондового ринку, є потреба в постійному спостереженні змін та проведенні аналізу динаміки основних показників розвитку ринку загалом та його структурних елементів зокрема.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні особливостей структури фондового ринку України на сучасному етапі, виявленні динамічних змін частки біржового ринку, структури обсягів торгів відповідно до видів фінансових інструментів, а також рівня фрагментарності вітчизняного ринку.

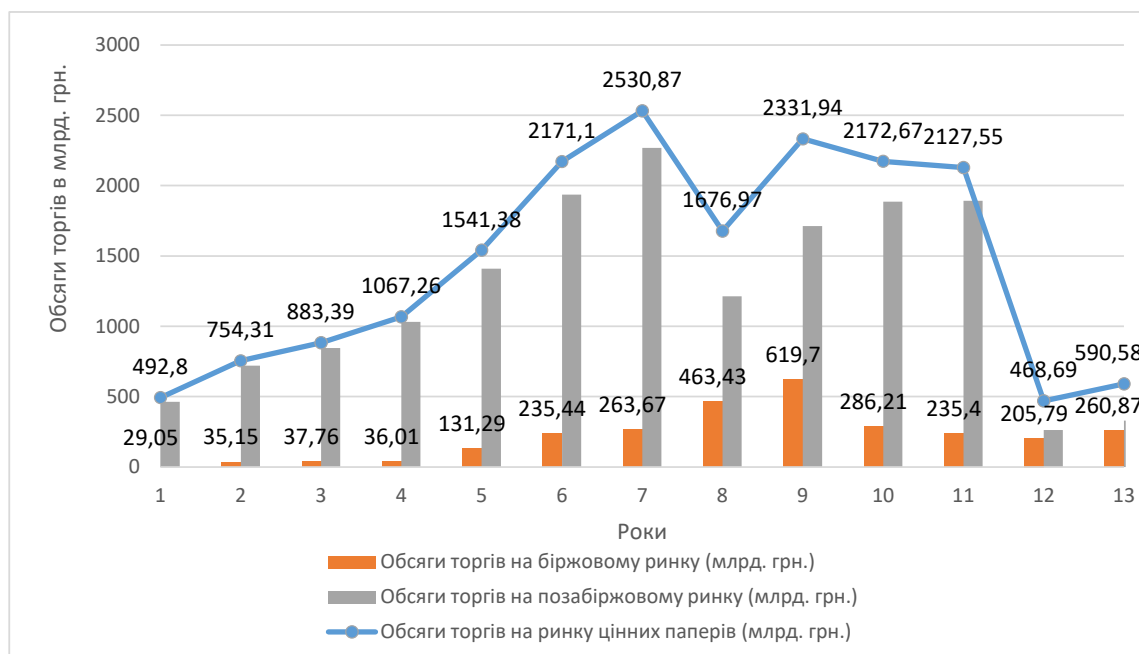
Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Досліджуючи особливості структури фондового ринку, варто звернути увагу на такий важливий показник рівня активності на ринку, як обсяги торгів. За даними НКЦПФР, протягом 2006–2018 років обсяги торгів на вітчизняному фондовому ринку зазнали значних змін (рис. 1). Станом на 2018 рік на біржовий ринок в Україні припадає менше половини загального обсягу торгів на фондовому ринку. Загалом у 2018 році обсяги торгів на біржовому ринку становили 44,17% від загального обсягу торгів на ринку поряд із 5,9% у 2006 році. Найменшою протягом 2006–2018 років частка біржового ринку була у 2009 році – 3,4%, тоді як саме в 2018 році вона досягла свого максимального значення. В абсолютному значенні максимальний обсяг торгів на біржовому ринку України був зафіксований у 2014 році на рівні 619,7 млрд грн., після чого відбувалося щорічне падіння цього показника включно до 2017 року. При цьому варто відзначити, що різке скорочення обсягів торгів на фондовому ринку у 2017 році (з 2172,67 млрд грн. у 2016 році до 468,69 млрд грн. у 2017 році, тобто на 78,4%) відобразилося переважно на обсягах торгів на позабіржовому ринку, які зменшилися з 1892,15 млрд грн. у 2016 році до 262,9 млрд грн. у 2017 році, тобто на 86,1%. Таке падіння зумовлене в основному вилученням у 2017 році депозитних сертифікатів НБУ з розрахунку обсягів торгів на фондовому ринку України. До 2017 року торгівля депозитними сертифікатами відбувалася переважно на позабіржовому ринку, а їхня частка в обсягах торгів на фондовому ринку станом на 2016 рік була досить значною і становила 54,2% (табл. 1). Обсяги торгів на біржовому ринку України протягом 2016–2017 років скоротилися з 235,4 млрд грн. до 205,79 млрд грн., тобто на 12,6% (рис. 1).

Відповідно, 2018 рік відзначається як рік певного поживлення торгівлі як на біржовому, так і на позабіржовому ринку України. У 2018 році обсяг торгів на фондовому ринку загалом зріс на 26% порівняно з 2017 роком (з 468,69 млрд грн. до 590,58 млрд грн.), біржовий ринок вперше після безперервного падіння, починаючи з 2015 року, продемонстрував зростання, яке становило 26,8% (рис. 1).

Розглядаючи структуру обсягів торгів на фондовому ринку за видами фінансових інструмен-

тів, слід відзначити, що на ринку торгівля проводиться переважно державними облигаціями (69 % від загального обсягу торгів у 2018 році), тоді як частка акцій та корпоративних обли-

гацій дуже незначна (15 та 6% обсягу торгів у 2018 році відповідно) (табл. 1, 2). Ринок похідних цінних паперів майже повністю відсутній, адже частка обсягів торгів цими фінансовими



Примітка: з 2017 року депозитні сертифікати НБУ не враховуються у розрахунках обсягів торгів.

Рис. 1. Динаміка та структура обсягів торгів на ринку цінних паперів України у 2006–2018 роках

Джерело: сформовано автором на основі [1–4]

Таблиця 1

Структура обсягів торгів на фондовому ринку України за видами фінансових інструментів протягом 2006–2018 років (у відсотках)

Роки	Акції	Векселі	Державні облигації України	Облигації підприємств	Ощадні (депозитні) сертифікати	Інвестиційні сертифікати	Похідні цінні папери	Інші цінні папери	Загалом
2006	45,79	28,86	8,29	12,66	0,63	2,89	0,05	0,83	100
2007	37,59	28,19	7,94	17,86	0,42	5,36	0,02	2,62	100
2008	39,94	21,72	7,07	23,23	0,87	4,97	0,03	2,17	100
2009	44,11	25,18	9,28	7,6	6,59	7,15	0,01	0,08	100
2010	36,67	20,51	22,97	4,51	8,1	6,91	0,24	0,09	100
2011	29,79	16,5	39,41	4,78	3,53	4,78	1,1	0,11	100
2012	23,46	16,28	48,09	4,93	0,54	5,37	0,98	0,35	100
2013	10,2	0,2	43,02	5,9	8,99	29,61	1,07	1,01	100
2014	17,87	0,08	29,51	3	38,33	10,24	0,41	0,56	100
2015	21,3	1,34	13,04	2,47	56,76	4,7	0,27	0,12	100
2016	22,68	0,99	15,96	2,61	54,2	3,3	0,11	0,15	100
2017	27,01	2,61	54,65	6,36	–	8,17	1,2	0	100
2018	15	3	69	6	–	5,9	1	0,1	100

Примітка: з 2017 року депозитні сертифікати НБУ не враховуються у розрахунках обсягів торгів. З 2017 року при розрахунках обсягів торгів акціями враховуються акції КІФ.

Джерело: сформовано автором на основі [1–3; 5; 6]

інструментами станом на 2018 рік становила 1% і була відносно незмінною протягом усього досліджуваного періоду.

У розрізі обсягів торгів на біржовому ринку України ситуація є дещо подібною до загальноринкової. Характерними відмінностями є майже нульова частка акцій та майже 100% домінування торгівлі державними облігаціями. Так, зокрема, обсяг торгів державними облігаціями у 2018 році становив 94,2% загального обсягу торгів на біржовому ринку (це 245,73 млрд грн.), тоді як частка акцій дорівнювала 0,47% (тобто 1,18 млрд грн.) (табл. 2). Перерозподіл обсягів торгів на біржовому ринку на користь державних облігацій виразно простежується починаючи з 2012 року. Якщо ще в 2011 році частка обсягів торгів акціями на біржовому ринку становила 33,65%, то вже у 2012 році її значення впало до 8,87%. Частка ж обсягів торгів державними облігаціями України на біржовому ринку починаючи з 2012 року щорічно зростає (табл. 2).

Незважаючи на задеклароване зростання у 2018 році обсягів торгів на біржовому ринку, зростання це відбувалося паралельно з падінням обсягів торгів акціями. Причиною падіння обсягів торгів акціями на фондовому ринку в 2018 році у звіті НКЦПФР України відзначається продовження роботи з очищення фондового ринку та підвищення прозорості біржового сегменту. З 2014 по 2018 рік спостерігається тенденція до зменшення кількості акцій, допущених до торгівлі на фондових біржах (з 1728 випусків у 2014 році до 372 у 2018 році). Якщо у 2014 році кількість випусків акцій емітентів, що перебувають у лістингу, становила 182, у 2018 році ця кількість скоротилася до 4, що пояснюється

запровадженням вимог щодо внесення та перебування цінних паперів у біржовому реєстрі організаторів торгівлі [1, с. 14–15].

Позитивною тенденцією на фондовому ринку України є зменшення кількості фондових бірж протягом 2006–2018 років (табл. 3). Станом на 2020 рік за даними НКЦПФР ліцензіями на право організації торгівлі на фондовому ринку володіють 6 фондових бірж, а саме: фондова біржа «Перспектива», фондова біржа ПФТС, Українська біржа (УБ), Українська фондова біржа (УФБ), Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ), а також фондова біржа ІННЕКС. У 2006 році в Україні налічувалося 11 торгових майданчиків. Проте фондовий ринок України все ж таки залишається фрагментованим, адже один і той самий інструмент може торгуватися одночасно на різних біржових майданчиках за різними цінами. Як відомо, така ситуація ускладнює визначення справедливої ціни підприємства. Так, зокрема, порівнюючи ціни на акції АТ «Райффайзен Банк Аваль» станом на 10 березня 2020 року, слід відзначити, що на УБ ціна однієї акції становила 0,379 грн. [8], тоді як на біржі ПФТС – 0,365 грн. [9].

Попри те, що на фондовому ринку України протягом 2018 року торгівля проводилася на 5 торгових майданчиках (табл. 3), основна частка обсягів торгів припадала на дві фондові біржі – «Перспективу» (48,81% обсягів торгів, або 127,33 млрд грн.) та ПФТС (43,13% обсягів торгів, або 112,52 млрд грн.). Частка обсягів торгів на УБ була меншою 10%, тоді як частки УМВБ та фондової біржі ІННЕКС близькі до нуля. Обсяги торгів на УМВБ становили у 2018 році 34,95 млн. грн., на фондовій біржі ІННЕКС – 0,49 млн. грн. [1, с. 10].

Таблиця 2

Структура обсягів біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі за видами фінансових інструментів протягом 2006–2018 років (у відсотках)

Роки	Акції	Державні облігації України	Облігації підприємств	Інвестиційні сертифікати	Похідні цінні папери	Інші цінні папери
2006	23,92	29,29	41,76	1,14	0,31	3,41
2007	38,72	8,25	49,39	1,25	0,14	2,25
2008	31,3	22,64	43,99	0,53	0,32	1,22
2009	37,6	22,72	19,63	19,83	0,14	0,08
2010	40,15	46,36	5,11	5,44	2,84	0,11
2011	33,65	42,1	9,1	4,84	10,12	0,2
2012	8,87	67,8	9,99	1,51	9,39	2,42
2013	9,69	74,63	10,25	1,34	3,89	0,2
2014	4,15	88,21	5,31	0,69	1,55	0,09
2015	2,09	90,14	4,88	0,78	2,1	0,01
2016	0,97	93,73	4,09	0,18	1,03	0
2017	2,45	92,1	2,97	0,03	2,44	0
2018	0,47	94,2	3,94	0,1	1,02	0,28

Примітка: в даних за 2010–2012, 2017 та 2018 роки можливі похибки загалом на +/- 0,01, за 2006 рік – на +/- 0,17 ймовірно через заокруглення даних під час обчислення часток.

Джерело: сформовано автором на основі [1–3; 6]

Таблиця 3

Обсяги торгів на організаторах торгівлі протягом 2006–2018 років

№	Організатор Торгівлі	2006		2014		2018	
		млрд грн.*	питома вага	млрд грн.	питома вага	млрд грн.	питома вага
1.	ПЕРСПЕКТИВА	0,0058	0,02%	490 458	79,15%	127,33	48,81%
2.	ПФТС	27,9897	96,35%	95,88	15,47%	112,52	43,13%
3.	УБ	–	–	8,56	1,38%	20,99	8,05%
4.	КМФБ	0,4387	1,51%	9,92	1,60%	–	–
5.	УНІВЕРСАЛЬНА	–	–	12,74	2,06%	–	–
6.	СЄФБ	–	–	1,27	0,20%	–	–
7.	УМВБ	0,2208	0,76%	0,26	0,04%	0,0346	0,01%
8.	УФБ	0,2382	0,82%	0,46	0,07%	–	–
9.	ІННЕКС	0,0755	0,26%	0,03	0,00%	0,0005	0,00%
10.	УМФБ	0,0349	0,12%	0,12	0,02%	–	–
11.	ЛФБ	0,0029	0,01%	–	–	–	–
12.	ПТІС	0,0058	0,02%	–	–	–	–
13.	КФБ	0	0,00%	–	–	–	–
14.	ПФБ	0,0349	0,12%	–	–	–	–
Загалом		29,05	100%	619,7	100%	260,87	100%

Примітка: * – розраховано автором на основі даних [4], [7, с. 25].

Джерело: сформовано автором на основі [1; 7]

Найбільші обсяги торгівлі акціями серед біржових майданчиків України у 2018 році були зафіксовані на УБ (776,66 млн. грн.) та ПФТС (373,92 млн. грн.). Торгівля корпоративними та державними облігаціями у 2018 році проводилася лише на 3 фондових біржах. Найбільші обсяги торгів державними облігаціями у 2018 році припали на фондову біржу «Перспектива» (121 777,68 млн грн.) та ПФТС (107 377,02 млн грн.), тоді як обсяги торгів на УБ становили 16 578,56 млн грн. Майже 100% торгівлі деривативами у 2018 році припало на УБ, що в абсолютному значенні становило 1 839,2 млн грн. Торгівля облігаціями місцевих позик у 2018 році відбувалася лише на ПФТС, обсяги торгів становили відповідно 741,4 млн грн. [1, с. 11].

Ще однією характерною особливістю структури фондового ринку України є переважання обсягів торгів на вторинному ринку над обсягами торгів на первинному. Так, зокрема, станом на 2018 рік обсяги торгів на вторинному ринку становили 254 930, 98 млн грн., тоді як на первинному – лише 5 935,1 млн грн. [1, с. 11].

Найбільшим попитом на біржовому ринку у 2018 році користувалися такі емітенти акцій, як ПАТ «ДЕК «ЦЕНТРАЕНЕРГО», АТ «Райффазен Банк Аваль», ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «Укрнафта», ПАТ «Донбасенерго», ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод», АТ «Турбоатом» [1, с. 16]. Саме на основі цих компаній, за виключенням ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод», розраховуються біржові індекси UX та PFTS, в базу розрахунку якого включено ще ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод».

Варто також відзначити, що через зменшення кількості випусків акцій, що відповідають умовам лістингу, в Україні з 2014 по 2018 роки обсяги капіталізації емітентів, акції яких внесені до біржового реєстру, зменшилися з 457,61 млрд грн. до 7,97 млрд грн. (дані без врахування випусків КІФ) [1, с. 16]. Загалом рівень капіталізації компаній, які представляють біржовий ринок України, неспівмірний з капіталізацією світових біржових майданчиків. Так, зокрема, у 2018 році капіталізація NYSE становила 20 679 476,91 млн дол. США, NASDAQ-US – 9 756 836,14 млн дол. США, Варшавської фондової біржі – 638 618,57 млн євро, тоді як Української біржі – лише 121 800,79 млн грн. [10].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Підсумовуючи викладений вище матеріал, варто зазначити, що фондовий ринок України на сучасному етапі свого розвитку не може, на жаль, похизуватися ані розмаїттям фінансових інструментів, ані достатнім рівнем розвитку ринку акцій та корпоративних облігацій. Протягом останніх років лєвова частка в торгівлі на ринку припадає на державні облігації, а фондовий ринок не забезпечує фінансування реального сектору економіки. Незважаючи на певне скорочення торговельних майданчиків, вітчизняному фондовому ринку все ще притаманні певні елементи фрагментарності. Сподіваємося, що дії регулятора фондового ринку щодо очищення ринку та підвищення його прозорості, а також кроки НБУ щодо лібералізації валютного ринку допоможуть із часом підвищити інтерес та довіру до вітчизняного ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Річний звіт НКЦПФР за 2018 рік. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, 2019. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rtchniy-zvt-nktsprf-za-2018-rk/> (дата звернення 10.03.20).
2. Річний звіт НКЦПФР за 2016 рік. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, 2017. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2017/07/zvit-komosii-2016-ukr-web-1.pdf> (дата звернення 10.03.20).
3. Річний звіт НКЦПФР за 2014 рік. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, 2017. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/annual-report-2014.pdf> (дата звернення 10.03.20).
4. Річний звіт НКЦПФР за 2010 рік. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, 2017. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/annual-report-2010.pdf> (дата звернення 10.03.20).
5. Річний звіт НКЦПФР за 2015 рік. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, 2017. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/annual-report-2015.pdf> (дата звернення 10.03.20).
6. Річний звіт НКЦПФР за 2017 рік. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, 2018. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2018/07/%D0%B7%D0%B2%D1%96%D1%82-%D0%9D%D0%9A%D0%A6%D0%9F%D0%A4%D0%A0-2017.pdf> (дата звернення 10.03.20).
7. Річний звіт НКЦПФР за 2007 рік. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, 2017. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/annual-report-2007.pdf> (дата звернення 10.03.20).
8. Підсумки торгів по інструменту. Українська біржа, 2020. URL: <http://www.ux.ua/ua/marketdata/issuereults.aspx> (дата звернення 12.03.20).
9. Результати котирування. ПФТС, 2020. URL: <https://pfts.ua/tabdata/bs/moreinformation.html?ticker=BAVL> (дата звернення 12.03.20).
10. World Federation of Exchanges. URL: <https://www.world-exchanges.org> (дата звернення 12.03.20).

REFERENCES:

1. Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku (2019). Richnyi zvit NKTSPPFR za 2018 rik [Annual report of NSSMC 2018]. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rtchniy-zvt-nktsprf-za-2018-rk/> (accessed: 10 March 2020).
2. Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku (2017). Richnyi zvit NKTSPPFR za 2016 rik [Annual report of NSSMC 2016]. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2017/07/zvit-komosii-2016-ukr-web-1.pdf> (accessed: 10 March 2020).
3. Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku (2017). Richnyi zvit NKTSPPFR za 2014 rik [Annual report of NSSMC 2014]. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/annual-report-2014.pdf> (accessed: 10 March 2020).
4. Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku (2017). Richnyi zvit NKTSPPFR za 2010 rik [Annual report of NSSMC 2010]. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/annual-report-2010.pdf> (accessed: 10 March 2020).
5. Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku (2017). Richnyi zvit NKTSPPFR za 2015 rik [Annual report of NSSMC 2015]. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/annual-report-2015.pdf> (accessed: 10 March 2020).
6. Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku (2018). Richnyi zvit NKTSPPFR za 2017 rik [Annual report of NSSMC 2017]. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2018/07/%D0%B7%D0%B2%D1%96%D1%82-%D0%9D%D0%9A%D0%A6%D0%9F%D0%A4%D0%A0-2017.pdf> (accessed: 10 March 2020).
7. Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku (2017). Richnyi zvit NKTSPPFR za 2007 rik [Annual report of NSSMC 2007]. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/annual-report-2007.pdf> (accessed: 10 March 2020).
8. Ukrainka birzha (2020). Pidsumky torhiv po instrumentu [Trading results according to the instruments]. Available at: <http://www.ux.ua/ua/marketdata/issuereults.aspx> (accessed: 12 March 2020).
9. PFTS (2020). Rezultaty kotyruvannia [Results of quotation]. Available at: <https://pfts.ua/tabdata/bs/moreinformation.html?ticker=BAVL> (accessed: 12 March 2020).
10. World Federation of Exchanges. Available at: <https://www.world-exchanges.org> (accessed: 12 March 2020).

ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ У НЕБАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

FINANCIAL INNOVATIONS IN THE NON-BANKING SECTOR: MAJOR TRENDS AND PROSPECTS

Коваленко В.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Kovalenko Victoria

Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Banking,
Odessa National Economic University

Орієнтація національних економік на цифрову потребує використання новітніх інноваційних технологій у небанківському фінансовому секторі. Розвиток фінансового ринку на сучасному етапі пов'язаний з використанням новітніх інформаційних технологій. Особливо це відчутно на фінансовому ринку, де інновації у сфері інформатизації впроваджуються та використовуються завдяки можливостям та потребам небанківських фінансових інституцій. Основні принципи запровадження фінансових інновацій (цифровізації) у небанківських фінансових установах: доступність; цільове призначення; точка зростання; різноманітність засобів масової інформації; відкритість та співпраця; стандартизація; довіра та безпека. Сучасний етап цифровізації економіки визначив тенденції та напрями розвитку небанківських фінансових установ, тому вони повинні сконцентрувати увесь власний потенціал на визначенні пріоритетів цифрових ініціатив і встановленні чіткої їх узгодженості до корпоративної стратегії розвитку фінансової установи; відображенні цифрових ініціатив у ключових показниках ефективності.

Ключові слова: фінансові інновації, небанківські фінансові установи, фінансовий ринок, цифровізація, екосистема.

Ориентация национальных экономик на цифровую требует использования новейших инновационных технологий в небанковском финансовом секторе. Развитие финансового рынка на современном этапе связано с использованием новейших информационных технологий. Особенно это ощутимо на финансовом рынке, где инновации в сфере информатизации внедряются и используются благодаря возможностям и потребностям небанковских финансовых институтов. Основные принципы внедрения финансовых инноваций (цифровизации) в небанковских финансовых учреждениях: доступность; целевое назначение; точка роста; разнообразие средств массовой информации; открытость и сотрудничество; стандартизация; доверие и безопасность. Современный этап цифровизации экономики определил тенденции и направления развития небанковских финансовых учреждений, поэтому они должны сконцентрировать весь свой потенциал на определении приоритетов цифровых инициатив и установлении четкой их согласованности с корпоративной стратегией развития финансового учреждения; отображении цифровых инициатив в ключевых показателях эффективности.

Ключевые слова: финансовые инновации, небанковские финансовые учреждения, финансовый рынок, цифровизация, экосистема.

Today, focusing the National Economies on the Digital requires the use of the latest innovative technologies in the non-banking financial sector. The development of the financial market at the present stage had connected with the use of the latest information technologies. IT innovations had implemented and utilized to meet the needs and needs of non-banking financial institution. The development of non-banking financial services markets depends both on the ability of financial institutions to maintain an adequate level of solvency, maintain high standards of business reputation, and comply with regulatory discipline to comply with legislation and requirements, and the state of the economy as a whole. The basic principles of introducing financial innovation (digitalization) in non-banking financial institutions are as follows: accessibility; purpose; growth point; the diversity of the media; openness and cooperation; standardization; trust and security. The article identifies three types of values for introducing the latest financial

innovations in non-bank financial institutions, namely: cost value, experience value and platform value. New for the domestic financial services, market was the creation of companies that work not only in the traditional payment area, but also in the areas of personal financial management, insurtech and regtech. Thus, the current stage of digitization of the economy has identified trends and trends in the development of non-bank financial institutions. Therefore, they must concentrate their full potential on identifying the priorities of digital initiatives and establishing a clear alignment with the corporate development strategy of the financial institution. reflecting digital initiatives in key performance metrics, as well as assessing business value growth before and after financial innovation. Analysis of the effectiveness of financial innovation implementation should be based on an assessment of the results obtained in terms of their impact on the level of competitiveness, financial stability, profitability and reputation of a non-bank financial institution. From the point of view of evaluating the effectiveness of financial innovation for consumers, it is necessary to analyze the appropriateness of the results of its use to their needs and requirements, the acceptability of financial innovation for its quality, affordability and value.

Key words: financial innovation, non-banking financial institutions, financial market, digitalization, ecosystem.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Орієнтація національних економік на цифрову потребує використання новітніх інноваційних технологій у небанківському фінансовому секторі. Як зазначається у «Цифровому порядку для країн ЄС», світова фінансова криза 2008 р. привела до втрати значної частини надбань, що з'явилися протягом довгих років економічного та соціального прогресу, та продемонструвала структурні слабкості національних економік, а для забезпечення сталого росту у майбутньому потрібно розробити низку заходів, які би передбачали створення передумов для довгострокових перетворень, які будуть викликані розвитком цифрової економіки [1].

Складні наслідки фінансової та економічної криз, які відчуває нині значна кількість країн, сприяли переосмисленню процесів надання фінансових послуг у світі та ролі держави у цій сфері. Тому можна стверджувати, що зазначена криза оголила всі проблемні ситуації, які накопичилися у фінансовому секторі економіки України й водночас вплинули на економічний розвиток більшості держав світу.

Відповідно до прийнятої «Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року», визначено основні напрями інноваційного розвитку фінансового ринку, а саме: розвиток відкритої архітектури фінансового ринку та оверсайту; забезпечення розвитку ринку FinTech, цифрових технологій та платформ регуляторів; забезпечення розвитку SupTech&RegTech; розвиток цифрової економіки [2].

З цього приводу слід звернути увагу на те, що розвиток фінансового ринку на сучасному етапі пов'язаний з використанням новітніх інформаційних технологій. Особливо це відчутно на фінансовому ринку, де інновації у сфері інформатизації впроваджуються та використовуються завдяки можливостям та потребам небанківських фінансових інституцій. Розроблення та використання небанківськими фінансовими установами фінансових інновацій є одним із важливих напрямів успішного розвитку національного ринку фінансових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Можна виокремити наукові здобутки, які присвячені розвитку цифрової економіки, таких учених, як: Ю. Онищенко [3]. А. Семенов [4]. Л. Любохинець та Є. Шпуляр [5].

Щодо розвитку та запровадження фінансових інновацій у небанківських установах слід звернути увагу на здобутки таких науковців, як М. Зверякова [6], Ж. Довгань [7], Н. Пантелєєва [8] та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте у наявних наукових доробках не повною мірою знайшли відображення сучасні тенденції та практика розвитку фінансових інновацій у небанківських фінансових установах. Усе це зумовило актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку фінансових інновацій у небанківському секторі економіки та визначення основних напрямів їхнього розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Використання нових фінансових продуктів, інструментів і технологій сприяє підвищенню доходів фінансових установ, посиленню їхньої конкурентоспроможності на ринку, поліпшенню іміджу та підвищенню рівня довіри з боку нефінансових корпорацій та домогосподарств.

Слід відмітити, що більшість науковців розвиток небанківських фінансових установ пов'язують із появою та впровадженням фінансових інновацій. Зокрема, С.В. Міщенко вважає, що послаблення банкоцентричності фінансового сектору внаслідок збільшення частки та посилення ролі небанківських фінансових установ є самостійною системною інновацією, яка стимулює підвищення рівня віддачі фінансових ресурсів загалом у національній економіці [9, с. 42].

Провівши аналіз наукових поглядів на поняття «фінансова інновація», вважаємо, що, найбільш прийнятним є визначення, надане

Н. Пантелєєвою: «результат творчого пошуку нового підходу до вирішення проблеми у фінансовій галузі, який реалізується шляхом створення та дифузії нових фінансових продуктів, послуг, інструментів, технологій, процесів і організаційних форм, орієнтованих на ефективне управління фінансовими ресурсами та ризиками, забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності в умовах мінливості, невизначеності й інформаційної асиметрії економічного середовища» [10, с. 28]. Вона також відзначає, що «створити новий ринок, витіснити домінуючу бізнес-модель або технологію здатні тільки радикальні інновації» [8, с. 69].

Поширення нововведень на фінансовому ринку пов'язане із поняттям «дифузії інновацій», основними формами якої в небанківських фінансових установах є: переміщення, адаптація, інтегрування, конструювання фінансових інновацій, а в разі необхідності – створення нових фінансових установ та інновацій. Сучасна класифікація фінансових інновацій у небанківських фінансових установах наведена у таблиці 1.

Найбільше представлена класифікація пов'язана із розвитком фінансових технологій та діяльністю Fintech-компаній.

М.С. Яценко, зроблена спроба систематизувати та класифікувати Fintech-компаній за їхньою спеціалізацією або напрямом діяльності (табл. 2).

Якщо розглядати міжнародний досвід, то слід відзначити, що у 2019 році відзначені такі номінанти у сфері запровадження фінансових інновацій на ринку фінансових послуг.

Найбільша фінансова установа щодо запровадження фінансових інновацій – 2019 рік став історичним роком для Citi Ventures (США), продемонструвавши новаторські досягнення в галузі венчурного інвестування та розроблення продуктів. Портфельна компанія Citi Ventures HighRadius стає першим стартапом «єдиного» у 2020 році з обсягами у 125 млн дол США.

Проривні інновації у сфері фінансових послуг, а саме штучного інтелекту – Ping An Group (Китай), компанія розробила систему співбесіди на основі штучного інтелекту. Це рішення може бути використано для набору кандидатів на посади початкового рівня, а також на керівні посади, які вимагають комплексних навичок.

Саме інноваційне рішення у сфері фінансових послуг – платформа JUMO (Південна Африка), запропонувавши традиційно важкодоступним клієнтам перелік миттєвих, доступ-

Таблиця 1

Сучасна класифікація фінансових інновацій у фінансовому секторі економіки України

Ознака	Об'єкт фінансових інновацій	Інструменти
Фінансові ринки	Грошовий ринок	Кредити, депозити, депозитні сертифікати, короткострокові облігації
	Ринок капіталу	Акції, облігації, інвестиційні сертифікати
	Ринки деривативів	Похідні фінансові інструменти
	Валютний ринок	Іноземна валюта, кредити та депозити, облігації
	Ринок золота	Золото, інвестиційні монети, «золоті» депозити
	Державні фінанси	Державні цінні папери, державні кредити, державно-приватне партнерство
Фінансові інститути	Фінансові установи	Нові фінансові установи, фінансові операції, технології, організаційні та управлінські методи
	Регулятори фінансового ринку	Нові методи регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ
	Закони, правила, звичаї, національні особливості	Законодавча та нормативна база врахування правил, звичаїв, національних особливостей
Фінансові інструменти	Цінні папери, кредити, депозити, деривативи, структуровані продукти, гібридні інструменти	Акції, облігації, інвестиційні сертифікати, похідні на цінні папери, кредитні ноти, сек'юритизовані облігації, проектне фінансування, субординований борг, факторинг
Фінансові операції та послуги	Окремі операції та послуги, які надають фінансові установи	Кредити, депозити, страхові та пенсійні внески, андеррайтинг, IPO, лізинг, сертифікати фондів фінансування будівництва, гарантії
Фінансові технології	Технології онлайн-обслуговування клієнтів	Е-трейдинг, платіжні картки, електронні гроші, P2P-кредитування
	Технології платежів	Платіжні картки, електронні гроші
	Технології управління ризиками	Деривативи, гарантії, акредитиви, сек'юритизація, скоринг, хеджування ризиків
	Технології укладання і підтримки контрактів	Фінансовий інжиніринг, проектне фінансування, мезонінне фінансування

Джерело: систематизовано автором за матеріалами [7–10]

Таблиця 2

Класифікація фінтех-компаній за їхньою спеціалізацією або напрямом діяльності

Критерії (напрямок/спеціалізація)	Визначення
Управління особистими фінансами	Ці фінтех-компанії спеціалізуються на мобільних та десктопних програмах, що дають змогу стежити за рухами особистих коштів, отримувати докладні звіти та припущення про майбутні витрати на основі предиктивного аналізу
Платежі	Платежі є одними з найдавніших та найпопулярніших напрямів фінансових технологій. За допомогою цього виду фінансових технологій населення здійснює розрахункові операції в різноманітних платіжних системах. Важливу роль у розвитку платежів може відіграти технологія блокчейну, але її потенційні можливості в цій сфері досі ще не досить досліджені
Кредитування	Під кредитуванням зазвичай розуміють онлайн-кредитування, яке відбувається за допомогою онлайн-сервісів, через які кредитори та позичальники знайомляться, при цьому відбувається мінімізація кредитних ризиків
Інвестиційні платформи	Це спеціальні інтернет-майданчики, де стартапи та інвестори знаходять один одного. Щоби бути поміченим та оціненим на інвестиційних платформах, необхідно грамотно подати інформацію про власний проект, тобто коректно заповнити профайл проекту, виділивши його головні переваги. Далі профайл проходить модерацію на сайті, яку здійснюють адміністратори. Якщо модерація пройшла успішно, ваш проект з'являється на загальному огляді в багатьох інвесторів, що шукають проект для вкладення грошей
Краудфандинг	Краудфандинг є колективним фінансуванням проектів, тобто коли декілька або багато людей підтримують ідею чи проект грошима, отримуючи за це винагороду від авторів
Безпека	Компанії в цій сфері надають свій сервіс для банківських установ, спрощуючи та автоматизуючи питання автентифікації клієнтів та розробляючи заходи щодо боротьби з шахрайством
B2B-фінтех	Термін, що буквально перекладається як «бізнес для бізнесу». Ці компанії орієнтовані на сектор ринку, який працює не на кінцевого, рядового споживача, а на такі ж компанії, тобто на інший бізнес
Грошові перекази	Компанії цього напрямку працюють над інноваціями, що дають змогу здійснювати переказ грошових коштів без участі банківських установ. Як правило, технологія передбачає просту та зрозумілу мобільну платформу й використання альтернативних підходів до автентифікації клієнтів (наприклад, через соціальні мережі)
Аналіз великих даних (Big Data)	Терміном «Big Data» («великі дані») окреслюють групу технологій та методів, за допомогою яких аналізують та обробляють величезну кількість даних, як структурованих, так і неструктурованих, для отримання якісно нових знань
Регтех	Напрямок інновацій, що дає змогу швидко та автоматизовано адаптувати бізнес до змін законодавства та умов ринку
Insuretech	Страховання прогресує вкрай швидкими темпами та вже пропонує ринку повністю автоматизовані страхові продукти. Мобільні додатки, взаємодія на рівні Інтернету речей, P2P-страхування, автоматизація регресних виплат складають далеко неповний список стартапів у сфері страхових технологій

Джерело: [11, с. 29]

них, якісних варіантів запозичення за допомогою мобільного телефону. Її доступний ринок фінансових послуг не залежить від інтерфейсу і використовує технологію, яка набула найширшого розповсюдження на кожному ринку.

Найкраще використання передових технологій у продуктах та послугах – OneConnect Financial Technology Co., Ltd (Китайська мережа блокчейнів FiMAX з торгівельного фінансування) – блокчейн-рішення, метою яких є органічне поєднання різних сторін у торговому фінансуванні. У цієї надійної, безпечної та ефективною мережі різні сторони, що займаються фінансуванням торгівлі, можуть безпосередньо обмінюватися даними, зберігаючи при

цьому повну конфіденційність даних, і все це забезпечується за допомогою блокчейн-архітектури і криптографічних рішень.

Інновації Touchpoint (РБК, Канада) – DRIVE, мобільний та веб-додаток, дає змогу канадським автовласникам бути в курсі технічного обслуговування і автомобілів – від попереднього запису на прийом до бронювання, до актуальних відгуків про безпеку, до зберігання важливих відомостей про власника і документів.

Інноваційний інкубатор – Citi Ventures, D10X (США) – D10X, глобальна програма, яка заохочує внутрішнє підприємництво, дозволяючи співробітникам Citi створювати, тестувати і запускати нові рішення, які експоненціально

кращі для своїх клієнтів. Підприємцям рекомендується виявляти критичні проблеми, з якими стикаються клієнти Сіті, і досліджувати інноваційні способи вирішення цих проблем, щоб у кінцевому підсумку допомогти підприємствам і співтовариствам процвітати в світі суспільних змін і технологічного прогресу.

RegTech інновації (TSYS, США) – інструмент для оцінки шахрайства та управління ризиками, який містить у собі інноваційні можливості машинного навчання в режимі реального часу, щоб забезпечити переваги у боротьбі з шахрайством під час транзакцій.

Інновації у маркетингу (Caixa Bank SA, Іспанія) – підхід, орієнтований на швидкі та інтерактивні тести, спрямовані на оптимізацію взаємодії з користувачем та цифровими продажами [12].

Щодо України, то Fintech-ринок в Україні має розгалужену мережу. Він націлений на розвиток фінансових установ та структур, а також обслуговуючі компанії. Інструменти та суб'єкти Fintech-ринку – краудфандінг, кредитування, платежі переходять в Інтернет. Нині люди молодого покоління переходять на оплату через мобільні додатки інтернет-банкінгу. Додатки настільки зручні, що можна переглянути історію платежів і їхню суму, а можливість отримати кешбек робить покупки ще вигіднішими.

Слід зазначити, що до напрямів Fintech належать: платіжні шлюзи і системи; інтегратори для платежів; проекти, які підвищують конверсію; організації фінансових послуг.

Якщо порівнювати вітчизняний досвід щодо впровадження фінансових інновацій, то слід зазначити, що, незважаючи на молодий вік більшості стартапів, майже всі вони вже мають готові

рішення і вже продають їх клієнтам (84,2%). 49 % фінтех-проектів залучали зовнішні інвестиції, 45% розвиваються на кошти засновників і ще 6% фінансуються з прибутку від операційної діяльності. Водночас, 72% стартапів нині зацікавлені у зовнішніх інвестиціях – переважно задля посилення маркетингової активності та масштабування. Наймасовіший ринковий сегмент в українському Fintech – платежі та грошові перекази. У цій сфері працює понад 30% усіх стартапів (рис. 1).

На вітчизняному ринку фінансових послуг новим стало створення компаній, що працюють не лише у традиційній сфері платежів, а й у галузях персонального фінансового менеджменту, зокрема іншуртех та регтех. За прогнозами Reuters, у 2020 році обіг у сфері регуляторних технологій становитиме 120 млрд дол. США.

Висновки. Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, сучасний етап цифровізації економіки визначив тенденції та напрями розвитку небанківських фінансових установ, тому вони повинні сконцентрувати увесь власний потенціал, а саме: визначення пріоритетів цифрових ініціатив і встановлення чіткої їх узгодженості до корпоративної стратегії розвитку фінансової установи; відображення цифрових ініціатив у ключових показниках ефективності, а також під час оцінювання приросту вартості бізнесу до і після впровадження фінансових інновацій.

Аналіз ефективності впровадження фінансових інновацій повинен ґрунтуватися на оцінці одержаних результатів з погляду їхнього впливу на рівень конкурентоспроможності, фінансової

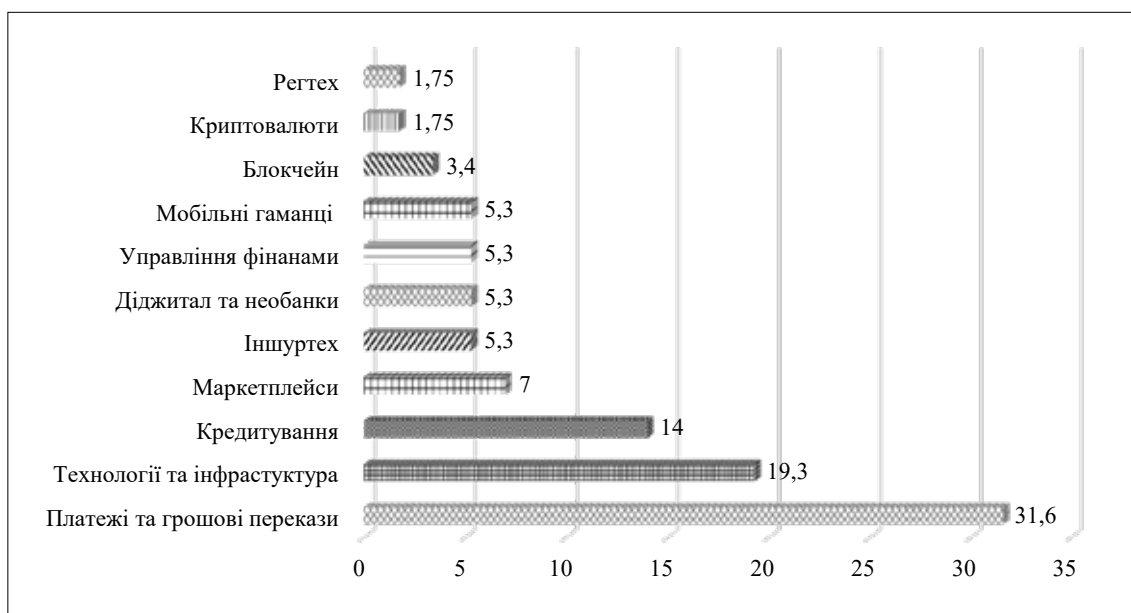


Рис. 1. Видова панель розподілу Fintech-стартапів в Україні, %

Джерело: [13, с. 128]

стійкості, дохідності та репутації небанківської фінансової установи. З погляду оцінки ефективності фінансової інновації для споживачів, необхідне проведення аналізу відповідності результатів її використання їхнім запитам і потребам, тобто прийнятності фінансової інновації на предмет її якості, доступності та вартості.

Узгодженість організаційних і планових заходів щодо запровадження фінансових інновацій

сприятиме підвищенню рівня інноваційності та показників діяльності небанківського фінансового сектору України.

Подальші перспективи розвитку фінансових інновацій у небанківському фінансовому секторі спрямовані на удосконалення законодавчої бази, урегулювання питань із P2P-переказами, захист даних знаходження відповідної співпраці між банками та Fintech-компаніями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Concept of a “Digital Economy”, 2010. URL: <http://odec.org.uk/theconcept-of-a-digital-economy> (дата звернення: 03.02.2020).
2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf (дата звернення: 03.02.2020).
3. Онищенко Ю.І. Еволюція теоретичних підходів до визначення дефініції «Цифрова економіка». *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 6 (48). С. 9–13.
4. Семенов А.Ю. Екосистеми цифрових платформ як фактор трансформації бізнесу в умовах цифрової економіки. *Вісник КНУТД*. 2019. № 4 (137). С. 39–50. DOI: 10.30857/2413-0117.2019.4.4.
5. Любохинець Л.С., Шпуляр Є.М. Цифрова трансформація національної економіки: сучасний стан та тренди майбутнього. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 4. С. 213–217. DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-212-217.
6. Zveryakov M.I., Kovalenko V.V., Sheludko S.A., Sharah E. FinTech sector and banking business: competition or symbiosis? *The Economic Annals-XXI*. 2019. № 175 (1–2). С. 53–57. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V175-09>.
7. Довгань Ж.М. Підвищення ефективності діяльності банківських установ. *Світ фінансів*. 2018. Вип. 3 (56). С. 92–103.
8. Пантелєєва Н.М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики, та загрози. *Класичний приватний університет*. 2017. Вип. 3(03). С. 68–73.
9. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни. *Фінанси України*. 2010. № 7. С. 35–49.
10. Пантелєєва Н.М. Фінансові інновації в банківській системі: теорія, методологія, практика: монографія. К.: УБС НБУ, 2014. 540 с.
11. Яценко М.С., Бондаренко А.О. Актуальні питання розвитку фінансових послуг із застосуванням сучасних фінансових технологій. *Держави та регіони*. 2019. № 2 (107). С. 25–30.
12. The BAI Global Innovation Awards. URL: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/categories> (дата звернення 05.02.2020).
13. Коваленко В.В. Розвиток FinTech: загрози та перспективи для банків України. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 4(09). С. 127–132.

REFERENCES:

1. The Concept of a “Digital Economy”, 2010. Available at: <http://odec.org.uk/theconcept-of-a-digital-economy> (accessed 03 February 2020).
2. Stratehiya rozvytku finansovoho sektoru Ukrayiny do 2025 roku [Strategy of development of financial sector of Ukraine till 2025]. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf (accessed 03 February 2020).
3. Onischenko Yu.I. (2018) Evolyutsiya teoretychnykh pidkhodiv do vyznachennya definitysi «Tsyfrova ekonomika» [Evolution of theoretical approaches to the definition of “Digital Economy”]. *Business navigator*, vol. 6, pp. 9–13.
4. Semenog A.Yu. (2019) Ekosystemy tsyfrovyykh platform yak faktor transformatsiyi biznesu v umovakh tsyfrovoyi ekonomiky [Digital platform ecosystems as a factor in business transformation in the digital economy]. *KNUTD Bulletin*, vol. 4, no. 137, pp. 39–50. DOI: 10.30857 / 2413-0117.2019.4.4.
5. Lyubokhynets' L.S., Shpulyar E.M. (2019) Tsyfrova transformatsiya natsional'noyi ekonomiky: suchasnyy stan ta trendy maybutn'oho [Digital transformation of the national economy: the current state and trends of the future]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, no. 4, pp. 213–217. DOI: 10.31891 / 2307-5740-2019-272-4-1-212-217.
6. Zveryakov M.I., Kovalenko V.V., Sheludko S.A., & Sharah E. (2019) FinTech sector and banking business: competition or symbiosis? *The Economic Annals-XXI*, no. 175 (1–2), pp. 53–57. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V175-09>.
7. Dovgan Zh. M. (2018) Pidvyshchennya efektyvnosti diyal'nosti bankivsk'kykh ustanov [Increasing the efficiency of banking institutions]. *The world of finance*, no. 3 (56), pp. 92–103.

8. Pantielieieva N.M. (2017) Finansovi innovatsiyi v umovakh tsyfrovizatsiyi ekonomiky: tendentsiyi, vyklyky, ta zahrozy [Financial innovation in the Digital Economy: trends, challenges, and threats]. *Classical private university*, Vol. 3, no. 03, pp. 68–73.
9. Mishchenko S.V. (2010) Problemy otsinky vplyvu stabil'nosti funktsionuvannya hroshovo-kredytanoi sfery na ekonomichnu bezpeku krayiny [Problems of estimation of influence of stability of functioning of monetary sphere on economic security of the country]. *Finance of Ukraine*, no. 7, pp. 35–49.
10. Pantielieieva N.M. (2014) Finansovi innovatsiyi v bankivs'kiy systemi: teoriya, metodolohiya, praktyka [Financial innovations in the banking system: theory, methodology, practice]. Kiev: UBS NBU (in Ukrainian).
11. Yatsenko M.S., Bondarenko A.O. (2019) Aktual'ni pytannya rozvytku finansovykh posluh iz zastosuvanniam suchasnykh finansovykh tekhnolohiy [Topical issues of financial services development with application of modern financial technologies]. *Countries and regions*, vol. 2, no. 107, pp. 25–30.
12. The BAI Global Innovation Awards. Available at: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/categories> (accessed 05 February 2020).
13. Kovalenko V.V. (2018) Rozvytok FinTech: zahrozy ta perspektyvy dlya bankiv Ukrayiny [FinTech development: threats and prospects for Ukrainian banks]. *Azov Economic Bulletin*, vol. 4, no. 09, pp. 127–132.

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАНУ МІЖБАНКІВСЬКОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

MAIN CHARACTERISTICS OF THE CONDITION OF THE INTERBANK MARKET IN UKRAINE

Козій Н.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України

Kozii Nataliia

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Financial Markets,
State Fiscal Service University of Ukraine

У статті досліджено основні тенденції розвитку міжбанківського ринку в Україні. Визначено, що міжбанківський кредитний ринок в Україні є перспективною та пріоритетною ланкою грошового ринку, оскільки обсяг операцій на ньому протягом останніх років значно зростає. Метою статті є проведення аналізу основних характеристик стану міжбанківського ринку в Україні, виявлення основних проблем, що стримують його розвиток, та окреслення шляхів щодо їх вирішення. Визначено особливості розвитку міжбанківського ринку в Україні, його показники та індикатори. Обґрунтоване визначення дефініції «міжбанківський ринок». Проведена оцінка впливу якісних нефінансових факторів на кредитоспроможність банків-позичальників України. Окреслені напрями щодо вдосконалення дієвості функціонування міжбанківського ринку в Україні.

Ключові слова: міжбанківський ринок, міжбанківський кредит, міжбанківські операції, банк, кредит, кредитоспроможність, ліквідність, Національний Банк України.

В статье исследованы основные тенденции развития межбанковского рынка в Украине. Определено, что межбанковский кредитный рынок в Украине является перспективным и приоритетным звеном денежного рынка, поскольку объем операций на нем в течение последних лет значительно возрастает. Целью статьи является проведение анализа основных характеристик состояния межбанковского рынка в Украине, выявление основных проблем, сдерживающих его развитие, и определение путей их решения. Определены особенности развития межбанковского рынка в Украине, его показатели и индикаторы. Обосновано определение дефиниции «межбанковский рынок». Проведена оценка влияния качественных нефинансовых факторов на кредитоспособность банков-заемщиков Украины. Обозначены направления по совершенствованию действенности функционирования межбанковского рынка в Украине.

Ключевые слова: межбанковский рынок, межбанковский кредит, межбанковские операции, банк, кредит, кредитоспособность, ликвидность, Национальный Банк Украины.

The main trends in the development of the interbank market in Ukraine are investigated in the article. It is determined that the interbank credit market in Ukraine is a promising and priority link of the money market, since the volume of transactions on it has been growing significantly in recent years. The purpose of the article is to analyze the main characteristics of the state of the interbank market in Ukraine, identify the main problems that hinder its development and outline ways to solve them. Definition of the definition of "interbank market" is substantiated. The features of the development of the interbank market in Ukraine, its indicators and indicators have been determined. The cyclicity of the development of the domestic interbank market is substantiated. It is researched that in 2018, the growth rate of interbank loans is decreasing. It is determined that the decrease in the number of participants in the banking system from 175 in 2008 to 77 in 2019, as well as the overall impact of negative factors on the activities of banks led to increased tensions in the interbank market. It is researched that a considerable number of problems are formed by internal factors, including insufficient level of capitalization, high level of risks, first of all credit, low efficiency of bank activity. In a time of unstable political, social and economic situation, withdrawals are made from banks. The lack of confidence in banks that causes "bank raids" has a significant impact on banks' liquidity levels, leading to an increase in the need for additional liquidity to cover liquidity shortages, which puts additional pressure

on the interbank market. During the study period, there was a tendency to increase the level of liquidity of the banking system, which was caused by appropriate preventive measures of the NBU. Analyzed results of stress testing of NBU banks in Ukraine showed that in the current conditions banks are sufficiently capitalized, in the absence of shocks, but still vulnerable to crises. As a result, a number of banks raised capital and pledged to eliminate existing imbalances. The impact of qualitative non-financial factors on the creditworthiness of Ukrainian borrowing banks has been evaluated. Directions for improving the functioning of the interbank market in Ukraine are outlined.

Key words: interbank market, interbank loan, interbank transactions, bank, credit, creditworthiness, liquidity, National Bank of Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вітчизняний міжбанківський кредитний ринок можна охарактеризувати як спеціальний торговельний майданчик, який формує економічні відносини Національного банку України і комерційних банків, засновані на залученні, і розміщенні вільних грошових ресурсів у формі вкладів (депозитів) та кредитів, внаслідок чого на основі співвідношень попиту і пропозиції формується ціна грошей. Міжбанківський ринок є важливою складовою частиною фінансового ринку, частиною ринку позикових капіталів, тобто грошового ринку, на якому тимчасово вільні гроші кредитних інститутів залучаються і розміщуються між банками в основному у формі короткострокових міжбанківських депозитів на визначені короткі терміни від одного дня до півроку тощо. Встановлено, що головною функцією міжбанківського кредитування є перерозподіл ресурсів між банківськими установами, що приводить до прискорення процесів мультиплікації кредиту, тим самим забезпечуючи сталість банківського сектору та економіки загалом. Беззаперечна актуальність вибраного дослідження зумовлена високою значущістю вітчизняного міжбанківського ринку як механізму регулювання ліквідності кредитних організацій для підтримки стійкості банківського сектору країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженню теорії і практики міжбанківського ринку сприяють праці таких учених-економістів: В. Беляєва, С. Гагаріна, Г. Шамаєва, О. Дзюблюка, І. Івасіва, Ю. Нікольського, В. Погорілої, М. Савлука, В. Хомаківської та інших. Однак, незважаючи на велику кількість наукових робіт, більшість авторів досліджують або окремі аспекти функціонування міжбанківського ринку, або особливості дії цього ринку на певних етапах економічного розвитку країни.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На сучасному етапі розвитку міжбанківського ринку існує низка проблем, що гальмують розвиток міжбанківського кредитування. На міжбанківський ринок сильно впливає відсутність добре розвинутої ринкової інфраструктури, яка дає банкам змогу працювати у стійких умовах із ризиками, з якими вони стика-

ються. Крім того, українські комерційні банки не мають достатнього досвіду роботи з міжбанківськими кредитами. Міжбанківський ринок потребує кваліфікованого підходу. Однак, незважаючи на ці та багато інших проблем, міжбанківський ринок поступово розвивається.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є проведення аналізу основних характеристик стану міжбанківського ринку в Україні, виявлення основних проблем, що стримують його розвиток, та окреслення шляхів щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Незважаючи на бурхливий розвиток міжбанківського ринку в останні роки, відсутнє чітке визначення міжбанківського кредитного ринку як економічного явища, що характеризує відносини учасників грошового ринку.

С.В. Гагарін, Ю.Б. Нікольський та Г.А. Шамаєв у своєму дослідженні визначають міжбанківський ринок як активний сегмент ринку позикових капіталів, у межах якого банки виступають контрагентами [1, с. 74]. Ми не вважаємо таке визначення повним, оскільки не з'ясована суть операцій, здійснюваних банками-контрагентами. Практика показує, що значна частина вітчизняних банків знаходиться на ринку міжбанківських кредитів, використовуючи різні інструменти міжбанківського кредитування: міжбанківські кредити; міжбанківські депозити; операції РЕПО тощо.

Дж. Чен пропонує визначити міжбанківський ринок як глобальну мережу, яка використовується фінансовими установами для обміну валют між собою [2].

В.М. Семко вважає, що міжбанківський ринок є частиною ринку позикових капіталів, у межах якого проходить перерозподіл вільних грошових ресурсів між НБУ та комерційними банками, при цьому банки використовують різні інструменти міжбанківського кредитування, формуючи економічні відносини. Цей ринок дозволяє фінансово стійким банкам вільно торгувати кредитними коштами. Це стає можливим, коли у банку є надлишок коштів, завдяки яким можна отримати дохід. Банки прагнуть розмістити вільні кошти у банків-позичальників. Сьогодні актуальніше та вигідніше позичити вільні гроші іншим банкам. Гарантія того, що банк поверне гроші, є значно вищою за повернення коштів підприємству, в яке вкладає ресурси банк [3, с. 80].

На нашу думку, з огляду на поновлюваний і добровільний характер відносин учасників ринку, зміст і результати міжбанківських операцій, можна сформулювати таке визначення міжбанківського кредитного ринку: це торговий майданчик, який формують економічні відносини НБУ з комерційними банками, що засновані на залученні і розміщенні вільних грошових ресурсів у формі вкладів (депозитів) і кредитів, у результаті чого формується ціна грошей на основі співвідношення попиту і пропозиції, так звана выдоткова ставка.

З метою дослідження розвитку міжбанківського ринку проведемо відбір основних показників, які дають змогу описати економічну ситуацію на ринку, тобто його кон'юнктуру. Теорія нам підказує, що кон'юнктура ринку – це основна характеристика його функціонування, або створена на ньому ситуація. Кон'юнктура ринку відображає величини попиту і пропозиції, рівень цін, обсяги продажів, ринкову активність продавців і покупців [4, с. 289]. З урахуванням цих характеристик проведемо відбір необхідних для дослідження основних показників, які здатні відобразити як об'ємні, так і цінові аспекти ринку.

Визначаючи стан вітчизняного міжбанківського ринку, можна зробити висновок про циклічність його розвитку. Загалом порівняно з докризовим 2007 роком обсяг міжбанківських кредитів зріс майже в 2,2 раза і становив станом на 01.01.2009 р. 1 141 860 млн грн., що відповідало фазі кредитного циклу «кредитний бум». У 2009–2010 роках відбувся обвал кредитування, що відобразило загальну тенденцію розвитку кредитного ринку України – «криза», пов'язана насамперед зі скороченням надходжень кредитних ресурсів від зовнішніх кредиторів [5, с. 89]. Починаючи з 2012 року спостерігається поживлення ситуації на міжбанківському ринку, що проявляється у зростанні обсягів кредитування, проте на кінець 2014 року ситуація знову погіршується. І незважаючи на всі «потуги» НБУ з надання кредитних коштів у 2018 році обсяг міжбанківського ринку впав до 427 265,5 млн грн., тобто

зменшився в 2,67 раза порівняно з 2009 роком (таблиця 1).

Таким чином, ситуація на міжбанківському рівні поступово погіршується, темп приросту обсягів міжбанківських кредитів зменшується. В 2017 ріст кредитів до попереднього року був негативним (-70,43 %), у 2018 році обсяг міжбанківських кредитів знову зменшився (на 6,15% порівняно з попереднім роком).

Значне зростання обсягу операцій на міжбанківському ринку в 2015 році викликане ускладненням ситуації у сфері залучення коштів від фізичних осіб, а також масовим їх вилученням вкладниками, що спонукало банки звертатися до ресурсів інших комерційних банків та НБУ для покриття розривів ліквідності. Цей факт вплинув на ріст обсягу операцій на міжбанківському ринку на 71,3% порівняно з попереднім, проте фактично це була «мильна бульбашка», яка не змогла протриматися і року.

Зауважимо, що внаслідок кризових явищ у банківській системі та її очищення від проблемних банків у 2015–2016 роках відбулося значне звуження міжбанківського кредитного ринку. Зважаючи на те, що умови функціонування міжбанківського ринку нині зумовлені принципово іншими умовами, ніж у попередні періоди (до 2010 року), вважаємо за доцільне провести поглиблений його аналіз за 2013–2016 рр.

Під час здійснення аналізу обсягів операцій на міжбанківському ринку України банками другого рівня в щомісячному розрізі нами визначено тенденцію до сезонності, зумовлену загальною сезонністю банківської діяльності, що є похідною від особливостей формування грошових потоків підприємств і населення з урахуванням їхньої ділової активності (періоди пасивності з погляду активності як фізичних, так і юридичних осіб на ринку банківських послуг у період зимових свят, влітку тощо) (таблиця 2).

З даних таблиці видно, що сезонність операцій на міжбанківському ринку України має чітко виражений характер: максимальні обсяги операцій спостерігаються у липні, а мінімальні – у січні. Відзначимо, що аналогічний підхід про-

Таблиця 1

Обсяги міжбанківських кредитів, млн грн.

Показник Всього міжбанківських кредитів	Період									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	1214493	687710,7	694897	1091921	1211151	993547,9	1685894,8	1224985,8	427352,7	427265,5
	у тому числі									
міжбанківські кредити комерційних банків	1141860	596378,7	616247	1013699	1128630	910738,9	1559795,8	1122615,8	331984,7	311582,5
у % до попереднього року	215	52,2	103,3	164,5	111,3	80,7	171,3	71,97	29,57	93,85

Джерело: складено автором на основі [6]

Таблиця 2

Аналіз сезонності операцій на міжбанківському ринку за 2013–2016 рр.

Період	2013	2014	2015	2016	Середньо-місячний показник	Показник сезонного відхилення	Показник відносного відхилення	Індекс сезонності
Січень	100951	60217	114260	53961	82347,25	2687,27	3,37	103,37
Лютий	118874	64699	105254	66826	88913,25	9253,27	11,62	111,62
Березень	113966	67660	72774	68076	80619	959,02	1,2	101,20
Квітень	107191	87547	79781	75294	87453,25	7793,27	9,78	109,78
Травень	115756	74000	85317	27636	75677,25	-3982,73	-5	95,00
Червень	122463	87221	114064	26765	87628,25	7968,27	10	110,00
Липень	175230	101983	110869	24110	103048	23388,02	29,36	129,36
Серпень	168067	101404	75437	20270	91294,5	11634,52	14,61	114,61
Вересень	133512	93440	78066	23869	82221,75	2561,77	3,22	103,22
Жовтень	143197	107450	82210	19582	88109,75	8449,77	10,61	110,61
Листопад	135379	115360	66448	21246	84608,25	4948,27	6,21	106,21
Грудень	104898	123539	82629	23571	83659,25	3999,27	5,02	105,02

Джерело: складено автором на основі [6]

Таблиця 3

Динаміка і структура коштів на рахунках підприємств, організацій і населення в банках України (за строками погашення і видами валют)

На кінець періоду	На вимогу		Короткострокові (до 1 року)		Довгострокові			
	млн грн.	%	млн грн.	%	(від 1 до 2 років)		(більше 2 років)	
					млн грн.	%	млн грн.	%
У національній валюті								
2013	122767	38,33	114368	35,71	68065	21,25	15068	4,70
2014	148911	35,31	135327	32,09	120093	28,47	17424	4,13
2015	155140	42,91	114092	31,56	74230	20,53	18078	5,00
2016	195490	49,88	142952	36,48	39069	9,97	14400	3,67
В іноземних валютах								
2013	62547	24,81	73580	29,19	95796	38,00	20152	7,99
2014	56655	22,82	53504	21,55	129269	52,08	8793	3,54
2015	89100	29,43	82011	27,09	119778	39,56	11859	3,92
2016	109893	33,83	128502	39,56	80987	24,93	5435	1,67

Джерело: складено автором на основі [6]

стежується і в 2017–2019 роках. Наведені дані свідчать, що міжбанківський ринок України характеризується сезонністю, що, у свою чергу, впливає на неритмічність грошових потоків за надходженнями і виплатами за міжбанківськими кредитами. Дефіцит коштів на міжбанківському ринку, що може виникнути внаслідок фактору сезонності, як правило, вимагає компенсації, у тому числі за рахунок кредитів рефінансування.

Зниження кількості учасників у банківській системі з 175 в 2008 році до 77 у 2019 році, а також загальний вплив негативних факторів на діяльність банків призвели до зростання напруженості, у тому числі й на міжбанківському ринку. Зокрема, наслідком невизначеності в системному середовищі й фінансовому стані банків стає закриття кредитних лімітів, що потенційно може спровокувати нову кризу на міжбанківському ринку («кризу довіри») і внаслідок ефекту зараження поширення кризи на окремі банки.

Зауважимо, що стан вітчизняного міжбанківського ринку на сучасному етапі формується під впливом складних і важкопрогнозованих процесів у системному середовищі, що у підсумку має негативний вплив на фінансовий стан і кредитоспроможність банків. При цьому значна кількість проблем сформована внутрішніми факторами, зокрема недостатнім рівнем капіталізації, високим рівнем ризиків, насамперед кредитного, низькою ефективністю діяльності банків. Рівень капіталу, що має банк-позичальник, і обсяги фінансових ресурсів, що знаходяться в його розпорядженні умовно-постійно, є основою їхньої кредитоспроможності.

Важливим фактором впливу на кредитоспроможність банків-позичальників є параметри ресурсної бази (таблиця 3).

Представлені дані свідчать, що динаміка коштів клієнтів реагувала на стан зовнішнього середовища і кризові явища – у період неста-

більшої політичної, соціальної та економічної ситуації відбувається вилучення коштів із банків. Недовіра населення до банків, що спричиняє «набіги на банки», здійснює значний вплив на рівень ліквідності банків, зумовлює зростання потреби в додаткових ліквідних коштах для покриття дефіциту ліквідності, що спричиняє додатковий тиск на міжбанківський ринок.

Якість портфеля активів і розмір ризиків, пов'язаних з їх можливим неповерненням, є вкрай важливим з погляду рівня кредитоспроможності внаслідок того, що через порушені грошові потоки банк-позичальник не виконає зобов'язання вчасно (таблиця 4).

Як показано в таблиці 4, індикатор відношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів з 2013 р. проявив стійку тенденцію до зростання і досяг на кінець 2018 р. 52,85%. Така тенденція свідчить про постійне погіршення якості кредитного портфеля банків. Крім того, як показує світова практика, коли рівень проблемної заборгованості у кредитному портфелі перевищує 10%, то виникає загроза економічній безпеці банків. Тільки наприкінці 2018 р. спостерігалось незначне її зменшення на 2,3 п.п. порівняно з показником станом на кінець 2017 р. Зниження цього індикатора разом зі зменшенням обсягу недіючих кредитів за цей рік свідчить про активну й успішну роботу банків із проблемними кредитами. Проте цей індикатор, незважаючи на його зменшення в 2018 році на 2,3 п.п. порівняно з 2016 роком зріс на рекордні 22,38 п.п. Це сталося не тільки тому, що змінився підхід до класифікації кредитів, але й через те, що лише в кінці 2016 р. банки почали визнавати реальну якість свого кредитного портфеля. Суттєвий приріст був спричинений адекватним відображенням у балансі проблемних кредитів «Приватбанку» [6].

Другий індикатор, а саме відношення недіючих кредитів (без урахування резервів) до капіталу, продемонстрував такі зміни: загалом за досліджуваний період він збільшився з 30,65% до 60,20%, хоча єдиного вектору руху не мав. Впродовж 2014–2015 рр. він продемонстрував стрімке зростання, а станом на 31 грудня 2015 р. досяг 129,02%, збільшившись за 2 роки на 98,37 п.п., або у 4,2 раза. Причиною цього

стало зменшення обсягу капіталу в банківській системі, насамперед завдяки скороченню кількості банківських установ (за ці 2 роки з ринку пішли 63 установи, а капітал зменшився зі 193 млрд грн. до 102 млрд грн.). До того ж постійно зростали обсяги недіючих кредитів (без урахування резервів), а саме з 59 млрд грн. на початку 2014 р. до 131 млрд грн. на кінець 2015 р. Як зазначалося раніше, цей індикатор віддзеркалює здатність капіталу банку витримати збитки, пов'язані з недіючими кредитами. Тому його зменшення свідчить про покращення здатності банків поглинати збитки від погіршення якості активів за рахунок свого капіталу, а збільшення – про погіршення здатності. Після досягнення максимального значення у 2015 р. цей індикатор почав зменшуватись протягом 2016 р., отже, він становив 89,37%. Незважаючи на те, що протягом 2016 р. ще 21 банк був виведений з ринку, обсяг капіталу в банківській системі збільшився, оскільки у 2015 р. НБУ провів стрес-тестування 20 найбільших банків, а за його результатами змусив банки виконати програми докапіталізації. Згідно з даними НБУ станом на 1 вересня 2016 р. банки вжили заходів на виконання програми докапіталізації сукупним обсягом 108 млрд грн. [7]. У 2018 р. індикатор знову продемонстрував своє зменшення до 60,20%. Відзначимо, що зростання проблемної заборгованості, про що свідчить динаміка показника співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів, значно впливає на рівень кредитоспроможності банків, оскільки обмежує їхню спроможність отримувати позитивний фінансовий результат та генерує додатковий тиск на капітал.

Рівень рентабельності є важливим для визначення того, наскільки стабільно діяльність банку-позичальника є прибутковою до вирахування витрат за можливими ризиками та після. Чим більше значення показників, тим чіткіше спланована і прибуткова діяльність банку-позичальника і тим менший негативний вплив на кредитоспроможність (таблиця 5).

Нині банківська система України є збитковою, про що свідчать від'ємні значення норми прибутку на активи і капітал. Випереджаючі темпи зниження норми прибутку на капітал порівняно

Таблиця 4

Динаміка і структура недіючих кредитів банків України

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів	18,26	15,60	12,31	12,69	16,10	16,18
Співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів	13,89	11,21	8,30	8,96	12,12	10,52
Співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу	30,65	61,07	129,02	89,37	70,18	60,20
Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів	12,89	18,98	28,03	30,47	54,54	52,85

Джерело: складено автором на основі [6]

Таблиця 5

Аналіз рентабельності банківського сектору України

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%
Доходи	168 888	100	210 201	100	199193	100	190 691	100	178235	100
Витрати	167452	100	263 167	100	265793	100	350 078	100	202595	100
Результат діяльності	1 436		-52 966		-66600		-159 388		-24 360	
Рентабельність активів, %	0.12		-4.07		-5,46		-12,6		-1,94	
Рентабельність капіталу, %	0.81		-30.46		-51,91		-116,74		-15,96	

Джерело: складено автором на основі [6]

Таблиця 6

Аналіз індикаторів фінансової стійкості банківського сектору України

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Співвідношення процентної маржі до валового доходу	58,96	48,46	39,00	46,94	50,20
Співвідношення непроцентних витрат до валового доходу	65,95	59,85	54,40	60,91	76,14
Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів (коефіцієнт ліквідності активів)	20,63	26,40	33,00	48,53	53,94
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	89,11	86,14	92,87	92,09	98,37

Джерело: Складено автором на основі [6]

з нормою прибутку на активи свідчать про зниження ефективності використання власного капіталу в активні операції.

Значне випередження зниження співвідношення процентної маржі і валового доходу порівняно зі співвідношенням непроцентних витрат до валового доходу свідчить про зниження віддачі активів, що приносять процентний дохід, порівняно з операціями, що приносять комісійний дохід.

Рівень ліквідності банку-позичальника є вкрай важливим з погляду збалансованості ресурсної бази й активів за строками й сумами і його можливості своєчасно виконати прийняті зобов'язання, у тому числі з міжбанківського кредитування.

На основі наведених в таблиці 6 даних можна зробити висновок, що за період дослідження спостерігалась тенденція до підвищення рівня ліквідності банківської системи України. Станом на 2018 рік співвідношення ліквідних активів до сукупних активів становило 53,94 %, що більше від показника попереднього року на 5,41 пп., що обумовлене відповідними превентивними заходами НБУ.

Динаміка відношення ліквідних активів до сукупних активів свідчить про зростання спроможності банків погашати короткострокові зобов'язання. Водночас загальне підвищення ліквідності банківської системи може бути зумовлене негативною економічною ситуацією в країні й обережною політикою банків щодо вкладень коштів у довгострокові активи.

Важливим фактором кредитоспроможності банків-позичальників на сучасному етапі розвитку міжбанківського ринку є стресостійкість, під

якою розуміємо вразливість банку-позичальника до кризових явищ. Нині в Україні як банки другого рівня зобов'язані проводити стрес-тестування для оцінки внутрішньої вразливості до ризиків, так і Національним банком України використовується цей інструмент з метою моніторингу та підвищення фінансової стабільності банківської системи.

Структура стрес-тесту, проведеного Національним банком України у 2018 році, складається з трьох моделей. Дві з них є сателітними – модель стрес-тестування великих позичальників і модель стрес-тестування решти заборгованості. У свою чергу, їх результати було інкорпоровано в основну, балансову модель. Для стрес-тестування НБУ розробляє два сценарії – базовий і несприятливий. Останній містить фактори найбільших, на думку регулятора, ризиків, його припущення ґрунтуються на статистиці попередніх криз та є консистентними з точки зору макроекономічних взаємозв'язків. Несприятливий сценарій сконструйовано таким чином, що його втілення призводить до реалізації насамперед кредитного, а також процентного й валютного ризиків. У ньому закладено зниження реального ВВП, девальвацію гривні, прискорення інфляції та пов'язане з цим підвищення відсоткових ставок. Горизонт прогнозування становить три роки – це дає змогу відобразити всі стадії розгортання кризи – від її виникнення до початку відновлення економіки. Базовий сценарій слугує базою для порівняння результатів стрес-тесту й не є прогнозом. Результати проведених стрес-тестів стали основою планів докапіталізації банків України, що фінансові установи подають на затвердження регулятору.

Результати стрес-тестування визначили низький рівень стресостійкості банків України і наявну додаткову потребу в капіталізації для абсорбції ризиків. На це також слід зважати банкам-кредиторам в оцінці кредитоспроможності банків-позичальників.

Стрес-тестування 2018 року виявило, що вісім банків потребують капіталу за базовим сценарієм. Сума цієї потреби становить 6 млрд грн. Головні чинники – кредитний ризик портфеля та зниження ефективності операційної діяльності. Серед зазначених банків є і два банки з державним російським капіталом, які протягом 2018 року продовжували згортати свою діяльність і поступово зменшували присутність на ринку. Усі ці банки повинні покрити потребу в капіталі, виконавши план капіталізації до квітня 2019 року. Однак таке зменшення капіталу для низки банків не є системною проблемою. Адже за умовами базового сценарію в цілому у банківській системі прогнозується зростання прибутку та підвищення за його рахунок рівня достатності основного капіталу на 13 в.п. за три роки.

За несприятливого сценарію потреби в капіталі значно вищі. Середньозважене значення нормативу достатності основного капіталу знизиться до близько 3%. Оцінений вплив кризи на зниження достатності основного капіталу банків становить близько 9 в.п. Для 12 фінансових установ визначено потребу в капіталі на загальну суму 42 млрд грн. Суттєва частина цієї суми припадає на два державних банки. Загалом же стрес-тестування виявило потенційні збитки від реалізації низки наявних системних ризиків [8, с. 44].

За несприятливого сценарію основний капітал банків загалом зменшиться на понад 70% порівняно з базовим сценарієм. Значною мірою це зумовлено зростанням кредитного ризику великих боржників через високий рівень концентрації портфелів банків. Щоб оцінити цю зміну кредитного ризику, було спрогнозовано показники діяльності великих боржників та розраховано їхню спроможність вчасно обслуговувати борг. Виявилось, що валютна переоцінка боргу – найвагоміший фактор зростання кредитного ризику, бо більшість великих боржників не отримує доходів у валюті. Водночас рівень кредитного ризику без урахування валютної переоцінки заборгованості компаній із прийнятним борговим навантаженням сумарно знижувався навіть за негативним сценарієм. Індивідуальне стрес-тестування великих боржників банків із використанням специфічних галузевих припущень застосовуватиметься й надалі.

Зростання кредитного ризику за рештою портфеля банків також суттєво вплине на капітал. Це відбудеться через міграцію кредитів у непрацюючі. Коефіцієнт міграції було оцінено за допомогою економетричної моделі на основі макроекономічних даних як за кризові, так і за некризові періоди. Результати свідчать, що цей

підхід недостатньо консервативний, особливо для портфелів із порівняно коротким строком та значною динамікою, зокрема споживчих кредитів. Під час наступного стрес-тестування НБУ припускати суттєвіше зростання частки непрацюючих кредитів, урахувавши історичні дані саме для кризових періодів.

Інший чинник зростання кредитного ризику за несприятливого сценарію – припущення про збільшення коефіцієнта втрат у разі дефолту до щонайменше 85% від обсягу непрацюючих кредитів. Цей фактор не мав значного впливу на банківську систему загалом, однак виявився суттєвим для низки банків. В умовах значних юридичних ризиків та гіпотетичної кризи малоімовірно отримати відшкодування за видані кредити шляхом стягнення та реалізації застави. Особливо це стосується старих непрацюючих кредитів.

Таким чином, результати стрес-тестування засвідчили, що в нинішніх умовах банки достатньо капіталізовані, за відсутності шоків, проте досі вразливі до криз. Унаслідок його проведення низка банків збільшила капітал та зобов'язалася усунути наявні дисбаланси. НБУ й надалі вирішило щороку оцінювати стійкість банківської системи, щоб виявляти системні ризики для фінансових установ.

У результаті проведеного аналізу ми дійшли висновку, що значний вплив на кредитоспроможність банків-позичальників України відіграють якісні нефінансові фактори:

- негативний вплив на кредитоспроможність банків-позичальників здійснює значна концентрація за операціями з клієнтами, у тому числі пов'язаними особами, що значно підвищують рівень кредитного ризику і створюють додатковий тиск на капітал. Операції з пов'язаними між собою юридичними особами часто використовуються для швидкого виведення активів із банків і може значно погіршити їх фінансовий стан;

- вплив входження банку-позичальника в банківські групи на рівень їхньої кредитоспроможності неможливо оцінити однозначно, необхідно додатково аналізувати для кожного банку окремо. Позитивним є входження банку-позичальника до материнських груп провідних світових компаній (АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСиббанк» тощо). Певні ризики несе в собі входження банку-позичальника до груп із російським капіталом;

- склад і стабільність власників нині є визначальним фактором, що визначає здатність і спроможність банку-позичальника повернути отриманий міжбанківський кредит. Наразі Національний банк України здійснює постійну роботу щодо забезпечення прозорості і контрольованості учасників банків та осіб, які опосередковано володіють істотною участю в банку. У разі незабезпечення прозорої структури власності у банку може бути відкликана ліцензія, що призведе до переходу наданих йому міжбанківських кредитів до категорії проблемних;

– важливим фактором на цьому етапі розвитку банківської системи України є склад і стабільність керівництва банку-позичальника. Нині наявні значні репутаційні ризики, пов'язані з керівництвом низки банків, зокрема ПАТ «Platinum Bank», ПАТ «Промінвестбанк», що можуть дестабілізувати міжбанківський ринок і мають бути враховані під час прийняття кредитного рішення у наданні міжбанківських кредитів;

– приймаючи кредитні рішення, банки-кредитори мають враховувати репутацію банку-позичальника, індикаторами якої виступають кредитна історія, позиція на міжбанківському ринку, інформація про санкції, накладені на банк-позичальник, та заходи впливу, застосовані до нього; наявність інформації про судові позови тощо [5, с. 101].

Оскільки міжбанківські кредити, як правило, є бланковими, то роль їх забезпеченості в оптимізації рівня кредитного ризику є меншою, ніж у кредитуванні нефінансового і приватного секторів економіки. Але, у низці випадків, зокрема, під час надання довгострокових міжбанківських кредитів, може передбачатись наявність забезпечення. У такому випадку в оцінці кредитоспроможності банку-позичальника і прийнятті кредитного рішення мають бути враховані фактори, що визначають якість забезпечення: рівень ліквідності, рівень збереження вартості, рівень контрольованості, рівень юридичного ризику. Наразі залежно від форми забезпечення (матеріальної чи нематеріальної) та його виду (застава, гарантія, страхування) має формуватись індивідуальна система критеріїв для визначення їх якості і технології врахування в оцінці кредитоспроможності банку-позичальника.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, за сучасних умов міжбанківський кредит є практично єдиним інструментом, використовуючи який, комерційні банки можуть реально розв'язувати проблеми поточної ліквідності та додержання окремих економічних нормативів,

що регулюють банківську діяльність. Так, аналіз залучених міжбанківських кредитів банками України дав змогу стверджувати про необхідність міжбанківського кредитування під час управління ліквідністю та фінансовою стійкістю комерційних банків.

Нині істотно зросло значення найбільших банків на міжбанківському ринку, які визначають динаміку ринку й одночасно знижують доступність цього ринку для середніх і малих банків. Сучасний стан банківської системи свідчить про те, що в Україні політика Національного банку в області підтримки ліквідності вітчизняної банківської системи залишається мало-ефективною та свідчить про подальшу втрату Національним банком реальних важелів регулювання банківської системи, адже ця ситуація негативно впливає на попит на кредитні ресурси, особливо довгострокового призначення. Тільки в тому разі, коли зміна облікових ставок та ставок рефінансування буде дійсно впливати на кон'юнктуру ринку, можна буде говорити про можливість підвищення ефективності заходів НБУ з підтримки ліквідності вітчизняної банківської системи. На сучасному етапі необхідним є вдосконалення роботи Національного банку у напрямку введення довгострокового рефінансування для кредитування малого і середнього бізнесу, що сприятиме також підвищенню кредитної активності банківських установ. Так, не залучаючи зовнішнього інвестора, можна простимулювати розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. Таким чином, у результаті дослідження стану міжбанківського ринку можна стверджувати, що для розвитку ринку міжбанківських кредитів необхідно вжити низки заходів для удосконалення інфраструктури цього ринку та механізмів рефінансування, а також врахувати те, що українські комерційні банки не мають достатнього досвіду роботи на цьому ринку, саме тому для розвитку міжбанківського кредитування необхідні висококваліфіковані працівники.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гагарин С.В., Никольский Ю.Б., Шамаев Г.А. Межбанковский кредит: дилинговые операции на рынке «коротких денег». М.: «Принтлайн», 1995. 208 с.
2. James Chen. Interbank Market. April 14, 2019. URL: <https://www.investopedia.com/terms/i/interbankmarket.asp> (дата звернення: 10.03.2020).
3. Семко В.М. Роль ринку міжбанківського кредитування в забезпеченні розвитку банківської системи. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2014. № 3. С. 79 – 82.
4. Ходаківська В.П., Беляєв В.В. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2007. 616 с.
5. Погоріла В.М. Оцінка кредитоспроможності банку на ринку міжбанківського кредитування: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Київ, 2017. 315 с.
6. Огляд банківського сектору. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial> (дата звернення: 19.03.2020).
7. Банки на 1 вересня 2016 р. вжили заходів на виконання програми докапіталізації обсягом 108 млрд грн. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/A_report_2016.pdf?v=4 (дата звернення: 10.03.2020).
8. Звіт про фінансову стабільність. Грудень 2018 року. НБУ. 2019. 50 с. веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2018R2.pdf?v=4 (дата звернення: 21.01.2020).

REFERENCES:

1. Haharyn S.V., Nykolskyi Yu.B., Shamaev H.A. (1995) Mezhibankovskiy kredyt: dylynhovyye operatsyy na rynke "korotkykh deneh". [Interbank Credit: Dealing Operations in the Short Money Market]. M.: "Pryntlajn", 1995. 208 p.
2. James Chen. Interbank Market. (2019) April 14, 2019. URL: <https://www.investopedia.com/terms/i/interbankmarket.asp> (Accessed 10 march 2020).
3. Semko V.M. (2014) Rol rynku mizhbankivskoho kredytuvannia v zabezpechenni rozvytku bankivskoi systemy. [The role of the interbank lending market in ensuring the development of the banking system] *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*. 2014. № 3. P. 79–82.
4. Khodakivska V.P., Bieliaiev V.V. (2007) Rynok finansovykh posluh: teoriia i praktyka: navchalnyi posibnyk [Financial Services Market: Theory and Practice: A Textbook]. K.: TsUL, 2007. 616 p.
5. Pohorila V.M. (2017) Otsinka kredytopromozhnosti banku na rynku mizhbankivskoho kredytuvannia [Assessment of bank solvency in the interbank lending market]: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08. Kyiv, 2017. 315 p.
6. Ohliad bankivskoho sektoru. (2020) URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial> (Accessed 19 march 2020).
7. Banky na 1 veresnia 2016 r. vzhly zakhodiv na vykonannia prohramy dokapitalizatsii obsiahom 108 mlrd. hrn. (2016) URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/A_report_2016.pdf?v=4 (Accessed 10 march 2020).
8. Zvit pro finansovu stabilnist. Hruden 2018 roku. NBU. (2018) URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2018R2.pdf?v=4 (Accessed 21 January 2020).

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА БАНКАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

SPONSORSHIP BY BANKS REAL TO SECTOR OF ECONOMY AS MORTGAGE OF ECONOMY GROWING OF COUNTRY

Кравченко Т.Д.

старший викладач кафедри «Фінанси і банківська справа»,
Приазовський державний технічний університет

Тигранян В.С.

старший викладач кафедри «Фінанси і банківська справа»,
Приазовський державний технічний університет

Kravchenko Taisiya

Senior Professor, department of Finance and Banking,
Priazovskyi State Technical University

Tigranyan Valerik

Senior Professor, department of Finance and Banking,
Priazovskyi State Technical University

Стаття присвячена дослідженню сучасних методів залучення в систему відтворювального процесу в Україні ресурсів інвестиційного характеру та необхідності активізації діяльності комерційних банків у сфері інвестиційного кредитування. Авторами показана своєчасність дослідження та розкрито причини, що перешкоджають розвитку інвестиційного кредитування великих позичальників і особливо широкомасштабних інвестиційних проектів у вітчизняних банках. Досліджено стан фінансування капітальних інвестицій у сучасних умовах за їхніми джерелами. Висвітлені особливості основної функції банків як інвесторів. Розкриті причини низької активності комерційних банків щодо інвестиційного кредитування. Підкреслена необхідність пошуку нестандартних рішень у сфері організації і формах взаємодії банківського і реального секторів економіки. Сформовано ключові компоненти, які дають змогу розглядати взаємодію банківського і реального секторів економіки як динамічного системного процесу. Також авторами надано алгоритм узгодження інтересів банку і позичальника щодо успішної взаємодії банківського і реального секторів української економіки. Автори дійшли висновку, що життєздатність співпраці банківського і реального секторів економіки зумовлена низкою переваг та забезпечує реалізацію державних пріоритетів модернізації та інноваційного розвитку економіки.

Ключові слова: економіка, комерційний банк, ресурси, інвестиції, інвестиційне кредитування, фінансові інструменти.

Статья посвящена исследованию современных методов привлечения в систему воспроизводственного процесса в Украине ресурсов инвестиционного характера и необходимости активизации деятельности коммерческих банков в сфере инвестиционного кредитования. Авторами показана своевременность исследования и раскрыты причины, которые препятствуют развитию инвестиционного кредитования крупных заемщиков и особенно широкомасштабных инвестиционных проектов в отечественных банках. Исследовано состояние финансирования капитальных инвестиций в современных условиях по их источникам. Освещены особенности основной функции банков как инвесторов. Раскрыты причины низкой активности коммерческих банков относительно инвестиционного кредитования. Подчеркнута необходимость поиска нестандартных решений в сфере организации и формах взаимодействия банковского и реального секторов экономики. Сформированы ключевые компоненты, которые позволяют рассматривать взаимодействие банковского и реального секторов экономики в качестве динамического системного процесса. Также авторами предоставлен алгоритм согласования интересов банка и заемщика относительно успешного взаимодействия банковского и реального секторов украинской экономики. Авторы пришли к

заключенню, що життєспособність співробітництва банківського і реального секторів економіки обумовлена рядом переваг і забезпечує реалізацію державних пріоритетів модернізації і інноваційного розвитку економіки.

Ключевые слова: економіка, комерційний банк, ресурси, інвестиційне кредитування, фінансові інструменти.

The article is sanctified to research of modern methods of bringing in the system of reproduction process in Ukraine of resources of investment character and necessity of activation of activity of commercial banks in the field of the investment crediting. By authors the shown timeliness of research and reasons which hinder to development of the investment crediting of large borrowers and especially large-scale investment projects in home jars are exposed. Presently bringing in of money from international capital and fund market markets laboured. Therefore in the financial providing of investment activity a ponderable role the home banking system must play. But for today there is deceleration of work of banks in the direction of crediting of innovative-investment activity of enterprises because the banks of Ukraine become too interested in the receipt of rapid return from the capitals. Pursuing short-term financial goals, a bank sector does not aspire to forming reliable connections with the real sector of economy. The resources of the Ukrainian commercial banks consist mainly of the attracted deposits at the internal market from a population, business and budgets of all levels. Resources prevails from an internal marke. The state of financing of capital investments is investigational in modern terms on their sources. The features of basic function of banks are lighted up as investors. Reasons of subzero activity of commercial banks of the relatively investment crediting are exposed. The necessity of search of non-standard decisions is underline in the field of organization and forms of co-operation bank and real sectors of economy. Key компоненти which allow to examine co-operation bank and real sectors of economy as a dynamic system task is formed. Also, authors are give the algorithm of concordance of interests of bank and borrower of relatively successful co-operation bank and real sectors of the Ukrainian economy. Authors came to the conclusion, that viability of collaboration bank and real sectors of economy conditioned by the row of advantages and provides realization of state priorities of modernisation and innovative development of economy.

Key words: economy, commercial bank, resources, investments, investment crediting, financial instruments.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

Необхідність забезпечення наступного економічного зростання висуває низку важливих проблем залучення в реальний сектор економіки ресурсів інвестиційного характеру. Це потребує пошуку додаткових джерел фінансових ресурсів. Нині залучення коштів із міжнародних ринків капіталу і фондового ринку затруднено. Тому у фінансовому забезпеченні інвестиційної діяльності вагому роль повинна відігравати вітчизняна банківська система. Але нині спостерігається уповільнення роботи банків у напрямі кредитування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, тому що банки України ставлять занадто зацікавленими в отриманні швидкої віддачі від своїх капіталів. Переслідуючи короткострокові фінансові цілі, банківський сектор не прагне до формування надійних зв'язків із реальним сектором економіки. Тому очевидно, що прорив в економічному розвитку і забезпеченні довгострокового економічного зростання неможливий без пошуку нестандартних рішень у сфері організації і формах взаємодії банківського і реального секторів економіки, що і підштовхнуло авторів до пошуку таких рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор, підтверджує актуальність дослідження. Питання пошуку ефективних механізмів співпраці банківського та реального секторів щодо фінансового забезпечення капітальних інвестицій в останні роки

привертають особливу увагу економістів, котрі досліджують проблеми підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності. Такі проблеми висвітлені в роботах таких науковців, як С.В. Андрос, Д.М. Амунц, І.А. Бланк, В. Вергелес, Б.В. Губський, О.В. Дзюблюк, Л.Г. Квасний, Б.Л. Луців, Т.В. Майорова, В.І. Міщенко, А.А. Пересада, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук, С.А. Циганов та ін. Проте ці питання є досить актуальними, тому що в умовах економічного зростання існує нагальна необхідність залучення в систему відтворювального процесу ресурсів інвестиційного характеру.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проблема достатності кредитних ресурсів для забезпечення інвестиційних потреб підприємств є невирішеною і постає в сучасних умовах особливо гостро через необхідність забезпечення наступного економічного зростання. Довгострокові ресурси з міжнародних ринків капіталу і фондового ринку не надходять внаслідок складної економічної і політичної ситуації. Тому нині сформувався нагальна потреба у змінній філософії відносин між банківським та реальним секторами економіки з метою підвищення ролі банків у фінансовому забезпеченні інвестиційної діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні та висвітленні особливостей фінансової взаємодії банківського та реального секторів економіки щодо залучення ресурсів для розширення інвестиційних можливостей підприємств і забезпечення наступного економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасні зовнішні виклики, з якими стикається економіка нашої країни, загострили розуміння того, що фундаментом сильної і незалежної економіки є реальний сектор, що виробляє матеріально-речові блага і послуги, який повинен забезпечуватися адекватною підтримкою з боку фінансового ринку, у тому числі одного з його розвинених сегментів – банківського сектору. Результати низки сучасних досліджень свідчать, що в країнах із ринками, що формуються, задовільнення потреб реального сектору банківськими ресурсами належить до стратегічних напрямів забезпечення економічного розвитку.

Необхідність забезпечення наступного економічного зростання висуває низку важливих проблем залучення в систему відтворювального процесу ресурсів інвестиційного характеру. Особливу роль в активізації інвестиційної діяльності відіграють банки. Вагомою формою участі банків в інвестиційному процесі виступає інвестиційний кредит.

Зміна економічної ситуації породжує нові проблеми активізації діяльності комерційних банків у сфері інвестиційного кредитування, що вимагає своєчасної розробки і впровадження нових і удосконалення діючих механізмів, які опосередковують процес трансформації кредитних ресурсів банківської системи у виробничі інвестиції української економіки.

У сучасних умовах економічного розвитку взаємодія банківського і реального секторів економіки, адаптація і впровадження позитивного досвіду зарубіжних країн, що зуміли забезпечити високі темпи економічного зростання з

активною участю в цьому процесі банківського сектору, дуже своєчасні.

Сьогодні основним джерелом фінансування капітальних інвестицій є власні кошти підприємств та організацій, кошти місцевих бюджетів, кошти населення на будівництво житла. Таку динаміку нам демонструє табл. 1.

Загальний обсяг капітальних інвестицій зростає з року в рік, але державна підтримка в цьому процесі незначна, що може пояснюватися браком ресурсів у державному бюджеті через його дефіцит. В 2018 році частка в джерелах фінансування становила 6%, і в 2019 вона лишилась незмінною.

Кошти місцевих бюджетів навіть перевищують участь державного бюджету в інвестиційному процесі. Їхня частка в 2018 році становила 15%, у 2019 році вона дещо знизилася – до 12%.

Кошти іноземних інвесторів займають мізерну частку в структурі інвестицій за джерелами походження.

Обсяги виділених на інвестиції коштів з державного бюджету, кредитів банків як джерел фінансування інвестицій за період з 2010 р. по 2017 р. суттєво знизилися. І лише в 2018–2019 рр. спостерігається збільшення обсягу інвестицій за рахунок банківських кредитів, хоча їхня частка в загальному обсязі фінансування дуже незначна (табл. 2, рис. 1, 2).

Отже, частка інвестицій, профінансованих за рахунок банківського кредиту, у 2018 році становила 4%, а в 2019 році зросла до 10%.

Тим не менше банки за 2018–2019 рр. наростили довгострокові кредити, що свідчить про збереження потенціалу фінансування інвестицій за рахунок банківських кредитів. Але спо-

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010–2018 роки

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	У фактичних цінах, млн.грн									
Усього	220537	305192	305192	273611	264579	263867	377842	466299	562366	750058
коштів державного бюджету	14103	13379	8381	5137	1906	11942	11507	16595	33943	42567
коштів місцевих бюджетів	18921	12061	12082	13971	16422	41334	57006	66163	87209	93789
власних коштів підприємств та організацій	70378	89176	105457	105251	108919	156615	259004	267076	246968	297145
кредитів банків та інших позик	23925	67306	19249	22479	3626	5108	9259	11277	12693	16543
коштів іноземних інвесторів	10748	7177	404	260	1634	2537	3983	2712	772	1783
коштів населення на будівництво житла	67985	76201	99415	96423	102116	130847	102545	160704	134743	254556
інших джерел фінансування	14477	39890	28621	21058	29243	29456	22995	37839	38038	23675

Джерело: www.ukrstat.gov.ua

стерігається довготривала тенденція до переваги коротко- та середньострокових кредитів над довгостроковими, що може бути пов'язано із короткими термінами кредитних ресурсів [9].

Нинішні відмінності в динаміці реального кредитування підприємств і населення вочевидь зумовлені тим, що кредитування фізичних осіб видається банкам-резидентам України



Рис. 1. Частка інвестицій за джерелами походження в їхньому загальному обсязі у 2018 році, %

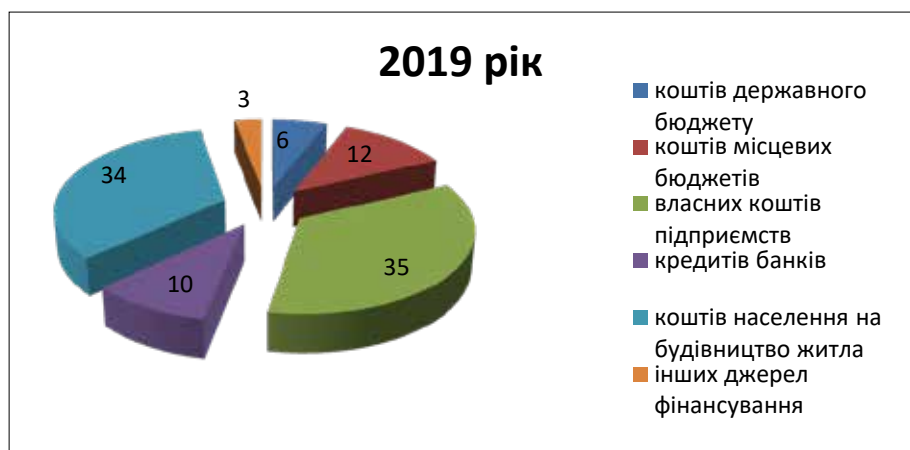


Рис. 2. Частка інвестицій за джерелами походження в їхньому загальному обсязі у 2019 році, %

Таблиця 2

Частка інвестицій за джерелами походження в їх загальному обсязі у 2018-2019 роках, млн.грн

Капітальні інвестиції за рахунок:	2018 рік	Питома вага, %%	2019 рік	Питома вага, %%
коштів державного бюджету	33943	6	42567	6
коштів місцевих бюджетів	87209	15	93789	12
власних коштів підприємств та організацій	246968	45	257145	35
кредитів банків та інших позик	20693	4	76543	10
коштів іноземних інвесторів	772	-	1783	-
коштів населення на будівництво житла	134743	24	254556	34
інших джерел фінансування	38038	6	23675	3
Усього:	562366	100	750058	100

менш ризикованим, ніж кредитування суб'єктів підприємництва.

Основна функція банків як інвесторів полягає, з одного боку, в їхній участі в інвестиційному процесі своїми ресурсами (власними, залученими, позиковими), з іншого – перейняттям на себе ризиків вкладення коштів. Визначальним чинником ідентифікації банківських інвестицій є використання банківських ресурсів, яке забезпечує повернення банківських коштів у розширених масштабах, тобто гарантує отримання певного ефекту – прибутку. Виходячи з цього, межі інвестиційної діяльності банків необов'язково пов'язані з виробництвом – інвестиції можуть бути спрямовані і в невиробничу сферу (сферу послуг, об'єкти соціально-культурної сфери), вкладення в яку забезпечують приріст національного багатства загалом. Відповідно до окресленої сфери інвестиційної діяльності банків, сферу інвестиційного банківського кредитування становлять кредити, які спрямовуються в об'єкти реального інвестування. Це пов'язане з процесом створення і збільшення не лише основного капіталу, але і матеріальних цінностей і інновацій. Особливістю банківського інвестування шляхом кредитування, яка відрізняє його від інвестування іншими суб'єктами, є те, що воно повинне одночасно відповідати вимогам законодавчо-нормативних документів, які регламентують здійснення інвестиційної діяльності в Україні загалом, і нормативних актів, які регулюють банківську діяльність у частині кредитування. Відмінною рисою банківського інвестиційного кредитування є і те, що право на об'єкт інвестування закріплене за позичальником і після реалізації інвестиційного проекту і розрахунків із банком-кредитором, банк не може пред'являти права на цей об'єкт як на свою власність, на відміну від інвестування шляхом придбання акцій [7].

Отже, можна стверджувати, що банківські кредити є потенціальним джерелом фінансування інвестиційної діяльності, проте за умови зменшення значення процентних ставок та зваженої грошово-кредитної політики НБУ. Зниження облікової ставки до 11% ухвалено рішенням Правління Національного банку України від 30 січня 2020 року № 76-рш "Про розмір облікової ставки". Національний банк прогнозує зниження облікової ставки до 7% на кінець 2020 року завдяки швидкому поліпшенню макроекономічної ситуації в країні.

Очікується, що найбільше облікова ставка знизиться впродовж першого півріччя поточного року. Це вплине на подальше зниження вартості кредитів для бізнесу та населення, а також стимулюватиме ділову активність.

Банківський сектор залишається у хорошому фінансовому стані. Банки високоприбуткові, рентабельність капіталу сектору є рекордною. Низька вартість кредитного ризику зберігатиметься найближчими роками, адже макроекономічні умови сприятливі.

Рентабельність реального сектору стабілізувалася, боргове навантаження загалом на прийнятному рівні. Збільшується кількість підприємств, які планують залучити банківське фінансування. Відбувається, хоч і повільно, посилення захисту прав кредиторів. Усе більше факторів свідчать про поступове зростання попиту і пропозиції кредитних ресурсів на банківському ринку. Впродовж останніх 12 місяців збільшувалася частка підприємств, які планують залучати кредити. Зниження відсоткових ставок стимулюватиме відновлення кредитування. Таким чином, сформовано передумови для відновлення кредитування реального сектору.

Однак сьогодні в економічній системі України банки стають занадто зацікавленими в отриманні швидкої віддачі від своїх капіталів. Переслідуючи короткострокові фінансові цілі, банківський сектор ігнорує інтереси індивідуальних позичальників, не прагне до формування надійних зв'язків з реальним сектором економіки. Як результат, структура кредитного портфеля банків зумовлює неоптимальний за співвідношенням ризику і прибутковості портфель, змушуючи їх акцентувати увагу на збільшенні поточних доходів.

Тому очевидно, що прорив в економічному розвитку і забезпеченні довгострокового економічного зростання неможливий без пошуку нестандартних рішень у сфері організації і формах взаємодії банківського і реального секторів економіки. У зв'язку з цим ключовими компонентами, на наш погляд, повинні стати: одночасний облік інтересів взаємодіючих суб'єктів секторів з метою їх гармонізації, взаємний вплив суб'єктів секторів на стан і можливості розвитку один одного і стан і динаміку розвитку економіки загалом. Це дозволяє розглядати взаємодію банківського і реального секторів економіки як динамічний системний процес.

Для формування інвестиційно-кредитних ресурсів банківської системи НБУ має достатній набір інструментів, таких як рефінансування, емісія, управління резервними вимогами, коригування процентних ставок тощо. Крім того, ресурсна база банківської системи може бути підтримана розширенням кола суб'єктів акумулювання коштів (страховими компаніями, недержавними пенсійними фондами) та адміністративними інструментами (наданням гарантій для цільових внесків, обмеженнями на дострокове вилучення вкладів тощо) [3].

На нашу думку, уряд може застосовувати податкове стимулювання банків до інвестиційно-кредитної діяльності з метою забезпечення переорієнтації грошових потоків з фінансового в реальний сектор економіки. Для цього оподаткування має, з одного боку, стимулювати зростання власного капіталу банків, накопичень фізичних і юридичних осіб, сприяти зниженню вартості ресурсів для кредитних організацій,

забезпечуючи прийнятний рівень прибутковості довгострокового кредитування; з іншого – доступність кредитів для інноваційно-активних підприємств, можливість у повному обсязі включати в склад їхніх витрат відсотки за користування довгостроковими кредитами.

У цьому процесі взаємодії банківського і реального секторів важливою є реалізація принципу партнерства або взаємної підтримки. Актуальність цього принципу заснована на необхідності заміни непродуктивної практики пригнічення конфлікту інтересів сторін на спільний пошук компромісного дозволу на рівноправних умовах, що виступає передумовою до побудови довгострокових стосунків: суб'єкти банківського сектору отримують стійку ресурсну базу, безперебійне надходження доходів і гнучкіше управління ризиками за рахунок глибокого вивчення стану справ у реальному секторі загалом або окремих галузях і на підприємствах; суб'єкти реального сектору – можливість реалізовувати ризиковані і великі інвестиційні проекти, у тому числі інноваційного характеру. Саме тривалий характер взаємодії, заснований на принципі партнерства суб'єктів секторів, має шанси забезпечити мультиплікативний імпульс для росту інвестиційної діяльності і посилення міжгалузевих ресурсних потоків.

Інвестиційна діяльність як функція суб'єктів банківського сектору визначає ще одну значущу для суб'єктів обох секторів форму взаємодії – інвестиційну на основі здійснення проектного фінансування.

Перспективність розвитку цієї форми взаємодії суб'єктів банківського і реального секторів економіки зумовлена цільовими орієнтирами, встановленими в Концепції довгострокового соціально-економічного розвитку України, відповідно до яких передбачається посилити довгострокову участь банківського сектору у фінансуванні інвестицій. Проектне фінансування, орієнтоване на обслуговування банками усіх стадій реалізації інвестиційного проекту підприємства особливо важливе в умовах реалізації індустріально-інноваційних проектів, що обумовлено такими його перевагами, як ретельна експертиза проектів, можливість виплати відсотків і основного боргу позичальником за рахунок прибутків від реалізації вже готової продукції, розподіл ризиків та ін.

Ресурсна форма взаємодії, яка заснована на обміні тимчасово вільними ресурсами між суб'єктами банківського і реального секторів економіки, важлива не лише для суб'єктів банківського сектору, які формують ресурсну базу, але і для реального сектору, суб'єкти якого дістають можливість інвестувати надмірні кошти у високоліквідні і прибуткові активи за посередництва банків. Перспектива розвитку ресурсної форми взаємодії секторів обумовлена пошуком шляхів вдосконалення і створення конкурентоздатних депозитних банківських продук-

тів в умовах необхідності опори на внутрішні ресурсні джерела.

У країнах, де прийняті і реалізуються документи стратегічного характеру, орієнтовані на розвиток інноваційної діяльності, а модель фінансової системи наближена до європейської, розвиток у середньостроковій перспективі переважно отримують так звані гібридні різновиди цієї форми взаємодії, що припускають спільну участь у фінансуванні інноваційного сектору банків, держави і інституціональних інвесторів. Роль держави в розширенні цієї форми взаємодії зумовлена необхідністю використання інструментів субсидування, страхування і гарантування, без яких неможливо досягти успіхів в цій сфері [3].

Світова практика взаємодії між суб'єктами банківського і реального секторів економіки свідчить, що найефективніше співпраця може бути організована у межах однієї регіональної зони за допомогою формування і розвитку різних інноваційно-промислових кластерів, у тому числі не лише за рахунок зусиль держави, але і на основі приватної ініціативи.

Внаслідок того, що кластер характеризується концентрацією на певній території групи взаємозв'язаних суб'єктів банківського і реального секторів економіки, географічним положенням, спільністю сировинної бази, наявністю інноваційної складової (можливість організації і реалізації усього ланцюжка інноваційного процесу), оперативною взаємодією виробничих, фінансових і наукових інститутів, ця форма взаємодії може бути реалізована через розвиток регіонально-галузевих кластерів, що поєднують в собі одночасно потенціал і можливості регіональних суб'єктів банківського і реального секторів. Альтернативним вираженням цієї форми можуть стати створення консорціумів або синдикатів, для яких характерне тимчасове об'єднання суб'єктів банківського і реального секторів економіки в цілях рішення поставлених завдань в області реалізації великих і ризикових інвестиційних проектів. Банки України в сучасних умовах нечасто використовують такий інноваційний фінансовий інструмент, як синдиковане кредитування, попри низку очевидних переваг. Але це питання майбутнього. Саме комерційні банки могли б перерозподіляти отримані ресурси у вигляді синдикованих кредитів з метою фінансування широкомасштабних проектів реального сектору [6].

З метою розширення взаємодії банківського і реального секторів економіки у сфері інновацій, на наш погляд, можливе використання інструменту контргарантій, відповідно до якого національний гарантійний фонд надає гарантії не лише підприємствам-позичальникам, але і банку-кредиторові у вигляді контргарантій, на випадок несприятливого результату реалізації інноваційного проекту. Подібний інструмент підтримки суб'єктів обох секторів у період загальної

світової нестабільності був використаний Європейським фондом фінансової стабільності – European Financial Stability Facility, засоби якого поповнюються за рахунок системи банківських гарантій, під які фонд залучає кредити на фінансових ринках [2]

Висновки та пропозиції. На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що в сучасних умовах основними формами фінансової взаємодії банківського і реального секторів економіки є: інвестиційне кредитування; проектне фінансування; кластерне кредитування; ресурсна форма взаємодії; синдикуване або консорціумне кредитування; лізинг; механізми банківських та контргарантій.

Життєздатність співпраці банківського і реального секторів економіки, на наш погляд, зумовлена низкою переваг :

- суб'єкти банківського і реального секторів зберігають повну юридичну і господарську самостійність при спільній координації заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети;

- суб'єкти розподіляють ризики між собою в міру участі в проекті та узгоджують їх;

- суб'єкти отримують можливість акумулювати великі обсяги фінансування за рахунок об'єднання ресурсів;

- процес співпраці суб'єктів банківського і реального секторів характеризується консолідацією зусиль науково-технічних, виробничих, обслуговуючих і фінансових компаній, здатних спільно вирішувати поставлені завдання;

- суб'єкти отримують можливість багатостороннього контролю за цільовим використанням ресурсів;

- взаємодія секторів характерна відсутністю обмежень, що пов'язані з формою власності, територіальними межами, галузевою приналежністю та ін.

Для реалізації запропонованих форм співпраці банківського і реального секторів економіки потрібне:

- подальше зниження облікової ставки з боку НБУ;

- застосування податкового стимулювання банків до інвестиційно-кредитної діяльності з метою забезпечення переорієнтації грошових потоків з фінансового в реальний сектор економіки;

- нове нормативно-правове забезпечення механізмів;

- розуміння банками того, що монопольное обслуговування клієнта у процесах фінансування крупних проектів не дасть їм бажаного ефекту;

- вивчення вітчизняними банками практики застосування різних форм співпраці на міжнародному рівні;

- популяризація таких методів співпраці серед потенційних позичальників;

- стимулювання попиту потенційних споживачів інвестиційних продуктів банків.

Результатом узгодження інтересів банку і підприємства-позичальника є технічне оновлення виробничо-технологічного комплексу, зростання продуктивності праці, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості країни. Це забезпечує реалізацію державних пріоритетів модернізації та інноваційного розвитку економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авагян Г.Л. Саитова М.Ю. Региональный банковский кластер. М.: Магистр: ИНФРА-М. 2012. 224 с.
2. Брук Н. Банковское дело и финансирование инвестиций: Всемирный Банк Реконструкции и Развития. т. 2. 1995.
3. Белінська Я. В., Калита Т. А. Переваги кредитування інвестиційно-інноваційної діяльності на засадах державно-приватного партнерства в умовах глобалізації в Україні: Економіка та держава. 2018. № 8. С. 4–8.
4. Донецькова О.Ю. Современные особенности банковского кредитования реального сектора экономики: Синергия-2017. № 1. С.64-70
5. Ерошкин, А.М. Роль банковского сектора в финансировании инновационного развития экономики: Бизнес и банки. 2011. № 14. С. 1– 2.
6. Омельченко Л.С., Кравченко Т.Д. Синдикуване кредитування як інноваційний фінансовий інструмент для комерційних банків України : збірник наукових праць. Маріуполь. ДВНЗ «ПДТУ». 2018. Вип. 17. С. 249-255.
7. Пересада А.А. Инвестиционный процесс в Украине. К.: Видавництво Лібра. 1998.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 06 лютого 2020р)
9. Офіційний веб-сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення 06 лютого 2020р)

REFERENCES:

1. Avagyan G.L. Saitova M.Y. (2012) *Regionalniy bankovskiy klaster* [Regional bank cluster] Moscov. INFRA-M. (in Russian)
2. Bruck N.(1995) *Bankovskoe delo I finansirovanie investitsiy* [Banking and financing of investments] : World Bank of Reconstruction and Development. vol.2.

3. Belinska Y.V. Kalita T.A.(2018) Perevagi kredituvannya investitsiyno – innovatsiynoi diyalnosti na zasadah derzhavno-privatnogo partnerstva v umovash globalizatsii v Ukraini [Advantages of crediting of investment-innovative activity on principles of state-private partnership in the conditions of globalization in Ukraine] : Economy and state. vol. 8. pp. 4-8.
4. Donetskova O.Y (2017) Sovremennie osobennosti bankovskogo kreditovaniya realnogo sektora ekonomiki [Modern features of the bank crediting of the real sector of economy] Sinergiya. vol. 1. pp. 64-70. (in Russian)
5. Eroshkin A.M. (2011) Rol bankovskogo sektora v finansirovanii innovatsionnogo razvitiya ekonomiki [A role of bank sector is in financing of innovative development of economy]: Business and jars. vol. 14. pp. 1-2. (in Russian)
6. Omelchenko L.S., Kravchenko T.D. (2018) Sindikovane kredituvannya yak innovatsiyniy finansoviy instrument dlya komerziy nih bankiv Ukraini [Syndicated crediting as innovative financial instrument for the commercial banks of Ukraine]: collection of scientific works. Mariupol. Priazovskyi State Technical University. vol. 17. pp. 249-255.
7. Peresada A.A.(1998) Investitsiyniy protses v Ukraine [An investment process is in Ukraine]. Kyiv. Libra.
8. An official site of Government service of statistics of Ukraine. [Electronic resource]. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (date of appeal on February, 06 2020)
9. Official web site of the National bank of Ukraine. [Electronic resource]. it is access Mode: <http://www.bank.gov.ua> (date of appeal on February, 06 2020p)

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДІВ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В КРАЇНАХ СВІТУ

PECULIARITIES OF FUNCTIONING OF SOCIAL INSURANCE FUNDS IN THE WORLDES

Мацедонська Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

Штефан Л.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

Matsedonska Nataliya

Phd, Docent
Department of Finance, Banking and Insurance,
Vinnitsa Research Institute of Economics TNEU

Shtefan Lyudmila

Phd, Docent
Department of Finance, Banking and Insurance,
Vinnitsa Research Institute of Economics TNEU

У системі соціального страхування важливу роль відіграє фінансове забезпечення функціонування страхових фондів. У статті зазначено, що нині необхідних обсягів фінансових ресурсів в Україні не вистачає, і тому рівень соціального забезпечення населення є незначним. Для визначення основних напрямів розвитку системи фінансового забезпечення фондів соціального страхування в Україні проаналізовано особливості функціонування фондів соціального страхування в розвинутих країнах світу. Охарактеризовано переваги та недоліки європейських моделей соціальної політики та надано корисні рекомендації з їх впровадження у вітчизняну практику. Наведено основні вектори підвищення ефективності фінансового забезпечення державних фондів соціального страхування. Розглянуто моделі і системи медичного страхування в європейських країнах та запропоновано формування накопичувальної державної системи соціального забезпечення гібридного характеру.

Ключові слова: соціальне страхування, соціальний захист, Фонди соціального страхування, соціальне забезпечення, страхування на випадок безробіття, медичне страхування.

В системе социального страхования важную роль играет финансовое обеспечение функционирования страховых фондов. В статье указано, что в настоящее время необходимых объемов финансовых ресурсов в Украине не хватает, и поэтому уровень социального обеспечения населения является незначительным. Для определения основных направлений развития системы финансового обеспечения фондов социального страхования в Украине проанализированы особенности функционирования фондов социального страхования в развитых странах мира. Охарактеризованы преимущества и недостатки европейских моделей социальной политики и представлены полезные рекомендации по их внедрению в отечественную практику. Представлены основные векторы повышения эффективности финансового обеспечения государственных фондов социального страхования. Рассмотрены модели и системы медицинского страхования в европейских странах и предложено формирование накопительной государственной системы социального обеспечения гибридного характера.

Ключевые слова: социальное страхование, социальная защита, Фонды социального страхования, социальное обеспечение, страхование на случай безработицы, медицинское страхование.

One of the basic conditions for the development of a socially oriented market economy is the development of the social insurance system as a fundamental basis and instrument of state regulation. For the contemporary realities of Ukraine, the role of social insurance is extremely important, because due to the difficult economic situation, large sections of the population need state support. In the social insurance system, an important role is played by the financial support for the operation of insurance funds. The state social insurance system is being actively reformed and updated today. The model of financial security of social insurance funds in Ukraine, taking into account the European experience, should be based on continental and Anglo-Saxon models, which have proven effective over the last decades and organically combine with the current realities of functioning of domestic insurance funds. Unlike the current model, there is no significant burden on the State Budget of Ukraine; employees are given the opportunity to adjust their own deductions. Using this model will bring the domestic insurance system, including its financial support, closer to the European standards. It is advisable for Ukraine to apply the experience of countries such as the United Kingdom, Germany, Sweden, the Netherlands. Application of the mechanism of introduction of the European models of financial support of social insurance funds comprehensively combines all levers, methods, forms in their interaction concerning financial support of these funds; takes into account the main components of financial security in mechanisms of this type, namely: financial planning, financial regulation, financial leverage. Our country requires urgent measures to reform the national health care system. In introducing insurance medicine, Ukraine has taken on a positive world experience and took into account the mistakes that other countries have gone through. The introduction of a compulsory health insurance system in Ukraine will help to ensure the availability of health care, health promotion and life expectancy of the Ukrainian population.

Key words: social insurance, social protection, social insurance funds, social security, unemployment insurance, health insurance.

Постановка проблеми. Нині одним із напрямів успішного здійснення реформ та подальшої інтеграції нашої держави у світове співтовариство є соціальний, який передбачає забезпечення соціальної стабільності в умовах бюджетного дефіциту і спаду рівня життя громадян. Саме соціальне страхування є основою системи соціального захисту населення, що закріплено Конституцією України. Сучасний соціально-економічний стан нашої країни обґрунтував необхідність частку соціальних видатків виокремити у соціальні фонди із забезпеченням їх самостійними джерелами доходів для вирішення завдань соціального захисту населення через механізм загальнообов'язкового державного соціального страхування. Необхідність соціального страхування в сучасних умовах зумовлена певними причинами: для значних верств населення, зокрема пенсіонерів, інвалідів, молодих сімей тощо, страхові виплати є або основним джерелом доходів, або становить його вагомую частину. Тому проведення ґрунтовного аналізу міжнародного ринку страхування й використання зарубіжного досвіду в галузі соціального страхування є актуальним для подальшого функціонування вітчизняних фондів соціального страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти фінансового забезпечення функціонування страхових фондів знайшли своє відображення у працях відомих учених, таких як: Ф. фон Гаєк, П. Даймонд, Г. Мюрдаль, А. Сен, Дж. Стігліц. Не менш ґрунтовними є дослідження інших зарубіжних учених: І. Бентама, Ш. Бланкарта, Е. Блейклі, Дж. К. Гелбрейта, Л. Ерхарда, Т. Мальтуса, А. Маршалла, А. Пігу, В. Роїка, М. Фрідмана. Також досліджено місце і роль соціального страхування в державних фінансах, особливості фінансового забезпечення страхових

фондів у працях вітчизняних учених: В. Андрущенко, В. Базилевича, Н. Болотіної, С. Буковинського, О. Ватаманюка, В. Дем'янишина, Є. Іоніна, О. Кириленко, Е. Лібанової, І. Луїної, Е. Мачульської, Б. Надточія, В. Опаріна, Ю. Пасічника, В. Плиса, А. Сидорчука, Л. Сідельникової та ін. В. Федосова, Н. Шаманської та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність вагомих досліджень із цієї проблематики, у теоретичній і практичній площині функціонування соціальної сфери накопичилося багато проблем. З урахуванням нового суспільного вибору України проблема фінансового забезпечення функціонування фондів соціального страхування є актуальною та потребує нових досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у розгляді зарубіжного досвіду в сфері соціального страхування, а також визначенні пріоритетних напрямів розвитку цієї сфери в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фонди соціального страхування: Пенсійний фонд України, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, Фонд соціального страхування України – трактуються як некомерційні самоврядні організації, що належать до цільових позабюджетних страхових фондів. Ці фонди забезпечують фінансування виплат за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування та здійснюють інші функції згідно із затвердженнями статутами. Джерела фінансових ресурсів державних фондів соціального страхування формуються за рахунок надходжень від єдиного соціального внеску, асигнувань з Державного бюджету України, доходів від розміщення тимчасово вільних коштів на depo-

зитних рахунках у комерційних банках, штрафів та пені за несвоєчасну сплату або нарахування єдиного соціального внеску, а також добровільні благодійні внески.

У сучасних умовах суспільного розвитку України фінансова база функціонування системи соціального страхування є як складовою частиною фінансової системи, так і підсистемою – політичної, соціальної, військової – та має різноманітні джерела фінансового забезпечення. Практичне функціонування вітчизняних фондів соціального страхування та їх фінансування свідчить про необхідність реформування самої системи соціального страхування до європейських вимог та стандартів.

Зарубіжний досвід вказує на те, що країни світу мають три моделі соціального страхування, які сформувались у ХХ столітті, це: скандинавська, континентальна і англосаксонська. Кожна з моделей має власні відмінності. Так, скандинавська модель спрямована на повну зайнятість населення, збільшення доходів, соціальний захист з боку країни. Континентальна модель надає перевагу праці, встановлює жор-

сткий зв'язок між рівнем соціального захисту і тривалістю діяльності тощо. Англосаксонська є ліберальною моделлю і ґрунтується на системі ефективного соціального захисту, що гарантує соціальну допомогу та мінімум соціальних гарантій. Проте кожна система має переваги та недоліки (рис. 1).

Для кожної моделі соціальної політики характерні переваги та недоліки у функціонуванні системи соціального страхування, тому необхідно враховувати рівень економічного розвитку країни, макроекономічну стабільність, фінансові можливості як держави, так і системи соціального страхування. Розглядаючи зарубіжні моделі соціального страхування, на наш погляд, англосаксонська та континентальна можуть бути запроваджені в нашій державі. Саме Великобританія, Данія, Ірландія, Швеція застосовують англосаксонську модель. У цих країнах половина соціальних видатків фінансується за рахунок соціального страхування. Загальна сума відрахувань до соціальних фондів становить біля 16% ВВП. Тому в Ірландії та Великобританії спостерігаються розбіж-



Рис. 1. Особливості соціального страхування в європейських моделях соціальної політики

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 3]

ності по соціальним виплатам між страховими та бюджетними коштами, що впливає на їхню частку у ВВП [4, с. 164].

Такі держави, як Данія та Швеція, вважаються країнами соціального добробуту. Частка соціальних витрат в цих країнах становить близько 42% ВВП, серед яких 26% у Данії та 51% у Швеції покриваються через систему соціального страхування. А в Ірландії цей показник сягнув 39%. У Швеції для усіх громадян соціальне страхування є обов'язковим. Держава несе відповідальність за кожного громадянина. Система страхування є відкритою, доступною і недорогою. Тому Швеція вважається соціально орієнтованою країною. Суть шведського страхування полягає у процесі розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів між населенням, а також перерозподілу доходів громадянина на різних етапах його життя. Шведське соціальне страхування фінансово забезпечується через систему соціальних відрахувань і податків. Так, за рахунок соціальних відрахувань фінансується дві третини вартості соціального страхування, а одна третина – за рахунок загальних податків.

У Швеції діє загальнонаціональна система страхування із захворювань, яка передбачає догляд за хворою дитиною з щоденною допомогою у розмірі 75,5–86% від заробітної плати. При цьому пацієнт самостійно платить за візит до лікаря та ліки, що йому були прописані. Крім цього, існує верхня межа оплати за візит до лікаря, все, що більше межі, проводиться безкоштовно. Особливу увагу заслуговує батьківське страхування. Через нього держава впливає на планування сім'ї, ріст народжуваності та розвиток сімейних відносин. Його основною метою є забезпечити батьківську фінансову захищеність на період хвороби. Ще, на наш погляд, заслуговує уваги такий вид страхування, коли застрахована особа отримала травму, каліцтво на виробництві або на робочому місці і більше не може працювати, то у такому випадку виплачується довічна рента, яка компенсує втрачений дохід громадянина. У разі смерті з причини нещасного випадку спадкоємці отримують довічну ренту померлого [5].

Бельгія, Німеччина, Нідерланди, Франція у системі соціального страхування застосовують континентальну модель. Вона передбачає 32% від ВВП на соціальні витрати, і лише дві третини покривається за рахунок соціальних внесків. Сьогодні вважається, що система соціального страхування Нідерландів є найбільш розвинутою в Європі. Вона має дві складові частини, такі як національне страхування та система страхування найманих працівників. Окремо функціонує система соціального страхування самозайнятих осіб на випадок втрати працездатності (інвалідності). Державне страхування охоплює все населення Нідерландів. Його джерелами є відрахування з доходів громадян. Збір страхо-

вих внесків здійснюється органами податкової адміністрації: застрахована особа (працівник) сплачує внески, а роботодавець перераховує кошти згідно з укладеним контрактом. У свою чергу, національна підсистема Нідерландів має власні особливості. Так, державне страхування виплачує допомогу на виховання дітей, яка надається залежно від віку дитини без урахування розміру доходу. Особливістю державного страхування є те, що допомога надається як у грошовій, так і в натуральній формі (путівка в санаторій, утримання в будинках для інвалідів, забезпечення працюючих інвалідів по зору поводитирями тощо).

Друга підсистема (страхування найманих працівників) включає працездатних осіб, які працюють за трудовими контрактами або договорами. Слід зазначити, що державні службовці в Нідерландах страхуються окремо. Джерелом фінансування є страхові внески роботодавців – 19,1% від фонду оплати праці; особи, які працюють, сплачують 7,2% від заробітної плати. Слід зазначити, що згідно із законодавством Нідерландів для всіх видів соціального страхування в державі є обмеження розміру доходу, з якого сплачуються внески та встановлено мінімальний обсяг компенсації – 70,2% від мінімальної заробітної плати. Крім цього, одинокий пенсіонер отримує 71% від мінімальної заробітної плати, а сімейні пенсіонери – 100% незалежно від розміру доходу, який вони отримували до виходу на пенсію [6].

Всі громадяни Нідерландів автоматично входять у систему соціального забезпечення. Громадяни, які працюють у Нідерландах і є платниками податків, але при цьому проживають за кордоном, також можуть претендувати на соціальне забезпечення. Основні програми допомоги сім'ї та дітям:

1. При досягненні 65-річного віку кожен житель має право на пенсію по старості.

2. Діти до 18 років та особи, які забезпечують їхній догляд та утримання, мають право на фінансову допомогу з боку держави.

3. Найближчі родичі померлого, а також сироти по закону про забезпечення найближчих родичів мають право на отримання допомоги.

4. Наймані працівники застраховані в обов'язковому порядку і мають право на медичне обслуговування, виплату допомоги по трудовій непрацездатності та безробіттю.

5. Жінка у зв'язку з пологами має право на виплати за лікарняним листком в розмірі свого денного заробітку (100%) протягом 16 тижнів.

6. Безробітні можуть претендувати на отримання допомоги. Для цього працівник зобов'язується за 39 тижнів, що передували втраті роботи, пропрацювати не менше 26 тижнів. Допомога по безробіттю в цьому разі виплачується в розмірі до 70% від мінімальної заробітної плати. Тривалість виплат допомоги по безробіттю співвідноситься з зарплатою і трудовим

стажем і може становити від півроку до п'яти років. Допомога по безробіттю для осіб, які не мають роботодавця (наприклад, працюють на дому або стажисти), виплачується за принципом «страхувальної сітки».

7. Кожен житель Нідерландів має право лікуватися в лікарні, отримувати медичну і частково стоматологічну допомогу.

8. Виплата допомоги по непрацездатності працівникам до 65 років. Для отримання цієї допомоги необхідно, щоб особа, що претендує на неї, на протязі 52 тижнів була визнана непрацездатною для виконання роботи мінімум на 15%. Виплати по непрацездатності надаються терміном на п'ять років. Їхній розмір визначається ступенем непрацездатності, віком на момент визнання непрацездатності та останнім заробітком особи. Виокремлюється сім стадій непрацездатності, від 15% до 80% і більше. Кожній стадії відповідає встановлений відсоток допомоги, що варіюється від 14% до 70%.

9. Інваліди та безробітні, які довго не мають роботи, можуть розраховувати на інтеграцію в трудовому процесі. Це забезпечує зниження фінансових ризиків підприємців, які є роботодавцями інвалідів. Також передбачається виплата роботодавцю компенсацій по додатковим витратам, спрямованим на спеціальне переобладнання робочих місць. Це збільшує шанси інвалідів, що шукають роботу, отримати додаткові можливості для працевлаштування на ринку праці. Також молоді люди молодше 23 років, які не мають постійної роботи, можуть розраховувати на отримання матеріальної допомоги та сприяння в працевлаштуванні. Для них надаються і оплачуються різні навчальні курси, що дозволяють поліпшити їх позиції на ринку праці.

Хотілося б підкреслити, що в Нідерландах існує одна з найбільш високорозвинених систем соціального захисту в світі: оплата комунальних послуг та житла обходиться в середньому сім'ї до 26%; вартість медичного обслуговування становить близько 12% від бюджету сім'ї; витрати на одяг – 8%; продовольство і харчування – до 20%; зв'язок і транспорт – 11%; податки і різні соціальні виплати – 3%. При цьому інфляція залишається на вкрай низькому рівні – 3,6%.

Соціальна система Нідерландів націлена на те, щоб всі громадяни держави і всі верстви суспільства мали рівні можливості.

Соціальне страхування США функціонує з 1935 р. та ґрунтується на законі про соціальне забезпечення. Основними завданнями американського соціального страхування є: підтримка людей похилого віку (пенсіонерів); соціальний захист у зв'язку з втратою годувальника; соціальне страхування на випадок непрацездатності та інвалідності. Фінансовим забезпеченням програм соціального страхування є внески працівників і роботодавців, що встановлюються диференційовано за прогресивною шкалою у рівних розмірах. Урядовими програмами соціального страхування охоплено 92% працюючого населення, у тому числі особи, що отримують дохід від приватного бізнесу. Допомога соціального страхування виплачується біля 18% населення. Фінансовою основою програм соціального забезпечення громадян США є два трастових фонди, а саме: Фонд «Страховання людей похилого віку та у зв'язку з втратою годувальника» та «Страховання на випадок інвалідності (непрацездатності)».

Також у США функціонує ще один вид страхування – страхування на випадок безробіття, що здійснює виплати допомоги в період вимушеного безробіття та охоплює 92% усіх працюючих осіб [7]. Проте цей фонд фінансується на рівні окремих штатів, які, у свою чергу, встановлюють власні тарифи, розміри допомоги, порядок а механізм їх надання, тривалість. Джерелом фінансування допомоги по безробіттю є податок на заробітну плату, що диференціюється від загальних економічних умов у штаті, галузі діяльності, плинності кадрів на підприємстві тощо. Таким чином, ми бачимо, що більша частка соціальних витрат покривається за рахунок страхування.

Сьогодні в Україні гостро постає питання медичного страхування. Як свідчить світовий досвід, у зарубіжних країнах застосовуються різні моделі і системи медичного страхування та страхування здоров'я (рис. 2).

Розглянемо систему медичного страхування у Німеччині. Вона є особливою, оскільки фінансування не належить до компетенції держави.

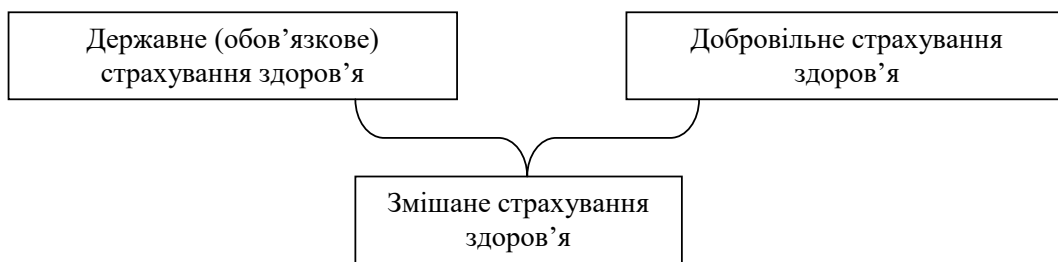


Рис. 2. Фінансове забезпечення охорони здоров'я у розвинутих країнах

Джерело: складено автором самостійно

Уряд лише створює умови для формування і функціонування усіх фондів, здійснює нагляд за їхньою діяльністю та загалом за функціонуванням системи медичного страхування. Медичне страхування має обов'язковий характер – 90% населення охоплює, а 10% – приватне медичне страхування (воно є дуже дорогим). Таким чином, у Німеччині діє децентралізована система обов'язкового медичного страхування, до складу якої входять незалежні організації, що самостійно розраховують і встановлюють ставки страхових внесків, визначають сферу медичних послуг, обирають форми та методи розрахунків з медичними закладами.

Медичне страхування у Франції складається із обов'язкового страхування та добровільного. Саме 80% населення охоплено обов'язковим медичним страхуванням, а 20% – добровільним. У Франції діє вертикальна система медичного страхування та створена єдина ієрархія страхових кас. Підприємства та організації щомісячно відраховують у фонд обов'язкового медичного страхування близько 40% грошових коштів, з яких 6,7% утримуються із заробітної плати працюючих [8].

Обов'язкове медичне страхування у Нідерландах має універсальну систему. Вона є єдина для всіх громадян країни. Ставка страхового внеску розраховується як відсоток від прибутку, а страховий платіж обчислюється на підставі нормативів на одного застрахованого. Грошові кошти накопичуються у страховому фонді, а потім повертаються страховику, якого обрала застрахована особа. Отже, ми бачимо, що Україні необхідно застосовувати зарубіжний досвід медичного страхування з одночасним реформуванням вітчизняної системи охорони здоров'я.

Наявні обсяги фінансування охорони здоров'я в нашій країні за умов соціально-економічної і політичної кризи, а також недосконалість нормативно-правової бази та недотримання законодавчих норм країни не спроможні задовольняти інтереси громадян в отриманні медичної допомоги належного рівня та на безоплатній основі. Фінансових ресурсів у сфері охорони здоров'я вкрай бракує. Досягнення прийняттого рівня медичної допомоги і показників здоров'я населення багато в чому визначається правильністю вибраної моделі фінансування. Одним із таких джерел як особливого виду бюджетних (консолідованих) коштів може бути обов'язкове медичне страхування.

Для того, щоб дотриматися вимог Конституції України і розширити джерела фінансування сфери охорони здоров'я, обов'язкові внески на медичне страхування повинні сплачувати роботодавці.

Проаналізувавши європейські моделі, в сучасних умовах можна запропонувати формування накопичувальної державної системи соціального забезпечення гібридного характеру за зразком Німеччини і з адаптацією до вітчизняних умов, де кожному працюючому пропонується надати індивідуальний страховий номер, який одночасно буде і номером його страхового рахунку. Таким чином, особа матиме змогу стежити за формуванням її особистого страхового рахунку. Також необхідно надати право вибору особам переходити на таку систему чи залишатись на існуючій. Перевагою запропонованої системи є те, що особа може витратити накопичені на рахунку кошти тоді, коли це буде необхідно, в чітко визначених межах, що не перевищують наявних на рахунку коштів. Налаштування такої системи не лише дасть змогу підвищити значення системи соціального страхування, рівень довіри населення до такого забезпечення, але й буде стимулом до накопичення внесків у цих фондах.

Висновки. Аналіз світового досвіду показав, що на ефективність фінансового забезпечення фондів соціального страхування також впливає: рівень ВВП на душу населення; рівень доходів середнього класу, який відповідно до соціальних підходів забезпечує формування моральних стандартів суспільного життя та виконує функції основного економічного «донора» через сплату податків, тобто є фінансовою основою діяльності державної та місцевої влади; ефективність планування та прогнозування доходів і видатків державного бюджету України, оскільки кількість задекларованих соціальних трансфертів та інших статей бюджету не відповідає фінансовим можливостям держави та зумовлює сумніви щодо ефективності деяких із них. Одним з основних недоліків реформування системи соціального страхування в Україні є відсутність комплексної оцінки проведення реформ і визначення системного механізму реалізації. Загальнообов'язкове соціальне страхування не в змозі протистояти усім соціальним ризикам, які в наш час виникають у державі, тому альтернативою залишається недержавне соціальне страхування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антропов В. Модели социальной защиты в странах ЕС. *Мировая экономика и международные отношения*. 2005. № 11. С. 70–77.
2. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту: становлення і розвиток в Україні: монографія. Київ: Знання, 2005. 615 с.
3. Внукова Н.М., Кузьминчук Н.В. Соціальне страхування: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2009. 412 с.
4. Серватинська І.М. Моделі соціальної політики та соціального страхування: світовий і вітчизняний досвід. *Світ фінансів*. 2014. Вип.3. С. 163–172.

5. Петрушка О.В., Шулюк Б.С. Проблеми соціального страхування та напрями його модернізації в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 11/3. С. 59–61.
6. Підлипна Р.П. Розвиток соціального страхування за умов становлення соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні. Львів: ЛІГА-ПРЕС, 2016. 384 с.
7. Железняк О.В. Проблема впровадження європейських моделей фінансового забезпечення фондів соціального страхування. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип.35/1. С. 200–205.
8. Волохова Л.Ф., Остапенко Д.О. Медичне страхування та його розвиток в Україні. *Финансовые услуги*. 2017. № 1. С. 35–39.

REFERENCES:

1. Antropov V. (2005) *Modeli sotsial'noy zashchity v stranakh ES* [Models of social protection in EU countries]. *World economy and international relations*, no. 11, pp.70–77.
2. Bolotina N.B. (2005) *Pravo social'nogho zakhystu: stanovlennja i rozvytok v Ukrajinі* [Social protection law: formation and development in Ukraine]. Kiev: Knowledge. (in Ukrainian)
3. Vnukova N.M., Kuzjmychuk N.V. (2009) *Socialjne strakhuvannja* [Social Insurance]. Kyiv: TsUL. (in Ukrainian)
4. Servatynsjka I.M. (2014) *Modeli social'nojji polityky ta social'nogho strakhuvannja: svitovyj i vitchyznjanyj dosvid* [Models of social policy and social insurance: world and domestic experience]. *The world of finance*. vol. 3, pp.163–172.
5. Petrushka O.V., Shuljuk B. S. (2017) *Problemy social'nogho strakhuvannja ta naprjamy jogho modernizaciji v Ukrajinі* [Problems of social insurance and directions of its modernization in Ukraine]. *Economy. Finances. Right*. no. 11/3, pp.59–61.
6. Pidlypna R. P. (2016) *Rozvytok social'nogho strakhuvannja za umov stanovlennja social'no orijentovanojji rynkovoji ekonomiky v Ukrajinі* [Development of social insurance in the conditions of formation of socially oriented market economy in Ukraine]. Lviv: LEAGUE-PRESS. (in Ukrainian)
7. Zheleznyak O.V. (2017) *Problema vprovadzhennja jevropejsjkykh modelej finansovogho zabezpechennja fondiv social'nogho strakhuvannja* [The problem of the introduction of European models of financial support for social insurance funds]. *University Economic Bulletin*. vol.35/1, pp.200–205.
8. Volokhova L.F., Ostapenko D.O. (2017) *Medychne strakhuvannja ta jogho rozvytok v Ukrajinі* [Health insurance and its development in Ukraine]. *Financial services*. no. 1, pp.35–39.

УДК

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-58>

ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ЗВ'ЯЗКУ ІЗ ВВЕДЕННЯМ НОВОГО НОРМАТИВУ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ NSFR

PROBLEM SOLVING OF INVOLVEMENT THE LONG-TERM DEPOSITS FROM THE INDIVIDUALS ACCORDING TO INTRODUCTION THE NEW BANKING LIQUIDITY RATIO NSFR

Хома І.Б.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»

Садовник С.С.

магістр,
Національний університет «Львівська політехніка»

Khoma Iryna

Doctor of Economics, Professor,
Professor, Department of Finance
Lviv Polytechnic National University

Sadovnyk Serhii

Master,
Lviv Polytechnic National University

Розглянуто проблему виконання норм ліквідності банками України згідно з вимогами НБУ. Досліджено, що пошук та залучення додаткових ресурсів в умовах жорсткої конкуренції у банківському секторі створює передумови для ефективного підходу фінансування банків. Коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NSFR) є важливою реформою Базельського комітету, що сприятиме стабілізації банківського сектору України. Новий норматив ліквідності здатен істотно вплинути на прибутковість та вимагати трансформаційних процесів у діяльності багатьох вітчизняних банків. Запровадження нового коефіцієнта є наступним кроком у реформі системи нормативів банківської ліквідності. NFS у парі з раніше запровадженим коефіцієнтом покриття ліквідності (LCR) створюють нову систему пруденційного нагляду за банківською ліквідністю. Запроваджений норматив (LCR), що встановлює мінімальний рівень ліквідності покриття чистого очікуваного відтоку грошових коштів упродовж 30 днів, є більш жорстким індикатором, ніж попередньо чинні нормативи Н4 та Н5, які були скасовані минулого року. Запровадження нових нормативів несе за собою певні проблеми у підходах до їх визначення та обрахунку. Необхідність у трансформаційних процесах банківського аналізу ставить банки перед проблемою перебудови внутрішнього контролю.

Ключові слова: нормативи банківської ліквідності; коефіцієнт чистого стабільного фінансування; банківський сектор; система банківського нагляду.

Рассмотрена проблема выполнения норм ликвидности банками Украины согласно требованиям НБУ. Исследовано, что поиск и привлечение дополнительных ресурсов в условиях жесткой конкуренции в банковском секторе создает предпосылки для эффективного подхода финансирования банков. Коэффициент чистого стабильного финансирования (NSFR) является важной реформой Базельского комитета, что повлияет на стабилизацию банковского сектора Украины. Новый норматив ликвидности способен кардинально повлиять на прибыльность и потребовать трансформационных процессов в деятельности многих отечественных банков. Введение нового коэффициента является следующим шагом в реформе системы нормативов банковской ликвидности. NSFR в паре с ранее введенным коэффициентом покрытия ликвидности (LCR) создадут новую систему пруденционного надзора за банковской ликвидностью.

Введенный норматив (LCR), который устанавливает минимальный уровень ликвидности покрытия чистого ожидаемого оттока денежных средств в течение 30 дней, является более жестким индикатором, чем ранее действующие нормативы H4 и H5, которые были ликвидированы в прошлом году. Введение новых нормативов несет за собой конкретные проблемы в подходах к их определению и расчету. Необходимость в трансформационных процессах банковского анализа ставит банки перед проблемой перестройки внутреннего контроля.

Ключевые слова: нормативы банковской ликвидности; коэффициент чистого стабильного финансирования; банковский сектор; система банковского надзора, коэффициент покрытия ликвидности.

The problem of adhere liquidity norms is considered by Ukrainian banks with NBU requirements. It has already been proven that the search and attraction of additional resources in the face of hard competition in banking sector create prerequisites for an effective approach to financing banks. Net Stable Financing Ratio (NSFR) is an important reform of Basel Committee, which will help stabilize Ukraine banking sector. The new liquidity ratio can significantly affect profitability and require transformation processes in activities of many Ukrainian banks. The introduction of new ratio is the next step in the reform of banking liquidity norms system. NSFR together with previously implemented Liquidity Coverage Ratio (LCR) will create new banking liquidity prudential supervision system. The introduced standard (LCR), which sets the minimum liquidity level for covering the net expected cash outflow for 30 days, is a more strict indicator than previous standards H4 and H5, which were canceled last year. The introduction of new standards entails certain problems in the approaches to their definition and calculation. The need for transformational processes of banking analysis poses a challenge for banks to restructure internal controls. Changes in the settings of information systems will require additional time and resources when all banking institutions will take the responsibility. Most of market participants will have to change their product policies, as well as the priority of attracting financial resources in order to achieve normative values. There is an important issue of the transition period, when the NSFR will be calculated together with the current indicator H6. Test calculations, which are planned to be carried out before the end of 2020, will determine the initial value and the transition period for the introduction of NSFR in Ukraine. Banks will have to comply with NSFR standard for all currencies as a whole, as well as provide in national currency and a group of foreign currencies. The main goal of NSFR is to reduce one of the systemic risks to financial stability associated with the short-term funding of banks. The norm should also balance the assets and liabilities of banks by maturity and stimulate the attraction of long-term deposits.

Key words: Net Stable Financing Ratio, Liquidity Coverage Ratio, Ukraine banking sector, market participants, short-term funding of banks.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Фінансова криза минулих років показала недоліки у регулюванні та наглядових процесах світових банків. Відсутність забезпечення досить ліквідними активами призвела до труднощів адекватного і повного фондування банківських установ, незважаючи на достатній рівень капіталу. Тривалий час регулювання ліквідності українських банків здійснюється на підставі Постанови № 368 «Про затвердження інструкції регулювання банків в Україні» [1]. Згідно з цим документом, основними нормативами є: норматив миттєвої ліквідності (H4), норматив поточної ліквідності (H5), норматив короткострокової ліквідності (H6). Наведені показники не змінювалися протягом багатьох років, що є недопустимим фактором, враховуючи трансформаційні та інтеграційні процеси банківської системи. Протягом цього часу банки поступово почали пристосовуватися до вимог регулятора і проводити свою діяльність таким чином, щоб відповідати цим вимогам. Найбільш яскраво це спостерігається у депозитній діяльності багатьох банків, які з метою покращення свого показника короткострокової ліквідності (H6) стали формувати продуктивні пропозиції, які дають змогу з більшою ймовірністю залучати кошти фізичних осіб на період від 6 місяців до

одного року. Навіть великі українські банки з іноземним капіталом пропонують своїм клієнтам виключно розміщення коштів до одного року. Це зумовлено потребою фінансуватися «короткими» коштами, які є вигідними для банків.

Основною метою коефіцієнта NSFR є сприяння зниженню системного ризику, пов'язаного з короткостроковістю фінансування, а також він повинен збалансувати активи та пасиви банків за строками їх погашення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спираються автори. Міжнародний стандарт банківської ліквідності NSFR належить до передових інструментів управління ризиком банківської ліквідності. Його принципи були опубліковані Базельським Комітетом у 2008 році [2]. Суть запропонованих принципів полягає у тому, щоб керівництво банківських установ приділяло більше уваги управлінню ризиками ліквідності та моніторило належність виконання поданих рекомендацій.

На додаток до цих принципів комітетом було розроблено мінімальні стандарти для фінансування ліквідності, щоби сприяти досягненню короткострокової ліквідності та досягати стійкості установ протягом тривалого періоду часу [3]. Дослідження показали, що необхідністю цього є отримання позитивного результату із залучен-

ням високоліквідних активів для нейтралізації можливих ризиків протягом короткого періоду часу до одного місяця та протягом більш тривалого часового відрізка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Невирішеним залишається питання щодо зміни продуктової стратегії банку для виконання вимог нових нормативів ліквідності.

Формування цілей статті (**постановка завдання**). Основним завданням статті є розкриття необхідності змін у політиці фондування українських банків із метою досягнення нормативних значень нового показника ліквідності NSFR.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Новий норматив NSFR упроваджено постановою Правління НБУ від 24 грудня 2019 року № 158 «Про запровадження коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR)» [4] та рішенням Правління НБУ № 1001-рш «Про схвалення Методики розрахунку коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR)» [5]. NSFR визначає мінімальний рівень ліквідності банку стратегічно на один рік та розраховується як відношення обсягу наявного стабільного фінансування до обсягу необхідного стабільного фінансування з урахуванням коригуючих коефіцієнтів.

Від початку 2021 року коефіцієнт NSFR стане обов'язковим до виконання. Спочатку він буде застосовуватися одночасно з нормативом короткострокової ліквідності (Н6), після чого останній буде скасовано [6].

Зараз банки, які мають низький рівень коефіцієнта короткострокової ліквідності Н6, націлені на залучення коштів тривалістю до одного року. Це безпосередньо впливає на депозитну політику і розмір процентних ставок. Установи зацікавлені у залученні коштів фізичних осіб на терміни 6–12 місяців. Багато банків взагалі не пропонують депозитних продуктів на термін вище року, адже немає достатніх стимулів для залучення довгострокових вкладів.

Для прикладу візьмемо три українських банки, що входять до десяти найбільших банків України та мають наявний регулятивний капітал

більше 1 000 000 000 грн., проте показник короткострокової ліквідності цих банків становить менше 100 %, що забезпечує незначне перевищення мінімального у 60% (див. табл. 1).

Наведені для прикладу банки мають різну форму власності капіталу (державна, комерційна, іноземна). Це дає змогу зрозуміти, що поведінка фінансових установ у плані власного фондування є подібною. Враховуючи той факт, що фінансування банків здебільшого відбувається за рахунок коштів фізичних осіб (див. табл. 2), можна зробити висновок, що для коригування показника короткострокової ліквідності банку потрібно залучати переважно кошти на термін до одного року і проводити таку продуктову політику, щоб досягти цього результату.

Депозитні продукти для приватних клієнтів, що пропонують три наведених банки, збережені саме на кумуляцію вкладів терміном від 6 до 12 місяців. Станом на 20.02.2020 року депозитні калькулятори АТ «Ощадбанк» [7] та АТ «Райффайзен Банк Аваль» [8] дають змогу клієнтові розрахувати дохідність розміщених коштів тільки до одного року.

На сайті АБ «Укргазбанк» простежується чітка тенденція депозитних ставок у гривні, які залежать від терміну розміщення коштів. Найбільші ставки пропонуються банком на депозитні програми 6–9, 9–12, 12–18 місяців і залежно від класу продукту коливаються в межах 11%. Розміщення коштів на тих же самих умовах, але на період більше 18 місяців принесе в середньому на 2% менше річного доходу.

Згідно з методикою розрахунку нового коефіцієнта NSFR [5] кошти фізичних осіб у формулі:

$$NSFR = \frac{\text{обсяг наявного стабільного фінансування (ASF)}}{\text{обсяг необхідного стабільного фінансування (RSF)} - \text{НКР}}$$

враховуються з коригуючими коефіцієнтами, де НКР – величина непокритого кредитного ризику. Якщо кошти розміщені терміном більше року, то значення коефіцієнта такого показника становить 100%, а вклади до трьох місяців мають вагу лише у 55%. Це змусить банки переглянути структуру власних депозитних портфелів і відповідно здійснювати пошук можливостей для їх коригування і перебудови.

Таблиця 1

Значення нормативів Н1 та Н6 трьох українських банків станом на 01.02.2020 року [6]

Назва банку	Н1, тис.грн.	Н6, %
АТ «Ощадбанк»	13 137 524	82,00
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	11 276 761	85,55
АБ «УКРГАЗБАНК»	7 452 612	87,21

Таблиця 2

Структура вкладів українських банків станом на 01.02.2020 року [6]

Кошти суб'єктів господарювання	521 867 млн грн.
Кошти фізичних осіб (з ощадними (депозитними) сертифікатами)	570 859 млн грн.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, система банківського нагляду за останні декілька років почала активний процес трансформації і перебудови. Застарілі нормативи ліквідності, що давно втратили свою актуальність і не мають достатньої ефективності для проведення адекватного пруденційного нагляду, починають скасовуватися, і на заміну їм приходять нові. Введений у 2018 році показник LCR та ще не активний NSFR показують якісні зміни у системі ризик-менеджменту банків згідно з вимогами Базельського Комітету.

Для забезпечення достатнього рівня ліквідності за новими стандартами банки повинні змінити підхід до пошуку та розміщення коштів фінансування. Натепер політика залучення коштів фізичних осіб спрямована на нетривалий період використання. Це, з одного боку, дає змогу забезпечити позитивний результат покриття на короткій дистанції, а з іншого – від цього може бути недостатньою ліквідність у довгостроковій перспективі, за умови, що

недостача також є і за іншими джерелами фінансування.

Після відміни показника короткострокової ліквідності Н6, який буде повноцінно замінений на показник NSFR, перед банківськими фінансовими установами постає питання актуальності наявних продуктивних програм за депозитами приватних клієнтів. Актуальність наявних процентних ставок за депозитними продуктами ставиться під сумнів, і їх перегляду у найближчому часі варто очікувати від більшості гравців банківського сектору економіки.

Останнім часом наявна чітка тенденція до зміни облікової процентної ставки НБУ у бік зменшення. Згодом перед банками виникне питання вибору стратегії залучення коштів фізичних осіб. З одного боку, необхідність виконання показника NSFR буде вимагати збільшення кількості довготривалих депозитних вкладів, а з іншого – перспективи нижчої облікової ставки будуть відлякувати від необхідності у «довгих» коштах і можливої перспективи з часом отримати ці кошти за меншу плату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління НБУ № 368 від 28.08.2001. URL: www.bank.gov.ua/doccatalog/document (дата звернення: 21.02.2020).
2. Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision– 2008. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs144.htm> (дата звернення: 21.02.2020).
3. Павлюк О. О. NSFR як важлива складова передового міжнародного стандарту ліквідності / О. О. Павлюк // Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 13(1). С. 13–16. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2017_13%281%29_5 (дата звернення: 21.02.2020).
4. Про запровадження коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR): Постанова Правління НБУ від 24 грудня 2019 року № 158. URL: https://bank.gov.ua/legislation/Resolution_24122019_158 (дата звернення: 21.02.2020).
5. Про схвалення Методики розрахунку коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR): Рішення Правління НБУ № 1001-рш від 24 грудня 2019 року. URL: https://bank.gov.ua/legislation/Decision_24122019_1001-rsh (дата звернення: 21.02.2020).
6. Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 22.02.2020).
7. АТ «Ощадбанк». Офіційне інтернет-представництво. URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/private/deposit> (дата звернення: 22.02.2020).
8. АТ «Райффайзен Банк Аваль». Офіційне інтернет-представництво. URL: <https://www.aval.ua/privatnim-osobam/depoziti/depozitni-programi> (дата звернення: 22.02.2020).
9. АБ «Укргазбанк». Офіційне інтернет-представництво. URL: <https://www.ukrgasbank.com/private/deposits/> (дата звернення: 22.02.2020).

REFERENCES:

1. About approval of the Instruction on the procedure for regulating the activity of banks in Ukraine: Resolution of the Board of the NBU № 368 of 28.08.2001. Available at: www.bank.gov.ua/doccatalog/document (accessed: 21.02.2020).
2. Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision– 2008. Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs144.htm> (accessed 21.02.2020).
3. Pavlyuk O. O. NSFR as an important component of the advanced international liquidity standard / O.A. Pavlyuk // Black Sea Economic Studies. – 2017. № 13 (1). P. 13–16. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2017_13%281%29_5 (accessed 21.02.2020).
4. About the introduction of the Net Stable Funding Ratio (NSFR): NBU Board of Directors Decree No. 158 of December 24, 2019. Available at: https://bank.gov.ua/legislation/Resolution_24122019_158 (accessed 21.02.2020).

5. About Approval of the Methodology for Calculating the Net Stable Funding Ratio (NSFR): Decision of the NBU Board No. 1001-rsh of December 24, 2019. Available at: https://bank.gov.ua/legislation/Decision_24122019_1001-rsh (accessed: 21.02.2020).

6. National Bank of Ukraine. The official website. URL: <https://bank.gov.ua> (accessed: 22.02.2020).

7. JSC "Oschadbank". Official Online Representations. Available at: <https://www.oschadbank.com/private/deposit> (accessed: 22.02.2020).

8. JSC "Raiffeisen Bank Aval". The official website. Available at: <https://www.aval.ua/private-personals/deposits/depository-programs> (accessed: 22.02.2020).

9. JSB "Ukrgasbank". The official website. Available at: <https://www.ukrgasbank.com/private/deposits/> (accessed: 22.02.2020).

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.372

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-59>

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ФІНАНСОВИЙ ЦЕНТР УПРАВЛІНСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNTING AS A FINANCIAL CENTER FOR THE MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM OF THE ENTERPRISE

Островерха Р.Е.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Університет державної фіскальної служби України

Ostroverha Rita

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Accounting Chair,
University of State Fiscal Service of Ukraine

У статті досліджуються підходи до формування управлінської інформаційної системи підприємства, призначеної вирішити проблеми інформаційного забезпечення менеджменту під час прийняття управлінських рішень. Із застосуванням системно-кібернетичного підходу обґрунтовано склад інформаційної системи підприємства як цілісного конгломерату, що створюється шляхом об'єднання та інтеграції самостійних, але взаємопов'язаних підсистем, кожна з яких призначена для формування певного виду інформації, але усі разом запрограмовані на вирішення завдань з управління господарською діяльністю. Доведена провідна роль бухгалтерського обліку в управлінні потоками економічної інформації, що дає змогу його позиціонувати фінансовим центром системи та визначає коло функцій, виконуваних в межах інформаційної системи підприємства.

Ключові слова: інформаційна система, бухгалтерський облік, методологія, методика, техніка, реєстр обліку.

В статье исследуются подходы к формированию управленческой информационной системы предприятия, предназначенной решить проблемы информационного обеспечения менеджмента при принятии управленческих решений. С применением системно-кибернетического подхода обоснован состав информационной системы предприятия как целостного конгломерата, созданного путем объединения и интеграции самостоятельных, но взаимосвязанных подсистем, каждая из которых предназначена для формирования определенного вида информации, но все вместе запрограммированы на решение задач по управлению хозяйственной деятельностью. Доказана ведущая роль бухгалтерского учета в управлении потоками экономической информации, что позволяет его позиционировать финансовым центром системы и определяет круг функций, выполняемых в рамках информационной системы предприятия.

Ключевые слова: информационная система, бухгалтерский учет, методология, методика, техника, регистр учета.

The article discusses and critically evaluates approaches to solving the tasks of information management support and substantiates the need to create a holistic information system for managing the economic activities of the company. Using the system-cybernetic approach as a methodological tool for studying complex multi-level systems, it has been established that the structure of the enterprise information system as an integral conglomerate is created by combining and integrating independent but interconnected subsystems, each of which is designed to form a certain type of information programmed to solve problems business management. Revealing the essence of the information system from two positions, on the one hand, as a management function, and on the other hand, the management object, allowed us to identify the main ways to improve the information system, the essence of which is that the ideology of enterprise management is consistent with the tasks that are set before all relations and management structures, as well as information management requests for the purpose of making management decisions.

Based on the position of dialectics, it is proposed to focus on the development of a theoretical and practical basis for the development of optimal options for integration and coordination of subsystems of information systems in solving management problems, as well as on synergies and convergence of their methodological, methodological and practical tools. The leading role of accounting in managing the flow of economic information is proved, which allows it to be positioned by the financial center of the system and determines the range of functions performed in the enterprise information system. The relevant areas for the development of an accounting methodology is the generation of information that, in terms of content, level of detail, satisfies the needs of users in solving specific management problems (revenue growth, cost reduction, redistribution of resources between actions, etc.), as well as the management of certain types of activities and responsibility centers of the enterprise.

Key words: information system, accounting, methodology, technology, accounting register.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Швидкі зміни економічної ситуації та стрімкий розвиток сучасних технологій, що стали характерними ознаками сучасного бізнес-середовища, перетворили інформацію на інструмент, спроможний впливати на стратегії розвитку підприємства. Це загостило проблему пошуку ефективної інформаційної системи, здатної забезпечити формування інформації, яка б дійсно стала стратегічним ресурсом, спроможним забезпечити стабільну динаміку економічного зростання не лише окремої бізнес-структури, але й соціально-економічної системи країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Пошуку шляхів удосконалення інформаційного забезпечення менеджменту присвячені праці М.І. Бондаря, Т.В. Бочулі, Р.Ф. Бруханського, С.П. Голова, Н.Ю. Єршової, В.М. Жука, І.І. Криштопи, С. Легенчука, М.С. Пушкаря, С.В. Положухно, М.В. Рети, В.В. Семанюк, Д.О. Хариневич-Яворської, Н.Н. Хахонової; А.В. Шайкана. Але, незважаючи на широке обговорення в науковій літературі вказаних проблем, єдині підходи до їх вирішення досі не сформовані. Розмаїття, різноманітність теорій, концепцій, поглядів, підходів скоріш свідчать більше про прагнення «відмититись» у злободенній, актуальній темі, ніж про бажання вирішити проблему. Діапазон поглядів щодо перспектив подальшого розвитку бухгалтерського обліку як інформаційної бази управління коливається від наголошення на його повній невідповідності сучасним вимогам [1; 2] до визнання єдиною інформаційною базою для прийняття управлінських рішень та основою для розроблення «менеджерами проектів інформаційних рішень», оскільки будь-яка інша інформація не заслуговує довіри [3, с. 13].

Дискусійність та невирішеність вказаних питань зумовлює необхідність пошуку оптимальної структури інформаційної системи та ідентифікації ролі бухгалтерського обліку у формуванні управлінської інформації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження та класифікація основних підходів до вирішення проблем інформаційного забезпечення менедж-

менту, а також розроблення оптимальних методів і алгоритмів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасному науковому дискусії можна виділити різні підходи для вирішення проблем інформаційного забезпечення менеджменту. За одним із підходів пропонують новітні види обліку (М.С. Пушкар, В. В. Семанюк, С. П. Голова), але їх неспроможність, штучність доведені у працях Б.І. Валуєва, З.В. Гуцайлюка, С. Легенчука, П. Хомина, що виключає потребу у подальших дослідженнях.

За іншим підходом, для забезпечення потреб управління на підприємстві пропонується розширити функції бухгалтерського обліку (доповнити його плануванням, аналізом, контролем, орієнтацією на майбутнє, організаційною прив'язкою до процесу формування проектів рішень) [1, с. 10]. Вказані пропозиції, так само як і претензії щодо неспроможності бухгалтерського обліку надавати інформацію про навколишнє середовище, суперечать принципам поділу праці і спеціалізації, що засвідчує їх безпідставність. Поділ праці і спеціалізація визнані «джерелами розвитку суспільства, які підвищують продуктивність праці, що залишається і в ринкових умовах прогресивним напрямом розвитку економіки» [4, с. 14]. Саме тому вони вибрані за найоптимальніший підхід до формування архітектури сучасного суспільства, у процесі якого виокремились самостійні види діяльності зі спеціалізацією на виконанні специфічних функцій, виділених у процесі суспільного поділу праці.

Функцією бухгалтерського обліку є «забезпечення кількісної інформації про суб'єктів господарювання головним чином фінансового характеру з метою використання цієї інформації для прийняття управлінських рішень» [5, с. 12], тому критерієм оцінки його ефективності може бути лише якість, релевантність інформації про діяльність підприємства. Він сутнісно не призначений для відображення політичних, суспільних, соціальних подій та інших ризиків оточуючого середовища, для управління якими є спеціальні види діяльності (політологія, соціологія, моніторинг, менеджмент, статистика, тощо), наділені особливим інструментарієм, призначеним для збирання та формування відповідної інфор-

мації. Так само, планування, аналіз, контроль, прогнозування – це функціонально самостійні види діяльності, що виконують власні функції у структурі управління підприємством, внаслідок їх злиття з бухгалтерським обліком вони втрачають функціональну спроможність.

Спростовуючи вимоги до бухгалтерського обліку щодо детального вивчення діяльності конкурентів або контрагентів, слід зазначити, що відкриту інформацію можна одержати з форм фінансової звітності, що підлягають оприлюдненню згідно законодавства, а також з прайсів, рекламних проспектів, тощо. Решта інформації є внутрішньою, як комерційна таємниця вона охороняється законодавством, а проблеми, пов'язані з промисловим або комерційним шпіонажем регулюються Кримінальним кодексом України.

Третім підходом можна назвати розроблення різних варіантів інформаційних систем, серед яких є стратегічний управлінський облік (Н.Ю. Єршова, І.І. Криштопа, С.В. Положухно, Д.О. Хариневич-Яворська, Н.Н. Хахонова); бухгалтерський облік з метою стратегічного управління (М.В. Рета, А.В. Шайкан), обліково-аналітичне забезпечення управління (Т.В. Бочуля, Р.Ф. Бруханський), цілісна обліково-аналітична система (О. Будько). Суть типового підходу до побудови кожної із систем полягає у пропозиції різних комбінацій різних управлінських підсистем. Так, на погляд Н.Ю. Єршової, стратегічний управлінський облік «об'єднує елементи економічного аналізу, контролю, прогнозування» [6, с. 196]. Аналогічний склад елементів застосовують для побудови обліково-аналітичної системи [7, с. 182]. А.В. Шайкан пропонує розширити «єдину систему отримання й обробки інформації» за рахунок «інтеграції традиційних методів обліку, аналізу, нормування, планування, контролю, аудиту з інструментами менеджменту» [8, с. 49]. Трапляються ще більш різноманітні варіанти внутрішньої структури інформаційної системи управління, які включають «систему бухгалтерського обліку, інформацію маркетингу, інформацію постачання, інші інформаційні системи» [9, с. 192]. У наведених визначеннях переважає опис зовнішньої оболонки системи, але відсутність дослідження внутрішньої структури (методики, методології, техніки та принципів) унеможливорює використання систем у наведеному вигляді.

На відміну від попередніх, інформаційна система управління, запропонована В.В. Сопко, об'єднує як змістовну складову (бухгалтерський облік, контроль та аналіз) з чіткою ідентифікацією участі кожної у формуванні інформації, так і функціональну (шлях інформації від збирання первинних показників до прийняття та впровадження управлінських рішень) [10, с. 211]. Вона дає змогу визначити оптимальний інформаційний ланцюжок та склад підсистем, що засвідчує її вичерпність та послідовність, а тому придат-

ність для моделювання інформаційної системи управління.

Оскільки кожна підсистема призначена для формування одного виду інформації, то обмеження переліку складових у наведених інформаційних системах свідчить про використання цільового підходу до реалізації їх концепцій. Але менеджменту потрібна різноманітна інформація, формування якої може забезпечити лише єдина цілісна інформаційна система підприємства, побудована із застосуванням системного підходу, спроможного вирішити проблеми обмеженості інформаційних ресурсів та забезпечити їх розмаїття.

Виходячи із системного підходу, основною умовою оптимального функціонування та цілеспрямованого розвитку кожної системи є здійснення управління нею, тобто функціональна ефективність інформаційної системи безпосередньо залежить від ефективності управління тією системою. Звідси, сутність інформаційної системи потрібно розкривати з двох позицій. З одного боку, як постачальник інформації для розробки та прийняття управлінських рішень інформаційна система є функцією управління, а з іншого – об'єктом управління, який потребує управлінського впливу як з боку держави у формі нормативно-правового регулювання, так і кожного суб'єкта господарювання у вигляді певної побудови інформаційної системи. Функціонування інформаційної системи забезпечують її елементи, підсистеми та механізми, тому першочерговим питанням управління системою є обґрунтування її складу та побудови, принципів функціонування підсистем та елементів, їх взаємозв'язку та взаємодії, а для забезпечення їх оптимального функціонування правильно встановити чинники, що впливають на цей процес.

На погляд А.В. Шайкана, головною умовою функціональності та ефективності системи управління є максимальна налаштованість окремих елементів на співпрацю одне з одним [8, с. 47]. Не суперечать такому підходу й інші теоретичні розробки, в яких визнається необхідність формування «інформаційного поля організації як цілісного поліструктурного суб'єкта у просторі та часі» [11, с. 649]. Побудова інформаційної системи шляхом об'єднання її складових у цілісну структуру є умовою набуттю нею нових властивостей та здібностей, необхідних для формування інформаційних ресурсів з якісно новими характеристиками, тому є найбільш раціональним та оптимальним підходом до формування цілісної інформаційної системи.

Доведено, що об'єднавчим елементом, «який зміг би з'єднати всі окремі елементи та підсистеми у єдиний і потужний механізм управління» є «ідеологія управління підприємством», яка «ставить завдання перед усіма ланками і структурами управління» [8, с. 47]. Встановлений причинно-наслідковий зв'язок між інформацій-

ною системою та управлінням бізнес-структурою потребує вбудувати інформаційну систему у систему управління шляхом конвергенції та взаємозв'язку обох систем, тобто створення єдиного механізму, об'єднаного спільністю завдань та об'єктів управління.

І.Ю. Єршова вважає, що «основним критерієм ефективності управління є визначення мети, тому що саме вона визначає та окреслює межі, зміст та структуру системи менеджменту, у тому числі якісні та змістовні параметри інформації» [11, с. 648]. Під час побудови інформаційної системи пропонують врахувати обрану підприємством місію, стратегічні цілі, а також тип і вид обраної стратегії [12, с. 221]. З наведеного витікає, що у зв'язці «інформаційна система – система управління» керуючим є управління, а керованим – інформаційна системи. Це, з одного боку, доводить нерозривний зв'язок між концепціями і парадигмами управління та розвитком теоретичних і практичних засад інформаційної системи, а з іншого – необхідність їх підпорядкування концепції, параметрам і стратегіям управління, визначеним його метою.

В умовах швидких та кардинальних технологічних та інформаційних трансформацій, що стали реаліями сучасного сьогодення, «незважаючи на прогрес і приріст інформації або, можливо, через прогрес і приріст інформації, майбутні події все менш передбачувані» [13, с. 14], що нівелювало значення довгострокових стратегій як «неосмисленого економічного прогнозування» та обмежило їх періодом не більше 3–4 років. Новим напрямком сучасних підходів до управління бізнесом є досягнення стабільності поточної діяльності, що у майбутньому забезпечить стійкість до негативних подій та продовжить життя фірми [13]. Основною умовою щоденного безперебійного та ритмічного функціонування бізнесу як основного чинника, спроможного забезпечити стабільну динаміку розвитку, є ефективно поточне управління. Це зумовлює необхідність переорієнтації наукових досліджень на розробку теоретичних і практичних засад інформаційної системи, спроможної забезпечити формування різноманітної релевантної інформації, адаптованої до щоденних запитів менеджменту при поточному управлінні господарською діяльністю. Відповідно, до складу завдань інформаційної системи доцільно включити формування інформації для: 1) складання та подання форм звітності користувачам згідно законодавства; 2) забезпечення поточної діяльності підприємства; 3) розробки бізнес-планів, прогнозів, тощо.

Склад завдань управління визначає підходи до побудови інформаційної системи підприємства як цілісного конгломерату, що створюється шляхом об'єднання та інтеграції самостійних, але взаємопов'язаних підсистем, кожна з яких призначена для формування певного виду інформації, але при цьому підпорядковується

завданням управління господарською діяльністю. Це потребує визначити рівні інтеграції підсистем, їх ієрархію та завдання і склад інформаційних ресурсів, формування яких делегується кожній із підсистем, у тому числі і бухгалтерському обліку.

Для побудови інформаційної системи потрібно забезпечити не лише зв'язки та відносини між внутрішніми елементами, а й нерозривну єдність із середовищем, у взаємозв'язку з яким система проявляє свою цілісність. Серед чинників, що впливають на побудову інформаційної системи, виділяють мету, завдання, принципи функціонування, захисні функції, користувачів інформації різного рівня управління [14, с. 59], а також розмір підприємства; організаційно-правову форму суб'єкта господарювання, особливості бізнес-процесів у галузі, розмір майна та власного капіталу; режими оподаткування, стадії життєвого циклу підприємства, бізнес-стратегію підприємства [9, с. 193], стадії життєвого циклу підприємства [15, с. 2]. Відповідно, необхідність адаптування інформаційної системи до розмаїття чинників зумовлює індивідуальний підхід до її формування, тому створення універсальних версій, спроможних задовольнити потреби усіх і кожного, неможливе.

Для побудови функціональної моделі інформаційної системи її потрібно розглядати з різних позицій. З одного боку, вона представлена управлінськими підсистемами, перелік яких та варіантів їх комбінацій визначаються задачами управління. З іншого боку, функціонування системи забезпечують процеси збирання інформації (вхід в систему), її обробки (групування, перегрупування) та вихід із системи – одержання вихідної інформації як продукту та результату функціонування інформаційної системи (рис. 1).

Вхід в систему Обробка інформації Вихід із системи

Як видно зі схеми, формування інформації про діяльність підприємства забезпечується бухгалтерським обліком. Натомість, для збирання кожного виду зовнішньої інформації потрібне спеціальне джерело, що спеціалізується на вивченні та відображенні соціально-суспільних явищ та процесів (статистика, соціологія, фінансовий моніторинг, прайси). На стадії обробки із внутрішньої та зовнішньої інформації із використанням алгоритмів їх групування та перегрупування, різних методичних та практичних інструментів, властивих кожній з підсистем, формується якісно нова інформація, параметри якої задані користувачами інформації. Виходом із системи є форми обов'язкової (фінансова, податкова, статистична) та управлінської звітності, періодичність, структура та зміст якої визначаються потребами управління.

Провідну роль в управлінні потоком економічної інформації, яка характеризує господарську діяльність, відіграє бухгалтерський облік.



Рис. 1. Типова структура цілісної інформаційної системи підприємства

Джерело: розробка автора

Це дозволяє його позиціювати найважливішою складовою управлінської інформаційної системи та її «фінансовим центром» [5, с. 12]. Але виконання такої ролі можливе за умови удосконалення облікової системи й розроблення «дієвих облікових методик, які б дозволили забезпечити виконання завдань управління» [12, с. 220–222]. Призначенням облікової системи є представлення кількісної інформації для реалізації трьох взаємопов'язаних функцій бухгалтерського обліку, які у сукупності забезпечують розробку та прийняття управлінських рішень, контроль їх результатів, аналіз причин відхилення від заданих параметрів та розробку пропозицій з врегулювання негативних тенденцій у функціонуванні бізнесу. Відповідно, представлення інформації про господарську діяльність за певний період як вихідний етап процесу управління є визначальним чинником оптимальності управлінських рішень, що потребує детального визначення складу та структури інформаційних ресурсів.

У сучасних умовах задача бухгалтерського обліку – представлення інформації для прийняття управлінських рішень потребує розширення, доповнення та поглиблення шляхом виділення складових, адаптованих до потреб управління на всіх рівнях його ієрархії. Розмаїття завдань управління визначає розмаїття запитів системи управління (менеджерів) щодо обсягів, змісту, структури, термінів та форм представлення інформації, задовольнити які можна шляхом вибору та застосування методів, способів та

прийомів, які забезпечать формування потрібної інформації. Для розв'язання проблеми інформаційного забезпечення менеджменту потрібно вирішити питання щодо методичного та практичного інструментарію, спроможного забезпечити формування такої інформації, яка дійсно дозволяє розробити раціональні управлінські рішення як ключ до ефективних дій та стратегій.

Для управління підприємством та вирішення завдань, що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності, потрібна інформація, що відображує результати функціонування як підприємства у цілому, так і кожного структурного підрозділу, виду діяльності, центру відповідальності, виду продукції (товарів, робіт, послуг), тобто систематизована та згрупована за різними рівнями управління. Для адаптування інформаційних потоків до запитів менеджменту потрібно із використанням підходів, які найбільше відповідають організаційно-технологічній структурі підприємства, розробити систему аналітичного обліку, у якій визначити рівні диференціації інформації. На наш погляд, оптимальний перелік структурних рівнів системи обліку потрібно формувати за рівнями організаційної ієрархії підприємства та включити до нього: 1) види діяльності, 2) структурні підрозділи, 3) центри відповідальності, 4) місця виникнення доходів (витрат); 5) етапи виробничого процесу (стадії, переділи); 6) види продукції (робіт, послуг), тощо.

Структурування бухгалтерського обліку за предметним (у розрізі кожної групи, підгрупи,

типу і виду об'єктів обліку) та оперативно-виробничим (у розрізі структурних підрозділів та центрів відповідальності) принципами забезпечить менеджмент інформацією для управління підприємством як по вертикалі, так і горизонталі, тобто як цілісного об'єкта з усіма взаємозалежними зв'язками. Для систематизації та групування інформації потрібно розробити систему аналітичного обліку, основними методичними прийомами якого є реєстри аналітичного обліку та робочий план рахунків, побудований шляхом кодування об'єктів обліку, що дозволяє збільшити аналітичність облікової інформації.

Серед підходів до подальшого розвитку бухгалтерського обліку зустрічаються пропозиції брати за його основу потреби і запити користувачів облікової інформації [16, с. 12]. На наш погляд, такі потреби доцільно зосереджувати на вирішенні конкретних управлінських завдань (зростання доходів, зниження витрат, перерозподіл ресурсного потенціалу між видами діяльності, тощо). Для формування інформації, що за змістом, рівнем деталізації буде відповідати потребам користувачів, потрібно розробити відповідний методологічний та методичний інструментарій, адаптований до специфіки завдань, що є одним із напрямків розвитку обліку.

Ще одним напрямком розвитку бухгалтерського обліку вважається подолання його «моноцільової моделі», суть якої полягає у формуванні бухгалтерським обліком інформації, адаптованої лише для потреб фінансового та управлінського обліку. Для вирішення проблеми пропонуються концепції багатоцільового обліку, поліваріантного обліку, багатоваріантні підходи, система глобального бухгалтерського обліку, тощо. У цьому контексті розробляються моделі використання даних бухгалтерського обліку для: управління господарськими процесами і формування фінансової звітності; статистичних розрахунків та отримання відповідних показників; оподаткування для визначення бази оподаткування [14, с. 60]. Концепція багатоцільового бухгалтерського обліку, розроблена Т. Бочулею, на відміну від попередніх пропозицій полягає у розробленні теоретико-організаційних засад поліваріантного обліку, відповідно до якого забезпечується формування багатаспектної інформації для підвищення альтернативності варіантів управлінських рішень [17, с. 7]. В.В. Сопко пропонує вирішити проблеми інтеграції облікової інформації та її пристосування до забезпечення інших інформаційних потреб шляхом удосконалення організаційної побудови бухгалтерського обліку, яка «має бути такою, щоб без додаткових виборів можна було у будь-який час одержати дані про формування показників, потрібних для прийняття управлінського рішення та складання бухгалтерської звітності: фінансової, статистичної, податкової тощо. Для цього бухгалтерський облік в управлінні на підприємстві потрібно будувати за ознаками

потреб фінансового, податкового та внутрішньогосподарського обліку» [10, с. 123].

Напрямами розроблення методичних засад та практичного інструментарію потрібно спрямувати на вирішення питань щодо складу та структури масиву вхідної інформації, методів і способів її обробки в напрямку забезпечення реалізації цілей усіх взаємопов'язаних користувачів інформації, а також складу та структури масиву вихідної інформації. Для імплементації бухгалтерського обліку в єдину інформаційну базу управління потрібно розробити відповідні заходи. На етапі документування розробити систему відповідних реквізитів, якою доповнити стандартні форми документів. На етапі поточного обліку розробити структуру реєстрів аналітичного та синтетичного обліку, яка б підходила для групування інформації відповідно до потреб фінансового і управлінського обліку, також розрахунків за податками, складання форм статистичної та іншої звітності. Так само потрібно запрограмувати потоки вихідної інформації та визначити форми їх одержання (розрахунки, форми звітності, таблиці зі статистичною або контрольною інформацією).

Запровадження інформаційних технологій у всі сфери та галузі сучасного суспільства зумовлює необхідність переходу бухгалтерського обліку до використання сучасних методів та способів формування інформації, тому шляхи його розвитку та удосконалення нерозривно пов'язані із інформаційними технологіями, що базуються на сучасних програмних продуктах та засобах комп'ютерної техніки.

Але під час їх запровадження виникають проблеми методологічного та методичного характеру, які потребують вирішення з метою раціонального використання потенціалу бухгалтерського обліку. Як зазначає Легенчук С.: «Сьогодні рядовий комп'ютер з відповідною бухгалтерською програмою здатен зняти з порядку денного величезний кластер проблемних питань щодо ведення бухгалтерського обліку. Проте паралельно з цим наука «бухгалтерський облік» опинилася у парадоксальній ситуації, коли технічна можливість вирішення будь-яких завдань є, а от відповідна теорія, яка б дозволила сформулювати завдання, які потребують вирішення, та спрогнозувати подальший розвиток облікової практики, на сьогодні відсутня» [18, с. 3].

Для адаптування елементів системи бухгалтерського обліку до функціонування в умовах використання комп'ютерних технологій потрібно розробити теоретичні засади та практичний інструментарій, придатні для застосування у комп'ютерному середовищі. Теоретичним підґрунтям таких розробок є фундаментальні дослідження методології обліку, які дозволили визначити складові концептуальної моделі інформаційної системи бухгалтерського обліку: 1) методи, способи та прийоми, що забезпечують збирання первинної

інформації; 2) методи, способи та прийоми, що забезпечують обробку (систематизацію, групування, перегрупування) облікової інформації; 3) методи, способи та прийоми, що забезпечують узагальнення облікової інформації та її передавання користувачам. У свою чергу, кожна складова поділяється на окремі елементи, кожний з яких є об'єктом дослідження та розробки. Так, для збирання первинної інформації застосовують методи сприйняття господарських операцій, їх вимірювання, документування та рух документів (документообіг). Для систематизації та групування облікової інформації застосовують систему реєстрів аналітичного обліку та моделі побудови системи рахунків (у тому числі робочого плану рахунків) і системи записів господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку. Для узагальнення облікової інформації застосовують форми звітності та способи передавання вихідної інформації користувачам.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження показало, що оптимальним підходом до вирішення проблем інформаційного забезпечення менеджменту є створення цілісної управлінської інформаційної системи як конгломерата, що об'єднує та інтегрує самостійні, але взаємозв'язані підсистеми, запрограмовані на вирішення завдань з управління господарською діяльністю. Провідна роль бухгалтерського обліку в управлінні потоками економічної інформації позиціонує його фінансовим центром цієї системи та визначає коло функцій, виконуваних в межах системи. З позиції діалектики, розвиток теоретичного та практичного базису інформаційної системи доцільно зосередити на розробленні оптимальних варіантів інтеграції та координації підсистем під час вирішення завдань управління, а також на синергії і конвергенції їхнього методологічного, методичного та практичного інструментарію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С. Генезис управлінського обліку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2017. № 7–8. С. 2–24.
2. Пушкар М., Семанюк В. Актуальність розробки сучасної парадигми обліку. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2017. Випуск 1–2. С. 7–20.
3. Кузьмінський Ю., Мачуга Р. Бухгалтерська інформація в управлінських рішеннях підприємств харчової промисловості. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2009. № 3. С. 13–21.
4. Кірейцев Г.Г. Необхідність оновлення теорії обліку: виклик часу. *Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: праці ІХ Міжнар. наук.практ. конф.*, м. Київ, 15 березня 2015 р. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2015. С. 13–15.
5. Нидлз Б.К. Андерсон, Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / пер. с англ. Я.В. Соколова. Москва, 1996. 496 с.
6. Ершова Н.Ю. Концептуальні основи стратегічного управлінського обліку. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 195–202.
7. Любенко А.М., Кундря-Висоцька О.П., Рудницька О.В. Праксеологічна грамати́ка дій у розвитку сучасної обліково-аналітичної системи у контексті забезпечення інформаційних запитів. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2019. № 29. С. 178–187.
8. Шайкан А.В. Розвиток бухгалтерського обліку як інструментарію стратегічного управління підприємством у конкурентному середовищі. *Незалежний аудитор*. 2012. № 1 (III). С. 38–49.
9. Будько О. Формування цілісної обліково-аналітичної системи суб'єктів господарювання. *Економічний аналіз*. 2013. Випуск 12. С. 192–196.
10. Сопко В.В., Сопко В.В. Бухгалтерський облік – базовий інструмент державної регулювальної політики забезпечення фінансово-економічної стабільності та економічного розвитку. *Наукові записки НаУКМА*. 2012. Том 133. С. 115–125.
11. Ершова І.Ю. Розвиток теоретико-методологічних основ стратегічного управлінського обліку з позицій різних концепцій та теорій фірми. *Молодий вчений*. 2017. № 3 (43). С. 649–655.
12. Бруханський Р.Ф. Система стратегічного фінансового обліку: аналіз сучасного стану і перспективи розвитку. *Бізнес-інформ*. 2014. № 7. С. 220–224.
13. Талєб Н.Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / пер. с англ. Москва: Манн, «Колибри», 2009. 528 с.
14. Бондар М.І. Бухгалтерський облік як інформаційна підсистема системи управління. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. 2012. № 721. С. 58–63.
15. Голов С.Ф. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством упродовж життєвого циклу. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2016. № 4. С. 2–12.
16. Легенчук С. Місце практики у бухгалтерському обліку: нове бачення. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2012. № 6. С. 8–16.
17. Бочуля Т.В. Інновативний розвиток обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством: теорія, методологія, практика: автореф. дис... докт. екон. наук: 08.00.09. Харків, 2016. 40с.
18. Легенчук С. Ідеальна система бухгалтерського обліку: утопічна ідея чи реальність ІТ-економіки? *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. № 2. С. 3–10.

REFERENCES:

1. Gholov S. (2017) Ghenezys upravlins'koghogo obliku. [The genesis of management accounting] *Bukhghalters'kij oblik i audyt*. no. 7–8. pp. 2–24.
2. Pushkar M., Semanjuk V. (2017) Aktualnistij rozrobky suchasnoji paradyghmy obliku. [The relevance of developing a modern accounting paradigm] *Instytut bukhhalters'koghogo obliku, kontrolj ta analiz v umovakh globalizaciji*. vol. no. 1–2. pp. 7–20.
3. Kuzjminskij Ju., Machugha R. (2009) Bukhghaltersjka informacija v upravlins'kykh rishennjakh pidpryemstv kharchovoji promyslovosti. [Accounting information in management decisions of food industry enterprises] *Bukhghalters'kij oblik i audyt*. no. 3. pp. 13–21.
4. Kirejcev Gh. (2015) Neobkhidnistij onovlennja teoriji obliku: vyklyk chasu. [The need to update accounting theory: the challenge of time] *Proceedings of the Rozvytok bukhhalters'koghogo obliku: teorija, profesija, mizhpredmetni zv'jazky*. (Ukrainian, Kyjiv, 15 bereznja 2015). Kyjiv: NNC «IAE». pp. 13–15.
5. Nidlz B. K. Anderson, Kolduell D. (1996) *Printsipy bukhhalters'kogo ucheta* [Principles of the accounting] / per. s angl. Ya.V. Sokolova. Moskva. (in Russian)
6. Jershova N. (2017) Konceptualjni osnovy strategichnogho upravlins'koghogo obliku. [Conceptual foundations of strategic management accounting] *Problemy ekonomiky*. no. 1. pp. 195–202.
7. Ljubenko A.M., Kundrja-Vysocjka O.P., Rudnycjka O.V. (2019) Prakseologichna ghratomyka dij u rozvytku suchasnoji oblikovo-analitychnoji systemy u konteksti zabezpechennja informacijnykh zapytiv [Practical grammar of actions in the development of modern accounting and analytical system in the context of providing information requests] *Finansovo-kredytna dijalnistij: problemy teoriji i praktyky*. no. 29. pp. 178–187.
8. Shajkan A.V. (2012) Rozvytok bukhhalters'koghogo obliku jak instrumentariju strategichnogho upravlinnja pidpryemstvom u konkurentnomu seredovyshhi. [Development of accounting as a tool for strategic management of an enterprise in a competitive environment] *Nezalezhnyj audytor*. no.1 (III). pp. 38–49.
9. Budjko O. (2013) Formuvannja cilisnoji oblikovo-analitychnoji systemy sub'ektiv ghospodarjuvannja. [Formation of a comprehensive accounting and analytical system of business entities] *Ekonomichnyj analiz*. vol. 12. pp. 192–196.
10. Sopko V.V., Sopko V.V. (2012) Bukhghalters'kij oblik – bazovyj instrument derzhavnoji rehuljuvalnoji polityky zabezpechennja finansovo-ekonomichnoji stabilnosti ta ekonomichnogho rozvytku. [Accounting is the basic instrument of state regulatory policy of ensuring financial and economic stability and economic development]. *Naukovi zapysky NaUKMA*. vol. 133. pp. 115–125.
11. Jershova I. (2017) Rozvytok teoretyko-metodologichnykh osnov strategichnogho upravlins'koghogo obliku z pozycij riznykh koncepcij ta teorij firmy. [Development of theoretical and methodological foundations of strategic management accounting from the standpoint of different concepts and theories of the firm] *Molodyj vchenyj*. no. 3 (43). pp. 649–655.
12. Brukhans'kij R.F. (2014) Systema strategichnogho finansovogho obliku: analiz suchasnogho stanu i perspektyvy rozvytku. [Strategic financial accounting system: analysis of the current state and prospects] *Biznes-inform*. no. 7. pp. 220–224.
13. Taleb N.N. (2009) *Chernyy lebed'. Pod znakom nepredskazuemosti* [Black swan. Under the sign of unpredictability] / per. s angl. Moskva: Mann, «Kolibri». (in Russian).
14. Bondar M.I. (2012.) Bukhghalters'kij oblik jak informacijna pidsystema systemy upravlinnja. [Accounting as an information subsystem of the management system] *Visnyk NU «Lviv'sjka politekhnika»*. no. 721. pp. 58–63.
15. Gholov S.F. (2016) Oblikovo-analitychne zabezpechennja upravlinnja pidpryemstvom uprodovzh zhyttjevogho cyklu. [Accounting and analytical support of enterprise management throughout the life cycle] *Bukhghalters'kij oblik i audyt*. no. 4. pp. 2–12.
16. Leghenchuk S. (2012) Misce praktyky u bukhhalters'komu obliku: nove bachennja. [Place of practice in accounting: a new vision] *Bukhghalters'kij oblik i audyt*. no. 6. pp. 8–16.
17. Bochulja T.V. (2016) *Innovatyvnyj rozvytok oblikovo-analitychnogho zabezpechennja upravlinnja pidpryemstvom: teorija, metodologija, praktyka* [Innovative development of accounting and analytical support of enterprise management: theory, methodology, practice]: (PhD Thesis), Kharkiv, Kharkiv state. un-t food. and trade.
18. Leghenchuk S. (2014) Idealjna systema bukhhalters'koghogo obliku: utopichna ideja chy realnistij IT-ekonomiky? [Ideal accounting system: Utopian idea or reality of IT economy] *Bukhghalters'kij oblik i audyt*. no. 2. pp. 3–10.

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: ОБЛІКОВИЙ ТА УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

MODERN INFORMATION PROVIDING INSTRUMENTS: ACCOUNTING AND MANAGEMENT ASPECT

Панасюк В.М.

доктор економічних наук, професор,
Тернопільський національний економічний університет

Valentyna Panasyuk

Doctor of Economic Sciences,
Professor of Ternopil National Economic University

У статті розглянуто сучасні підходи до формування інструментарію інформаційного забезпечення діяльності підприємств. Обґрунтовано доцільність інформаційного забезпечення діяльності підприємств та окреслено його основну мету. Визначено напрями організації інформаційної підтримки розвитку підприємств на державному рівні. Запропоновано розглядати обліково-інформаційне забезпечення як складник інтегрованої системи обліково-інформаційного управління підприємством та як систему ресурсного забезпечення. Уточнено принципи побудови інтегрованої системи обліково-інформаційного забезпечення. Здійснено групування інформаційної системи підтримки щодо прийняття управлінських рішень. Розроблено модель формування інформаційно-керуючої системи підприємств. Запропоновано використовувати уніфіковану форму ведення обліку для підприємств як державної, так і приватної форми власності. Окреслено можливість впровадження пілотного проекту зі створення інтернет-порталу, де, з одного боку, будуть висвітлені значущі та перспективні проекти, а з іншого – потенційні інвестори.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, сучасний інструментарій, обліково-інформаційна система, інформаційно-керуюча система підприємств, програмне забезпечення облікових процесів, управління, стратегічний облік.

В статье рассмотрены современные подходы к формированию инструментария информационного обеспечения деятельности предприятий. Обоснована необходимость информационного обеспечения деятельности предприятий и определена его основная цель. Рассмотрена возможность организации информационной поддержки развития предприятий на государственном уровне. Предложено рассматривать учетно-информационное обеспечение как составляющую интегрированной системы учетно-информационного управления предприятием и как систему ресурсного обеспечения. Уточнены принципы построения интегрированной системы учетно-информационного обеспечения. Осуществлена группировка информационной системы поддержки для принятия управленческих решений. Разработана модель формирования информационно-управляющей системы предприятий. Предложено использовать унифицированную форму ведения учета для предприятий как государственной, так и частной формы собственности. Определены возможности внедрения пилотного проекта по созданию интернет-портала, где, с одной стороны, будут освещены важные и перспективные проекты, а с другой – потенциальные инвесторы.

Ключевые слова: информационное обеспечение, современный инструментарий, учетно-информационная система, информационно-управляющая система предприятий, программное обеспечение учетных процессов, управление, стратегический учет.

In the article role of the information resources as the basis of informational support of the enterprise activity and driver of its strategic success is highlighted. The necessity of informational support of the enterprises' activity is substantiated and its main purpose is defined. It is marked that the effectiveness of informational support of the enterprise activity depends not only on the availability of information resources but also on the implementation of the latest informational tools of enterprise management, streamlining of accounting and informational support of the enterprise. Therefore, modern approaches to the formation of tools for information support of enterprise are reviewed. The possibility of organizing informational support for the development of enterprises at the state level is considered. In particular, it is proposed to consider accounting and informational support as a component of an integrated system of accounting and information management of an enterprise as well as a system of resource support. According to this, it was identified the need to create an Internet portal within the framework of the implementation of the regional

program of development of information infrastructure of enterprises, which is aimed at stimulating and supporting their development within the framework of regional information policy. The principles of building an integrated accounting and informational support system, such as accuracy, reliability, continuity, timeliness, efficiency, etc., have been clarified. It is noted that the concept of information, from the point of view of the functioning of enterprises, should be based on the consideration of the information that is directly involved in the relevant economic processes. The management informational support system was grouped. The model of formation of the information-management system of the enterprises is developed and its key components (database, knowledge base, innovation modeling base, and imitation modeling base) are defined. It is proposed to use a unified form of accounting for enterprises, both public and private.

Key words: informational support, modern tools, accounting and informational system, information and management system of enterprises, software for accounting processes, management, strategic accounting.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання ефективно використання інформаційних ресурсів є першочерговим завданням для успішного управління підприємством, яке спрямоване на стабілізацію фінансового стану, максимізацію балансової вартості та прибутків, забезпечення економічної безпеки й уникнення економічних загроз. Ключовим елементом інформаційного забезпечення управління діяльністю будь-якого підприємства є інформаційні ресурси, адже саме вони визначають ступінь інформаційного задоволення різного роду користувачів. Рівень проінформованості на всіх стадіях управління (збір обліково-аналітичних даних за всіма стадіями життєвого циклу) є основою його стратегічного розвитку та досягнення підприємницького успіху у вигляді додаткової вартості та прибутків. Під впливом чинників зовнішнього середовища і внутрішніх чинників формуються передумови розвитку обліково-інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємства по мірі задоволення потреб зацікавлених користувачів. За цих умов часто спостерігається підвищення вимог до змісту, форм, терміну представлення інформації, її якості, достовірності, що приводить до суттєвого зростання обсягів інформаційних ресурсів для управління загалом.

Інформаційне забезпечення для управління діяльністю підприємства залежить не лише від наявної інформаційної бази, але й від можливостей використання новітніх інформаційних інструментів управління підприємством, упорядкування обліково-інформаційного забезпечення підприємства. Сучасним технологіям та інструментаріям інформаційного забезпечення з позицій обліку й управління діяльністю підприємства на основі обліково-інформаційних ресурсів приділяється недостатня увага як у теоретичному, так і у практичному аспектах. Вищевикладене актуалізує тематику цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дискусійні питання щодо обліково-інформаційного забезпечення для управління підприємством загалом та його елементів (бізнес-процесів) досліджували у своїх працях такі науковці, як: І.П. Босак, Л.С. Веретін, В.В. Гадін, М.П. Денисенко, О.В. Карпенко, А.І. Маркіна, С.С. Палагута, С.П. Петренко, А.А. Пилипенко, М.С. Пуш-

кар, Л.О. Терещенко, А.І. Ярогова, І.М. Яровий. Однак проблема формування інтегрованої системи обліково-інформаційного забезпечення та інформаційно-керуючої системи управління підприємством ще й досі залишається мало вивченою та потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних підходів до формування інструментарію інформаційного забезпечення та визначення комплексу заходів щодо його вдосконалення, оцінка можливостей здійснення інформаційної підтримки розвитку підприємств на державному рівні, а також запровадження уніфікованої форми ведення обліку для підприємств усіх форм власності, як державної, так і приватної.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне використання інформаційного забезпечення спрямоване на отримання результативності в частині реалізації не тільки його повсякденних завдань, але й стратегічних цілей економічного розвитку, що потребує новітніх підходів до оцінки інформаційних ресурсів з боку їхньої доцільності та економічності. З метою посилення конкурентних позицій підприємства необхідно підвищувати рівень інформаційного забезпечення, що дасть можливість збільшити оперативність та чіткість у прийнятті управлінських рішень та стабілізації його фінансового стану.

Головною вимогою ефективної організації інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємства є використання обліково-інформаційних ресурсів із застосуванням підходу, який базується на ідеї ресурсного циклу.

Основою інформатизації та діджиталізації суспільства в його динаміці і структурі є впровадження інформаційних технологій та створення інформації, а не тільки матеріальних цінностей. Інформаційні технології та інформація як ресурс є системоутворюючим елементом діджиталізованого та інформаційного суспільства. Це зумовлено тим, що будь-яка стадія управлінської діяльності, ринкова структура є інформаційним простором, і участь в ньому держави забезпечить максимально можливу його однорідність, ефективну систему розповсюдження інформації і запобігання появі недостовірної інформації, що може дестабілізувати ринкові механізми.

Використання та функціонування інформаційних технологій, створення інформаційних ресурсів, інформаційного ринку та інформаційного простору є найважливішим напрямом розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта на макро-, мезо- та макрорівнях. Специфічною рисою глобального ринку інформації є те, що його стан та рівень розвитку виступають одночасно і результатом, і умовою функціонування економіки, оскільки це пов'язано з інформаційними потребами зацікавлених споживачів і з можливостями пропозиції сучасних інформаційних технологій. Такого трактування інформаційного ринку дотримується Л.С. Веретін [1]. На підставі аналізу проведених досліджень вважаємо, що доцільно розробити державну інформаційну політику, спрямовану на реалізацію дієвих заходів уповноважених державних органів для підтримки розвитку ринку інформаційних продуктів і послуг.

У ст. 6 Закону України «Про інформацію» визначено, що державна інформаційна політика – це сукупність основних напрямів і способів діяльності держави з одержання, використання, поширення та зберігання інформації. Таким чином, державна інформаційна політика є регулюючим механізмом, який спрямований на розвиток та захист інформаційного простору суспільства, та пов'язана із отриманням, накопиченням, групуванням, узагальненням, зберіганням та передачею всіх видів інформації. Такої ж позиції щодо розуміння поняття та функціональних завдань державної інформаційної політики дотримуються М.П. Денисенко, І.В. Колосов [2].

Зростання необхідності інформаційної підтримки для управління розвитком вітчизняних підприємств як на мезо-, так і на макрорівнях, на думку сучасних дослідників, потребує розроблення та реалізації регіональної програми щодо розвитку інформаційної інфраструктури підприємств, яка слугуватиме підтримці та стимулюванню їхнього розвитку в межах регіональної інформаційної політики [3]. Вважаємо, що, окрім цього, ця регіональна програма повинна базуватися на взаємодії чотирьохланкової системи «соціум – держава – бізнес – споживач», в основі якої лежать партнерські відносини щодо напрямів розвитку інформаційної політики. Запропонована схема організації та впровадження інформаційної взаємодії підприємств із державними органами управління, об'єктами інфраструктури ринку та іншими господарськими системами дасть змогу сформувати цілеспрямовані інформаційні потоки. Така організація інформаційної політики забезпечить накопичення та концентрацію інформації в межах вищезазначеної інформаційно-аналітичної структури, визначить взаємозв'язок і системність інформаційної взаємодії, сформує передумови інформаційного забезпечення з метою розроблення стратегії сталого розвитку

для підприємств. Отже, вдосконалення системи забезпечення інформаційної взаємодії між суб'єктами господарювання шляхом створення єдиної регіональної інформаційно-аналітичної структури для підтримки сталого розвитку підприємств дасть змогу створити інформаційні ресурси з більш високою споживчою корисністю, як на регіональному рівні, так і на конкретному підприємстві.

У межах реалізації співпраці органів державної, муніципальної влади, бізнесу та розширення можливостей програми вважаємо за доцільне запровадити пілотний проект зі створення інтернет-порталу, де, з одного боку, будуть висвітлені значущі та перспективні проекти, а з іншого – потенційні інвестори. Це дасть змогу залучити інвестиції та управлінський ресурс у розвиток підприємств (бізнесу).

Передумови розвитку інформаційного забезпечення підприємств зумовили необхідність у формуванні його інформаційного простору – сукупності інформаційної бази даних обліку, економічного аналізу, контролю для підвищення рівня обґрунтованості прийняття управлінських рішень. Структура інформаційного простору суб'єктів господарювання представлена у вигляді взаємозв'язаного комплексу координат, які об'єднані в єдину інформаційну систему. Тільки їхня узгоджена робота забезпечить ефективно та конкурентоспроможне управління діяльністю підприємства.

Основним елементом в управлінні будь-якої системи є система підтримки прийняття рішень (СППР). Її призначення полягає в інформаційному та ресурсному забезпеченні підтримки і прийняття управлінських рішень через організацію відповідних аналітичних процедур, а також забезпечує довгострокову фінансово-економічну діяльність суб'єктів господарювання. Основним призначенням СППР є відображення кількісних оцінок управлінських рішень, що базуються на даних, одержаних у результаті проведення обчислювальних експериментів [4]. Інформаційні системи діяльності підприємств і підтримки прийняття рішень щодо його розвитку, на нашу думку, слід поділити на три групи:

1) інформаційні системи як основи для прийняття довгострокових рішень про стратегію розвитку підприємства (більше 1 року);

2) інформаційні системи як основа для прийняття управлінських рішень у короткотривалому періоді (менше 1 року);

3) інформаційні системи як основа для виконання управлінських рішень на адміністративному та оперативному рівнях (щоденно, щоденно, щомісячно).

Це дасть змогу створити бази, які відображають реальні терміни (швидкість) накопичення й обробки інформації щодо прийняття управлінських рішень та визначення реального фіксованого стану на відповідний момент часу. При цьому структуризація і систематизація елементів

тів інформаційного простору підприємств забезпечує принцип інтеграції усіх його елементів. Зазначені системи утворюють ієрархію інформаційних потоків.

Враховуючи особливості і основні відмінності інформаційних ресурсів від будь-яких інших видів ресурсів, доцільно розробляти принципові нові підходи до їхньої оцінки, базуючись на теорії інформації, теорії бухгалтерського обліку, теорії інформаційного простору та інформаційних ресурсів. Ці підходи дозволять визначити цінність інформації, а також здійснити вибір найраціональнішої системи збору, обробки облікових даних і формування на їхній основі сукупності інформаційних ресурсів підприємства. Рівень інформаційної взаємодії ринкових суб'єктів, як вважає низка авторів, а саме І.М. Яровий, Н.Б. Гальмакова, О.В. Михайлова, виражається в організації інформаційних потоків певної спрямованості та залежить від інтенсивності й ефективності трансформації накопичених знань в інформаційний фактор стійкого розвитку обліково-аналітичних систем [5].

Поява нових видів обчислювальної техніки та розвиток інформаційних технологій, а також сучасних підходів в управлінні і забезпеченні потреб адміністрації підприємства в необхідній інформації розширили сферу застосування обліку і використання обліково-аналітичної інформації. Під впливом різних чинників та в умовах взаємодії виробничо-господарських та інформаційних сфер визначається зміст та вимоги до обліково-інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємства залежно від інформаційних потреб, що дає змогу констатувати про їхній синергетичний ефект.

Обліково-інформаційне забезпечення управління на підприємстві повинно гарантувати комплексне дослідження усіх об'єктів обліку та узагальнення їхніх даних у режимі реального часу та отримання результатів для підтримки та прийняття раціональних управлінських рішень [6]. Саме цей підхід дозволить сформувати інтегровану систему обліково-інформаційного забезпечення управління підприємством, яка включає в себе дані фінансового, управлінського та стратегічного обліку (в напрямках дотримання облікової політики), що сприятиме перспективному розвитку підприємств та уникненню банкрутства. Важливим елементом у формуванні цієї системи є принципи її побудови. До таких принципів належать:

1) принцип точності і достовірності – відсутність помилок під час формування бази даних накопиченої інформації;

2) принцип безперервності – систематичний збір, накопичення, обробка та узагальнення інформації;

3) принцип своєчасності та оперативності – пошук необхідної інформації і швидкість дослідження ринку;

4) принцип повноти та раціональності збору інформації – пошук тих подій, які можуть вплинути на рішення, що приймається на її основі, та збір необхідної інформації для формування всебічного аналізу; [7]

5) принцип економності – оптимізація витрат на отримання й обробку інформації;

6) принцип простоти – доступність у сприйнятті інформації;

7) принцип чіткості інформаційного потоку – відсутність інформаційних переважань [8].

Для систематизації інформаційних потоків, повноцінного та об'єктивного обліку важливе значення має забезпечення підприємств комп'ютерними програмами. На нашу думку, доцільно розробити уніфіковану (єдину) автоматизовану програму ведення обліку та використовувати її на підприємствах усіх форм власності.

Використання бази даних, бази знань, інноваційного та імітаційного моделювання, а також дослідження інформаційних технологій і принципів функціонування інформаційного простору суб'єктів господарювання дозволили розробити модель організації інформаційно-керуючої системи на підприємстві, яка дасть змогу забезпечити інтеграцію комплексу дій у процесі управління та усіх складників інформаційного процесу в єдиний взаємозв'язаний комплекс (рис. 1).

Використання імітаційного моделювання під час прийняття управлінських рішень дасть змогу підвищити рівень планування та бюджетування, збільшити точність планів виробництва, які розробляються з метою стратегічного управління, та допоможе окреслити потенційні можливості й перспективні напрями розвитку підприємства. Впровадження інформаційно-керуючої системи дає змогу робити інноваційне моделювання щодо впровадження наукових досліджень у практичну діяльність підприємств. Для аналізу його потенційних джерел та оцінки ризику у прийнятті управлінських рішень вважаємо за необхідне здійснювати вибір інформаційних інновацій за допомогою формування матриці ризику як складової частини процедури багатокритеріального порівняння програмних продуктів.

Розроблена інформаційно-керуюча система дасть змогу побудувати багатоступеневу ієрархічну систему доступу до управлінської інформації на основі структуризації та єдиної класифікації елементів як самої системи, так і інформаційного комплексу підприємств загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Перспективний розвиток підприємств та їхнє ефективне функціонування в сучасному глобальному інформаційному просторі залежить нааперед від ступеня інформатизації та діджиталізації економіки, використання новітніх технологій інформаційного забезпечення для управління підприємством та з метою отримання результативності використання інформаційних ресурсів.

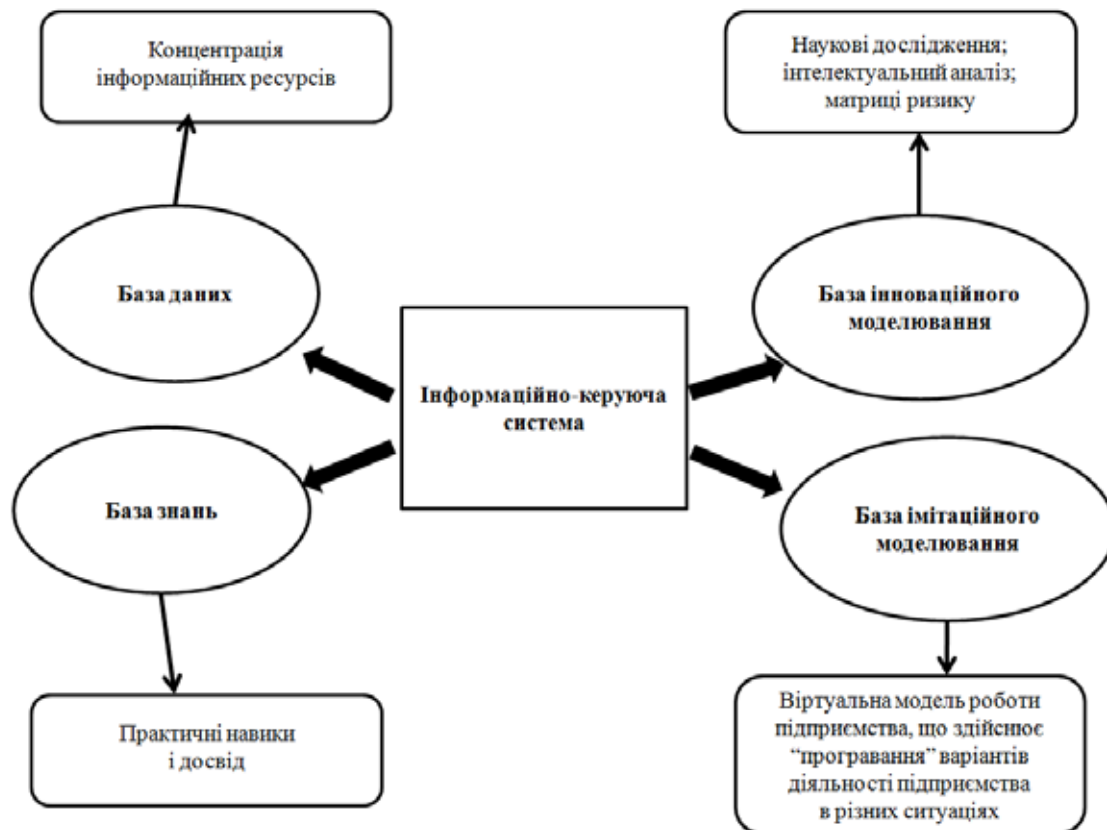


Рис. 1. Модель організації інформаційно-керуючої системи на підприємстві

Важливою передумовою для ефективною реалізації напрямів розвитку підприємства та його стабільного функціонування є використання спеціального інструментарію та принципів інформаційного забезпечення в процесі управління його виробничо-господарською діяльністю. На основі проведеного аналізу теоретичних досліджень сформовано загальний підхід та базис визначення економічного змісту та ролі інформації в розвитку підприємств.

Концепція інформації з позицій функціонування підприємств в умовах конкурентного середовища та сталого розвитку повинна базуватися на систематизації цієї інформації, яка безпосередньо бере участь у новітніх економічних та бізнес-процесах. В основі інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємства лежить інформація, від використання якої залежить ефективність функціонування підприємства та можливість формування його потенційних інформаційних ресурсів. Виходячи з цього, здійснено групування інформаційної системи підтримки щодо прийняття управлінських рішень.

Проведене дослідження можливостей і передумов інформаційного забезпечення управління діяльністю суб'єктів господарювання зумовило необхідність створення системи формування їх інформаційного простору.

Обґрунтовано доцільність посилення інформаційної безпеки та інформаційної підтримки

для розвитку вітчизняних підприємств як на мікро-, так і на мезо- та макрорівнях. У межах реалізації державної інформаційної політики та регіональної програми розвитку інформаційної інфраструктури підприємства запропоновано створення інтернет-порталу. Цей проект повинен стати інструментом для налагодження партнерських відносин між соціумом, державою, бізнесом і споживачем.

Інформаційним забезпеченням управління діяльністю підприємств повинна стати побудована належним чином інтегрована система обліково-інформаційного забезпечення управління, яка виступає як сукупність облікової інформації, отриманої в результаті безперервної взаємодії її підсистем (фінансового, управлінського та стратегічного обліку) та сприяє прийняттю управлінських рішень на макро-, мезо- та мікрорівнях. У межах удосконалення обліково-інформаційного забезпечення запропоновано розробити уніфіковану форму ведення обліку для підприємств як державної, так і приватної форми власності.

Розвиток сучасного суспільства сприяє зростанню стрімкими темпами обсягів інформації, що використовується для управління. До того ж, функціонування вітчизняних підприємств в ринкових умовах та в умовах світової глобалізації вимагає від них мобільності й оперативності у прийнятті управлінських рішень. Недостатність та несвоєчасність відповідної інформації або її

недостовірність можуть не лише призвести до краху підприємства, а й спричинити негативні суспільні наслідки. За цих умов інформаційній системі підприємства приділяється особлива увага, оскільки вона здатна суттєво вплинути та має вагомий внесок у процесі прийняття рішень. Розроблення, прийняття і підтримка управлінських рішень є складним процесом, який базу-

ється на достовірній і всеосяжній інформації на усіх рівнях управління. Вищевикладеним підтверджується необхідність розробленої та представленої нами моделі організації інформаційно-керуючої системи для управління підприємством, від ефективності якої визначається кінцева результативність функціонування кожного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веретін Л.С. Інформаційне забезпечення як одна із передумов удосконалення управління продуктивністю підприємства. Ефективна економіка. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4469> (дата звернення: 01.02.2020).
2. Денисенко М.П., Колосов І.В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством. Економіка і держава. 2006. № 7. С. 19–24.
3. Маркіна І.А., Сьомич М.І., Дячков Д.В. Організаційно-економічний механізм управління інформаційним потенціалом підприємства. Економічний форум: серія економіка, 2016. № 2. С. 175–181.
4. Палагута С.С. Особливості інформаційного забезпечення управління підприємств і організацій. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 16. С. 418–421.
5. Яровий І.М., Гальмакова Н.Б., Михайлова О.В. Ефективність організації управління в інформаційній економіці. Східна Європа: економіка, бізнес та управління, 2018. № 6. С. 438–444.
6. Пилипенко А.А. Стратегічний аспект організації обліково-аналітичної підтримки антикризового управління. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 4. С. 234–241.
7. Панасюк В.М., Ковальчук Є.К. Інформаційні ресурси в обліку та їх роль у підвищенні ефективності управління підприємством. Бухгалтерський облік контроль і аналіз. Житомир: ЖДТХ, 2011. № 3. С. 93–101.
8. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку: монографія. Київ: КНЕУ, 2010. 336 с.

REFERENCES:

1. Veretin L.S. (2015) Informatsiine zabezpechennia yak odna iz peredumov udoskonalennia upravlinnia produktyvnosti pidpriemstva [Informational support as one of the prerequisites for improving enterprise productivity management]. *Efektivna ekonomika* [Effective Economy] (electronic journal), no. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4469> (accessed 01 February 2020).
2. Denysenko M.P., Kolosov I.V. (2006) Informatsiine zabezpechennia efektyvnoho upravlinnia pidpriemstvom [Information support of effective enterprise management]. *Economy and the State*, vol. 7, pp. 19–24.
3. Markina I.A., Somych M.I., Diachkov D.V. (2016) Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm upravlinnia informatsiinym potentsialom pidpriemstva [Organizational and economic mechanism for managing information potential of the enterprise]. *Economic Forum: Series Economics*, no. 2, p. 175–181.
4. Palahuta S.S. (2017) Osoblyvosti informatsiinoho zabezpechennia upravlinnia pidpriemstv i orhanizatsii [Features of management information support enterprises and organizations]. *Global and national problems of economy*, no. 16, p. 418–421.
5. Yarovyi I.M., Halmakova N.B., Mykhailova O.V. (2018) Efektyvnist orhanizatsii upravlinnia v informatsiinii ekonomitsi [Effectiveness of management organization in information economy]. *Eastern Europe: Economics, Business and Management*, no. 6, p. 438–444.
6. Pylypenko A.A. (2011) Stratehichnyi aspekt orhanizatsii oblikovo-analytychnoi pidtrymky antykrizovoho upravlinnia [Strategic aspect of organization of accounting and analytical support of crisis management]. *Actual Problems of Economics*, no. 4, p. 234–241.
7. Panasiuk V.M., Kovalchuk Ye.K. (2011) Informatsiini resursy v obliku ta yikh rol u pidvyshcheni efektyvnosti upravlinnia pidpriemstvom [Information resources in accounting and their role in improving the efficiency of enterprise management]. *Bukhhalterskyi oblik kontrol i analiz*, Zhytomyr: ZhDTKH, vol. 3. p. 93–101.
8. Benko M.M. (2010) Informatsiini systemy i tekhnolohii v bukhhalterskomu obliku [Information systems and technologies in accounting]. Monograph. Kyiv: KNEU, 336 p. (in Ukrainian)

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНИЙ БАЗИС ІНФРАСТРУКТУРНОЇ ПІДТРИМКИ ЕФЕКТИВНОЇ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

ACCOUNTING AND INFORMATION BASE OF INFRASTRUCTURE SUPPORT FOR EFFECTIVE DEPRECIATION POLICY

Трачова Д.М.

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного

Левченко О.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного

Сахно Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного

Trachova Dar`ya

Doctor of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Accounting and Taxation Department
Dmitry Motornyi Tavria State Agrotechnological University

Levchenko Olga

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Accounting and Taxation Department
Dmitry Motornyi Tavria State Agrotechnological University

Sakhno Ludmila

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Accounting and Taxation Department
Dmitry Motornyi Tavria State Agrotechnological University

У статті розглянуто концептуальні підходи та вимоги до формування інфраструктурної підтримки амортизаційної політики держави і підприємства. Виокремлено ключову роль бухгалтерського обліку у формуванні масиву інформації для здійснення інфраструктурної підтримки, моніторингу і контролю амортизаційної політики. Визначено роль обліково-аналітичного забезпечення інфраструктурної підтримки амортизаційної політики підприємства. Доведено важливість комплексного підходу до формування інфраструктурної підтримки амортизації. Досліджено результати застосування подібних методичних підходів у країнах зі стрімким технологічним та економічним ростом. Розглянуто можливість застосування закордонного досвіду в частині формування інфраструктурної підтримки започаткування, здійснення і контролю результатів амортизаційної політики. Наголошено на необхідності виконання державою стимулюючої і контролюючої функцій.

Ключові слова: амортизація, амортизаційна політика, обліково-аналітична інформація, інфраструктурна підтримка.

В статье рассмотрены концептуальные подходы и требования к формированию инфраструктурной поддержки амортизационной политики государства и предприятия. Выделена ключевая роль бухгалтерского учета в формировании массива информации для осуществления инфраструктурной поддержки, мониторинга и контроля амортизационной политики. Определена роль учетно-аналитического обеспечения инфраструктурной поддержки амортизационной политики предприятия. Доказана важность комплексного подхода к формированию инфраструктурной поддержки амортизации. Исследованы результаты применения подобных методических подходов в странах со стремительным технологическим и экономическим ростом. Рассмотрена возможность применения зарубежного опыта в части формирования инфраструктурной поддержки начала, осуществления и контроля результатов амортизационной политики. Отмечена необходимость выполнения государством стимулирующей и контролирующей функций.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, учетно-аналитическая информация, инфраструктурная поддержка.

The article considers the conceptual approaches and requirements for the formation of infrastructure support for the depreciation policy of the state and the enterprise. The key role of accounting in the formation of an array of information for the implementation of infrastructure support, monitoring and control of depreciation policy is highlighted. The role of accounting and analytical support of infrastructure support of depreciation policy of the enterprise is determined. The importance of a comprehensive approach to the formation of infrastructure support for depreciation has been proved. It depends upon development of technological progress; depreciation policy affects company's assets and the efficiency of social components in production. The reproduction of fixed assets and depreciation policy of an enterprise is not only accounting problem. Financing timely of production performance updating does not depend on the accounting interactions of accounts. This is an issue of depreciation process methodology application. The essence of the depreciation policy is determining the necessary amounts of fixed assets for the actual reproduction. This has to form the company's accounting policies. For the formation of accounting policy we should consider thoroughly the experience of our country and foreign countries. International standards allow enterprises to apply all methods of national accounting standards, in addition to production and cumulative ones. Enterprises choose the method that best reflects the expected future profit from the operation with assets. This method is constantly used during the reporting period. Method changes take place due to changes in operating the assets or receiving future economic benefits. Formation of an effective depreciation policy is a common process accounting and technical services company. To justify the need for a radical change in existing approaches to depreciation policy was studied the dynamics of fixed assets and the amount of capital investment in agriculture. To determine the depreciation policy role in the formation of investment resources of the enterprise the structure of sources of capital investment companies Ukraine. Thus, the accounting policies application for the effective depreciation policy formation is very important. The main obstacle to the formation of real depreciation fund of a company is unaccountability and vulnerability of this expenditure. Optimal depreciation and accounting policies should be based on an integrated approach based on the specific economic conditions of enterprises. Faithfulness and timeliness of depreciation is only checked while calculating the amounts of some income taxes. The results of the application of similar methodological approaches in countries with rapid technological and economic growth are investigated. The possibility of applying foreign experience in the formation of infrastructure support for the initiation, implementation and control of the results of depreciation policy is considered. The need to fulfill a stimulating and controlling function by the state was emphasized.

Key words: depreciation, depreciation policy, accounting and analytical information, infrastructure support.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В епоху становлення вітчизняної економіки амортизація як облікова категорія зазнала великих трансформацій. За часів незалежності економіка мала три хвили державної переоцінки активів, які мали своїми наслідками зміни в амортизаційній політиці. У Законі України «Про оприбуткування прибутку підприємств» амортизація не відносилася до витрат підприємства, а, по суті, була корективом суми оподаткованого прибутку. Це призвело до появи подвійного обліку амортизації – для цілей оподаткування і для цілей бухгалтерського обліку.

Формування державної амортизаційної політики почалося лише з уведенням в дію Податкового кодексу України, завдяки якому

підприємства отримали часткову можливість варіювати облікові складники методики нарахування амортизації. Однак фіскальний складник амортизаційної політики все одно залишився у вигляді обмежень до застосування певних методів нарахування амортизації і строків корисного використання активів.

Амортизаційна політика України формується під впливом державних і недержавних інститутів, «правила гри» яких ґрунтуються на пріоритетності власних інтересів і не враховують сучасні системні вимоги глобального економічного розвитку. Між інститутами відсутній вільний обмін інформацією та узгодженість регуляторних дій.

Для ефективного функціонування амортизаційна політика потребує сприятливого еко-

номічного середовища, яке дасть змогу проявитися всім нововведенням у повному обсязі. Для конкретизації такої підтримки необхідно визначити й охарактеризувати складники інфраструктурного забезпечення амортизаційної політики в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. На думку більшості науковців, основні риси амортизаційної політики були сформовані в Англії в XVI ст. Уже тоді висловлювалася думка стосовно того, що кінцевий обсяг амортизаційного фонду може перевищувати первісну вартість основних засобів, тобто передбачалися можливості прискореної амортизації. Але до кінця XIX ст. ні моральний знос, ні прискорена амортизація не знайшли свого застосування на практиці. Амортизаційні відрахування здійснювалися виходячи з усталених фізичних термінів використання фондів.

На думку Т.І. Артёмової, нині амортизація не відображає вартість зносу основних фондів; її нараховані обсяги істотно менше від вартісного вираження такого зносу; межа між інвестиціями на відновлення і чистими інвестиціями знівельовалася. Амортизаційні відрахування стали замінювати в інвестиційній діяльності прибуток після оподаткування, банківські кредити, інші джерела. Отже, слід відмовитися від вузького трактування амортизації як зносу основних фондів, а розглядати її як цільове джерело для інвестиційної діяльності, розширеного відтворення й економічного зростання [10].

Для вирішення проблеми фінансового забезпечення, як уважає Л.О. Вдовенко, потрібно включити застосування інструментів, прийомів та методів, які дадуть змогу ефективно задіяти локальні фінансові механізми: системності державної фінансової підтримки, мета якої – створення умов для доступного і своєчасного забезпечення потреб у кредитних ресурсах; застосування механізмів пільгового кредитування, розвиток іпотечного кредитування, розвиток кредитних спілок [1, с. 227].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. В економічній науці нашої країни питанню амортизації в бухгалтерському обліку приділено критично мало уваги, незважаючи на те що саме облікові дані є підґрунтям для формування інформації щодо амортизаційної політики підприємства і країни. Дослідженню питання амортизації приділяють недостатньо уваги в загальному економічному середовищі для втілення пропозицій щодо її вдосконалення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є визначення складників інфраструктурного забезпечення амортизаційної політики в Україні в контексті максимального використання можливостей інституту бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз амортизаційної політики країн, які спираються на сталий досвід підприємництва, свідчить, що періоди економічного занепаду супроводжуються спадом інвестиційної діяльності, а її поживлення на стадії стабілізації досягається спеціальними заходами державного втручання та заохочення [11].

Так, в економічній літературі виділено три ситуації, які розкривають залежність розміру амортизаційних нараховань від інвестиційного клімату в країні. Перша ситуація характеризується продовженням інвестиційної кризи [2]. Без уведення достатньої кількості нових машин і устаткування амортизаційні нараховання постійно скорочуються за рахунок зменшення сукупної залишкової вартості основних засобів [12].

Друга ситуація відображає стан рівноваги, тобто списання та введення в дію нових основних засобів є відповідними, тому обсяг амортизації залишається стабільним. Проблема полягає у подоланні дефіциту оборотних коштів підприємств і неплатежів, а також у стимулюванні цільового використання амортизації на технічний розвиток виробництва [12].

Третя ситуація пов'язана з інвестиційним підйомом. У цьому разі обсяг амортизації збільшується завдяки запровадженню нових основних засобів зі 100%-ю залишковою вартістю [2]. Амортизаційний чинник стає причиною економічного зростання, збільшення прибутку та податкових надходжень до бюджету [12].

Отже, реальний інвестиційний прорив за рахунок різкого збільшення амортизаційних відрахувань можливий у відносно стабільній економіці або безпосередньо на етапі досягнення такої стабілізації. В Україні відбуваються події, характерні для першої ситуації. Тобто в економіці, яка робить лише початкові кроки в подоланні кризи та інфляційного тиску, інтенсивні суспільно-політичні зрушення, інституційні та законодавчі зміни, збільшення амортизаційних відрахувань можуть призвести до успіху тільки найбільш ефективні підприємства [2]. За низької рентабельності вітчизняних виробництв інтерес переважної більшості господарюючих суб'єктів до прискореної амортизації як засобу одержання податкової пільги досить слабкий, оскільки переважно вони не зможуть нею скористатися [16].

Проблема економічного зростання є актуальною для України. Так, унаслідок утрат, зумовлених трансформаційною кризою та глобальною фінансово-економічною кризою, наша країна досі не змогла відновити обсяги виробництва, досягнуті наприкінці 1990-х років. З урахуванням нинішніх територіальних реалій обсяг сукупного суспільного продукту становить менше 80% від показників 1990 р. [10].

Із другої половини XX ст. у розвинених країнах світу чинник відтворення капіталу стає

ключовим для економічного розвитку. Про це свідчать зростання частки амортизаційних накопичень у капіталовкладеннях, випереджаюче їх збільшення по відношенню до ВВП і вартості основного капіталу [8].

Знос основного капіталу за допомогою трансформації в амортизаційний фонд стає частиною вільних грошових коштів, яка зберігає особливу якість. Згідно із цільовою функцією амортизаційних надходжень, їх необхідно авансувати на відновлення основного капіталу, а за насичення такої потреби – на подальшу капіталізацію [7].

У сучасній економіці амортизаційні відрахування перетворилися на ефективне й унікальне знаряддя інвестиційної діяльності, стали потужним стимулом розширення попиту і пропозиції, каталізатором розвитку науки та новітніх технологій. Частка амортизації в структурі інвестицій переважної більшості розвинених країн збільшується за рахунок зменшення частки прибутку і позикових коштів підприємств. Прогресивна амортизаційна політика стала однією з ознак «нової» економіки, по суті, ключовим чинником інноваційного розвитку [6].

На початку ХХ ст. після введення в більшості країн податку на прибуток амортизаційна політика значно ускладнилася, стала атрибутом податкової політики. Амортизаційні відрахування належать до витрат господарюючого суб'єкта, тому вони об'єктивно підлягають звільненню від оподаткування. Але з прискоренням темпів оновлення основних фондів обсяги таких відрахувань швидко зростали, як абсолютно, так і відносно витрат та прибутку. Зростання амортизаційних відрахувань веде до збільшення витрат виробництва та зменшення прибутку, а отже, зумовлює скорочення надходжень до державного бюджету. Скорочення амортизаційних відрахувань, навпаки, призводить до зменшення витрат, збільшення прибутку і податкових надходжень до бюджету держави [15].

На перший погляд, другий варіант амортизаційної політики є більш прийнятним для підприємців і держави. Утім, прискорена амортизація відкриває для виробників перспективи оновлення основних фондів, а разом із тим – підвищення якості товарів, продуктивності праці, вищого рівня оплати праці, а для держави – поповнення бюджету за рахунок розширення бази оподаткування. При цьому в господарській системі виникає дилема: збирати більше податків або надавати економічним суб'єктам можливість швидше оновлювати основні фонди за рахунок власних коштів. У першому випадку небажаним може стати уповільнення загальних темпів економічного розвитку, у другому – загальна її криза [15].

У цій ситуації саме інституційна інфраструктура забезпечення амортизаційної політики відіграла ключову роль у сприянні залученню інвестицій, адже державне регулювання сприяло отриманню або накопиченню ресурсів, які в

переважному обсязі забезпечували розширене інноваційне відтворення активів, але для цього підприємство повинно вибрати шлях розвитку, витратити кошти на модернізацію. Така ситуація спостерігалася у США в роки, що передували Великій депресії. Тоді розміри амортизаційних відрахувань устанавлювали самі виробники з подальшим затвердженням заявлених термінів зносу податковим відомствам. Обсяги амортизації, як правило, завищувалися, що зумовило тенденцію до скорочення споживчого попиту. Варто наголосити, що навіть у найнижчій точці кризи поточні інвестиції підприємців на утримання й відновлення устаткування залишалися значними, і це зберігало динамізм економічного відновлення [6].

Ключові зусилля антикризової політики США у цей період зосередилися на розширенні платоспроможного попиту; суспільство усвідомило, що стимулювання інвестиційної діяльності має поєднуватися з ефективним зростанням і розумним перерозподілом доходів. Від початку 1930-х років амортизаційна політика у країні набуває інституційного оформлення. Законодавчо було встановлено норми термінів експлуатації основних фондів за більш як 2 700 найменуванням машин, обладнання, майна, які сприяли зменшенню амортизаційних відрахувань [19].

В умовах вибору джерел інвестицій між амортизаційними накопиченнями, прибутком і позиковими коштами діє правило: продукція підприємця, у структурі інвестицій якого переважають власні (амортизаційні) накопичення, є конкурентоспроможнішою за ціною. Таке правило може бути застосовано й до окремих країн. Утім, політика прискореної амортизації передбачає наявність істотних субсидій для виробників. При цьому позикові кошти і прибуток утрачають інвестиційну привабливість для бізнесу. Тільки сильніший і додатковий стимул у вигляді інвестиційного податкового кредиту дав змогу, зокрема, США в першій половині 1980-х і в 1990-ті роки прискорити темпи інвестиційної активності. Сьогодні без амортизаційних накопичень та інвестиційних податкових кредитів підприємницький корпоративний сектор у розвинених країнах не може здійснювати інвестиційну діяльність [14].

Тим часом амортизаційні відрахування, податкові кредити, як і соціальні витрати, фінансуються за рахунок податкових надходжень держави. Якщо останні зменшуються, зростає дефіцит бюджету. Крім того, коли держава з другої половини 1980-х років узяла на себе (через амортизаційну політику) витрати з інвестиційної діяльності, вільні кошти громадян і бізнесу стали швидко перетікати на фінансовий ринок [17].

Зростання курсів цінних паперів зумовлює тенденцію збільшення прибутків за рахунок зменшення амортизаційних накопичень і зни-

ження інвестиційної активності. Сформована залежність між підвищенням біржових індексів і зниженням темпів зростання, як чистих інвестицій, так і амортизаційних відрахувань, дає змогу зробити висновок про формування нової циклічності ринкової економіки. Такі коливання наочно підтверджують пряму залежність ефективності державного регулювання амортизаційної політики від стабільності економіки. За низького рівня ефективності діяльності підприємств, їх залежності від державної підтримки такі протекціоністські заходи збільшують економічну нестабільність, тому інфраструктура здійснення амортизаційної політики покликана стабілізувати державне регулювання і підтримку [18].

Це, як і вплив інституціонального складника, підтверджує той факт, що у більшості розвинутих країн, які досягли високих економічних показників, одним із дієвих напрямів активізації інвестиційної діяльності стала модернізація податкового регулювання, спрямована на розширення використання прискореної амортизації та цільових податкових пільг. Наприклад, у США з 1954 р. було проведено п'ять значних амортизаційних реформ, результатом яких стало п'ятикратне перевищення обсягів амортизаційних відрахувань порівняно з прибутком і залученими кредитами для оновлення основних фондів [3].

Модернізація інфраструктури амортизаційної політики, розгляд її складників на мікро- і макро-

економічному рівні, систематизація їх на основі інституційної теорії обліку дали змогу виділити організаційну, ринкову, інформаційну, методологічну і моніторингову інфраструктуру. На основі результатів компаративного аналізу розвитку інфраструктури в контексті інвестиційно-інноваційної політики і політики сталого розвитку було визначено дві групи чинників: концептуальні та інституційні [1].

Концептуальними чинниками розглядаються: змінний характер потреб інформаційного суспільства та інформаційної економіки, що формується; особливості ресурсного забезпечення амортизаційної політики, що виявляються у нерівномірній державній політиці, комерціалізації діяльності у сфері інформаційної інфраструктури, нестачі кваліфікованих кадрів. Інституційними чинниками визначаються такі: зміна моделі взаємодії органів державного регулювання з елементами інформаційної інфраструктури; конкуренція на ринку, яка стимулює підвищення якості та збільшення асортименту продукції і послуг; зміна ставлення суспільства до необхідності використання інформаційної інфраструктури у соціально-економічних та інших процесах розвитку підприємства й економіки [4]. Деталізовані чинники наведено на рис. 1.

Ці чинники є внутрішніми стимулами модернізації інфраструктури амортизаційної політики. Водночас вони враховують вплив зовнішнього



Рис. 1. Збалансованість інфраструктури підтримки амортизаційної політики України

Джерело: розробка авторів

середовища на можливості модернізації окремих елементів інфраструктури. Комплексність чинників дає змогу враховувати динаміку, що спостерігається в амортизаційній політиці, та її принципний вплив на внутрішні процеси, які відбуваються на підприємстві. Урахування інфраструктури амортизаційної політики відповідно до вимог інноваційно орієнтованої економіки дасть змогу створити необхідну базу для економічного розвитку країни [5].

У цьому разі врахування концептуальних та інституційних чинників дасть змогу розглядати інфраструктуру амортизаційної політики в рамках загальноекономічних процесів, що відбуваються в Україні. Амортизаційна політика держави – це державне управління процесом розроблення норм і правил нарахування амортизації, встановлення порядку використання амортизаційного фонду [9]. Конкретна система амортизаційних відрахувань відображає певні економічні закономірності і фактично є результатом балансування економічних інтересів різних інституцій. У результаті дослідження цього питання набуло подальшого розвитку наукове забезпечення теоретико-прикладних основ цілісності та складовості інфраструктурного забезпечення амортизаційної політики, що ґрунтується на ієрархічній інституціонально побудованій регуляторній і виконавчій системі та розбудові організаційного, ринкового, інформаційного, методологічного та моніторингового її складників. Визначення та належна увага до інфраструктурних складників мають за мету збалансування інтересів усіх суб'єктів амортизаційної політики по правах, зобов'язаннях і відповідальності, що забезпечить сталий інвестиційно-інноваційний розвиток країни [13].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сталий інвестиційно-інноваційний розвиток України передбачає збалансовану взаємодію системи амортизаційної політики з іншими системами соціально-економічного простору (владою, підприємництвом, ринком, законодавством тощо). В Україні сьогодні такої збалансованості немає. Отже, є потреба в розробленні наукового забезпечення теоретико-прикладних основ цілісності та складовості інфраструктурного забезпечення амортизаційної політики, що ґрунтується на ієрархічній інституціонально побудованій регуляторній і виконавчій системі. Для забезпечення збалансованої підтримки амортизаційної політики запропоновано інфраструктуру, яка складається з організаційного, ринкового, інформаційного, методологічного та моніторингового складників. Визначення та належна увага до інфраструктурної підтримки амортизаційної політики має за мету збалансування інтересів усіх її суб'єктів по правах, зобов'язаннях і відповідальності, що призведе до поліпшення облікової політики підприємництва в частині амортизаційних відрахувань, їх моніторингу та регуляторних заходів і забезпечить сталий інвестиційно-інноваційний розвиток країни.

Дослідження інфраструктурної підтримки амортизаційної політики повинно спиратися на механізм взаємодії державних і недержавних інститутів під час здійснення такої політики. Саме узгодженню державної політики в частині здійснення інноваційно орієнтованої амортизаційної політики і виокремленню ключової ролі бухгалтерського обліку в цих перетвореннях будуть присвячені подальші дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вдовенко Л.О. Фінансове забезпечення діяльності малого і середнього бізнесу в аграрній сфері економіки. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 21. № 1. С. 225–230.
2. Дугієнко Н.О. Амортизаційна політика та основні напрями підвищення її ефективності в Україні : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.01. Київ, 2007. 20 с.
3. Жук В.М. Застосування інституціональної теорії у вирішенні проблем розвитку бухгалтерського обліку. *Фінанси України*. 2010. № 9. С. 115–123.
4. Жук В.М. Інституціональний підхід до розв'язання проблем бухгалтерського обліку в Україні. *Фінанси України*. 2009. № 7. С. 100–113.
5. Жук В.М. Інституціональні підходи до реформування економічної науки. *Економіка АПК*. 2010. № 10. С. 147–150.
6. Крейдич І.М. Регулювання інвестиційної діяльності проведенням гнучкої амортизаційної політики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 11. С. 2–4.
7. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2001. 608 с.
8. Кузнєцова А.Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності : монографія. Львів : Львів. банків. ін-т НБУ, 2005. 367 с.
9. Овод Л.В. Стратегічні управлінські рішення у формуванні амортизаційної політики підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 6. Т. 1. С. 100–103.
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.02.2016).
11. Проданчук М. Концепція амортизаційної політики та її вплив на формування основних засобів. *Економіка АПК*. 2007. № 3. С. 29–34.

12. Проданчук М.А. Теоретико-прикладні аспекти концепції формування продукту бухгалтерського обліку в управлінні аграрним бізнесом. *Економіка АПК*. 2015. № 9. С. 4–5.
13. Пшик Б.І. Шляхи вдосконалення амортизаційної політики та посилення її ролі у фінансово-кредитних відносинах в Україні. *Регіональна економіка*. 2010. № 1. С. 115–122.
14. Сидорова М.И. Развитие моделей бухгалтерского учета в условиях современных информационных технологий : автореф. дис. ... д.э.н. : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика». Москва, 2013. 44 с.
15. Файоль А. Общее и промышленное управление. Москва : Контроллинг, 1992. Вып. 2. 151 с.
16. Харазишвили Ю.М. Инновационность как характеристика качества социально-экономического развития. *Проблемы и перспективы инновационного развития экономики* : материалы XVI международной научно-практической конференции, г. Алушта, 10–15 сентября 2012 г. Симферополь : АРИАЛ, 2012. С. 175–180.
17. Череп А., Потопа К., Ткаченко О. Реінжиніринг філософія управління підприємством харчової промисловості : монографія. Київ : Кондор, 2009. 368 с.
18. Череп А.В., Чернолуцька А.О. Вплив амортизаційної політики на формування фінансових результатів підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності* : збірник наукових праць : у 2-х вип. Маріуполь, 2012. Т. 1. Вип. 2. С. 92–95.
19. Brief Overview of Depreciation. URL : https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/a-brief-overview-of-depreciation?_ga=1.39823844.634677569 (дата звернення: 12.12.2016).

REFERENCES:

1. Vdovenko, L. O. (2015) Finansove zabezpechennya diyal'nosti maloho i seredn'oho biznesu v ahrarniy sferi ekonomiky [Financial support of small and medium-sized businesses in the agrarian sphere of the economy]. *Ekonomichnyy analiz [Economic analysis]* V. 21. P. 1. P. 225-230. (in Ukr.)
2. Duhiyenko N.O.(2007) Amortyzatsiyna polityka ta osnovni napryamky pidvyshchennya yiyi efektyvnosti v Ukrayini [Depreciation policy and main directions of increasing its effectiveness in Ukraine]: avtoref. dyP. na zdobuttya nauk. stupenya k.e.n.: [abstract. Dis PhD]. 20 P. (in Ukr.)
3. Zhuk V. M. (2010) Zastosuvannya instytutsional'noyi teorii u vyrishenni problem rozvytku bukhgalters'koho obliku [Application of institutional theory in solving problems of accounting development]. *Finansy Ukrayiny [Finance of Ukraine]*. Part 9. P. 115-123. (in Ukr.)
4. Zhuk V. M.(2009) Instytutsional'nyy pidkhid do rozv'yazannya problem bukhgalters'koho obliku v Ukrayini [Institutional approach to solving accounting problems in Ukraine]. *Finansy Ukrayiny. [Finance of Ukraine]*. Part 7. P. 100-113. (in Ukr.)
5. Zhuk V. M.(2010) Instytutsional'ni pidkhody do reformuvannya ekonomichnoyi nauky [Institutional Approaches to Reforming Economic Science]. *Ekonomika APK [APK economy]*. 2010. Part 10. P. 147-150. (in Ukr.)
6. Kreydych I.M. (2009) Rehulyuvannya investytsiynoyi diyal'nosti provedennyam hnuchkoyi amortyzatsiynoyi polityky [Regulation of investment activity through flexible depreciation policy]. *Investytsiyyi: praktyka ta dosvid [Investment: practice and experience]*. Part 11. P. 2-4. (in Ukr.)
7. Krupka M. I. (2001) Finansovo-kredytnyy mekhanizm innovatsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrayiny [Financial and credit mechanism of innovative development of economy of Ukraine]. 608 P. (in Ukr.)
8. Kuznyetsova A. YA. (2005) Finansuvannya investytsiynoinnovatsiynoyi diyal'nosti: Monohrafiya [Financing of investment-innovation activity: Monograph. Institute for Economic Forecasting of NAS of Ukraine and other]. *Institut ekonomichnoho prohnozuvannya NAN Ukrayiny ta in. L'viv: L'viv. bankiv. int NBU [Lviv: Lviv. Bank National Bank of Ukraine]* 367 P. (in Ukr.)
9. Ovod L. V. (2009) Stratehichni upravlins'ki rishennya u formuvanni amortyzatsiynoyi polityky pidpryyemstva [Strategic management decisions in the formation of depreciation policy of the enterprise]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu [Bulletin of Khmelnitsky National University]*.Vol. 6,. Part 1. P. 100-103. (in Ukr.)
10. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoho komitetu statystyky [Official site of the State Statistics Committee]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennya 28.02.2016) [accessed 28/02/2016] (in Ukr.)
11. Prodanchuk M. (2007) Kontseptsiya amortyzatsiynoyi polityky ta yiyi vplyv na formuvannya osnovnykh zasobiv [The concept of depreciation policy and its impact on the formation of fixed asset]. *Ekonomika APK [APK economy]*. Vol. 3. P. 29-34. (in Ukr.)
12. Prodanchuk M.A. (2015) Teoretyko-prykladni aspekty kontseptsiyi formuvannya produktu bukhgalters'koho obliku v upravlinni ahrarnym biznesom [Theoretical and applied aspects of the concept of accounting product formation in agricultural business management]. *Ekonomika APK [APK economy]*.Vol. 9. P. 4-5. (in Ukr.)
13. Pshyk B.I. (2010) Shlyakhy vdoskonalennya amortyzatsiynoyi polityky ta posylennya yiyi roli u finansovokredytnykh vidnosyn v Ukrayini [Ways to improve the depreciation policy and strengthen its role in financial relations in Ukraine]. *Rehional'na ekonomika [Regional economy]*. Part 1. P.115-122. (in Ukr.)
14. Sydorova M. Y. (2013) Razvytye modeley bukhgalterskoho ucheta v uslovyakh sovremennykh ynformatsyonnykh tekhnolohyy [Development of accounting models in the conditions of modern information technologies] avtoref. dys. na soyskanye uchenoy stepeny dokt. ékon. Nauk [dis. for a doctorate degree. econom. Sciences] 44 P. (in. Rus.)

15. Fayol' A. (1992) *Obshchee y promyshlennoe upravlenye* [General and Industrial Management]. Moskva: Kontrolynh [Moscow: Controlling]. Vol. 2. 151 P. (in. Rus.)
16. Kharazyshevly YU.M. (2012) *Ynnovatsyonnost' kak kharakterystykakachestvasotsyal'noékonomycheskoho razvytya* [Innovation as a characteristic of quality of socio-economic development]. *Problemy y perspektyvy ynnovatsyonnoho razvytya ékonomiky* [Problems and Prospects for Innovative Economic Development] P. 175-180. (in. Rus.)
17. Cherep A., Potopa K., Tkachenko O. (2009) *Reinzhyrnyh filosofiya upravlinnya pidpryyemstvom kharchovoyi promyslovosti* [Reengineering philosophy of food industry enterprise management]. Kyiv: Kondor [Kiev: Condor]. 368 P. (in Ukr.)
18. Cherep A.V., Chernoluts'ka A.O. (2012) *Vplyv amortyzatsiynoyi polityky na formuvannya finansovykh rezul'tativ pidpryyemstva* [Impact of depreciation policy on the formation of financial results of the enterprise]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti: zbirnyk naukovykh prats* [Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property: Collection of Scientific Papers]. Vol. 1, Part 2. P. 92-95. (in Ukr.)
19. Brief Overview of Depreciation URL: https://www.irP.gov/businesses/small-businesses-self-employed/a-brief-overview-of-depreciation?_ga=1.39823844.634677569 (data zvernennya 12.12.2016)

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ДОХОДІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF CLASSIFICATION OF PROFITS OF TRADING COMPANIES

Фальченко О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Побережна Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Юр'єва І.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
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"

Poberezhna Nataliya

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Department of Economic Analysis and Account,
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

Yuryeva Iryna

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Department of Economic Analysis and Account,
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

У статті розглянута економічна сутність та особливості класифікації доходів торговельних підприємств, їхній вплив на управлінські рішення. Величина отриманих доходів торговельних підприємств визначає економічну стратегію стосовно управління матеріальними ресурсами та витратами. Формування класифікації доходів є однією з актуальних проблем теоретичного та практичного характеру. Різноманітність визначення доходів як економічної категорії пояснює відсутність єдиного підходу до їхніх класифікаційних ознак. Обґрунтовано необхідність правильної класифікації доходів діяльності торговельного підприємства. Проаналізовано систематизацію класифікаційних ознак доходів торговельних підприємств для можливості отримання стабільного прибутку в майбутньому. Запропонована класифікація дасть змогу забезпечити групування доходів та можливість приймати управлінські рішення з метою підвищення ефективності діяльності підприємств торгівлі.

Ключові слова: доходи, класифікація доходів, торговельне підприємство, фінансовий результат, прибуток.

В статье рассмотрена экономическая сущность и особенности классификации доходов торговых предприятий, их влияние на управленческие решения. Величина полученных доходов торговых предприятий определяет экономическую стратегию касательно вопросов управления материальными ресурсами и расходами. Формирование классификации доходов является одной из актуальных проблем теоретического и практического характера. Разнообразие определения доходов как экономической категории объясняет отсутствие единственного подхода к их классификационным признакам. Обоснована необходимость правильной классификации доходов деятельности торгового предприятия. Проанализирована систематизация классификационных признаков доходов торговых предприятий для возможности получения стабильной прибыли в будущем. Предложенная классификация даст возможность обеспечить группирование доходов и принимать управленческие решения с целью повышения эффективности деятельности предприятий торговли.

Ключевые слова: доходы, классификация доходов, торговое предприятие, финансовый результат, прибыль.

In the article it is considered economic essence and features of classification of profits of trading companies and their influence on administrative decisions. The size of the got profits of trading companies determines economic strategy on questions a management material resources and charges. Scientists economists in different ways determine essence of profits and their classification on the enterprises of trade, but a legislative base determines essence of profits and gives their classification which is necessary to be perfected for the receipt of greater income by trade enterprises. Forming of classification of profits is one of issues of the day of theoretical and practical character. Variety of determination of profits, as an economic category explains absence of the only going near their classification signs. By pre-condition of decision of question with organization of accounting of incomes from realization of commodities of trading companies and acceptance of administrative decisions in relation to them, there is scientifically reasonable classification. The specific of trading companies predetermines the features of the return generating, that it is necessary to take into account at a reflection in a record-keeping, as commodities can be shipped, realized on the different terms and forms of payment (for cash, by payment cards, with arranging on the installment system of payment, in credit and others like that) or to be in supplies, that influences in the moment of confession of profit. Except that, the sale of commodities can begin in one period covered and closed in other. A receipt of data about profits and charges of trading companies is a necessity not only for the sake of determination of profitability of activity but also for determination of strategic directions of the further successful functioning of enterprise which requires further researches in the set direction. The necessity of faithful classification of profits of activity of trading companies is reasonable. Systematization of classification signs of profits of trading companies is analysed for possibility of receipt of stable income in the future. The offered classification will enable to provide grouping of profits and will enable to accept administrative decisions the aim of increase of efficiency of activity of trade enterprises.

Key words: profits, classification of profits, trading companies, financial result, income.

Постановка проблеми. Системна класифікація доходів на підприємствах торгівлі за певними ознаками дасть можливість управління доходами для збільшення їхнього розміру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації бухгалтерського обліку торговельних підприємств та формування доходів знайшли певне відображення у роботах А.А. Мазаракі, В.А. Сідун, Н.М. Ушакова, В.І. Аранчій, Н.В. Бутенко, Ю.В. Пономарьова, І.А. Бланка та інших вітчизняних учених-економістів. Але багато питань є невирішеними, тому ця тема є актуальною.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність класифікації доходів для їх отримання підприємствами торгівлі зумовлена потребою відшкодування витрат на ведення діяльності й отримання певної суми прибутку, яка забезпечує досягнення стратегічної мети.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності доходів та їхнього значення, а також удосконалення класифікації доходів для ефективного розвитку торговельного підприємства

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед сучасних учених-економістів поняття доходу трактується як сума виручки від реалізації продукції і майна, а також від здійснення позареалізаційних операцій.

Розрізняють два основні підходи щодо дослідження поняття «дохід»: економічний і бухгалтерський. Економічний підхід має на увазі обсяг продажу продукції, тобто виручки торговельного підприємства. Бухгалтерський підхід має на увазі економічну вигоду.

Доходи підприємств торгівлі настільки різноманітні, що необхідно спочатку визначити їхню сутність та складність класифікації.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу.

Відповідно до П(С)БО 15 дохід – це збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Відповідно до МСФЗ 18 дохід – це валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, що виникає у процесі звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не у результаті внесків учасників капіталу.

На підприємствах торгівлі основним видом діяльності є торговельна діяльність, тому найбільшу питому вагу займають доходи від торговельної діяльності.

Отримання доходів створює основу для самофінансування підприємств торгівлі за умови, якщо витрати підприємства для торговельної діяльності або іншої діяльності, а також для виконання зобов'язань менші, ніж доходи для їх покриття.

Отримання доходів говорить про те, що товари торговельного підприємства відповідають усім вимогам (якісним, технічним), а також властивостям та характеристикам для споживачів.

Основними джерелами доходів від торговельної діяльності є торговельна надбавка до ціни придбання продукції та товарів, а також торговельна знижка з продажною ціною товару.

Оптимізація доходів підприємств торгівлі спрямована на збільшення їхнього розміру, а тому потребує їх системної класифікації, що дає змогу встановити особливості їх розподілу та формування за визначеними об'єктами управління.

Відповідно до П(С)БО 15 доходи класифікуються за різними ознаками, а саме: реалізації товарів, продукції, інших активів, придбаних із метою продажу (крім інвестицій у цінні папери); використання активів підприємства іншими юридичними та фізичними особами, результатом яких є отримання дивідендів і відсотків, а також надання послуг.

Відповідно до податкового законодавства доходи, отримані підприємствами торгівлі, класифікують за двома групами, це операційні доходи, які отримані від реалізації товарів (робіт, послуг), та позареалізаційні доходи.

Доходи підприємств торгівлі залежно від виду їхньої діяльності, здійснення якої дало змогу отримати доходи, можуть класифікуватися таким чином. Доходи від продажу продукції та товарів, а також від операцій із тарою – тільки якщо у підприємства тільки торговельна діяльність. Якщо на підприємстві торгівлі виробнича діяльність, то доходи можуть класифікуватися як виручка від реалізації всіх видів товарної продукції, напівфабрикатів, відходів, виручка від послуг промислового характеру та ін.

Торговельні підприємства також можуть отримувати доходи як посередницькі, тобто додаткову виручку, або комісійні винагороди, або комісійні винагороди, виражені відсотками, або доходи від робіт (послуг), які виконані тимчасовими колективами для інших підприємств,

та додаткова виручка від реалізації продукції.

Доходи від інвестиційно-кредитної діяльності можуть класифікуватися на доходи, які отримані від пайової участі в спільних підприємствах, від лізингу (надання майна в оренду), дивіденди (акції, облігації, цінними паперами), що придбані підприємством, та ін.

Інші види доходів підприємств торгівлі можуть бути доходами від курсової різниці валютних коштів, якщо вони належать підприємству торгівлі.

Для удосконалення можливостей обліку доходів торговельних підприємств запропонуємо розширити їхню класифікацію для систематизації за товарним класифікатором, тобто дохід від реалізації продовольчих товарів та дохід від реалізації непродовольчих товарів, а також дохід за видами торгової марки товарів.

Зміст даних про доходи, що відображаються в управлінській та фінансовій звітності, забезпечить групування доходів за періодом та терміном представлення формування, тобто попереднього періоду та звітного періоду, а також за сезонністю реалізації (дохід від реалізації сезонних товарів та дохід від реалізації позасезонних товарів), це дасть можливість отримання доходу в майбутньому.

За джерелом формування доходи доцільно класифікувати на доходи від реалізації товарів та доходи від реалізації наданих послуг покупцям. За видами реалізації доходи можна розрізнити як дохід від реалізації товарів у кредит та дохід від реалізації товарів у розстрочку або дохід від реалізації товарів за договором комісії.

Для забезпечення збільшення доходів від торговельної діяльності підприємств торгівлі (продаж товарів) та їх стабільного отримання в майбутньому доцільно розширити класифікацію доходів для цілей аналізу та прогнозування: за планом (фактичні, планові, бюджетні), за факторами впливу (доходи, що знаходяться під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів) та за рівнем отримання (загалом підприємства та структурних підрозділів). Це дасть змогу формувати дані про доходи від реалізації товарів із різним ступенем їх деталізації для забезпечення можливості поглибленого аналізу і прогнозування, а також обґрунтування підвищення доходів.

Якщо доходи визначаються як економічна вигода, доцільно їх розділити за формою торгівлі (як дохід від реалізації товарів через магазин або дохід від реалізації товарів через мережу Інтернет), за формою розрахункових операцій (дохід від реалізації товарів за готівку або безготівкових розрахунків), що забезпечить можливість виявлення впливу на зміну доходів від реалізації товарів.

За методом нарахування доходів – нараховані (оцінка в грошовому вимірюванні є, але грошові кошти від покупця не отримані) та отримані (які надійшли готівкою в касу або на рахунок у банку підприємства за реалізовану продукцію).

Активізація продажу товарів та посилення ефективності процесу реалізації можливі у разі використання на підприємствах торгівлі програм лояльності для покупців, які впливають на регулювання величини доходу. За формами управління продажами доходи можна класифікувати як дохід від реалізації товарів за дисконтними картками, дохід від реалізації акційних товарів, дохід від реалізації подарункових сертифікатів або дохід від реалізації товарів у період розпродажу.

За характером оцінки – матеріальні та соціальні, що дають змогу впливати на вирішення окремих соціально-економічних питань результативності діяльності торговельних підприємств. Матеріальні доходи визнаються під час отримання економічної вигоди в грошовій або натуральній формі, а соціальні доходи – з виконанням благодійних програм та проектів.

Чистий дохід відображається у грошовій формі як вартість додаткового продукту та може визначатися як перевищення виручки від реалізації продукції над вартістю матеріальних витрат, а також заробітної плати та амортизаційних відрахувань, або як різниця між валовим доходом і заробітною платою працівників підприємств торгівлі.

Фінансовий результат (прибуток) підприємства торгівлі визначають як різницю між доходом від реалізації товарів та собівартістю реалізованих товарів і витратами та відображають на рахунку 79.

Визначаючи величину отриманих доходів та правильну їх класифікацію, підприємства тор-

гівлі визначають економічну стратегію підприємства, а саме управління витратами, оплатою праці робітників. Також класифікація доходів визначає інвестиційну та податкову політику підприємства.

Класифікаційний дохід торговельне підприємство отримує за можливого обсягу продажу товарів та наявних торговельних потужностей. Класифікація доходів дає змогу підприємству торгівлі отримати більший прибуток на цільове використання та фінансувати всі заплановані поточні витрати.

Правильна класифікація доходів дає змогу визначити особливості їхнього формування, розподіл за об'єктами управління, оскільки значні втрати підприємств та організацій зумовлює саме недооцінка ролі управління доходами та витратами. У підсумку це загалом негативно впливає на рівень виробничих витрат та на результати господарювання сучасних підприємств торгівлі.

Висновки. Кожне торговельне підприємство прагне до збільшення обсягу отриманого доходу, тому необхідно застосовувати правильну та більш детальну класифікацію доходів. Запропонована класифікація доходів, на відміну від наявних, передбачає систематизацію класифікаційних для обліку та формування фінансової звітності, для аналізу та прогнозування, для прийняття рішень. Також на торговельних підприємствах потрібно ретельно планувати та формувати доходи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 10.01.2020)
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 10.01.2020)
3. Лен' В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік у галузях економіки: підручник. Чернівці: ЧДТУ, 2013. 451 с.
4. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності: підручник. Київ. Центр навчальної літератури, 2010. 320 с.
5. Чернікова І.Б., Дергільова Г.С., Нестеренко І.В. Бухгалтерський облік за видами економічної діяльності: навчальний посібник. Харків: Форт, 2015. 200 с.
6. Блакита Г. В. Бухгалтерський облік: практикум. Київ: ЦУЛ, 2011. 152 с.

REFERENCES:

1. Ministry of Finance of Ukraine (2013), Provisions (standard) of Accounting 1 "General Requirements for Financial Reporting", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (Accessed 10 January 2020).
2. Ministry of Finance of Ukraine (1999), Provisions (standard) of Accounting 15 "Income", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (Accessed 29 november 1999). (accessed 10 January 2020)
3. Len' V.S., Hlyvenko V.V. (2013) Bukhhalters'kyu oblik u haluzyakh ekonomiky [Accounting in economical branches]. Chernihiv: ChDTU, pp. 351–359.
4. Hura N.O. (2010) Oblik vydiv ekonomichnoyi diyal'nosti [Account of types of economic activity]. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury, pp. 236–241.
5. Chernikova I.B., Derhil'ova H.S., Nesterenko I.V. (2015) Bukhhalters'kyu oblik za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti [Record-keeping after the types of economic activity]. Kharkiv: Fort, pp. 200. (In Ukrainian).
6. Blakyta H.V. (2011) Bukhhalters'kyu oblik: praktykum [Record-keeping: practical work]. Kyiv: TsUL, pp. 152. (In Ukrainian).

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.54

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.25-63>

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS FOR EVALUATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Задорожня Т.М.

кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри управлінського обліку,
бізнес-аналітики та статистики,
Університет державної фіскальної служби України

Параниця Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управлінського обліку,
бізнес-аналітики та статистики
Університет державної фіскальної служби України

Шостак А.С.

студентка навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту,
Університет державної фіскальної служби України

Zadorozhna Tatiana

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor Department of Management
Accounting, Business Analysis and Statistics,
University of State Fiscal Service of Ukraine

Paranytsia Nadiya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor Department of Management
Accounting, Business Analysis and Statistics,
University of State Fiscal Service of Ukraine

Shostak Anna

Student of the Institute of Accounting, Analysis and Audit,
University of State Fiscal Service of Ukraine

В сьогоденних умовах в Україні гостро постає питання розвитку зовнішньо-економічної діяльності. В дослідженні розглянуто регресійний і кореляційний аналіз залежностей при оцінюванні взаємозв'язків зовнішньої діяльності України. Сформована концептуальна модель ефективності зовнішньо-економічної діяльності на макро- і мезорівнях, що відображає можливість реалізації індикативного підходу. Модель включає уточнений понятійний апарат, в якому визначені критерії (прямий – коефіцієнт віддачі зовнішньо-економічної діяльності, непрямий коефіцієнт зовнішньоекономічної безпеки) і сфери виникнення ефектів (економічне зростання; виробництво; фінанси; положення на ринку праці; рівень життя населення; наукові дослідження та інновації; інфраструктура; екологія). Запропоновано приблизний перелік індикаторів оцінки ефективності, алгоритм їх розрахунку і аналізу.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, система ефективності коефіцієнтів, ВВП, прямі іноземні інвестиції, зовнішній борг.

В сегоднешніх умовах в Україні остро стоїть питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. В дослідженні розглянуті регресійний і кореляційний аналіз залежностей в оцінці взаємозв'язків зовнішньої діяльності України. Складивши концептуальну модель ефективності зовнішньоекономічної діяльності на макро- і мезоуровні, що відображає можливість реалізації індикативного підходу. Модель включає уточнений понятійний апарат, в якому визначені критерії (прямий – коефіцієнт віддачі зовнішньоекономічної діяльності, косвенний коефіцієнт зовнішньоекономічної безпеки) і сфери виникнення ефектів (економічний ріст, виробництво; фінанси, положення на ринку праці, рівень життя населення; наукові дослідження і інновації; інфраструктура, екологія). Представлено прикладний перелік індикаторів оцінки ефективності, алгоритм їх розрахунку і аналізу.

Ключевые слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, система ефективності коефіцієнтів, ВВП, прямі іноземні інвестиції, зовнішній борг.

A conceptual model of the effectiveness of foreign economic activity at the macro- and mezzanine levels has been formed, which reflects the possibility of implementing an indicative approach. The model includes a refined conceptual apparatus, which defines the criteria (direct – coefficient of return of foreign economic activity, indirect coefficient of foreign economic security) and spheres of effects (economic growth; production; finances; position on the labor market; standard of living; research and innovation; infrastructure; ecology). An approximate list of performance evaluation indicators, an algorithm for calculating and analyzing them is offered. Modern FEA models are characterized by progressive methods of analysis and more realistic conditions, however, most of them are focused on microeconomic systems, in firms. Traditional models of foreign trade and the international capital movement are aimed at explaining the benefits of international specialization and demonstrate theoretical ideas about the structure and directions of foreign trade. However, these models have low adequacy (by virtue of accepted assumptions) and weak analytical tools (graphical and arithmetic methods), which reduces their practical applicability under real conditions. On the basis of such research it will be possible to develop the priorities of foreign economic relations in accordance with the priorities of the national economy of the country as a whole, namely: to identify safe areas of development of foreign economic activity; develop a single law that regulates the entire investment sector in Ukraine; to improve the work of e-government, since without its quality work it is impossible to control foreign economic agreements, etc. In order to achieve this goal, the following tasks have been set and solved: to develop a conceptual model of the effectiveness of foreign economic activity of subjects of macro- and meso-level, detailing the criteria, indicators, evaluation indicators and algorithm for their calculation. Methods of analysis and synthesis, method of coefficients, tabular method were used in the research process. A conceptual model of the effectiveness of FEAs at the macro- and mesoscale, including the refined conceptual apparatus, criteria, spheres of effects, a list of evaluation indicators and an algorithm for their calculation.

Key words: foreign trade, export, import, coefficient efficiency system, GDP, foreign direct investment, external debt.

Постановка проблеми. Сучасні моделі ЗЕД характеризуються прогресивними методами аналізу і більш реалістичними умовами, проте, в більшості своїй орієнтовані на мікроекономічні системи, тобто фірми.

В ході аналізу існуючі економіко-математичні моделі ЗЕД були розділені на дві великі сукупності: моделі зовнішньої торгівлі і моделі міжнародної інвестиційної діяльності, кожна з яких, в свою чергу, включає традиційні та сучасні моделі.

Традиційні моделі зовнішньої торгівлі і міжнародного руху капіталу націлені на пояснення вигод міжнародної спеціалізації і демонструють теоретичні уявлення про структуру та напрямки ЗЕД. Однак, дані моделі мають низьку адекватність (в силу прийнятих припущень) і слабкий аналітичний інструментарій (графічні та арифметичні методи), що знижує їх практичну застосовність в реальних умовах.

На основі такого дослідження можна буде розробити пріоритети зовнішньоекономічних зав'язків відповідно до пріоритетів національної економіки країни в цілому, а саме: визначити

безпечні райони розвитку зовнішньоекономічної діяльності; розробити єдиний закон, який регулює весь інвестиційний сектор в Україні; поліпшити роботу електронного уряду, оскільки без його якісної роботи неможливо контролювати зовнішньоекономічні угоди і т.д.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

При формуванні авторського підходу до побудови економіко-математичних моделей індикативної оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності істотне значення мали праці вітчизняних і зарубіжних дослідників фундаментального і прикладного характеру.

Так, при формуванні принципів і критеріїв класифікації моделей зовнішньоекономічної діяльності автори використовували праці Козак Ю.Г. [3], Лаврова Ю.В. [4], Назаров М.Г. [5], Шемшученко Ю. С. [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Мета дослідження визначається зростанням ролі зовнішньоекономічної діяльності, яка стала вагомим чинником фінансової стабільності і розвитку національного виробництва, важливим інструментом надбання

конкурентоспроможності, що є компонентом економічної безпеки. Важливе значення зовнішньоекономічної діяльності як для окремих підприємницьких структур, так і в масштабах країни визначає потребу в її аналітичному супроводі. Необхідність такого супроводу, в свою чергу, пов'язана з постійним вдосконаленням теоретичного базису і прикладних інструментів економіко-математичного моделювання, включаючи адаптовані методики оцінки ефективності.

Для досягнення мети виникає необхідність вирішення наступного завдання: використати концептуальну модель ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів макро- і мезорівня, що деталізує критерії, показники, індикатори оцінки та алгоритм їх розрахунку. В процесі дослідження будемо використовувати методи аналізу та синтезу, метод коефіцієнтів, табличний метод.

Наочно концептуальна модель ефективності ЗЕД макро- і мезорівня, що включає уточнений понятійний апарат, критерії, сфери виникнення ефектів, перелік індикаторів оцінки та алгоритм їх розрахунку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування даних статистики зовнішньої торгівлі товарами здійснюється на основі «Методологічних положень статистики зовнішньої торгівлі України», затверджених наказом Держкомстату України від 07.12.2006 № 588 [1].

Експорт – митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України [1].

Імпорт – митний режим, відповідно до якого товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень [1].

Реекспорт – це митний режим, відповідно до якого товари, що були раніше ввезені на митну територію України або на територію вільної митної зони, вивозяться за межі митної території України без сплати вивізного мита та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [1].

Під сальдом зовнішньої торгівлі розуміємо різницю між вартістю експорту і імпорту.

Статистичні спостереження за обсягами зовнішньої торгівлі товарами здійснюються на основі даних вантажних митних декларацій (ВМД), які заповнюють декларанти при митному оформленні товарів, з дорахуванням обсягів сальдо-перетоків електроенергії, нафти сирови та природного газу (ДП «Енергоринок», Мінпаливенерго та НАК «Нафтогаз України»), а також статистичних звітів підприємств і організацій України щодо експорту-імпорту товарів, що не підлягають митному декларуванню [2].

До найважливіших форм зовнішньоеконо-

мічної діяльності з урахуванням науково-технічного прогресу відносять: міжнародну торгівлю товарами й послугами; рух капіталів та іноземні інвестиції; міграцію робочої сили – переміщення працездатного населення, обумовлене економічними чинниками; обмін у сфері науки й техніки; валютно-кредитні відносини; міжнародні перевезення; міжнародний туризм; маркетинг; лізинг – довгострокову оренду устаткування; інжиніринг – інженерно-консультаційні та інженерно-будівельні послуги комплексного характеру під час проектування та спорудження промислових об'єктів. Така діяльність регулюється зовнішньоекономічною політикою держави. Для формування митної статистики зовнішньої торгівлі України використовуються такі показники: напрямок переміщення товару через кордон (ввезення або вивезення); країна походження; країна призначення; торгівельна країна (придбання або продажу товару); країна відправлення; динаміка зовнішньої торгівлі – обсяг товарообігу, експорту, імпорту; статистична вартість; код і найменування товару; вага нетто; код і найменування додаткової одиниці виміру; кількість товару в додатковій одиниці виміру; характер угоди; митний режим; особливості переміщення товару через кордон; додаткові особливості переміщення товару через кордон; динаміка цін на експортні та імпортні товари; зміна структури зовнішнього товарообігу; частка країни у світовому товарообігу; іноземні інвестиції; динаміка та структура зовнішнього боргу; участь у міжнародній спеціалізації; ефективність роботи зовнішньоторговельних організацій. Ступінь участі країни у зовнішньоекономічних зв'язках характеризується широким спектром індикаторів, до яких належать: коефіцієнт відкритості національної економіки – відношення обсягу експорту та імпорту до ВВП; коефіцієнт покриття імпорту експортом; частка чистого експорту у ВВП; товарна структура експорту та імпорту; товарна структура критичного імпорту; обсяг експорту та імпорту на душу населення; частка імпорту в загальному обсязі споживчих товарів; частка країни у світовій торгівлі (експорті, імпорті); частка іноземних інвестицій у ВВП; обсяг і структура іноземних інвестицій; обсяг виробництва продукції іноземними та спільними підприємствами; співвідношення між обсягами залученого капіталу та експортом вітчизняного капіталу; співвідношення цін на зовнішньому та внутрішньому ринках; енергомісткість і матеріаломісткість експорту; вплив виробництва експортної продукції на екологію; частка експорту (імпорту) наукомісткої продукції у загальному обсязі експорту (імпорту). Формування статистичного експорту в географічному розрізі здійснюється за країною призначення. У випадку, якщо на момент митного оформлення країна призначення невідома, формування даних здійснюється за торговель-

ною країною (країною або територією офіційної реєстрації нерезидента – сторони зовнішньоекономічного договору) [2, с. 25].

Більшість використовуваних математичних моделей, методик оцінки та індикаторів орієнтовані на мікрорівень ЗЕД і не дозволяють комплексно оцінити її ефективність в масштабі національних і регіональних систем. Науково-теоретичні та емпіричні дослідження, присвячені соціально-економічній ефективності ЗЕД, обмежені оцінкою лише основних агрегованих напрямків впливу на економічне зростання (наприклад, динаміка валового внутрішнього продукту), для аналізу застосовуємо регресійний аналіз з використанням рівняння. У загальному вигляді модель має вигляд:

$$Y_{it} = a_0 + \alpha \cdot F_{it} + \beta \cdot X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

де a_0, α, β – коефіцієнти, F_{it} – показник розвитку зовнішньоекономічної діяльності i в момент часу t , X_{it} – значення допоміжних змінних для країни i в момент часу t , ε_{it} – випадкова похибка регресії [7, с. 61].

Інформаційною базою для оцінки залежності промислового сектору від фінансово сектору служать дані офіційних джерел Державної служби статистики України, Національного банку України та дані Державної фіскальної служби України (табл. 1).

Більшість використовуваних математичних моделей, методик оцінки та індикаторів орієнтовані на мікрорівень ЗЕД і не дозволяють комплексно оцінити її ефективність в масштабі національних і регіональних систем. Науково-теоретичні та емпіричні дослідження, присвячені соціально-економічній ефективності ЗЕД, обмежені оцінкою лише основних агрегованих напрямків впливу на економічне зростання (наприклад, динаміка валового внутрішнього продукту).

Недостатність математико-методичного

забезпечення оцінки ефектів та ефективності ЗЕД національних і регіональних економічних систем підвищують актуальність розгляду даної тематики і пошуку нових науково обґрунтованих інструментів моделювання.

Для наочності наведемо аналіз коефіцієнтів за 2010–2018 р.р. в таблиці 2:

На підставі розрахункових даних із застосуванням пакета EXCEL отримали лінійне рівняння:

$$Y = -30,51 + 0,1988x_1 + 0,6355x_2 + 0,1754x_3$$

Аналіз отриманих значень дозволяє зробити висновок, що найбільша частка впливу припадає на фактор X_2 , тобто збільшення інвестицій в основний капітал на 1 % призводить до зростання обсягу ВВП на 0,6355 %.

Наступним за силою впливу є фактор X_1 – коефіцієнт покриття імпорту експортом.

Результати перевірки отриманої моделі показали, що існує тісний лінійний зв'язок, коефіцієнт кореляції $r = 99,65$ %. Значення коефіцієнта детермінації даної моделі становить 0,9929, тобто на 99,29 % індекс ВВП залежить від перелічених факторів. Всі коефіцієнти даної регресійної моделі значущі (значення t-статистики за модулем перевищує значення t-розподілу Ст'юдента).

Висновки. Проведена статистична перевірка і аналітична верифікація індикативних моделей ефективності ЗЕД продемонструвала їх адекватність, відповідність тенденціям і порівнянність з існуючими показниками. В даному випадку мова йде про високий рівень залежності виробничого і фінансового секторів від зовнішньоекономічних впливів, а також ослаблення зовнішньоекономічного інвестиційного потенціалу як фактора подальшого інтенсивного розвитку економіки країни.

Позитивні результати практичної реалізації індикаторів оцінки ефективності ЗЕД дозволяють розглядати основні напрями їх вико-

Таблиця 1
Основні показники зовнішньоекономічної діяльності України за 2010–2018 рр.

Станом на 01.01	Експорт, (млн дол. США)	Імпорт, (млн дол. США)	Прямі інвестиції в Україну (млн дол. США)	Валовий внутрішній продукт (млн грн)	Валовий зовнішній борг, (млн дол. США)	Валовий внутрішній продукт, (млн дол. США)
2010	11936,3	5421,6	38 992,9	1 079 346,0	103 396,0	136 419,0
2011	14180,3	6214,2	45 370,0	1 299 991,0	117 343,0	163 160,0
2012	14096,2	6650,1	48197,6	1 404 669,0	126 236,0	175 781,0
2013	14233,2	7523,0	51 705,3	1 465 198,0	135 065,0	183 310,0
2014	11520,8	6373,1	53 704,0	1 586 915,0	142 079,0	131 805,0
2015	9736,6	5523,0	38 356,8	1 988 544,0	126 308,0	90 615,0
2016	9868,0	5326,5	32 122,5	2 385 367,0	118 729,0	93 270,0
2017	10714,3	5476,1	31 230,3	2 983 882,0	113 518,0	112 154,0
2018	11637,9	6308,8	31 606,4	3 558 706,0	116 578,0	130 832,0

Джерело: розраховано авторами за даними [7-8]

Аналіз показників зовнішньоекономічних взаємозв'язків за період 2010–2018 рр.

Рік	Рівень економічного росту	Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %	Прямі іноземні інвестиції до ВВП, %	Зовнішній борг до ВВП, %
2010	9,84	45,42	28,58	75,79
2011	8,76	43,82	27,81	71,92
2012	9,29	47,18	27,42	71,81
2013	10,99	52,86	28,21	73,68
2014	24,30	55,32	40,75	107,79
2015	33,47	56,72	42,33	139,39
2016	23,67	53,98	34,44	127,30
2017	14,41	51,11	27,85	101,22
2018	11,67	54,21	24,16	89,11

Джерело: розраховано авторами за даними [7-8]

ристання в процесі державного управління соціально-економічним розвитком території. У процесі формування і реалізації стратегій розвитку ЗЕД індикатори оцінки ефективності можуть бути використані на стадіях «стратегічний аналіз» і «контроль за реалізацією стратегії», що дозволить виявити найбільш залежні

від зовнішньоекономічного фактора складові соціально-економічного розвитку. В кінцевому підсумку, подібний аналіз покликаний виявити більш адаптовані інструменти політики, що проводиться в сфері ЗЕД для сталого розвитку території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення 02.02.2020).
2. Юридична енциклопедія: в 6 т. / за ред. Ю. С. Шемшученко. Київ: «Укр. енциклопедія» ім. М.П. Бажана, 2003. Т. 5: К – М. 736 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон. Навч. посібник. – 6-те вид., перероб. та доп. / За ред. Ю. Г. Козака. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 290 с.
4. Лаврова Ю.В. Економіка підприємства та маркетинг. Конспект лекцій. Харків: ХНАДУ, 2012. 133 с.
5. Назаров. М.Г. Курс социально-экономической статистики: Учебник для вузов Москва: Финстатинформ, ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 771 с.
6. Міністерство фінансів України: веб-сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (дата звернення 02.02.2020).
7. Національний банк України: веб-сайт. URL: <http://bank.gov.ua> (дата звернення 02.02.2020).
8. Світовий банк: веб-сайт. URL: <http://data.worldbank.org>. (дата звернення 02.02.2020).
9. African Journal. Financial development and economic growth. *African Journal of Business Management* 2011. Vol.5 (6). P. 2017-2027.
10. Levine R. "More on Finance and Growth: More Finance, More Growth?" *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, July. August. 2003. Vol. 85 (4). P. 31-46.
11. Levine R. Finance and Growth: Theory and Evidence. *NBER Working Paper*. 2004. № 10766. P. 98.
12. Лугінін О.Є. Економетрія: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 278 с.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991), The Law of Ukraine "Pro zovnishnoekonomichnu diialnist", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (Accessed 15 August 2019).
2. Za red. Shemshuchenko, Yu. S. (2003). *Yurydychna entsyklopediia: v 6 t.* [Legal Encyclopedia: 6 vols.]. Kyiv: "Ukr. entsyklopediia" im. M.P. Bazhana. (in Ukrainian)
3. Za red. Kozaka, Yu. H. (2016). *Zovnishnoekonomichna diialnist: pidpriemstvo-rehion.* [Foreign economic activity: enterprise-region]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
4. Lavrova, Yu.V. (2012). *Ekonomika pidpriemstva ta marketynh. Konspekt leksii.* [Enterprise Economics and Marketing. Lecture notes]. Kharkiv: KhNADU. (in Ukrainian)
5. Nazarov, M.H. (2000). *Kurs sotsyalno-ekonomycheskoi statystyky: Uchebnyk dlia vuzov.* [Course of socio-economic statistics]. Moskva: Fynstatynform, YuNYTY-DANA. (in Russian)
6. The official site of Ministerstvo finansiv Ukraine (2019), available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (Accessed 15 August 2019)

7. The official site of Natsionalnyi Bank Ukraine (2019), available at: <http://bank.gov.ua> (Accessed 15 August 2019)
8. The official site of World Bank (2019), "Ukraine. Database", available at: <http://api.worldbank.org/v2/uk/country/UKR?downloadformat=excel> (Accessed 15 August 2019)
9. Afrykanskyi zhurnal. (2011). *Finansovyi rozvytok ta ekonomichne zrostannia* [Financial development and economic growth]. Afrykanskyi zhurnal upravlinnia biznesom
10. Levin, R. (2003). *Bilshе pro finansy ta zrostannia: bilshе finansiv, bilshе zrostannia*. [More on Finance and Growth: More Finance, More Growth?]. Federalnyi rezervnyi bank Sent-Luisa Ohliad
11. Levin, R. (2004). *Finansy ta rist: teoriia ta dokazy*. [Finance and Growth: Theory and Evidence.]. Robochyi dokument NBER № 10766
12. Luhnin, O.Ie. *Ekonometriia: Navchalnyi posibnyk*. [Econometrics: Tutorial]. Luhnin O.Ie. [Econometrics: [Tutorial]]. – Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury. (in Ukrainian)

U-MIDAS-МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ВВП УКРАЇНИ НА ДАНИХ ЗМІШАНОЇ ЧАСТОТИ

U-MIDAS MODEL OF UKRAINIAN GDP FORECASTING ON MIXED-FREQUENCY DATA

Зомчак Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Ракова А.С.

магістр,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Zomchak Larysa

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Economic Cybernetics Department,
Ivan Franko National University of Lviv

Rakova Anastasia

Master,
Ivan Franko National University of Lviv

У дослідженні реалізовано необмежену U-MIDAS-модель квартального прогнозу ВВП України на основі даних змішаної частоти. У моделі використано статистику квартального ВВП України (екзогенна змінна) та дев'ять ендогенних змінних, а саме чотири низькочастотні квартальні змінні (капітальні інвестиції, доходи населення, експорт та імпорт) та п'ять високочастотних місячних змінних (індекс споживчих цін, індекс цін виробника, оборот роздрібної торгівлі, обсяг промислової продукції, обсяг продукції сільського господарства, середня заробітна плата). У результаті отримано прогноз квартального ВВП України у псевдореальному часі на II квартал 2019 року, який відхилився від емпіричних значень на 3%, а також прогнози на II та IV квартали 2019 року. Отримані результати інтерпретовано як такі, які адекватно описують динаміку ВВП України у короткостроковому періоді.

Ключові слова: U-MIDAS-модель, дані змішаної частоти, ВВП, прогноз, показники соціально-економічного розвитку.

В исследовании реализована неограниченная U-MIDAS-модель квартального прогноза ВВП Украины на основании данных смешанной частоты. В модели использована статистика квартального ВВП Украины (экзогенная переменная) и девять эндогенных переменных, а именно четыре низкочастотные квартальные переменные (капитальные инвестиции, доходы населения, экспорт и импорт) и пять высокочастотных месячных переменных (индекс потребительских цен, индекс цен производителя, оборот розничной торговли, объем промышленной продукции, объем продукции сельского хозяйства, средняя заработная плата). В результате получен прогноз квартального ВВП Украины в псевдореальном времени на II квартал 2019 года, который отклонился от эмпирических значений на 3%, а также прогнозы на II и IV кварталы 2019 года. Полученные результаты интерпретированы как такие, которые адекватно описывают динамику ВВП Украины в краткосрочном периоде.

Ключевые слова: U-MIDAS-модель, данные смешанной частоты, ВВП, прогноз, показатели социально-экономического развития.

Macroeconomic indicators are often collected with an annual or quarterly frequency, which makes it difficult to obtain short-term forecasts using classical methods. You can solve this problem by applying forecasting methods that allow you to work with data sets collected with different frequencies at the same time, so called mixed-frequency data methods. One of the most popular methods for mixed-frequency data is MIDAS-model. The MIDAS approach links low-frequency variable observations to high-frequency lag observations using a lag-distributed approach. The correct choice of a functional form, such as an exponentially distributed lag, allows us to consider many lags on

several parameters to obtain the optimal model. Alternatively, this parameterization uses an unlimited variant of MIDAS (U-MIDAS), which is based on a simple linear log polynomial. The investigation implemented an unrestricted MIDAS-model (U-MIDAS) for quarterly GDP forecast of Ukraine based on mixed frequency data. The model uses statistics of Ukraine's quarterly GDP (exogenous variable) and nine endogenous variables, namely four low-frequency quarterly variables: capital investment, household income, exports and imports; and five high-frequency monthly variables: consumer price index, producer price index, retail turnover, industrial output, agricultural output, average wage. Advantage of U-MIDAS using for macroeconomic indicators is that the difference between sampling rates is often small, monthly data are used for predicting quarterly GDP growth. In this case, the number of monthly lags required to evaluate the polynomials is small, which means that the "curse of dimensionality" is out of date. As a result, the forecast of quarterly GDP of Ukraine in pseudo real time for the II quarter of 2019, which deviated from the empirical values by 3%, as well as forecasts for the II and IV quarters of 2019. The results obtained are interpreted as those that adequately describe the dynamics of Ukraine's GDP in the short term. The quality of the forecasts for future periods can be improved by introducing new statistics into the model that are published according to the calendar for the release of statistical information.

Key words: U-MIDAS model, mixed frequency data, GDP, forecast, indicators of socio-economic development.

Постановка проблеми. Прогнози макроекономічних показників потрібні як у довгостроковій перспективі (для розроблення стратегічних рішень), так і в короткостроковій (для розроблення рішень тактичних). Якість короткострокових макроекономічних прогнозів значною мірою визначається показниками, які використовують для прогнозування. Часто макроекономічні показники збирають із річною чи кварталною частотою, що значно ускладнює можливість отримання короткострокових прогнозів за допомогою класичних методів. Цю проблему можна вирішити, застосувавши методи прогнозування, які дають змогу працювати одночасно із наборами даних, зібраними із різною частотою. Наприклад, ВВП України (як і більшості країн світу) оприлюднюють щокварталу, однак набір показників соціально-економічного розвитку України (частина з яких зібрана із місячною частотою, а частина – із кварталною) дає змогу отримати кварталний прогноз ВВП до моменту його офіційного оприлюднення з урахуванням відомої на момент прогнозу статистичної інформації вищої частоти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у розроблення методів на основі даних змішаної частоти зробив Е. Гизелз (зі співавторами): запропонував клас VAR-моделей на даних змішаної частоти, які дають змогу оцінювати вплив даних вищої частоти на дані нижчої частоти і навпаки [1], розробив методи тестування на коінтеграцію для моделей на даних змішаної частоти [2] та на казуальність Гранжера [3], розробив MIDAS-модель (регресійну модель на основі часових рядів, зібраних із різною частотою) та обґрунтував асимптотичні властивості оцінок параметрів порівняно із класичними дистрибутивно-лаговими моделями [4]. Моделі типу MIDAS набули поширення серед практиків-макроекономістів, про що свідчать численні публікації. Наприклад, К. Шумаєстер застосовував MIDAS-модель та її варіації для моделювання спредів корпоративних облігацій та ВВП Єврозони [5]. Дж. Клаудіо зі співавторами оцінювали наукаст ВВП схід-

ної Німеччини [6], тобто застосували MIDAS-модель на регіональному рівні і дійшли висновку, що отримано кращі результати, ніж лише на основі агрегованої національної статистики. ВВП Кореї моделювали Х. Кім та Н. Свенсон, причому застосували моделі на базі MIDAS не лише для короткострокового прогнозування (а саме для наукастингу), а й для оцінювання минулих значень та майбутніх прогнозів [7]. М. Гуней під час наукастингу ВВП Туреччини розглянув шість альтернативних видів функцій для вибору лагу [8], а також дослідив актуальність річних прогнозів [9].

Регресії MIDAS були застосовані у дослідженнях фінансової діяльності, наприклад Є. Гизелз, П. Санта-Клара, Р. Валканов [10] застосовували MIDAS для прогнозу волатильності. У макроекономіці часто використовують для наукастингу та прогнозування макропоказників. Наприклад, М. Клементс та А. Гальвао [11] запропонували використовувати MIDAS для прогнозування кварталного зростання ВВП за допомогою показників щомісячних індикаторів ділового циклу. Е. Андреу, Є. Гизелз, А. Кортеллос [12] запропонували регресії MIDAS для прогнозу кварталного ВВП використовувати щоденні фінансові дані. Е. Кеніг, Д. Долмас і Дж. Пигер [13] запропонували U-MIDAS для оцінювання економіки в режимі реального часу. А. Родрігес та Г. Пуджіоні [14] застосували байєсівську оцінку необмежених рівнянь MIDAS. Є. Гизелз, Р. Валканов [15] реалізували MIDAS з кроковими функціями, як часткові суми високочастотних предикторів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Одна з умов для застосування класичного регресійного аналізу полягає в однаковій частоті збору статистики за всіма залежними та незалежними змінними. В економіці часто виникає ситуація, коли досліджувані змінні оприлюднюють із різною частотою: річною, кварталною, місячною чи щоденною. Найпростіше проблему різної частоти даних можна вирішити шляхом агрегування даних вищої частоти до нижчої частоти, однак цей спосіб не дає

змоги враховувати особливості високочастотних даних, що може впливати на якість оцінок параметрів моделі.

Постановка завдання. Необхідність отримання короткострокових прогнозів макроекономічних показників (до того, які будуть оприлюднені їхні реальні значення) пов'язана з можливістю швидкого поточного коригування макроекономічного розвитку. Метою дослідження є прогнозування квартального ВВП України на основі показників про її соціально-економічний розвиток, зібраних із квартальною та місячною частотою, за допомогою U-MIDAS-моделі, яка дозволяє включення у модель статистичних даних, зібраних із різною частотою. При цьому варто враховувати, що навіть ті статистичні дані, які зібрані з однаковою частотою, оприлюднюються у різні моменти згідно з календарем оприлюднення статистичної інформації, затвердженим Державною службою статистики України. Це означає, що станом на конкретну дату до закінчення періоду оприлюднення статистичної інформації частина даних уже відома, а частина – ні.

Виклад основного матеріалу. ВВП як комплексна характеристика стану економіки країни, очевидно, залежить від значної кількості показників конкретних секторів та галузей економіки.

Для прогнозування ВВП України використано десять основних макроекономічних показників, що використовує Державна служба статистики України [16] для визначення соціально-економічного розвитку країни, таких як: реальний валовий внутрішній продукт, оборот роздрібною торгівлі, обсяг промислової продукції, середня заробітна плата, обсяг продукції сільського господарства, індекс споживчих цін, індекс цін виробника, капітальні інвестиції, доходи населення, експорт та імпорт.

Статистичні дані зібрано за період із I кварталу 2002 року по II квартал 2019 року як із місячною, так і з квартальною частотою, використовуючи офіційну сторінку Державної служби статистики України [16].

Підхід MIDAS пов'язує спостереження низькочастотної змінної з лаговими спостереженнями високочастотної змінної з використанням дистрибутивно-лагового підходу. Правильний вибір такої функціональної форми, як експоненційно розподілений лаг, дозволяє врахувати безліч лагів за кількома параметрами для отримання оптимальної моделі. Як альтернативу такій параметризації застосовують необмежений варіант MIDAS (U-MIDAS), який базується на простому лінійному поліномі лагу.

Щоб забезпечити динаміку, регресії MIDAS, як правило, базуються на розподілених поліномах лагу, таких як експоненціальний лаг Алмона, для забезпечення економічної специфікації (Е. Гизелс, Р. Валканов [15]). Через нелінійність поліномів лагу MIDAS-регресії, як правило, оцінюють методом нелінійних най-

менших квадратів (NLS). Е. Гизелс та Х. Кіан [17] запропонували застосування методу найменших квадратів для оцінювання нахилу MIDAS-регресії та параметрів перехоплення у поєднанні з поліноміально зваженими параметрами. Автори вважають Бета-поліноми найбільш відповідними за такого підходу. Запропонованій схемі властиві більшість переваг U-MIDAS, водночас вона не обмежена малою кількістю різниць частоти.

Іншим способом дослідити динаміку регресії є варіант MIDAS із необмеженими лінійними поліномами лагу, які можна оцінити методом найменших квадратів (OLS), такий підхід називають «необмежений MIDAS», або U-MIDAS. Однією з переваг використання U-MIDAS для макроекономічних показників є те, що різниця між частотами вибірки часто невелика. Наприклад, у багатьох роботах використовують щомісячні дані для прогнозування квартального зростання ВВП. У цьому разі кількість щомісячних лагів, необхідних для оцінки поліномів, невелика, а це означає, що «прокляття розмірності» втрачає актуальність.

Загалом, U-MIDAS-модель дає не менш якісні результати, ніж звичайна MIDAS, перевагою є простіша реалізація моделі за одночасного застосування квартальних та щомісячних рядів.

Оцінка моделі U-MIDAS для ВВП України проводилася за однієї ендогенної змінної (ВВП) та чотирьох екзогенних (капітальні інвестиції, доходи населення, експорт та імпорт), що мають однакову квартальну частоту.

Кількість високочастотних регресорів дорівнює п'яти, до них входять усі щомісячні показники (ІСЦ, ІЦВ, оборот роздрібною торгівлі, обсяг промислової продукції, обсяг продукції сільського господарства, середня заробітна плата).

Високочастотні показники додані до регресії з індивідуальним коефіцієнтом для кожного ряду. Для квартальної регресії з високочастотними щомісячними показниками є три місяці в кожному кварталі, тому індивідуальний підхід коефіцієнтів додав три регресори до низькочастотної регресії.

Перший регресор містить значення першого місяця у відповідному кварталі (січень, квітень, липень або жовтень), другий регресор має значення для другого місяця у відповідному кварталі (лютий, травень, серпень або листопад), третій регресор містить значення для третього місяця у відповідному кварталі (березень, червень, вересень, грудень).

Оскільки U-MIDAS дає ефективні результати тільки за невеликої кількості лагів, оцінка моделі проводилася з довжиною лагу, що дорівнює одиниці. VAR-модель є стаціонарною, якщо всі корені мають абсолютне значення менше одиниці і лежать всередині одиничного кола. На графіку повинно бути (кількість змінних) \times (кількість лагів) коренів. Як видно з рис. 1, в

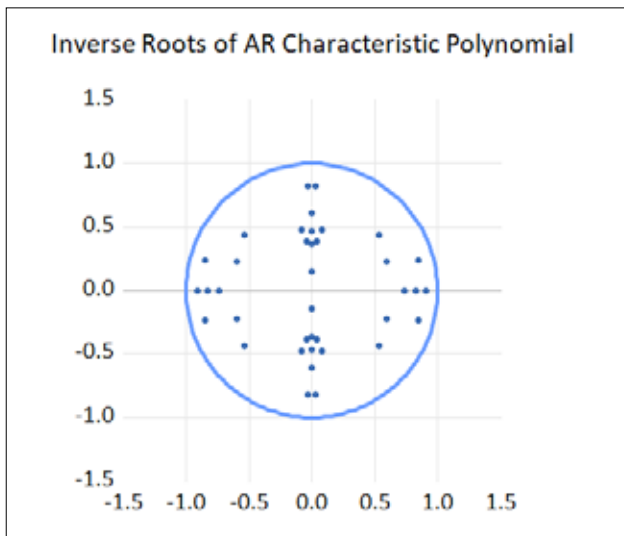


Рис. 1. Одиничне коло зворотних коренів AR

отриманій моделі всі корені знаходяться всередині кола, отже, модель є стаціонарною.

Показником адекватності моделі також є аналіз залишків моделі, вони мають бути некорельованими, графік залишків моделі ВВП України вказує на те, що отриманий результат можна вважати релевантним (рис. 2).

Для перевірки моделі на адекватність також проводиться низка тестів, результати яких виводяться разом з оціненими коефіцієнтами рівнянь. Усі тести показали, що отриману модель можна вважати адекватною.

Результатом моделі є загальне рівняння ВВП та 18 рівнянь, що описують динаміку високочастотних показників, по одному рівнянню на кожен місяць кварталу для кожного показника:

$$\begin{aligned}
 GDP = & C(19,1) * ROZDR_{1(-1)} + C(19,2) * ROZDR_{2(-1)} + \\
 & + C(19,3) * ROZDR_{3(-1)} + C(19,4) * PROM_{1(-1)} + \\
 & + C(19,5) * PROM_{2(-1)} + C(19,6) * PROM_{3(-1)} + \\
 & + C(19,7) * Z_{P(-1)} + C(19,8) * Z(-1) + C(19,9) * Z(-1) + \\
 & + C(19,10) * S(-1) + C(19,11) * S(-1) + C(19,12) * \\
 & * S(-1) + C(19,13) * ISC_1(-1) + C(19,14) * ISC_2(-1) + \\
 & + C(19,15) * ISC_3(-1) + C(19,16) * ICV_1(-1) + C(19,17) * \\
 & * ICV_2(-1) + C(19,18) * ICV_3(-1) + C(19,19) * GDP(-1) + \\
 & + C(19,20) + C(19,21) * KI + C(19,22) * DN + C(19,23) * \\
 & * EXP + C(19,24) * IMPR
 \end{aligned}$$

де GDP – валовий внутрішній продукт; $ROZDR$ – оборот роздрібної торгівлі; $PROM$ – обсяг промислової продукції; Z_P – середня заробітна плата; S_G – обсяг продукції сільського господарства; ISC – індекс споживчих цін; ICV – індекс цін виробника; KI – капітальні інвестиції; DN – доходи населення; EXP – експорт; $IMPR$ – імпорт.

Прогноз ВВП України зроблено для горизонту, що дорівнює трьом, тобто з II кварталу 2019 року по IV квартал 2019 року.

Такий горизонт дає змогу оцінити адекватність моделі поза межами вибірки, оскільки значення реального ВВП за II квартал опубліковано станом на 19.09.2019 Державною службою статистики (табл. 1). Прогноз реального ВВП України (рис. 3) був зроблений на два квартали, тобто на III–IV квартал 2019 року, результати наведені в таблиці 1. Середня процентна похибка прогнозу є невеликою і становить 3,2%. Отже, можна вважати прогноз моделі U-MIDAS достовірним.

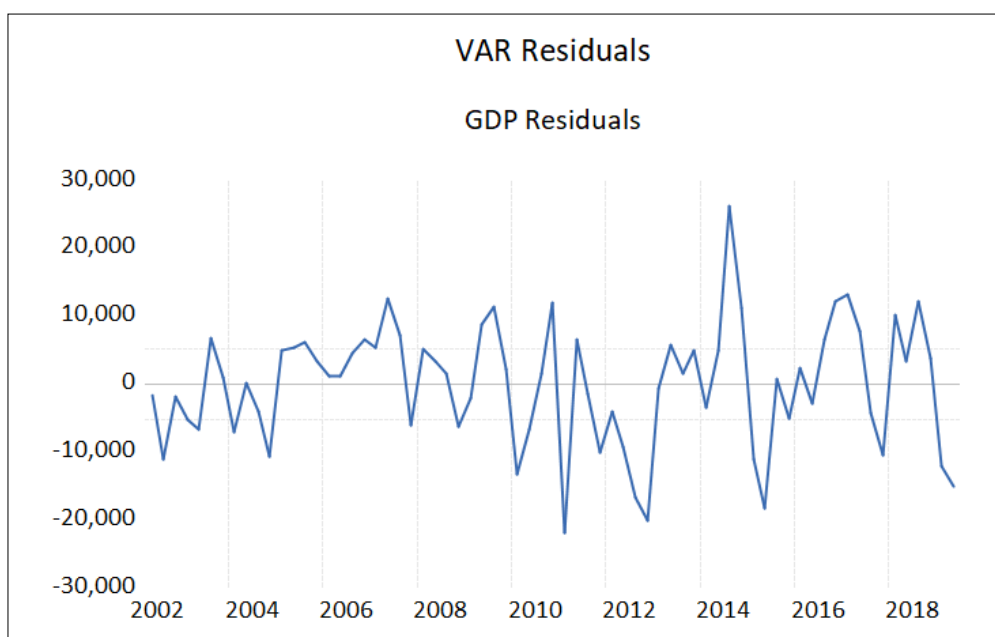


Рис. 2. Залишки моделі ВВП України

Результати прогнозування ВВП України за допомогою U-MIDAS-моделі

Горизонт прогнозу	ВВП України, млн грн	
	Прогноз	Реальне значення
II квартал 2019	844 982	873 803
III квартал 2019	856 470	
IV I квартал 2019	956 946	

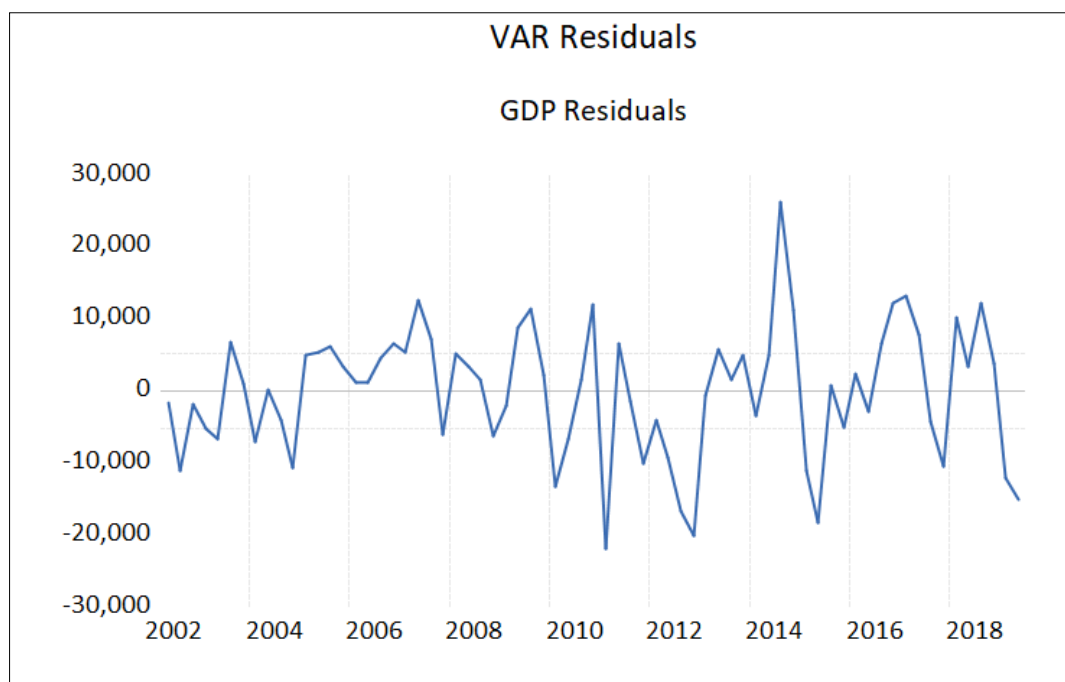


Рис. 3. Прогноз реального ВВП України

Висновки. У дослідженні реалізовано U-MIDAS-модель на основі десяти макропоказників, таких як реальний ВВП, обсяг промислової продукції, капітальні інвестиції, експорт та імпорт товарів та послуг, оборот роздрібної торгівлі, середня заробітна плата, індекс споживчих цін та індекс цін виробників промислової продукції, які використовуються як характеристики соціально-економічного розвитку України (статистична інформація зібрана за період із I кварталу 2002 року по II квартал 2019). За

допомогою U-MIDAS-моделі отримано квартальний прогноз ВВП України у псевдореальному часі (на період, за який уже відоме емпіричне значення, що дає можливість оцінити відхилення прогнозу), відхилення становило 3%, що дає змогу вважати прогноз адекватним. Також отримано прогнози на наступні періоди, якість яких можна покращувати, вводячи в модель нові статистичні дані, які оприлюднюються згідно із календарем оприлюднення статистичної інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ghysels E. Macroeconomics and the reality of mixed frequency data. *Journal of Econometrics*. 2016. № 193(2). P. 294–314.
2. Ghysels E., Miller J.I. Testing for cointegration with temporally aggregated and mixed frequency time series. *Journal of Time Series Analysis*. 2015. № 36(6). P. 797–816.
3. Ghysels E., Hill J. B., Motegi K. Testing for Granger causality with mixed frequency data. *Journal of Econometrics*. 2016. № 192(1). P. 207–230.
4. Ghysels E., Santa-Clara P., Valkanov R. The MIDAS touch: Mixed data sampling regression models. *Scientific Series*. 2004. May. 39 p.
5. Schumacher C. MIDAS regressions with time-varying parameters: An application to corporate bond spreads and GDP in the Euro area. *Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2014: Evidenzbasierte Wirtschaftspolitik – Session: Time Series Analysis C16-V2*. 2014. 24 p.

6. Claudio J.C., Heinisch K., Holtemöller O. Nowcasting East German GDP growth: a MIDAS approach. *Empirical Economics*. 2020. 26 p.
7. Kim H.H., Swanson N. R. Methods for Pastcasting, Nowcasting and Forecasting Using Factor-MIDAS with an Application to Real-Time Korean GDP. *Mimeo*, Rutgers University. 2015. #314. 50 p.
8. Gunay M. Nowcasting Turkish GDP with MIDAS: Role of Functional Form of the Lag Polynomial. 2020. No. 2002.
9. Gunay M. Nowcasting Annual Turkish GDP Growth with MIDAS. *Research and Monetary Policy Department, Central Bank of the Republic of Turkey*. 2018. No. 1810
10. Ghysels E., Santa-Clara P., Valkanov R. There is a risk-return trade-off after all. *Journal of Financial Economics*. 2005. № 76(3). P. 509–548.
11. Clements M.P., Galvão A. B. Macroeconomic forecasting with mixed-frequency data: Forecasting output growth in the United States. *Journal of Business & Economic Statistics*. 2008. № 26(4). P. 546–554.
12. Andreou E., Ghysels E., Kourtellis A. Regression models with mixed sampling frequencies. *Journal of Econometrics*. 2010. № 158(2). P.246–261.
13. Koenig E.F., Dolmas S., Piger J. The use and abuse of real-time data in economic forecasting. *Review of Economics and Statistics*. 2003. № 85(3). P. 618–628.
14. Rodriguez A., Puggioni G. Mixed frequency models: Bayesian approaches to estimation and prediction. *International Journal of Forecasting*. 2010. № 26(2). P. 293–311.
15. Ghysels E., Valkanov R. Linear Time Series Processes with Mixed Data Sampling and MIDAS Regression Models. *MIMEO*. 2006. № 3. P.25–56.
16. Офіційна сторінка Державної служби статистики України : веб-сайт. URL <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.01.2020)
12. Ghysels E., Qian H. Estimating MIDAS regressions via OLS with polynomial parameter profiling. *Econometrics and statistics*. 2019. № 9. 16 p.

REFERENCES:

1. Ghysels, E. (2016). Macroeconomics and the reality of mixed frequency data. *Journal of Econometrics*, 193(2), 294–314.
2. Ghysels, E., & Miller, J.I. (2015). Testing for cointegration with temporally aggregated and mixed frequency time series. *Journal of Time Series Analysis*, 36(6), 797–816.
3. Ghysels, E., Hill, J.B., & Motegi, K. (2016). Testing for Granger causality with mixed frequency data. *Journal of Econometrics*, 192(1), 207–230.
4. Ghysels, E., Santa-Clara, P., & Valkanov, R. (2004). The MIDAS touch: Mixed data sampling regression models.
5. Schumacher, C. (2014). MIDAS regressions with time-varying parameters: An application to corporate bond spreads and GDP in the Euro area.
6. Claudio, J.C., Heinisch, K., & Holtemöller, O. (2020). Nowcasting East German GDP growth: a MIDAS approach. *Empirical Economics*, 1–26.
7. Kim, H.H., & Swanson, N. R. (2015). *Methods for Pastcasting, Nowcasting and Forecasting Using Factor-MIDAS with an Application to Real-Time Korean GDP*. mimeo, Rutgers University [314].
8. Gunay, M. (2020). *Nowcasting Turkish GDP with MIDAS: Role of Functional Form of the Lag Polynomial* (No. 2002).
9. Gunay, M. (2018). *Nowcasting Annual Turkish GDP Growth with MIDAS* (No. 1810). Research and Monetary Policy Department, Central Bank of the Republic of Turkey.
10. Ghysels, E., Santa-Clara, P., & Valkanov, R. (2005). There is a risk-return trade-off after all. *Journal of Financial Economics*, 76(3), 509–548.
11. Clements, M.P., & Galvão, A. B. (2008). Macroeconomic forecasting with mixed-frequency data: Forecasting output growth in the United States. *Journal of Business & Economic Statistics*, 26(4), 546–554.
12. Andreou, E., Ghysels, E., & Kourtellis, A. (2010). Regression models with mixed sampling frequencies. *Journal of Econometrics*, 158(2), 246–261.
13. Koenig, E.F., Dolmas, S., & Piger, J. (2003). The use and abuse of real-time data in economic forecasting. *Review of Economics and Statistics*, 85(3), 618–628.
14. Rodriguez, A., & Puggioni, G. (2010). Mixed frequency models: Bayesian approaches to estimation and prediction. *International Journal of Forecasting*, 26(2), 293–311.
15. Ghysels, G., & Valkanov, R. (2006). *Linear time series processes with mixed data sampling and MIDAS regression models*. Mimeo, #3,25–56.
16. State Statistics Service of Ukraine. URL <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 10 January 2020)
17. Ghysels, E., & Qian, H. (2019). Estimating MIDAS regressions via OLS with polynomial parameter profiling. *Econometrics and statistics*, 9, 1–16.

КУПІВЕЛЬНА АКТИВНІСТЬ СПОЖИВАЧІВ: ДОСЛІДЖЕННЯ І АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ВОЛОДАРКА»)

CONSUMER BUYING ACTIVITY: RESEARCH AND ANALYSIS OF IMPACT FACTORS (ON THE EXAMPLE OF PJSC “VOLODARKA”)

Наумова М.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри математики і математичних методів в економіці,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Статкевич К.О.

магістрант,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Naumova Maryna

PhD, Associate Professor,
Vasyl' Stus Donetsk National University

Statkevych Kateryna

Student of the Master's Degree,
Vasyl' Stus Donetsk National University

У статті проаналізовано ключові фактори підвищення купівельної активності на підприємствах. Підтверджено їх вплив у вигляді аналізу економетричної моделі, завдяки якій доведено, що при системному використанні CRM-систем для існуючих клієнтів та соціальних мереж – для потенційних можна суттєво збільшити купівельну активність, при чому CRM допоможе ідентифікувати клієнта та накопичувати інформацію про нього. За допомогою створеної програми “Entity-relationship model” підтверджено окупність вкладених інвестицій у підвищення купівельної активності. Основною метою дослідження є обґрунтування ступеня впливу теоретичних та практичних положень механізму CRM і соціальних мереж діяльності на сучасних підприємствах легкої промисловості (а саме підприємств швейної галузі). Об'єктом дослідження є економічна діяльність вінницького підприємства ПАТ «Володарка», що спеціалізується по виробництву класичного чоловічого одягу. У роботі використовувались загальнонаукові і спеціальні методи дослідження, а саме: методи аналізу та синтезу, індуктивний метод; методи статистичного аналізу показників економічної діяльності підприємств.

Ключові слова: CRM-система; соціальні мережі; економетрична модель; маркетингова діяльність; швейна промисловість; ПАТ «Володарка».

В статье проанализированы ключевые факторы повышения покупательской активности на предприятиях. Подтверждено их влияние посредством анализа эконометрической модели, благодаря которой доказано, что при системном использовании CRM-систем для существующих клиентов и социальных сетей – для потенциальных можно существенно увеличить покупательскую активность, причем CRM поможет идентифицировать клиента и накапливать информацию о нем. С помощью созданной программы “Entity-relationship model” подтвержден окупаемость вложенных инвестиций в повышение покупательской активности. Основной целью исследования является обоснование степени влияния теоретических и практических положений механизма CRM и социальных сетей деятельности на современных предприятиях легкой промышленности (а именно предприятий швейной отрасли). Объектом исследования является экономическая деятельность винницкого предприятия ПАО «Володарка», специализирующаяся по производству классической мужской одежды. В работе использовались общенаучные и специальные методы исследования, а именно: методы анализа и синтеза, индуктивный метод, методы статистического анализа показателей экономической деятельности предприятий.

Ключевые слова: CRM-система; социальные сети; эконометрическая модель; маркетинговая деятельность; швейная промышленность; ПАО «Володарка».

The relevance of the article is substantiated by the need to increase the competitiveness of enterprises through innovative methods and forms. The processes of measuring and evaluating the information system of customer relationships are crucial and affect the nature of information sharing and motivation of employees. As a result of the implementation of the project of formation and development of information system for managing relationships with clients of the enterprise, the results will be achieved: a unified system of work with clients will be created, a history of relationships will be maintained; automation of work with new and existing clients; conducting marketing analysis of profile markets; implementation of complete management of financial activities. However, scientific evidence of these factors (CRM-system and social networks) has not been previously covered. The article investigates the problems of purchasing activity at enterprises and analyzes the key factors of its increase. In addition, confirmation of the degree of influence of CRM-system and social networks on purchasing activity was analyzed using the econometric model. The analysis sheds light on the systematic use of CRM for existing customers and social networks – for potential users to influence consumer behavior, identify and accumulate customer information. With the help of the created program “Entity-relationship model” the return on investment in increasing the purchasing activity was analyzed. The main purpose of the research is to substantiate the degree of influence of theoretical and practical provisions of the mechanism of CRM and social networks of activity in modern enterprises of light industry (namely, enterprises of the garment industry). The object of study is the economic activity of Vinnitsa enterprise PJSC “Volodarka”, which specializes in the production of classic men's clothing. General and special methods of research were used in the work, namely: methods of analysis and synthesis, inductive method; methods of statistical analysis of indicators of economic activity of enterprises.

Key words: CRM system; social networks; econometric model; marketing activities; clothing industry; PJSC “Volodarka”.

Постановка проблеми. В умовах світової конкуренції захопити частку ринку можливо за допомогою конкурентоспроможності, що включає в себе інноваційну активність підприємства. Найбільш переозброєною новітніми технологіями в Україні є легка промисловість, хоча потужність галузі в період 1990-2018 рр. зменшилась в 10 разів, а отже і відбувся спад у обсягах виробництва. Процеси вимірювання й оцінювання інформаційної системи взаємовідносин із клієнтами мають визначальне значення і впливають на характер обміну інформації та мотивацію працівників підприємства. Це визначає рівень обслуговування клієнтів, сприяє постійному підвищенню кваліфікації та формуванню атмосфери співпраці в колективі, що особливо важливо для підприємств із гнучкими мережевими структурами. Процеси інформаційного обміну підприємства з клієнтами, а також між підрозділами всередині підприємства характеризуються неминучими втратами даних, тому заходи, спрямовані на зменшення таких інформаційних втрат, призводять до зниження рівня невизначеності, який можна оцінити через категорію ентропії. Наявність зворотного зв'язку з попередніми етапами дозволяє здійснювати безперервне удосконалення інформаційного забезпечення взаємовідносин з клієнтами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням ефективності автоматизацій підприємств займаються багато науковців, серед яких: Гевко В. [1], Артюхов М. [2], Полторак К. [3] та інші. Науковцями досліджено теоретико – прикладні аспекти впровадження автоматизованих інформаційних технологій (IT) для успішного управління бізнесом. Слід зазначити, що більшість авторів не розглядає переваги і недоліки існуючих сучасних інформаційних технологій, особливості і специфіку їх впровадження в

діяльність підприємств, не здійснює систематизацію і порівняння проблем впровадження IT в діяльність підприємства взагалі. Наша мета акцентувати увагу на автоматизації діяльності роботи підприємства з клієнтами задля підвищення їх купівельної активності.

Основною метою дослідження є обґрунтування теоретичних та практичних факторів впливу на купівельну активність споживачів на сучасних підприємствах легкої промисловості (а саме швейної галузі).

Методи дослідження. У роботі використувались загальнонаукові і спеціальні методи дослідження, а саме: методи аналізу та синтезу; методи статистичного аналізу показників економічної діяльності підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо опрацьованими науковцями залишаються проблеми ефективного підвищення купівельної активності за допомогою управління взаємовідносинами з потенційними клієнтами та оцінки ефективності впровадження інформаційних технологій, що потребують подальшого розвитку. Крім того, в Україні не приділяється достатньої уваги проблемам використання інформаційних технологій як засобу підвищення ефективності діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Загально-вживаного визначення поняття «купівельна активність» немає, проте ми можемо ототожнювати з терміном «купівельна спроможність» – це кількість реальних товарів і послуг, які можна купити на одиницю грошей. Тому купівельна спроможність є зворотною величиною відповідному індексу цін: якщо ціни йдуть вгору, купівельна спроможність грошей падає.

За допомогою індуктивного методу можна зробити висновок, що купівельна активність –

це кількість товарів і послуг, які споживачі споживали за звітний період.

До факторів, що впливають на купівельну активність споживачів віднесемо: мотивація покупки, рівень лояльності до торгової марки, спосіб життя, соціально-культурні фактори, думка лідерів, сарафанне радіо, механізм управління взаємовідносин зі споживачами.

Тобто, з урахуванням даних факторів, можна дійти висновку, що ефективно розвивати 2 напрями підвищення купівельної активності:

- 1) Впровадження CRM-систем;
- 2) Розвиток продаж у соціальних мережах.

За останній важливий фактор відповідає CRM-система. Customer Relationship Management – це категорія програмного забезпечення, яка включає в себе досить широкий набір додатків. Вона розроблена для того, щоб допомогти підприємствам систематизувати дані і ефективно взаємодіяти з клієнтами, автоматизувати продажі, маркетинг і службу підтримки, а також управляти персоналом і постачальниками [1, с. 46].

Розглядаючи купівельну поведінку споживачів в Інтернет-середовищі, необхідно враховувати такі особливості, як канали повідомлень, які використовує споживач, а також характер інформації, її зміст і тональність. Для підвищення купівельної активності необхідно використовувати CRM-систем для існуючих клієнтів і соціальні мережі для потенційних. При чому CRM зможе ідентифікувати клієнта і накопичувати інформацію про нього.

Технологія застосування економетричних моделей у маркетинговому аналізі підвищення купівельної активності буде описана на прикладі одного із українських підприємств ПАТ «Володарка», що відноситься до легкої промисловості. На сьогоднішній день щодня випускається більше 2000 одиниць виробів елегантних костюмів, піджаків, брюк, жилетів, плащів, пальто і курток для чоловіків. Близько 95% своєї продукції фабрика експортує в Німеччину, з яких 50% – для компанії Hugo Boss [4].

Для більш чіткої картини купівельної активності, ми перевели дані у іноземну валюту доларів США. Дані брали середні за період (табл. 1). Щорічна купівельна активність у фабрики ПАТ «Володарка» (тис. дол США) (позначаємо y_i) в цілому залежить від продуктивності праці x_1 і витрат на просування в соціальних мережах x_2 .

Для аналізу залежності цих факторів побудуємо двофакторну модель $Y = f(x_1, x_2) + \varepsilon$. Для цього формуємо вибірку Y, X_1, X_2 і заносимо в табл. 1.

У регресійному аналізі розглядаються три основні завдання: побудова рівняння регресії, статистична перевірка якості отриманого рівняння, прогнозування за отриманим рівнянням. Розглянемо ці завдання.

Побудова рівняння регресії $\hat{Y} = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 X_1 + \hat{a}_2 X_2$. Створимо кореляційну матрицю r (форм. 1) [6, с. 187]:

$$r = \begin{pmatrix} r_{yy} & r_{yx_1} & r_{yx_2} \\ r_{x_1y} & r_{x_1x_1} & r_{x_1x_2} \\ r_{x_2y} & r_{x_2x_1} & r_{x_2x_2} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 & & \\ 0,969 & 1 & \\ 0,983 & 0,742 & 1 \end{pmatrix} \quad (1)$$

Як видно з матриці r зв'язок між показниками Y, X_1 і X_2 достатньо високий, що свідчить про правильний вибір специфікації моделі.

Для розрахунків параметрів і характеристик регресії було використано MS Excel у режимі «Регресія» надбудови «Пакет аналізу». Режим роботи «Регресія» служить для розрахунку параметрів рівняння лінійної регресії і перевірки його адекватності досліджуваному процесу.

Модель буде мати вигляд:

$$\hat{y} = 1974,44 + 46,74x_1 + 67,83x_2 + \varepsilon. \quad (2)$$

Після побудови моделі необхідно здійснити перевірку якості рівняння регресії за допомогою коефіцієнтів детермінації (R^2), множинної кореляції (R) і нормованого R-квадрат (\bar{R}^2) (табл. 1).

Таблиця 2
Результати розрахунків параметрів двофакторної регресії

Множинний R	0,99158731
R-квадрат	0,9832454
Нормований R-квадрат	0,97766053
Стандартна помилка	63,3170505

– $R^2=0,9834$. Тобто зміна купівельної активності на 98,34% залежить від зміни продуктивності праці і витрат на маркетинг, а на частку інших факторів припадає 8,76%.

– $R=0,9916$. Тобто варіація купівельної активності в зв'язку із зміною розглядуваних факторів становить 99,16%.

Таблиця 1

Основні показники на ПАТ «Володарка» протягом 2010-2018 рр.

Період	Y_i	X_1	X_2	Період	Y_i	X_1	X_2
2010	5645	21,71	35,63	2015	5220	20,08	31,87
2011	6448	23,80	43,21	2016	5286	17,98	32,03
2012	5840	22,46	38,13	2017	5036	19,37	30,65
2013	5742	20,14	36,45	2018	5309	19,66	34,11
2014	5587	21,90	34,1				

Джерело: розроблено автором на підставі [4; 5]

$-\bar{R}^2 = 0,9777$ Тобто дисперсія у пояснюється на 97,77% впливом аргументів x_1 і x_2 .

Отримані результати не перевищують допустимі границі, що говорить про гарну якість побудованої моделі і відповідно дана модель може застосовуватися для прогнозу і аналізу по ній поведінки досліджуваного показника у.

Отже, далі необхідно перевірити значимість моделі. Для цього перевіримо адекватність моделі в цілому за F-критерієм Фішера, тому знаходимо фактичне значення F-критерія за допомогою формули 3 [6, с. 190]:

$$F_{\text{факт}} = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{n-m-1}{m} = \frac{0,9834}{1-0,9834} \cdot 3 = 177,72. \quad (3)$$

Табличне значення F-критерія при степенях свободи $v_1 = m = 2, v_2 = n - m - 1 = 6$ і рівні значимості $\alpha = 0,05$ дорівнює $F_{\text{табл}} = 5,14$. Так як $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то отримане рівняння є статистично значимим.

За допомогою t-критерія Стьюдента оцінюємо статистичну значимість коефіцієнта кореляції. З цією ціллю вчислюється $t_{\text{факт}}$ по форм. 4 [7, с. 190]:

$$t_{\text{факт}} = \frac{R \cdot \sqrt{(n-m-1)}}{\sqrt{1-R^2}} = \frac{0,9916 \cdot 2,449}{0,129} = 18,83. \quad (4)$$

Табличне значення t-критерія при рівні значимості $\alpha = 0,05$ і числі степенів свободи $v = n - m - 1 = 6$ рівно $t_{\text{табл}} = 2,45$. Так як $t_{\text{факт}} > t_{\text{табл}}$, то признаємо статистичну значимість коефіцієнта кореляції.

Проаналізуємо статистичну значимість коефіцієнтів регресії. Результати аналізу наведені у табл. 3.

Тобто $t_{a_0}^{\text{розра}} = 0,0001; t_{a_1}^{\text{розра}} = 0,048; t_{a_2}^{\text{розра}} = 0,0078$.

У нашому випадку $t_{a_1}^{\text{розра}} > t_{\pm}$ і $t_{a_2}^{\text{розра}} > t_{\pm}$, тому коефіцієнти a_1 і a_2 значимі з ймовірністю 95%. Значимість параметра a_0 не перевіряється.

Для кожного коефіцієнта регресії розрахуємо коефіцієнти еластичності:

$$E_1 = \frac{\widehat{a_1} x_1}{\bar{y}} = \frac{112,8 \cdot 20,79}{5568,1} = 0,421,$$

$$E_2 = \frac{\widehat{a_2} x_2}{\bar{y}} = \frac{59,4 \cdot 35,55}{5568,1} = 0,379$$

Тобто при збільшення продуктивності праці на 1% прибуток збільшиться на 0,421%, а витрат на SMM – на 0,379%.

Отже, коефіцієнт $\widehat{a_1} = 46,74$ показує, що при збільшенні продуктивності праці на 1 тис. грн прибуток ПАТ «Володарка» протягом місяця збільшиться на 46,74 тис. грн. Відповідно при збільшенні маркетингових витрат на просування у соціальних мережах на 1 тис. грн купівельна активність збільшиться на 67,83 тис. грн ($\widehat{a_2} = 67,83$). Тому підприємству необхідно впровадити CRM-систему, яка дозволить підвищити продуктивність праці на 1 робітника та активно просувати товари і послуги за допомогою соціальних мереж. Під час оцінки ефективності впровадження системи необхідно застосувати також інструмент уніфікованого представлення даних, незалежного від програмного забезпечення, що його реалізовує – модель «сутність-зв'язок» (entity-relationship model, ER-model).

Табл. 4 наочно показує, які дані використовувалися для розрахунку показника ROI. Навіть для простих інвестицій існує кілька видів ROI, кожен з яких відповідає на різні питання. То-date: який прибуток принесе зроблена інвестиція? То-go: який прибуток очікується від майбутніх інвестицій? Total: яку окупність можна чекати від усіх інвестицій по закінченню програми?

Таблиця 4

Основні дані для розрахунку окупності інвестицій (дол.)

Дані	2020 рік
Початкова вартість інвестицій	7700,00
Кінцева вартість інвестицій	7700,00
Технологічні витрати	1286,00
Початкова вартість активу	5030,00
Очікувана вартість активу	8750,00
Сума очікуваних витрат	9010,00

Наступним кроком є внесення даних зазначеної таблиці до програми [7]. На рис. 1 розглянуто головну екранну форму, в якій відображені внесені дані та розрахований показник окупності інвестицій.

Впровадження автоматизованої системи допоможе ПАТ «Володарка» орієнтуватися у світі інформаційних послуг, вирішувати питання комплектування інформаційної бази підприємства та підвищити ефективність використання інформаційних ресурсів в управлінні взаємовідносин з клієнтами. Проте сама по собі інформаційна технологія не може бути єдиним інструментом в досягненні поставлених цілей на ПАТ

Таблиця 3

Дисперсійний аналіз економетричної моделі

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення
Y-перетинання	1974,43844	221,305075	8,92179468	0,00011058
Змінна X1	46,7432575	18,9240814	2,47004103	0,04845502
Змінна X2	67,8322497	17,3108259	3,91848721	0,0078156

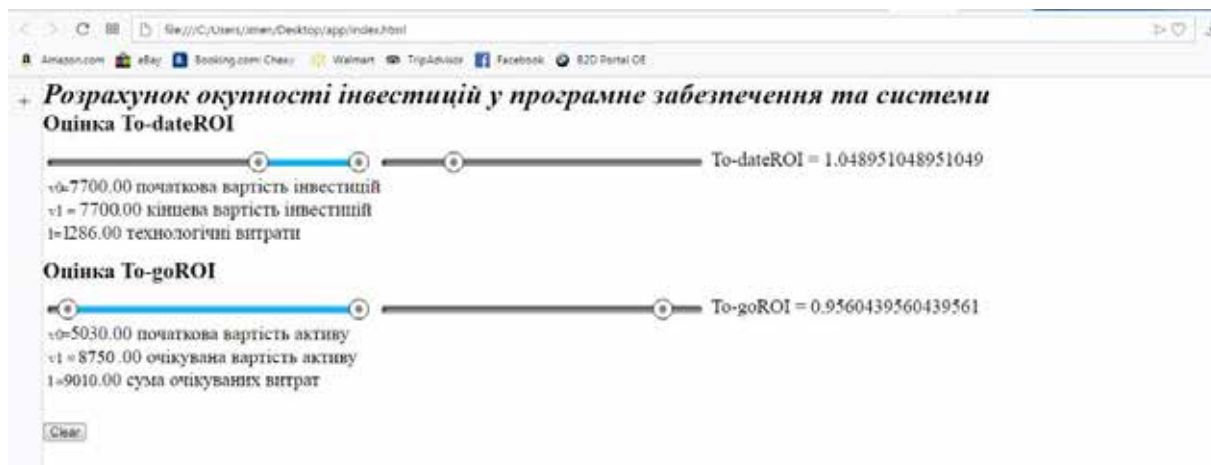


Рис. 1. Робоче вікно створеної програми

«Володарка». Керівникам підприємства необхідно приділяти належну увагу вдосконаленню маркетингових досліджень із застосуванням різних програмних інструментів, яких досить багато на інформаційному ринку. ІТ при правильному підході дозволяють здійснювати персоналізовані комунікації з необхідною цільовою аудиторією і ефективно управляти взаємовідносинами з нею.

Не менш важливим фактором підвищення купівельної активності є збільшення витрат на соціальні мережі, а саме: просування Instagram-акаунта і сторінки. Це можливо за допомогою наступних маркетингових інструментів:

- органічний трафік. Використання у кожному пості популярних хештегів, точок геолокації, так як це є пошуком нових клієнтів.

- масфоловінг. Платні програми, за допомогою яких можна шукати і підписуватися на потенційних клієнтів з високим рівнем купівельної активності.

- робота з пабліками. Реклама, взаємний піар у тематичних пабліках, наприклад, група про діловий стиль.

- робота з блогерами, які на даний момент є лідерами думок у різних аудиторій. Звісно, що на відомого бізнесмена підписані інші успішні люди, які за поради, куплять костюм.

Висновки. Отже, впровадження автоматизованої системи допоможе ПАТ «Володарка» орієнтуватися у світі інформаційних послуг, вирішувати питання комплектування інформаційної бази підприємства та підвищити ефективність використання інформаційних ресурсів в управлінні взаємовідносинами з клієнтами. Проте сама по собі інформаційна технологія не може бути єдиним інструментом в досягненні поставлених цілей на ПАТ «Володарка». Керівникам ПАТ «Володарка» необхідно приділяти

належну увагу вдосконаленню маркетингових досліджень із застосуванням різних програмних інструментаріїв, яких досить багато на інформаційному ринку.

Для підприємства вигідно впровадити CRM-систему Бітрікс24 та застосовувати такий канал просування, як соціальні мережі. На даний момент активно розвивається новий вид управління, який називається Social CRM (SCRM – social customer relationship management), який дозволяє моніторити взаємовідносини з клієнтом у соціальних мережах. Його також можна впроваджувати, проте для ПАТ «Володарка» більш ефективна комплексна CRM-система, підсистемою якої є робота у соціальних мережах. І CRM, і соціальні мережі при правильному підході дозволяють здійснювати персоналізовані комунікації з необхідною цільовою аудиторією і ефективно управляти взаємовідносинами з нею.

При системному використанні CRM-систем для існуючих клієнтів та соціальних мереж – для потенційних можна суттєво збільшити купівельну активність. При чому CRM допоможе ідентифікувати клієнта та накопичувати інформацію про нього. Для підприємства ПАТ «Володарка» вигідно впровадити CRM-систему Бітрікс24 та застосовувати такий канал просування, як соціальні мережі. У результаті здійснення проекту формування та розвитку інформаційної системи управління взаємовідносинами з клієнтами підприємства будуть досягнуті результати: створиться єдина система роботи з клієнтами, буде вестися історія взаємин; автоматизація роботи з новими та існуючими клієнтами; проведення маркетингового аналізу профільних ринків; реалізація повного управління фінансовою діяльністю. В подальшому необхідно впровадити дані заходи та оцінити їх ефективність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гевко В. Класифікація інформаційних систем управління взаємовідносинами з клієнтами. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2013. Вип. 2 (9). С. 44-57.
2. Артюхов М. Системы управления предприятием. *Финансовый директор*. 2003. № 2. С42-45.
3. Полторак К.А. Аналіз особливостей поведінки споживачів в мережі інтернет. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. С. 164-169.
4. Офіційний сайт ПАТ «Володарка». URL: <http://www.volodarka.com/ua/novini/?p=1> (дата звернення: 10.03.2020).
5. Річна фінансова звітність ПАТ «Володарка» URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/115113/165/templ> (дата звернення: 11.03.2020).
6. Христиановский В.В., Щербина В.П. Экономико-математические методы и модели: теория и практика. Донецк: ДонНУ. 2010. 335 с.
7. Янчук Т.В. Економічний механізм впровадження інформаційних технологій на підприємствах малого та середнього бізнесу: дис. к.е.н.: 08.00.04. Хмельницький. 2015. 253 с.

REFERENCES:

1. Gevko V. (2013) Klasyfikacija informacijnykh system upravlinnja vzajemovidnosynamy z klijentamy [Classification of information control systems of mutual relations with customers.] *Sotsialno-ekonomichni problemy*, vol. 9, no. 2, 44-57 pp.
2. Artyukhov M. (2003) Systemy upravlinnja pidpryjemstvom [Control systems of enterprise]. *Finansovy dyrektor*, no. 2, 42-45 pp.
3. Poltorak K. A. (2015) Analiz osoblyvostej povedinky spozhyvachiv v merezhi internet [Analysis of features of behavior of consumers in the Internet]. *Efektivna ekonomika*, no.11, 164-169 pp
4. PJSC "Volodarka". Available at: <http://www.volodarka.com/ua/novini/?p=1>. (accessed 10 March 2020).
5. Annual accounting of the PJSC "Volodarka". Available at: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/115113/165/templ>. (accessed 11 March 2020).
6. Khrystianovskij V.V., Shherbyna V.P. Ekonomiko-matematychni metody i modeli: teorija i praktyka [Economic and mathematical methods and models: theory and practice]. Donetsk: DonNU. (in Russian)
7. Yanchuk T. V. (2015) Ekonomichnyj mekhanizm vprovadzhennja informacijnykh tekhnologhij na pidpryjemstvakh malogho ta serednjogho biznesu [Economical mechanism of implementation of IT on the enterprises of the small and middle business] (PhD Thesis), Khmeljnycjkyj.

ФОРМУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ УМІНЬ ТА НАВИЧОК ЯК СКЛАДНИКА ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

FORMATION OF MATHEMATICAL SKILLS AND ABILITIES AS A COMPONENT OF FINANCIAL LITERACY OF POPULATION

Пернарівський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
та фінансового моніторингу

Університет державної фіскальної служби України

Пернарівська О.О.

студентка факультету обліку та податкового менеджменту
Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

Pernarivskiy Oleksandr

Ph. D. in Economics,
Associate Professor at the Department of Banking
and Financial Monitoring,
University of the State Fiscal Service of Ukraine

Pernarivska Olgha

Student of the Faculty of Accounting and Tax Management,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

У статті досліджено результати оцінки рівня фінансової грамотності населення України. Обґрунтовано важливість математичних знань для забезпечення формування належного рівня фінансової грамотності громадян. Проаналізовано навчальні програми з математики вітчизняної середньої школи на предмет встановлення ступеня їхньої орієнтації на формування в учнів фінансової компетентності. Розглянуто основні завдання вивчення математики в контексті формування фінансової грамотності населення України. Досліджено шляхи забезпечення формування математичних вмінь та навичок як складника фінансової грамотності населення. Обґрунтовано необхідність забезпечення прикладної фінансової спрямованості шкільного курсу математики. Запропоновано основні типи математичних задач з прикладним фінансовим змістом.

Ключові слова: відсотки, відсоткова ставка, прикладні задачі, фінансова грамотність, фінансова математика.

В статье исследованы результаты оценки уровня финансовой грамотности населения Украины. Обоснована важность математических знаний для обеспечения формирования надлежащего уровня финансовой грамотности граждан. Проанализированы учебные программы по математике отечественной средней школы на предмет установления степени их ориентации на формирование финансовой компетентности. Рассмотрены основные задачи изучения математики в контексте формирования финансовой грамотности населения Украины. Исследованы пути обеспечения формирования математических умений и навыков как составляющей финансовой грамотности населения. Обоснована необходимость обеспечения прикладной финансовой направленности школьного курса математики. Предложены основные типы математических задач с прикладным финансовым содержанием.

Ключевые слова: проценты, процентная ставка, прикладные задачи, финансовая грамотность, финансовая математика.

The article substantiates the results of researches of the financial literacy of the population of Ukraine. The urgency of the problem of increasing the financial literacy of the population of Ukraine is determined. The role of mathematics in the formation of financial literacy and financial awareness of the population of Ukraine is considered. The results of the study of the level of mathematical skills of the population of Ukraine in context of financial literacy are

analyzed. The level of mathematical knowledge of citizens of Ukraine in the context of the study of their financial literacy is analyzed. The features of the practical implementation of programs of improving the mathematical knowledge of citizens of Ukraine in the context formation of financial literacy are investigated and analyzed. A review of the literature on the subject revealed a diversity of opinions and approaches to formation of mathematical skills and abilities skills of the population of Ukraine. The role of studying mathematics in secondary school in the formation of financial literacy of the population of Ukraine is defined. The secondary school mathematics program for financial competence formation is investigated. The attention is focused on the on its shortcomings. The degree of orientation of secondary school mathematics programs to the formation of schoolboys' financial competence is identified. The expediency of strengthening the role of mathematics in the formation of financial literacy of secondary school students by solving mathematical tasks with applied financial content is argued. It is established that the applied financial orientation of mathematics teaching in secondary school should be most evident when studying the topic "Interests". The role of the applied financial orientation of teaching mathematics in secondary school in spreading financial literacy among citizens of Ukraine is defined. The ways of realization of the applied financial orientation of teaching mathematics in secondary school are investigated. The basic types of mathematical tasks with applied financial content are offered.

Key words: interest, interest rate, applied tasks, financial literacy, financial mathematics.

Постановка проблеми. Важливою запорукою прогресивного розвитку сучасної економіки є належна фінансова освіченість громадян, які виступають повноцінними учасниками цього розвитку. Із цією метою десятиліттями в багатьох країнах проводяться різноманітні освітні заходи, основною метою яких є формування покоління людей, які здатні раціонально розпоряджатися власними фінансами, вміло використовувати інструменти заощадження, виступати відповідальними споживачами товарів і послуг [1]. В Україні рівень фінансової грамотності населення знаходиться на невисокому рівні. Результати останніх досліджень щодо рівня фінансової освіченості населення України свідчать, що більшість осіб віком від 20 до 60 років не досить обізнані з особливостями здійснення основних фінансових операцій. Також значна частина з них не можуть правильно відповісти на прості математичні запитання, що значною мірою унеможливує ефективне управління власними фінансами [2], [3], [4].

Така ситуація загострює проблему підвищення потенціалу математики як інструментальної бази для здійснення всіх фінансових операцій і розуміння їхніх можливих переваг для подальшого життя. Важливим є також формування вмінь та навичок здійснювати необхідні розрахунки та розв'язувати фінансові задачі, які потребують використання розрахункових формул, виконання аналізу елементарних функцій, розв'язування рівнянь та іншого математичного інструментарію, починаючи зі шкільного курсу математики.

Саме тому одним із завдань математичної освіти має бути формування математичної грамотності учнів та студентів, спрямованої на забезпечення їх готовності та здатності вирішувати життєві фінансові завдання за допомогою математики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансової грамотності населення в Україні досліджували такі науковці: О.І. Білик, О.Д. Вовчак, Т.Д. Гірченко, О.О. Другов, О.Є. Костюченко, А.Я. Кузнєцова, З.Я. Лапішко, Т.В. Новікова, Б.І. Пшик, В.В. Рисін, Л.Я. Слобода,

Т.С. Смовженко, Н.В. Ткаченко, М.І. Хмелярчук. Проблемою прикладної спрямованості навчання математики займалися В.А. Швець, В.В. Коваль, З.І. Слєпкань, П.П. Чернецький та ін.

Результати аналізу доробку вчених свідчать, зокрема, що не досить розкрита проблема формування математичних вмінь та навичок як складника фінансової грамотності громадян: підготовка майбутнього вчителя математики до фінансово-економічного виховання учнів та студентів, не визначено обсяг інваріантного та варіативного складників змісту цієї підготовки, не обґрунтовані підходи до вибору змісту, форм, методів і засобів навчання математики, спрямованого на формування фінансової грамотності.

Метою статті є дослідження ролі математики у формуванні фінансової грамотності населення та визначення шляхів формування математичних умінь та навичок, необхідних для ефективного управління власними фінансами.

Виклад основного матеріалу. Методики оцінювання реального рівня фінансової грамотності громадян передбачають низку тестових запитань закритого типу, відповіді на які потребують проявлення певних математичних здібностей (табл. 1). На деякі із запитань можна відповісти, навіть не вдаючись до розрахунків, а просто на основі математичної логіки. Респонденти можуть проводити розрахунки у будь-який зручний для них спосіб: на калькуляторі, на папері чи подумки.

Результати останнього дослідження рівня фінансової грамотності в Україні засвідчили низький рівень навичок фінансової математики: жоден респондент не зміг правильно відповісти на всі сім запитань тесту, 14% опитаних не змогли правильно відповісти на більш ніж одне запитання, майже 37% дали не більше трьох правильних відповідей, 26% респондентів назвали чотири правильні відповіді на сім запитань і тільки 24% змогли правильно відповісти на п'ять та більше запитань. Таким чином, лише приблизно кожен четвертий опитаний набрав так званий «прохідний бал», який ОЕСР визначає на рівні п'яти правильних відповідей. Лише

Тестові запитання з фінансової математики

Назва	Запитання	Варіанти відповідей
Простий відсоток	Припустимо, що Ви поклали на банківський рахунок депозит на суму 100 000 грн. на 2 роки під відсоткову ставку в розмірі 8% річних. Скільки грошей буде на Вашому рахунку через 2 роки, якщо Ви не будете ні докладати, ні знімати гроші з рахунку?	Більше 108 000 грн. Рівно 108 000 грн. Менше 108 000 грн. Важко сказати
Складний відсоток	Припустимо, що Ви поклали на банківський рахунок депозит на суму 100 000 грн. на 5 років під відсоткову ставку в розмірі 10% річних. Відсоток нараховується наприкінці кожного року та додається до основної частини (так званого «тіла» депозиту). Скільки грошей буде на Вашому рахунку через 5 років, якщо Ви не зніматимете гроші протягом дії депозиту (ні основну частину, ні відсотки)?	Більше 150 000 грн. Рівно 150 000 грн. Менше 150 000 грн. Важко сказати
Інфляція	Уявіть собі, що Ви поклали гроші на банківський рахунок під річну ставку в розмірі 8%, а річна інфляція становила 10%. Як Ви вважаєте, за гроші, які знаходяться на Вашому рахунку, можна купити в середньому...	...більше товарів, ніж рік тому ... таку саму кількість товарів ...менше товарів, ніж рік тому Важко сказати
Купівельна спроможність	Припустимо, що в наступному році Ваш дохід збільшиться вдвічі, але і роздрібні ціни також підвищаться в два рази. Як Ви вважаєте, Ви зможете придбати...	...більше товарів, ніж рік тому ... таку саму кількість товарів ...менше товарів, ніж рік тому Важко сказати
Знижки	Припустимо, що Ви побачили телевізор однакової моделі у двох різних магазинах. Його первісна роздрібна ціна становить 10 000 грн. Один магазин запропонував знижку в сумі 1 500 грн., а інший – знижку в розмірі 10%. Які умови вигідніші – знижка в сумі 1 500 грн. або 10%?	Знижка в сумі 1 500 грн. Знижка в розмірі 10% Пропоновані умови є однаковими з точки зору вигідності Важко сказати
Ефективна ставка відсотку	Припустимо, що в магазині побутової техніки Вам запропонували придбати товар вартістю 10 000 грн. в розстрочку. Магазин пропонує Вам оформити «нульовий кредит», за умовами якого Вам потрібно протягом року сплатити магазину вартість техніки, тобто 10 000 грн., рівними платежами, без жодних відсотків. Однак, аби отримати такий кредит, Вам потрібно придбати спеціальну страховку, яка коштує 600 грн. Чи можете Ви сказати, якою приблизно буде реальна річна відсоткова ставка за таким «нульовим» кредитом?	3% 6% 9% 12% Важко сказати
Дохідність облігації	Припустимо, що Ви придбали облігацію номінальною вартістю 1000 грн. за 900 грн. Строк погашення облігації через рік, і вона має купон в сумі 150 грн., який сплачується при погашенні. Якщо Ви утримуєте облігацію до її погашення, чи можете Ви розрахувати, якою буде сукупна дохідність Вашої інвестиції?	Нижче 15% Рівно 15% Вище 15% Вище 20% Важко сказати

Джерело: [4]

43% дорослого населення в Україні правильно відповіли на мінімум п'ять із семи запитань на перевірку знань (що вважається мінімальним цільовим показником) проти показника 56% в усіх країнах, які брали участь в опитуванні ОЕСР у 2016 році, та показника 51% для сусідів України [4].

Невисокий рівень математичної підготовки випускників шкіл в Україні підтверджується також власним досвідом викладання та вивчення курсу «Гроші і кредит» студентами економічних спеціальностей в перші роки їхнього навчання, який свідчить про те, що значна частина з них не може правильно розв'язати задачі з елементами фінансової математики.

Наведені результати вказують на те, що одним із напрямів математичної підготовки школярів і студентів на сучасному етапі розвитку загальної і професійної освіти є підвищення їхньої фінансової грамотності.

Аналіз навчальних програм із математики для основної та старшої школи дав змогу встановити ступінь їхньої орієнтації на формування в учнів фінансової компетентності (табл. 2).

Інформація, наведена у таблиці, 2, свідчить про те, що:

- а) більша увага фінансовому вихованню школярів приділяється у базовій школі (5–9 класи);
- б) у програмах із математики для старшої школи (рівнів стандарту і профільного

Таблиця 2

Орієнтація очікуваних результатів навчально-пізнавальної діяльності учнів на підвищення їхньої фінансової грамотності

Клас	Тема	Очікувані результати навчально-пізнавальної діяльності учнів
6	Відношення і пропорції	розв'язує сюжетні задачі на: розрахунок відсоткового відношення різних величин (наприклад, працездатного населення регіону, калорій тощо); прийняття рішень у сфері фінансових операцій тощо
6	Раціональні числа та дії з ними	розв'язує сюжетні задачі на: розрахунок відсоткового відношення різних величин (наприклад, працездатного населення регіону, калорій тощо); прийняття рішень у сфері фінансових операцій тощо
7	Цілі вирази	розв'язує сюжетні задачі на: розрахунок власних та родинних фінансів, комунальних платежів; формування вміння розпоряджатись грошима, кредитами, депозитами, в простих ситуаціях оцінювати необхідність та ризики кредитів; оцінку очікуваних та реальних витрат тощо
7	Функції	складає та розв'язує задачі на: пряму та обернену пропорційність на основі життєвого досвіду; побудову графіків під час моделювання реальних процесів із використанням лінійної функції тощо
8	Раціональні вирази	розв'язує сюжетні задачі на: використання взаємозв'язків економічних явищ; види та розрахунки податків; платежів; рух; продуктивність праці; вартість товару; сумісну роботу; суміші та сплави тощо
9	Нерівності	розв'язує сюжетні задачі на розрахунок та аналіз фінансової спроможності людини, організації, підприємства; прийняття рішень стосовно особистих та колективних фінансових питань тощо
11	Похідна та її застосування	розв'язує нескладні прикладні задачі на знаходження найбільших і найменших значень реальних величин

Джерело: [8]

Таблиця 3

Орієнтація очікуваних результатів навчально-пізнавальної діяльності учнів старших класів на підвищення їхньої фінансової грамотності

Клас	Тема	Очікувані результати навчально-пізнавальної діяльності учнів
11	Алгебра і початки аналізу. Тема: Границя функції	розв'язує сюжетні задачі на: визначення кінцевої суми вкладу зі складним відсотком з нескінченно малими періодами нарахування
11	Алгебра і початки аналізу. Тема: Показникові та логарифмічні функції	розв'язує сюжетні задачі на знаходження терміну депозиту зі складним відсотком для досягнення визначеної кінцевої суми вкладу
11	Алгебра і початки аналізу. Тема: Елементи теорії ймовірностей та математичної статистики	розв'язує нескладні прикладні задачі на оцінювання фінансових ризиків

Джерело: сформовано авторами

навчання) орієнтація на фінансову грамотність учнів майже не передбачена;

в) очікувані результати мають загальну спрямованість і не акцентують уваги вчителів на цьому напрямі їхньої методичної діяльності.

Враховуючи це, доцільним є посилення ролі математики у формуванні фінансової грамотності старшокласників шкіл шляхом розв'язування задач з основ математичного аналізу із прикладним фінансовим змістом (табл. 3).

Вчителям математики в середній школі доцільно долучати учнів до ознайомлення з основами фінансової грамотності, де нема їх вивчення як окремого предмету, яке передбачає формування знань про найважливіші категорії фінансової математики, такі як процент, дисконт, вексель, ануїтети (періодичні платежі), відрахування, курс акції, амортизація тощо; формування умінь розраховувати банківські проценти

та платежі, складати графік періодичних виплат по кредиту; навчання дослідженню змін фінансових показників та виявленню причин цих змін; збагачення досвіду прийняття обґрунтованих рішень щодо вигідності вкладення грошей або одержання кредиту; формування уявлень про етапи розв'язування задач економічного характеру, про можливості математики в цьому процесі, що в свою чергу сприятиме усвідомленню учнями того, що математика – це не абстрактна наука, а засіб, який дає змогу розв'язувати задачі з практики життя людини і суспільства.

Інтерес до навчального предмету має визначатися не лише цікавим викладом матеріалу, а ще й тим, якою мірою пов'язується цей предмет із життям. Потрібно переконати здобувача освіти в практичній значущості предмета. Як свідчать психологи, свої розумові вміння учні застосовують вибірково і лише у тих сферах

діяльності, що для них значущі та цікаві. А для старшокласників ще є характерним виникнення мотиваційного бар'єру, що з'являється тоді, коли висловлювані твердження не зачіпають їхніх власних потреб, не спонукають до дії, пізнання нового. Прикладна спрямованість здатна усунути такі перешкоди на шляху вивчення математики [5].

Прикладна фінансова спрямованість навчання математики в середній школі найбільшою мірою має проявлятися під час вивчення теми «Відсотки» [6]. Тему «Відсотки» за чинною програмою вивчають у 5, 6 та 9 класах. На початковій стадії реалізації прикладної спрямованості навчання під час вивчення теми «Відсотки» найважливішим є активне залучення мотиваційного фактора. Як відомо, успіх у будь-якій, зокрема і навчальній діяльності, залежить від активності суб'єкта діяльності. Для її забезпечення разом зі здібностями, знаннями та навичками мотивація виступає одним із найважливіших чинників. Тому важливо здійснити прикладну орієнтацію цілей навчання. Для цього варто ознайомити учнів з переліком якостей і вмінь, що можуть бути сформовані в них у процесі вивчення відсоткових розрахунків, таких як здатність здійснювати математичний підхід до аналізу явищ, навички дослідження математичних моделей, вміння мислити, пам'ять, увага тощо. Набуття перелічених якостей повинно стати внутрішньою потребою більшості учнів. Таким чином, продемонструвавши відразу область застосування матеріалу, можна створити передумови для активного застосування здобутих знань.

Тема «Відсотки» є дуже важливою темою шкільного курсу математики, оскільки вона поєднує точні та природничі науки, побутові та виробничі сфери життя, а саме поняття «відсоток» сьогодні зустрічається буквально кожного дня.

Прикладом найпростішої задачі з практичним фінансовим змістом на відсотки може бути така.

Задача 1. Андрію потрібно поповнити рахунок мобільного телефону на 60 грн. Платіжний термінал утримує комісію 5% від внесеної суми. Яку суму грошей Андрію необхідно внести до платіжного терміналу, якщо він приймає купюри номіналом від 2-х гривень?

Наведемо також приклад дещо складнішої задачі.

Задача 2. Ви маєте картку банку з нульовим залишком, за зняття готівки з якої в банкоматі стягується комісія в розмірі 0,5%. Вам необхідно зняти з цієї карти 1000 грн. Яку мінімальну суму слід перерахувати на цю картку, якщо з відправника коштів стягується комісія в розмірі 1% + 5 грн.?

Проблеми, що описані в цих задачах, є досить актуальними для сучасної молоді. Розв'язавши їх один раз на уроці, учні матимуть змогу застосувати отримані результати на практиці.

Розв'язувати математичні задачі з прикладним фінансовим змістом можна тільки після ознайом-

лення їх з основними фінансовими поняттями, формами і залежностями, що будуть використуватися під час розв'язування задач [7]:

- відсоткові ставки, їхні види та методи нарахування;
- прості відсотки;
- складні відсотки;
- вартість грошей в часі та дисконтування;
- фінансова рента (ануїтет).

Залежно від постійної або змінної бази нарахування відсотків використовується проста або складна відсоткова ставка. За простої відсоткової ставки база нарахування відсотків не змінюється, вони не приєднуються до суми боргу, а періодично виплачуються.

Наведемо приклади задач на прості відсотки.

Задача 3. Громадянин розмістив депозит у розмірі 20 000 грн. в банку під 18% річних з щомісячною виплатою відсотків. Яку суму відсотків одержить він за рік з урахуванням існуючих податків і зборів?

Задача 4. Клієнт позичив у банку 50 000 грн. на 5 років. Банк надав кредит під 30% з щорічним погашенням кредиту рівними частинами та сплатою відсотків. Знайти суму сплачених клієнтом відсотків.

У середньо- і довготермінових фінансових операціях, якщо відсотки не виплачуються зразу після їхнього нарахування, а приєднуються (капіталізуються) до суми боргу, застосовують складні відсотки. База нарахування відсотків змінюється в сторону збільшення.

Формулу складних відсотків доцільно виводити разом з учнями на прикладах відповідних задач.

Задача 5. Вкладник розміщує депозит в банку в розмірі 1000 гривень під 18 % річних на строк 12 місяців. Нарухування відсотків здійснюється щоквартально. Тип відсотків – складні. Визначити суму депозиту після завершення його строку.

Задача 6. Вкладник, маючи 2000 грн., прагне шляхом їх розміщення на депозит в банку довести суму до 5000 грн. Ставка відсотка по вкладах становить 24% річних. Періодичність нарахування – щомісячно. Тип відсотків – складні. Визначити строк, на який вкладнику необхідно розмістити депозит.

Сучасні фінансово-банківські операції мають не окремі чи разові платежі, а деяку послідовність у часі. Наприклад, погашення заборгованості в кредит, періодичне надходження доходів від інвестицій, поповнення депозитів і т. д. Такі послідовності називають потоком платежів.

Потік платежів, всі платежі якого додатні величини з однаковими часовими інтервалами, називається фінансовою рентою або ануїтетом. Прикладом можуть бути щомісячні платежі за споживчим кредитом.

Наведемо приклад задачі на фінансову ренту.

Задача 7. Протягом року на рахунок щомісячно надходить по 5000 грн., на які з такою

ж періодичністю нараховуються відсотки за складною річною ставкою 12%. Визначити суму на рахунок до кінця зазначеного терміну.

Прикладні задачі мають доповнювати систему задач шкільного курсу математики і можуть використовуватися на різних етапах уроку, сприяючи поглибленню знань у процесі вивчення теми та застосуванню отриманих знань у житті.

Висновки. Роль математики у формуванні фінансової грамотності має проявлятися у сприянні формуванню практичних умінь і навичок, необхідних у повсякденному житті: вміння

осмислювати зміст понять, аналізувати результати, робити відповідні узагальнення, порівняння, висновки.

Прикладна фінансова спрямованість математики має демонструвати зв'язок між математикою та фінансовими операціями в повсякденному житті, забезпечувати поглиблення знань у процесі вивчення певної теми та застосування отриманих знань у житті, сприяти посиленню інтересу до навчання і підвищувати рівень пізнавальної активності та самостійності здобувачів освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансова грамотність : підручник / авт. кол. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженко. Київ : УБСНБУ, 2014. 316 с.
2. Organisation for Economic Cooperation and Development (2018) Measuring of the Financial Literacy. URL: <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/measuringfinancialliteracy.htm> (дата звернення: 27.01.2020).
3. Дудчик О.Ю., Матвійчук І.О. Фінансова грамотність населення: теоретичні аспекти, проблеми і перспективи поліпшення в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 31. С. 631–635.
4. Фінансова грамотність, обізнаність та інклюзія в Україні: звіт про дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/06/Financial-Literacy-Survey-Report_June2019_ua.pdf?fbclid=IwAR2AlpnGNn8big9d0_v6YEhNBwL69ErT0ToDVmY5Rq8dIJqSvLVndCm5ueM (дата звернення: 27.01.2020).
5. Межейнікова Л.С., Швець В.О. Математичні задачі з фінансовим змістом в основній школі. Харків: ВГ «Основа», 2005. 94 с.
6. Мельниченко Ю.А., Черних Л.О. Прикладні задачі як засіб формування математичних компетентностей при вивченні теми «Відсоткові розрахунки». *Вісник міжнародного дослідного центру «Людина: мова, культура, пізнання»*. 2018. № 42. С. 239–245.
7. Шоферовська Л.С. Фінансові задачі в шкільному курсі математики. *Теорія та методика навчання математики, фізики, інформатики: Збірник наукових праць*. Т.1. 2002. С. 41–42.
8. Фесенко Г.А. Залучення учнів до розв'язування математичних задач фінансового змісту та підготовка майбутніх учителів математики до їх використання в навчальному процесі. *Наукові записки. – Випуск 9. – Серія: Проблеми методики фізико-математичної і технологічної освіти*. Частина 2. 2016. С. 57–64.

REFERENCES:

1. Finansova ghratomnistij (2014) : pidruchnyk [Financial literacy: a textbook] / edited by prof. T.S. Smovzhenko. Kyiv : UBSNBU. 316 p.
2. Organisation for Economic Cooperation and Development (2018) Measuring of the Financial Literacy. URL: <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/measuringfinancialliteracy.htm> (accessed 27 January 2020).
3. Dudchuk O.Ju., Matvijchuk I.O (2019). Finansova ghratomnistij naseleennja: teoretychni aspekty, problemy i perspektyvy polipshennja v Ukraini [Financial literacy of the population: theoretical aspects, problems and prospects for improvement in Ukraine]. *Market infrastructure*, no. 31. pp. 631–635.
4. Finansova ghratomnistij, obiznanistij ta inkluzija v Ukraini (2019): zvit pro doslidzhennja [Financial literacy, awareness and inclusion in Ukraine: a research report]. – URL: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/06/Financial-Literacy-Survey-Report_June2019_ua.pdf?fbclid=IwAR2AlpnGNn8big9d0_v6YEhNBwL69ErT0ToDVmY5Rq8dIJqSvLVndCm5ueM (accessed 27 January 2020).
5. Mezhejnikova L.S., Shvecj V.O (2005). Matematychni zadachi z finansovym zmistom v osnovnij shkoli [Mathematical tasks with financial content in primary school]. Kharkiv.: PG “Osnova”. 94 p.
6. Meljnichenko Ju.A., Chernykh L.O (2018). Prykladni zadachi jak zasib formuvannja matematychnykh kompetentnostej pry vyvchenni temy “Vidsotkovi rozrakhunky” [Applied tasks as a means of formation of mathematical competences in the study of the topic “Interest Calculations”]. *Bulletin of the international research center “Human: language, culture, cognition”*, no. 42, pp. 239–245.
7. Shoferovsijka L.S (2002). Finansovi zadachi v shkijnomu kursi matematyky [Financial tasks in the school mathematics course]. *Theory and methodology of teaching mathematics, physics, informatics: collection of scientific works*, vol.1, pp. 41–42.
8. Fesenko Gh.A (2016). Zaluchennja uchniv do rozvjazuvannja matematychnykh zadach finansovogho zmistu ta pidghotovka majbutnykh uchytelev matematyky do jikh vykorystannja v navchalnomu procesi [Involve students in solving mathematical tasks of financial content and prepare future mathematics teachers for their use in the educational process]. *Proceedings. – Issue 9. – Series: Problems of methods of physical-mathematical and technological education*, part 2, pp. 57–64.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Городняк І.В., Терендій А.Б. ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	3
Полуяктова О.В., Матюк Т.В. МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	11

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бондаренко А.Г., Дугієнко Н.О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В ГРУЗІЇ (ПРИКЛАД ДЛЯ УКРАЇНИ).....	15
Глуценко Я.І., Зробок О.О. ОЦІНКА ФАКТОРІВ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	21
Дон О.Д., Дробот А.С. ОЦІНКА СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІЮВАННЯ ТОВАРІВ НАЦІОНАЛЬНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ.....	28
Дон О.Д., Хелашвілі К.Г. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	35
Кобилянська А.В. ІНТЕРТЕМПОРАЛЬНИЙ АНАЛІЗ МІКРО- ТА МАКРОАСПЕКТІВ МЕГАРЕГІОНАЛІЗАЦІЇ З ПОЗИЦІЇ ПЕРСПЕКТИВ УЧАСТІ У ГЛОБАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ.....	42
Корогодова О.О., Глуценко Я.І., Черненко Н.О. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МИТНИХ ОРГАНІВ У ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ КРАЇНИ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0.....	55
Паршин Ю.І., Паршина М.Ю. АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ГЕОПОЛІТИЧНОЇ НАПРУЖЕНОСТІ.....	61
Тимошенко І.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ	69
Ющенко Н.К. МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК РЕГУЛЯТОР МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ СТОХАСТИЧНОСТІ СУЧАСНОГО ГЛОБАЛІЗОВАНОГО СВІТУ.....	79
Яровенко Т.С., Сергета Г.В. ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ.....	85

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Біла І.С., Насікан Н.І. ДЕСТРУКЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕМ.....	91
Гайда Ю.І., Длугопольський О.В., Мельник О.І. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДНОСТІ, ЕКОЛОГІЧНИХ ПОДАТКІВ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В КРАЇНАХ СВІТУ: РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОЇ РОЗВІДКИ.....	97
Гальків Л.І., Виклюк М.І., Петлін І.В. МАЛИЙ БІЗНЕС: МАРКЕРИ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА СТАТИСТИКИ НЕБЕЗПЕК.....	106
Гноєвий В.Г., Татарінов В.С., Бондар В.П. ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ЗНАЧУЩОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ.....	113
Грінка Т.І. ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ.....	119

Орджі Леонард Чибузор ФАКТОРНА МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	126
Пуртов В.Ф., Таран Д.О. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	131
Суханова А.В. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ.....	139
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Белікова М.В., Корнієнко О.М., Зінченко Т.О. ДІЛОВОДСТВО В ТУРИЗМІ: АНАЛІЗ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ВЗАЄМОДІЙ ТУРИСТИЧНОГО АГЕНТСТВА З ТУРОПЕРАТОРАМИ ТА КЛІЄНТАМИ.....	147
Бінерт О.В., Балаш Л.Я., Кулина С.Б. НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ В ОСВІТНІЙ СФЕРІ.....	155
Бугріменко Р.М. КОНЦЕПЦІЯ ІНФРАСТРУКТУРНОГО МАРКЕТИНГУ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	160
Вараксіна О.В., Воронько-Невіднича Т.В., Барабаш К.Г. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	166
Воронка О.З. МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	172
Герасименко О.О., Бровченко В.Є. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В ОЦІНЮВАННІ ПЕРСОНАЛУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	180
Гузар У.Є., Завидівська О.І., Кулик О.М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	188
Драган О.І., Бергер А.Д. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	195
Євтушенко Г.В., Кравченко А.Г. ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ.....	202
Закревська Л.М. ЛІЗИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ОНОВЛЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	209
Коваленко-Марченкова Є.В., Бучек Ю.М. ОВДП ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	216
Коптєва Г.М. КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	221
Кравченко М.В. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	230
Кривда О.В., Очеретяна О.В. АНАЛІЗ ТА МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	235
Малюга Л.М., Загороднюк О.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	241
Марченко В.М., Місяйло О.В. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	246

Мельник А.О., Захарова Ю.І. АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	252
Палига Є.М., Лазановський П.П. МЕТОДОЛОГІЯ ПРОЦЕСУ МОНІТОРИНГУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИДАВНИЦТВА.....	258
Приймак В.М., Муравська В.О. ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ СФЕРИ ПОСЛУГ: ДОГЛЯД ЗА ДИТИНОЮ.....	267
Сахно І.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	276
Седляр М.О. ПРОБЛЕМИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА.....	281
Сікєтіна Н.Г. ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АДАПТАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ДО УМОВ МІНЛИВОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	287
Танасійчук А.М., Шуневич В.А. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ КОРЕЙСЬКОЇ КОСМЕТИКИ В УКРАЇНІ	292
Хитрова О.А. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК СКЛАДНИК УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ.....	299
Чайка І.П. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДНИК МАРКЕТИНГУ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	304
Шестакова А.В. ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА СТАН РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	310
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Дідківська О.Г. ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	315
Матвєєва Ю.Т., Опанасюк Ю.А., Лісовська Д.В. ДРАЙВЕРИ ТА БАР'ЄРИ ТРУДОВОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....	323
Якимова Н.С., Марценюк О.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКОВІ МОДЕЛІ РОБОТОДАВЦІВ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ.....	335
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Гаркуша С.А. ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ.....	340
Глухова В.І., Скрабут А.М. АНАЛІЗ ДОХІДНОЇ ТА ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ.....	346
Гнип Н.О., Мінюкова Є.Р. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ АТ «МЕГАБАНК».....	353
Ємельянова Л.О. СТРУКТУРА ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ПРОТЯГОМ 2006–2018 РОКІВ.....	362
Коваленко В.В. ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ У НЕБАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	368
Козій Н.С. ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАНУ МІЖБАНКІВСЬКОГО РИНКУ В УКРАЇНІ.....	375

Кравченко Т.Д., Тигранян В.С. ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА БАНКАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ.....	384
Мацедонська Н.В., Штефан Л.Б. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДІВ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В КРАЇНАХ СВІТУ.....	392
Хома І.Б., Садовник С.С. ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ЗВ'ЯЗКУ ІЗ ВВЕДЕННЯМ НОВОГО НОРМАТИВУ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ NSFR.....	399

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Островецька Р.Е. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ФІНАНСОВИЙ ЦЕНТР УПРАВЛІНСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	404
Панасюк В.М. СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: ОБЛІКОВИЙ ТА УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ.....	412
Трачова Д.М., Левченко О.П., Сахно Л.А. ОБЛІКОВО- ІНФОРМАЦІЙНИЙ БАЗИС ІНФРАСТРУКТУРНОЇ ПІДТРИМКИ ЕФЕКТИВНОЇ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ	418
Фальченко О.О., Побережна Н.М., Юр'єва І.А. ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ДОХОДІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	426

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Задорожня Т.М., Параниця Н.В., Шостак А.С. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	430
Зомчак Л.М., Ракова А.С. U-MIDAS-МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ВВП УКРАЇНИ НА ДАНИХ ЗМІШАНОЇ ЧАСТОТИ.....	436
Наумова М.А., Статкевич К.О. КУПІВЕЛЬНА АКТИВНІСТЬ СПОЖИВАЧІВ: ДОСЛІДЖЕННЯ І АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ВОЛОДАРКА»).....	442
Пернарівський О.В., Пернарівська О.О. ФОРМУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ УМІНЬ ТА НАВИЧОК ЯК СКЛАДНИКА ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....	448

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Horodniak Iryna, Terendii Anastasiia INSTITUTIONAL FACTORS OF FOREIGN INVESTMENT ATTRACTION IN UKRAINE'S ECONOMY.....	3
Polujaktova Olha, Matiuk Tetiana INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION OF UKRAINE IN THE GLOBALIZATION CONDITIONS.....	11

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bondarenko Anastasia, Dugienko Natalya TRENDS OF TOURISM DEVELOPMENT IN GEORGIA (EXAMPLE FOR UKRAINE).....	15
Yaroslava Hluschenko, Oleksiy Zrobok EVALUATION OF FACTORS OF THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF UKRAINE.....	21
Don Olha, Drobot Anna ASSESSMENT OF POSITIONING STRATEGIES IN THE GLOBAL COMMODITY MARKET.....	28
Don Olha, Khelashvili Kristina INTERNATIONAL TOURIST ACTIVITIES DEVELOPMENT TRENDS.....	35
Kobylianska Alla INTERTEMPORAL ANALYSIS OF MICRO- AND MACRO-ASPECTS OF MEGA-REGIONALISATION FROM THE PERSPECTIVE OF PARTICIPATION IN GLOBAL VALUE NETWORKS.....	42
Korohodova Olena, Hlushenko Yaroslava, Chernenko Natalya FEATURES OF FUNCTIONING A CUSTOMS AUTHORITIES IN THE COUNTRY TAX SYSTEM IN INDUSTRY 4.0.....	55
Parshyn Yurii, Parshyna Margaryta SOCIO AND ECONOMIC DEVELOPMENT ANALYSIS OF COUNTRIES IN THE CONDITIONS OF GEOPOLITICAL TENSION.....	61
Tymoshenko Ihor CURRENT TRENDS OF THE GLOBAL HIGH TECHNOLOGY MARKET.....	69
Yushchenko Nadiya INTERNATIONAL ORGANIZATIONS AS A REGULATOR OF INTERNATIONAL RELATIONS IN THE CONDITIONS OF A STOCHASTIC MODERN GLOBALIZED WORLD.....	79
Yarovenko Tetiana, Serheta Hanna WORLD MONETARY SYSTEM FUNCTIONING PROBLEMS	85

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bila Irina, Nasikan Nina DESTRUCTION OF THE CONTEMPORARY BUSINESS ENVIRONMENT MANAGEMENT SYSTEM.....	91
Hayda Yurij, Dluhopoldkyi Oleksandr, Melnyk Olena INTERACTION OF THE ECONOMIC COMPLEXITY, ENVIRONMENTAL TAXES AND ENVIRONMENTAL SITUATION IN THE COUNTRIES: THE RESULTS OF EMPIRICAL EXPLORATION.....	97
Halkiv Lyubov, Vykliuk Mariana, Petlin Irina SMALL BUSINESS: HUMAN MANAGEMENT MARKERS AND DANGER STATISTICS.....	106
Hnoievyi Valentyn, Tatarinov Vadym, Bondar Volodymyr FACTORS OF IMPROVING THE NATIONAL STOCK MARKET FUNCTIONAL SIGNIFICANCE	113
Hrinka Tetyana ANNOTATION THE IMPACT OF THE STATE ON THE FORMATION OF COMPETITIVE CORPORATE SECTOR IN UKRAINE.....	119

Orji Leonard Chibuzor A FACTORY MODEL OF AGRICULTURAL COMPETITIVENESS.....	126
Purtov Vladimir, Taran Darina INNOVATIVE APPROACHES TO PERSONNEL MANAGEMENT IN THE BANKING ECONOMY.....	131
Sukhanova Alla FOREIGN TRADE OF UKRAINE WITH GOODS AND SERVICES.....	139

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Byelikova Maryna, Korniienko Olga, Zinchenko Tatiana THE RECORDS MANAGEMENT IN THE TOURISM: ANALYSIS OF TOUR AGENCY'S DOCUMENTAL PROCESS OF INTERCOMMUNICATION WITH TOUR OPERATORS AND CLIENTS.....	147
Binert Olesya, Balash Lilia, Kulina Sofia NECESSITY OF APPLICATION OF MODERN MANAGEMENT METHODS I N THE EDUCATIONAL FIELD.....	155
Buhrimenko Roman CONCEPT OF INFRASTRUCTURE MARKETING RETAIL DEVELOPMENT.....	160
Varaksina Olena, Voronko-Nevidnycha Tetiana, Barabash Kateryna FEATURES OF APPLICATION OF MARKETING COMMUNICATIONS BY AGRARIAN ENTERPRISES.....	166
Voronka Olga THE MECHANISM OF PROVIDING THE PERSONNEL SECURITY OF ENTERPRISES OF THE HIGH-TECH ECONOMIC SECTOR.....	172
Herasymenko Oksana, Brovchenko Victoria INNOVATIVE APPROACHES IN THE PERSONNEL ASSESSMENT OF BANKING INSTITUTIONS.....	180
Huzar Uliana, Zavydivska Olga, Kulyk Oksana FEATURES OF FORMATION OF CORPORATE CULTURE OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS IN MODERN CONDITIONS.....	188
Olena Dragan, Alina Berher PRACTICAL ASPECTS OF IMPROVING ENVIRONMENTAL MANAGEMENT IN ENTERPRISES.....	195
Yevtushenko Ganna, Kravchenko Anna RESEARCH AND FORECASTING OF FINANCIAL AND SOCIO-ECONOMIC ACTIVITY INDICATORS.....	202
Zakrevska Lyudmila LEASING AS AN ALTERNATIVE SOURCE OF UPDATING THE MATERIAL AND TECHNICAL DATABASE OF THE FOOD INDUSTRY IN UKRAINE.....	209
Kovalenko-Marchenkova Yevheniia, Buchek Yurii DOMESTIC GOVERNMENT LOAN BONDS AS A TOOL FOR MANAGING THE ENTERPRISE'S VALUE.....	216
Koptieva Hanna CLASSIFICATION OF APPROACHES TO ASSESSING THE ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE.....	221
Kravchenko Mykola THE WAYS TO IMPROVE THE MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	230
Kryvda Olena, Ocheretiana Oleksandra ANALYSIS AND METHODOLOGY OF RISK MANAGEMENT IN THE WOODWORKING ENTERPRISES.....	235
Maliuga Liudmyla, Zagorodniuk Oksana COMPETITIVENESS OF RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES.....	241
Marchenko Valentina, Misyaylo Olena THE DIRECTIONS FOR INCREASING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	246
Melnyk Alona, Zakharova Yulia ANALYSIS OF METHODS FOR ASSESSING THE FINANCIAL CONDITION OF AN ENTERPRISE.....	252

Palyga Evqen, Lazanovskyi Petro METHODOLOGY OF THE PUBLISHING ACTIVITIES OF THE PUBLISHING ACTIVITY.....	258
Vasyl Pryimak, Viktoriia Muravska FEATURES OF CREATION AND DEVELOPMENT OF SERVICE STARTUPS: BABYSITTING.....	267
Sakhno Iryna EFFICIENCY OF MANAGEMENT MARKETING ACTIVITIES OF RESTAURANT ENTERPRISES.....	276
Sedliar Mykhailo PROBLEMS OF LABOR RATING IN THE CONDITIONS OF ESTABLISHING A POST-INDUSTRIAL SOCIETY.....	281
Siketina Natalya FORMATION THE THEORETICAL BASIS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE ADAPTATION SYSTEM TO THE CHANGES OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT.....	287
Tanasiichuk Alona, Shunevych Viktoriia MARKETING MARKET RESEARCH OF KOREAN COSMETICS IN UKRAINE.....	292
Khytrova Olha INFORMATION SYSTEMS AS A COMPONENT OF MANAGEMENT OF HOTEL ENTERPRISES IN RIVALRY.....	299
Chaika Inna CORPORATE CULTURE AS A COMPONENT OF MARKETING OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION.....	304
Shestakova Anna THE EFFECTS OF THE CORPORATE SOCIAL SUSTAINABILITY ON THE STATE OF DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN ENTERPRISE PERSONNEL.....	310
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Didkivska Olena IMPLEMENTATION OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES TO ENSURE SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	315
Matvieieva Yuliia, Opanasiuk Yuliia, Lisovska Daryna DRIVERS AND BARRIERS OF POPULATION LABOR ACTIVITY.....	323
Yakymova Nataliia, Martseniuk Olesia INVESTIGATION THE FACTORS OF IMPACT ON THE EMPLOYERS' BEHAVIORAL MODELS IN THE CONDITIONS OF FORMING THE ENABLING ENVIRONMENT FOR DOING BUSINESS	335
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Harkusha Serhii TAXATION OF ACTIVITIES IN SOCIAL NETWORKS.....	340
GhluKhova Valentyna, Skrabut Alina ANALYSIS OF THE REVENUE AND EXPENDITURE PART OF THE BUDGET OF THE PENSION FUND OF UKRAINE.....	346
Hnyp Natalia, Minukova Eugenia ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF RESOURCES OF JSC "MEGABANK".....	353
Yemelyanova Lidiya STRUCTURE OF THE STOCK MARKET IN UKRAINE IN 2006–2018.....	362
Kovalenko Victoria FINANCIAL INNOVATIONS IN THE NON-BANKING SECTOR: MAJOR TRENDS AND PROSPECTS.....	368
Kozii Nataliia MAIN CHARACTERISTICS OF THE CONDITION OF THE INTERBANK MARKET IN UKRAIN.....	375
Kravchenko Taisiya, Tigranyan Valerik SPONSORSHIP BY BANKS REAL TO SECTOR OF ECONOMY AS MORTGAGE OF ECONOMY GROWING OF COUNTRY.....	384

Matsedonska Nataliya, Shtefan Lyudmila
PECULIARITIES OF FUNCTIONING OF SOCIAL INSURANCE FUNDS IN THE WORLDES..... **392**

Khoma Iryna, Sadovnyk Serhii
PROBLEM SOLVING OF INVOLVEMENT THE LONG-TERM DEPOSITS FROM THE INDIVIDUALS
ACCORDING TO INTRODUCTION THE NEW BANKING LIQUIDITY RATIO NSFR..... **399**

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Ostroverha Rita
ACCOUNTING AS A FINANCIAL CENTER FOR THE MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM
OF THE ENTERPRISE..... **404**

Valentyna Panasyuk
MODERN INFORMATION PROVIDING INSTRUMENTS: ACCOUNTING
AND MANAGEMENT ASPECT..... **412**

Trachova Dar`ya, Levchenko Olga, Sakhno Ludmila
ACCOUNTING AND INFORMATION BASE OF INFRASTRUCTURE SUPPORT
FOR EFFECTIVE DEPRECIATION POLICY..... **418**

Falchenko Olena, Poberezhna Nataliya, Yuryeva Iryna
FEATURES OF CLASSIFICATION OF PROFITS OF TRADING COMPANIES..... **426**

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Zadorozhna Tatiana, Paranytsia Nadiya, Shostak Anna
ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS FOR EVALUATION
OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY..... **430**

Zomchak Larysa, Rakova Anastasia
U-MIDAS MODEL OF UKRAINIAN GDP FORECASTING ON MIXED-FREQUENCY DATA..... **436**

Naumova Maryna, Statkevych Kateryna
CONSUMER BUYING ACTIVITY: RESEARCH AND ANALYSIS
OF IMPACT FACTORS (ON THE EXAMPLE OF PJSC "VOLODARKA")..... **442**

Pernarivskiy Oleksandr, Pernarivska Olgha
FORMATION OF MATHEMATICAL SKILLS AND ABILITIES
AS A COMPONENT OF FINANCIAL LITERACY OF POPULATION **448**

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 2 (25) 2020

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