МІЖНАРОДНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ФІНАНСІВ

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Випуск 12, 2020

Видавничий дім
«Гельветика»
2020

Підприємництво та інновації
Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

Науковий журнал «Підприємництво та інновації» призначений для фахівців, які цікавляться теоретичними та практичними питаннями щодо дослідження бізнес-процесів та майбутніх тенденцій підприємництва, інновацій та управління бізнесом.

Головний редактор:
Бояринова К.О.
доктор економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Члени редакційної колегії:
Баюра Д.О., д.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Войтко С.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»
Гавриш О.А., д.т.н., професор, декан факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»
Гринкевич С.С., д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та маркетингу Львівського національного аграрного університету
Данько Ю.І., д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Сумського національного аграрного університету
Дергачова В.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»
Дорошкевич Д.В., д.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки та підприємництва Міжнародного університету фінансів
Дунська А.Р., д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»
Зозульов О.В., к.е.н., професор, заступник декана з наукової роботи Факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»
Іляш О.І., д.е.н., професор, проректор з наукової та міжнародної діяльності Міжнародного університету фінансів
Кравченко М.О., д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»
Крейдич І.М., д.е.н., професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»
Круш П.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки і підприємництва Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»
Лапко О.О., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту Міжнародного університету фінансів
Лепейко Т.І., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
Лупак Р.Л., д.е.н., доцент, професор кафедри економіки Львівського торговельно-економічного університету
Смоляр Л.Г., к.е.н., професор, ректор Міжнародного університету фінансів
Трофименко О.О., к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Міжнародного університету фінансів
Ястремська О.М., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
Magdalena Osinska, Dr.hab., Professor, Nicolaus Copernicus University in Toruń (Poland)
Osman Yildirim, Ph.D in Electrical Engineering, Ph.D in Human resources Management, Professor, Istanbul Arel University (Turkey)

Випуск 12, 2020

ISSN (Print): 2415-3583
ISSN (Online): 2707-6237

Засновник:
ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів»

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (категорія "Б")
Наказ Міністерства освіти і науки України від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток 1)

Галузь науки: економічні.
Спеціальності:
051 – Економіка; 072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг; 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність; 292 – Міжнародні економічні відносини

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія КВ № 21478-11278 Р, видане Міністерством юстиції України 04.08.2015 р.

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет відповідно до рішення Вченої ради Міжнародного університету фінансів (від 30 червня 2020 року протокол № 11–19/20)

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

Матеріали друкуються мовою оригіналу. Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє точку зору авторів публікацій.

Адреса редакції:
м. Київ, пр. Перемоги, 37
КПІ ім. Ігоря Сікорського, корп. 1
(ліве крило)
Телефон: +38 (098) 051 45 40
E-mail: editor@ei-journal.in.ua
Сайт: www.ei-journal.in.ua

© ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів», 2020

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Іванов Є.І.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ..... **9**

Крючкова Н.М., Мацьків В.В.
ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУЦІЙ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ..... **14**

Максименко Ж.В.
СТРУКТУРНИЙ ПІДХІД МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... **20**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Заяць О.І.
СИСТЕМНА ТОРГОВЕЛЬНО-КОНКУРЕНТНА ВЗАЄМОДІЯ ЄС-МЕРКОСУР..... **27**

Мельник О.Г., Приведа Р.Б.
ФОРМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ..... **30**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Богма О.С., Савченко В.І.
ІТ-СЕКТОР УКРАЇНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ..... **37**

Вецепура Н.В.
ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ..... **42**

Корман І.І.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ РИБИ ТА РИБОПРОДУКТІВ..... **49**

Костинець В.В.
СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ЗБОРУ..... **54**

Купріянова В.С., Шведова Г.М.
АНАЛІЗ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО АУТСОРСИНГУ В ІТ-ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... **59**

Кушнір С.О., Журавльова А.К.
ІНВЕСТИЦІЇ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ У ЗВ'ЯЗКУ З ВІДКРИТТЯМ РИНКУ ЗЕМЛІ..... **63**

Лукашова Л.В.
ДІАГНОСТУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ФАСИЛІТАЦІЇ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РІЗНИХ РІВНЯХ УПРАВЛІННЯ..... **68**

Присвітла О.В.
ФРАНЧАЙЗИНГ: СУТНІСТЬ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН..... **78**

Savchenko Olga, Turan Ugur
RESEARCH ON UKRAINE'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS AND COMPARISON WITH THE EU'S ENERGY VISION..... **83**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Астахова Н.І., Іорга С.М., Гамзаєв Е.М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ЕПОХУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ: КРАУД-ТЕХНОЛОГІЇ..... **89**

Балан В.Г.
НЕЧІТКИЙ СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ДИВЕРСИФІКОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **95**

Дегтярьова О.О.
КЛАСИФІКАЦІЯ ТА АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТІВ КОНТРОЛІНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИ-ЧИХ ЕНЕРГОСИСТЕМ..... **102**

Захарчин Г.М., Любомудрова Н.П., Панас Я.В.
ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... **108**

Злотнік М.Л., Мельник О.Г.
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ВПРОВАДЖЕННЯМ ПРИНЦИПІВ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... **112**

Клименко Л.В., Загороднюк О.В., Халахур Ю.Л.
ДІАЛЕКТИКА ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ» В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ..... **120**

Кушнерик О.В.
HR-МЕНЕДЖМЕНТ: ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ..... **125**

Побережна З.М.
УПРАВЛІННЯ АДАПТИВНІСТЮ БІЗНЕС-МОДЕЛІ АВІАПІДПРИЄМСТВА ДО УМОВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА..... **130**

Шульга М.О.
РОЗРОБЛЕННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **135**

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Артюхіна М.В.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДОНЕЦЬКОГО РЕГІОНУ НА ЗАСАДАХ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ..... **142**

Оленич К.В.
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ..... **147**

Шашина М.В.
РІВЕНЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЦЕНТРАЛЬНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ..... **152**

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Verbytska Anna
ASSESSMENT OF IMPACT OF "UNIVERSITY-BUSINESS" COOPERATION ON YOUTH COMPETITIVENESS..... **158**

Ільченко Т.В.
ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСОБИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У ЄВРОПЕЙСЬКУ СПІЛЬНОТУ.....**162**

Прядко І.В., Пікінер М.В.
АВТОМАТИЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ: СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ.....**169**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бондаренко П.В., Бондаренко В.Г., Захаренко О.О.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ БАНКУ.....**174**

Булюк В.В.
ОЦІНОЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАНУ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ.....**179**

Кміть В.М., Бавдик Я.О.
ВПЛИВ ПОДАТКІВ НА СТАН ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....**183**

Kotina Hanna, Stepura Maryna, Polyvana Yulia
TAXATION OF DIGITAL SERVICES AS AN ALTERNATIVE FISCAL TOOL
IN THE CONTEXT OF GLOBAL TRENDS.....**188**

Рудевська В.І.
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....**194**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кірсанова В.В., Ковальова О.М.
ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ-ДИСТРИБ'ЮТОРІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....**200**

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Яровенко Г.М., Ковач В.О.
ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН
У СИСТЕМАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КІБЕРБЕЗПЕКИ БАНКІВ[1] **206**

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Ivanov Yevhen
METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE FOREIGN TRADE DIVERSIFICATION **9**

Kriuchkova Nataliia, Matskiv Viktoriia
THEORETICAL CONCEPTS OF THE TRANSACTION COSTS OF STATE INSTITUTIONS IN ECONOMIC SCIENCE **14**

Maksymenko Zhanna
STRUCTURAL APPROACH METHODS OF ESTIMATING THE INTELLECTUAL CAPITAL OF THE NATIONAL ECONOMY **20**

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Zayats Olena
SYSTEMIC TRADE AND COMPETITIVE COOPERATION BETWEEN THE EU AND MERCOSUR **27**

Melnyk Olha, Pryveda Roksana
FORMS OF CROSS-BORDER COOPERATION IN UKRAINE: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT **30**

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bohma Olena, Savchenko Vladyslav
IT SECTOR OF UKRAINE: CURRENT REALITIES AND DEVELOPMENT PROSPECTS **37**

Vecepura Natalia
INNOVATIVE SYSTEM OF UKRAINE UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION PROCESSES: STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT **42**

Korman Iryna
CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC FISH AND FISH PRODUCTS MARKET **49**

Kostynets Valeriia
SPECIFICITY OF APPLICATION OF TOURIST TAX **54**

Kupriyanova Valentina, Shvedova Hanna
ANALYSIS AND PROSPECTS OF ENTREPRENEURIAL OUTSOURCING DEVELOPMENT IN THE IT INDUSTRY OF UKRAINE **59**

Kushnir Svitlana, Zhuravlova Anastasiia
INVESTMENT IN THE AGRICULTURAL INDUSTRY OF UKRAINE: REALITIES AND PROSPECTS IN CONNECTION WITH THE OPENING OF THE LAND MARKET **63**

Lukashova Liudmyla
DIAGNOSIS OF FACILITATION RESULTS OF SMALL ENTREPRENEURSHIP AT DIFFERENT LEVELS OF MANAGEMENT **68**

Prysvitla Oksana
FRANCHISING: THE ESSENCE AND ORGANIZATIONAL ORDER OF PARTHERS' RELATIONSHIPS REFLECTION **78**

Savchenko Olga, Turan Ugur
RESEARCH ON UKRAINE'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS AND COMPARISON WITH THE EU'S ENERGY VISION **83**

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Astakhova Natalia, Iorga Svitlana, Hamzaiev Elchin
THEORETICAL ASPECTS OF ALTERNATIVE SOURCES OF FINANCING BUSINESS ENTITIES IN THE AGE OF DIGITALIZATION: CROWD TECHNOLOGIES..... **89**

Balan Valeriy
FUZZY STRATEGIC ANALYSIS OF THE DIVERSIFIED ENTERPRISE INTERNAL ENVIRONMENT..... **95**

Degtiareva Olga
CLASSIFICATION AND ANALYSIS OF MODERN CONTROLLING INSTRUMENTS FOR ENHANCEMENT OF EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENERGY SYSTEMS..... **102**

Zakharchyn Halyna, Lyubomudrova Nadiya, Panas Yaroslav
MAIN ASPECTS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS..... **108**

Zlotnik Marta, Melnyk Olha
STRATEGIC MANAGEMENT OF CIRCULAR ECONOMY PRINCIPLES IMPLEMENTATION AT DOMESTIC ENTERPRISES..... **112**

Klimenko Lidiya, Zagorodniuk Oksana, Halahur Yuliya
DIALECTICS OF THE CONCEPT OF "ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES" IN THE MANAGEMENT SYSTEM..... **120**

Kushneryk Olena
HR MANAGEMENT: AN INNOVATIVE PATHFINDER TO PERSONNEL MANAGEMENT..... **125**

Poberezhna Zarina
MANAGEMENT OF ADAPTIVITY OF THE BUSINESS MODEL OF THE AVIATION ENTERPRISE TO THE CONDITIONS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT..... **130**

Shulga Maryna
DEVELOPMENT OF DIRECTIONS FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE..... **135**

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Artiukhina Maryna
ENSURING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE DONETSK REGION ON THE BASIS OF THE CIRCULAR ECONOMY..... **142**

Olenich Ksenia
PRIORITY DIRECTIONS OF THE DECENTRALIZATION PROCESS..... **147**

Shashyna Maryna
LEVEL OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE CENTRAL REGION OF UKRAINE..... **152**

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Verbytska Anna
ASSESSMENT OF IMPACT OF "UNIVERSITY-BUSINESS" COOPERATION ON YOUTH COMPETITIVENESS..... **158**

Ilchenko Tetiana
POLITICAL AND ECONOMIC MEANS OF UKRAINE'S INTEGRATION TO THE EUROPEAN COMMUNITY..... **162**

Priadko Iryna, Pikiner Marina
PRODUCTION AUTOMATION IN UKRAINE: STATE AND FEATURES..... **169**

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Bondarenko Pavel, Bondarenko Valeriy, Zaharenko Olena
FEATURES OF MANAGEMENT AND FORMATION OF THE BANK'S FINANCIAL RESULTS..... **174**

Bulyuk Vitaly
EVALUATION CHARACTERISTICS OF THE STATE OF DEVELOPMENT OF CREDIT UNIONS IN UKRAINE..... **179**

Kmit Vira, Bavdyk Yaryna
THE TAXES INFLUENCE ON WORKING CAPITAL..... **183**

Kotina Hanna, Stepura Maryna, Polyvana Yulia
TAXATION OF DIGITAL SERVICES AS AN ALTERNATIVE FISCAL TOOL IN THE CONTEXT OF GLOBAL TRENDS..... **188**

Rudevska Viktoriia
THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINING THE ESSENCE OF BANKING..... **194**

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Kirsanova Viktoriia, Kovalova Olena
ACCOUNTING SUPPORT OF ACTIVITIES OF DISTRIBUTORS OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS..... **200**

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Yarovenko Hanna, Kovach Viktoriia
PROSPECTS OF USING BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN BANKING CYBERSECURITY SYSTEMS **206**

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.5.01
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.1

Іванов Є.І.
кандидат економічних наук,
Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-8076-4374

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто сутність, принципи побудови, переваги та недоліки ключових показників, які використовуються для оцінки рівня диверсифікації зовнішньої торгівлі: індексу концентрації Герфіндаля-Гіршмана, індексу ентропії Тейла та індексу Джині. На основі порівняльного аналізу визначено ступінь придатності вказаних показників для оцінювання динамічних зрушень у структурі торгівлі і проведення міжнародних порівнянь рівня диверсифікації товаропотоків. Наведено методику оцінювання екстенсивного й інтенсивного вимірів диверсифікаційних процесів шляхом розкладання індексу Тейла на міжгруповий та внутрігруповий компоненти. Окреслено концепцію U-кривої, що ілюструє взаємозв'язок між рівнем диверсифікації експорту й економічного розвитку країни. Виявлено обмеження у точності оцінки диверсифікаційних зрушень, що пов'язані із сучасними системами класифікації товарів та послуг у міжнародній торгівлі.

Ключові слова: *диверсифікація експорту, індекс Герфіндаля-Гіршмана, індекс Тейла, індекс Джині, U-крива.*

Постановка проблеми. Оцінка впливу диверсифікації зовнішньої торгівлі на економічне зростання потребує обґрунтованого вимірювання її рівня. Для цього використовують низку показників, що визначають ступінь концентрації окремих елементів у структурі цілого або нерівність розподілу часток між ними. Диверсифікація розглядається як явище, протилежне концентрації та нерівності в розподілі товаропотоків за групами різного рівня агрегації чи географічними напрямами торгівлі. Цей підхід зумовлений тим, що ключові індикатори вимірювання диверсифікації у сфері торгівлі були сформовані за рахунок адаптації показників, розроблених для застосування в інших сферах економіки. Це, зокрема, індекс концентрації Герфіндаля-Гіршмана, який розроблявся з метою оцінювання рівня монополізації ринків, індекс ентропії Тейла та індекс Джині, що першочергово були призначені для визначення міри нерівності у розподілі доходів населення. За таких умов принципово важливим є врахування специфіки побудови цих показників, їхніх недоліків і обмежень, що об'єктивно виникають під час перенесення інструментів аналізу з однієї сфери досліджень в іншу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу диверсифікаційних процесів у зовнішній торгівлі України й інших країн світу присвячено наукові доробки низки вітчизняних учених, таких як А.І. Зубрицький [1], Т.М. Стукач [2], О.В. Гаврильченко [3], В.Н. Підгірна і О.С. Чубрей [4] та ін. Віддаючи належне наявним напрацюванням, слід зазначити, що оцінка диверсифікації в них обмежується переважно аналізом товарної та географічної структури торгівлі без застосування індикаторів, які надають комплексне уявлення про широту товарної номенклатури національного експорту і рівень концентрації зовнішньоторговельних потоків. У зв'язку з цим актуалізується необхідність опрацювання й узагальнення теоретичної бази щодо поглибленого вивчення диверсифікації зовнішньої торгівлі з метою підвищення якості подальших емпіричних досліджень у цій сфері.

Мета статті полягає у розкритті провідних методичних підходів до оцінки рівня диверсифікації зовнішньої торгівлі, визначенні їхніх ключових характеристик для адекватного використання у наукових розвідках.

Виклад основного матеріалу. Базовим індикатором для оцінювання рівня диверсифікації зовнішньоторговельних потоків вважається індекс концентрації, відомий як індекс Герфіндаля-Гіршмана (Hj). Нормалізований індекс концентрації розраховується за формулою [5, с. 23]:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{k}\left(\frac{x_{ij}}{X_j}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{k}}}{\sqrt{\frac{1}{k}}}, \qquad (1)$$

де x_{ij} – експорт товару *i* країною *j*;

де X_j – сукупний експорт країни *j*.

Індекс концентрації відображає середньозважену за потоком концентрацію експорту в окремих товарних групах (позиціях) чи за окремими географічними напрямами, де вага кожної групи визначається її часткою в торгівлі. Індекс набуває значень $0 \le H_j \le 1$, високий рівень свідчить про значну концентрацію торгових потоків у невеликій кількості товарних груп або ринків

призначення, тоді як значення, близьке до нуля, вказує на рівномірний (диверсифікований) розподіл експорту або імпорту між товарними групами чи зовнішніми ринками. Ступінь диверсифікації зовнішньої торгівлі залежно від значень індексу Герфіндаля-Гіршмана визначають таким чином:

– високому рівню диверсифікації відповідають значення від 0 до 0,15;

– середньому рівню диверсифікації відповідають значення від 0,15 до 0,25;

– діапазон значень індексу від 0,25 до 1 відображає низький рівень диверсифікації зовнішньоторговельних потоків [6, с. 9].

Вкрай нерівномірний розподіл значень індексу концентрації пов'язаний з тим, що він чутливо реагує лише на товарні групи з великою часткою в експорті, не надаючи майже жодної ваги товарним групам із незначними частками. Цьому показнику притаманний також суттєвий недолік під час оцінки ступеня географічної диверсифікації, адже його низьке значення може свідчити не про широку мережу торговельних партнерів, а про те, що частка кожного з партнерів є приблизно однаковою [7, с. 13]. Розрахунок середньо-зваженої кількості країн призначення експорту за товарними групами є необхідною передумовою для всебічного та об'єктивного трактування результатів, одержаних на основі індексу концентрації зовнішньої торгівлі у географічному вимірі.

Як альтернативу індексу Герфіндаля-Гіршмана у сучасних дослідженнях використовують індекс ентропії Тейла, що обчислюється за формулою [8]:

$$T_j = \frac{1}{k}\sum_{i=1}^{k}\frac{x_{ij}}{\mu}\cdot ln\left(\frac{x_{ij}}{\mu}\right), \qquad (2)$$

де μ – середній обсяг експорту країни за однією товарною позицією, який можна визначити за формулою: $\mu = \frac{1}{k}\sum_{i=1}^{k} x_i$.

Індекс Тейла набуває значень $0 \le T_j < \infty$, де менше значення свідчить про вищий рівень диверсифікації. Індекс Тейла, як і індекс Герфіндаля-Гіршмана, є середньозваженим за потоком індикатором концентрації. Його принципова відмінність полягає у більш чутливому реагуванні на зміни у співвідношеннях між товарними групами з незначними частками у зовнішньоторговельному товарообігу. При цьому індексу Тейла не властива нечутливість до товарних груп із великою часткою в торгівлі на тому рівні, що спостерігається у разі індексу концентрації щодо незначних груп товарів. І хоча для обох показників характерний логнормальний розподіл із «важкими хвостами», дослідження засвідчують, що фактичний розподіл країн за рівнем індексу Тейла є близьким до логнормального, тоді як криві фактичного та логнормального розподілу країн за індексом концентрації суттєво розходяться (рис. 1).

Графік фактичного розподілу індексу концентрації на рис. 1 демонструє високу щільність (вісь ординат) для значень (вісь абсцис) у діапазоні від 0 до 0,1, що є свідченням не високого рівня диверсифікації експорту більшості країн світу, а низької чутливості самого індексу до товарних груп із невеликими частками в торгівлі. Кількість таких груп на практиці доволі значна, оскільки для підрахунку використовується переважно поділ за тризначними кодами Стандартної класифікації товарів міжнародної торгівлі (SITC), поточна редакція якої містить 260 товарних груп [10]. За таких умов індекс Герфіндаля-Гіршмана відображатиме високу концентрацію лише за істотних структурних перекосів та очевидного домінування в експорті однієї товарної групи. Натомість щільність фактичного розподілу індексу Тейла для експорту країн світу є більш рівномірною, що засвідчує кращу інформативність цього показника.

Важливою перевагою індексу Тейла є можливість його розкладання на два компоненти, перший з яких відображає рівень концентрації експорту за агрегова-

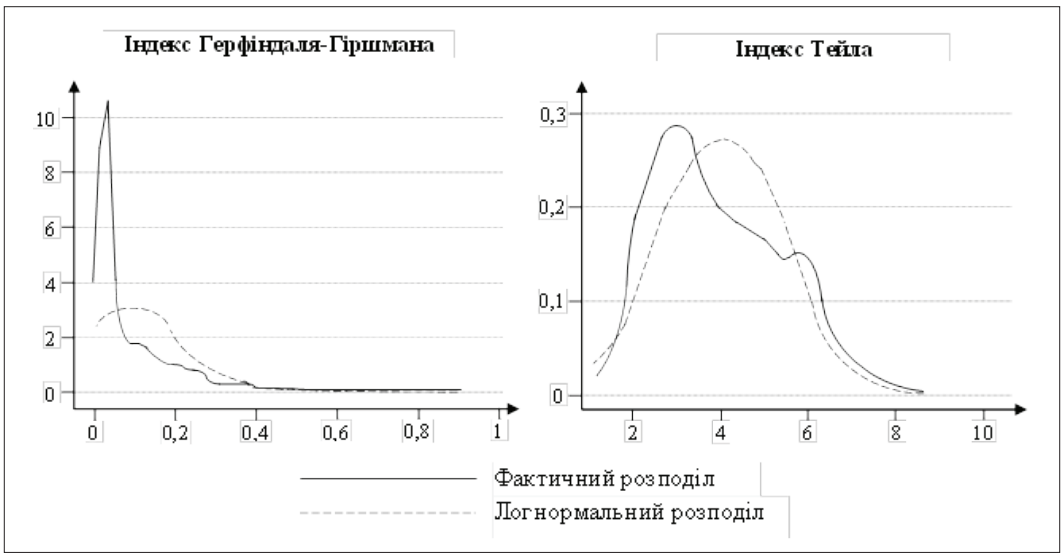

Рисунок 1 – Порівняння розподілу значень індексу концентрації (Герфіндаля-Гіршмана) та індексу Тейла для експорту країн світу у 1995–2010 рр.

Джерело: [9, с. 24]

ними товарними групами (міжгрупову концентрацію), а другий – за товарними позиціями в межах агрегованих груп (внутрігрупову концентрацію). Міжгрупова концентрація (T^B) як компонент індексу Тейла розраховується за формулою [11]:

$$T^B = \sum_{g=1}^{G} \frac{k_g}{k} \frac{\mu_g}{\mu} \cdot ln\left(\frac{\mu_g}{\mu}\right), \quad (3)$$

де G – кількість агрегованих груп товарів;

k_g – кількість товарних позицій в агрегованій групі товарів *g*;

μ_g – середній обсяг експорту за однією товарною позицією, що належить до агрегованої групи товарів *g*.

Внутрігрупова концентрація (T^W) індексу Тейла за всіма виокремленими групами розраховується за формулою [11]:

$$T^W = \sum_{g=1}^{G} \frac{k_g}{k} \frac{\mu_g}{\mu} \left[\frac{1}{k_g} \sum_{i \in g} \frac{x_i}{\mu_g} ln\left(\frac{x_i}{\mu_g}\right)\right] \quad (4)$$

З практичного погляду розкладання індексу Тейла за розглянутим вище принципом дає можливість оцінити екстенсивну й інтенсивну складові частини диверсифікації торгівлі. Екстенсивна складова частина втілює диверсифікаційні зміни, що відбуваються завдяки додаванню нових видів товарів до експортного кошику країни, та може бути оцінена через міжгруповий компонент. Цей компонент індексу Тейла дорівнює нулю, якщо всі виділені товарні групи мають однакові обсяги експорту, незалежно від розподілу експорту за товарними позиціями всередині будь-якої із груп. Якщо значення обсягів експорту за товарними групами відрізняються, то міжгруповий компонент набуває додатних значень. Екстенсивна диверсифікація приводить до поступового вирівнювання обсягів торгівлі за товарними групами, оскільки зменшує кількість неактивних товарних груп. Нульові обсяги експорту за неактивними групами товарів найбільше розходяться із середніми значеннями експорту по інших групах, тому звуження кола неактивних груп призводить до зниження показника міжгрупової концентрації індексу Тейла. Інтенсивний складник диверсифікації проявляється у більш рівномірному розподілі обсягів торгівлі в межах наявного кошика. Її рівень оцінюється через внутрігруповий компонент індексу Тейла, який відображає середнє значення концентрації товарних позицій у межах кожної з вибраних груп.

На рис. 2 відтворено U-криву значень індексу Тейла (з розподілом на між- і внутрігруповий компоненти), одержану шляхом емпіричного дослідження рівнів диверсифікації експорту в країнах із різним ВВП на душу населення.

Необхідно зазначити, що концепція U-кривої розроблена Дж. Імбзом та Р. Вацзяргом у 2003 р. як нелінійна модель взаємозалежності між диверсифікацією і рівнем ВВП на душу населення. Їх емпіричний аналіз, що охоплює динаміку відповідних показників 100 країн світу у період 1960–1993 рр., засвідчив таке: країни з низьким рівнем економічного розвитку характеризуються дуже високою концентрацією виробництва й експорту; у міру підвищення ВВП на душу населення країни демонструють дедалі більш диверсифіковану структуру економіки; однак цей тренд з часом уповільнюється і, досягши поворотної точки, змінюється на протилежний [13, с. 83]. Як видно з рис. 2, U-крива не симетрична, тому після поворотної точки країни, хоча

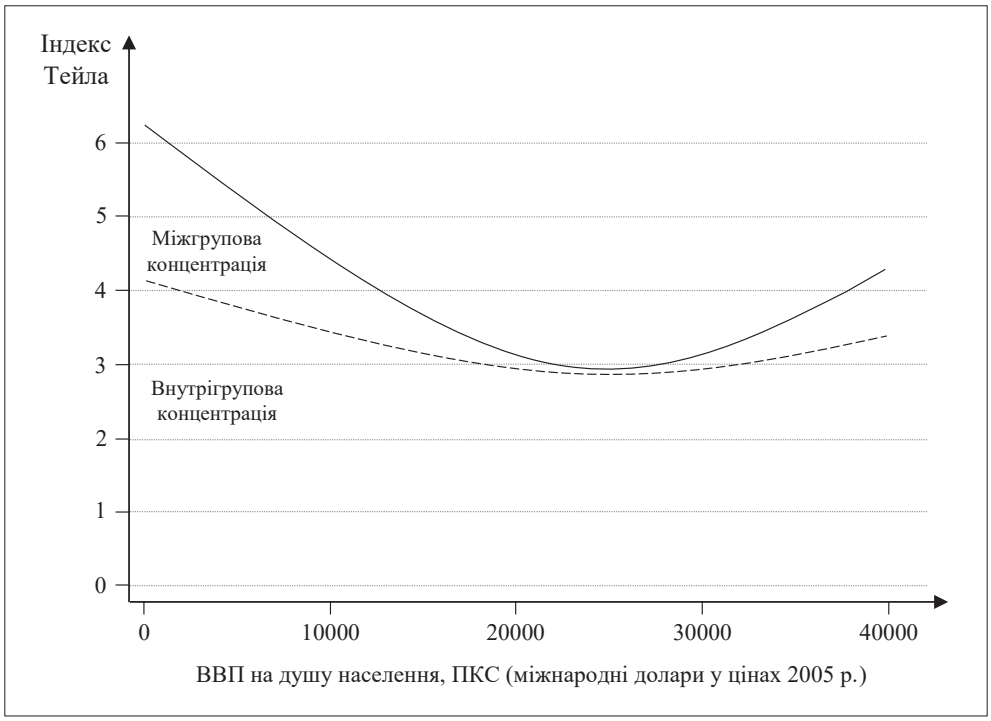

Рисунок 2 – Внесок між- та внутрігрупової концентрації експорту у формування індексу Тейла для країн із різним рівнем ВВП на душу населення

Джерело: [12, с. 260]

і починають одержувати більше переваг від звуження номенклатури виробництва та експорту, не досягають тих надмірних рівнів концентрації, які були притаманні їм на ранніх стадіях розвитку.

Динаміка компонентів індексу Тейла з рис. 2 свідчить про переважання внутрігрупової концентрації у структурі цього показника, тобто концентрація експортних поставок у країнах світу переважно лежить у площині інтенсивного складника через нерівномірний розподіл поставок між товарними позиціями всередині товарних груп. Зниження рівня концентрації під час наближення до поворотної точки відбувається здебільшого у площині екстенсивного складника завдяки додаванню нових видів товарів до експортного кошику. Одержані завдяки розкладанню індексу Тейла результати свідчать, що політика диверсифікації зовнішньої торгівлі в країнах, що розвиваються, повинна бути спрямована насамперед на розширення номенклатури експорту й імпорту, значно меншою мірою – на збалансування структури потоків у межах наявної номенклатури.

Вказані властивості індексу Тейла дають змогу набагато глибше і точніше дослідити диверсифікаційні зрушення у торгівлі, що робить його більш ефективним інструментом аналізу порівняно з індексом Герфіндаля-Гіршмана. Однак це не привід відмовлятися від останнього, адже порівняння динаміки обох індексів може пролити світло на важливі структурні процеси в торгівлі, зокрема виявити, за рахунок яких груп (із великою чи малою часткою) відбуваються зміни у структурних співвідношеннях між обсягами торгівлі. Якщо, наприклад, індекс Тейла протягом певного періоду залишається майже незмінним, тоді як індекс Герфіндаля-Гіршмана знижується, то диверсифікація експорту відбувається переважно за рахунок скорочення в ньому частки провідної товарної групи.

Для оцінки рівня диверсифікації зовнішньої торгівлі використовують також індекс Джині (G), виражений формулою Брауна [14, с. 38]:

$$G = \left| 1 - \sum_{m=1}^{k} \left(\left(x_m - x_{m-1} \right) \left(2m - 1 \right) / k \right) \right|, \qquad (5)$$

де x_m – кумулятивна частка у сукупному експорті товарних позицій в кількості m. Товарні позиції розставляються у порядку зростання вартісних обсягів експорту (x), відтак $x_m < x_m + 1$. $x_m = \sum_{i=1}^{m} x_i / \sum_{i=1}^{k} x_i$.

Для розрахунку цього показника необхідно спершу послідовно розмістити товарні позиції за вартісними обсягами експорту від найменших до найбільших. Перше значення x_m у формулі (1.10) відповідатиме частці у загальному експорті товарної позиції з найменшими обсягами поставок на зовнішні ринки, друге – частці перших двох товарних позицій із найменшими обсягами і так далі, допоки xm не охопить усі товарні позиції ($m=k$) і становитиме 1. Під час розрахунку індексу Джині вага товарних позицій залежить від їхнього рангу, а не від вартісних обсягів експорту. Тому індекс Джині більш чутливий до змін у послідовності розміщення товарних позицій, ніж до змін їхніх часток у загальному експорті. Якщо зростання частки окремої товарної позиції у загальному експорті не приведе до підвищення її позиції у рангу, то індекс Джині слабо відреагує на відповідну структурну зміну.

Індекс Джині набуває значень від $0 \le G_j \le 1$, де нижче значення означає високий рівень диверсифікації, а ближче до одиниці – високий рівень концентрації в торгівлі. Загалом його значення під час оцінки диверсифікаційних зрушень у торгівлі зазвичай дуже близькі до 1, що пояснюється, серед іншого, «нерівномірною» дезагрегацією зовнішньоторговельних потоків за секторами. Основні системи класифікації товарів виокремлюють значну кількість позицій із невеликими обсягами світової торгівлі, більшість з яких не мають істотного економічного і торгово-політичного значення. Саме «засилля» цих дрібних товарних груп призводить до спотворення результатів розрахунків індексу Джині під час аналізу диверсифікаційних зрушень. Водночас високотехнологічні товари машинобудування й інших промислових галузей не виокремлюються у самостійні позиції навіть на найвищому рівні дезагрегації. Це пояснюється тим, що відповідні системи класифікації розроблялися для інших цілей, ніж аналіз диверсифікації товаропотоків. Зокрема, першочерговим завданням SITC є диференціація товарних груп за рівнем обробки і технологічності, а Гармонізована система кодування та опису товарів (HS) укладена переважно з міркувань забезпечення ефективного митно-тарифного регулювання. Таким чином, у разі індексу Джині науковий інтерес становить лише його динаміка, а не конкретний рівень за окремий рік. Для міжнародних порівнянь рівнів диверсифікації зовнішньої торгівлі він також практично не придатний.

Висновки. Комплексний і ґрунтовний аналіз диверсифікаційних зру-шень у зовнішній торгівлі потребує використання показників, що дають узагальнену оцінку структурних співвідношень в товаропотоках. Індекс Тейла за своїми характеристиками є найбільш адекватним інструментом для визначення рівня диверсифікації торгівлі, оскільки дає можливість скласти чітке уявлення про реальний ступінь концентрації зовнішньої торгівлі країни у статиці і динаміці, провести міжнародні порівняння і дослідити екстенсивний та інтенсивний виміри диверсифікації завдяки розкладанню на міжгруповий і внутрігруповий компоненти. Порівняння динаміки індексів Тейла та Герфіндаля-Гіршмана дає змогу встановити, відбуваються структурні зрушення за рахунок провідних товарних груп чи товарів із незначними частками в торгівлі. Інформативність індексу Джині лежить у площині віддзеркалення змін, що відбуваються в послідовності розміщення товарних груп за обсягами зовнішньої торгівлі. Ключові недоліки розглянутих індикаторів полягають у тому, що індекс Джині має властивість завищувати рівень концентрації торгівлі, позаяк чутливий до нерівномірного рівня дезагрегації товарних груп у сучасних класифікаційних системах, тоді як індексу Герфіндаля-Гіршмана при-таманно завищувати рівень диверсифікації через нечутливість до товарних позицій з низькою часткою у структурі торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Zubritskiy A.I. Ukrainian export diversification: macro level analysis. Herald of Kyiv National University of Trade and Economics. 2014. № 6. P. 24–36.
2. Stukach T.M. Diversification of Ukraine's foreign activities in AIC: Asian vector. The Economy of Agro-Industrial Complex. 2017. № 3. P. 77–81.
3. Havrylchenko O.V. Diversification of the Structure of Export Activities Under Conditions of Economic Crisis and Loss of Foreign Markets. Business Inform. 2019. № 9. P. 51–56.
4. Pidhirna V.N., Chubrei O.S. Diversification of the Foreign Trade under the Global Changes. Eureka: Social and Humanities. 2016. № 3. P. 29–35.
5. A Practical Guide to Trade Policy Analysis / Bacchetta M. et al. Geneva: UNCTAD & WTO, 2012. 232 p.
6. Dumicic K., Josic H., Zmuk B. Investigating Export Market Concentration for Developed, Developing and Transition Countries. International Journal – VALLIS AUREA. 2018. Vol. 4. № 1. P. 5–28.
7. Зубрицький А.І., Серебрянський Д.М. Пріоритетні напрями реалізації експортного потенціалу економіки України : Науково-аналітична доповідь. Ірпінь : НДІ фінансового права, 2015. 59 с.
8. Cadot O., Carerre C., Strauss-Kahn V. Export Diversification: What's behind the Hump? Review of Economics and Statistics. 2011. Vol. 93. Issue 2. P. 590–605.
9. Osakwe P.N., Santos-Paulino A.U., Dogan B. Trade dependence, liberalization and exports diversification in developing countries. Journal of African Trade. 2018. Vol. 5. Issues 1–2. P. 19–34.
10. Standard International Trade Classification (SITC) Revision 3 / UNCTAD statistics. URL: https://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimSitcRev3 Products_Official_Hierarchy.pdf.
11. Giri R., Quayyum S.N., Yin R. Understanding Export Diversification: Key Drivers and Policy Implications. IMF Working Paper № 19/105. 2019. URL: https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/05/14/Understanding-Export-Diversification-Key-Drivers-and-Policy-Implications-46851.
12. Carerre C., Cadot O., Strauss-Kahn V. Trade diversification: drivers and impacts. Trade and Employment: from Myths to Facts / edited by Jansen M., Peters, R., Salazar-Xirinachs J.-M. Geneva : ILO-EC International Labor Office – European Commission, 2011. P. 253–307.
13. Imbs J., Wacziarg R. Stages of Diversification. American Economic Review. 2003. Vol. 93. № 1. P. 63–86.
14. Gourdon J. FDI Flows and Export Diversification: Looking at Extensive and Intensive Margins. Trade Competitiveness of the Middle East and North Africa. Policies for Export Diversification / edited by Lopez-Calix J., Walkenhorst P., Diop N. Washington: The International Bank of Reconstruction and Development, 2010. P. 13–46.

References:

1. Zubritskiy A.I. (2014). Ukrainian export diversification: macro level analysis. Herald of Kyiv National University of Trade and Economics, № 6, pp. 24–36.
2. Stukach T.M. (2017). Diversification of Ukraine's foreign activities in AIC: Asian vector. The Economy of Agro-Industrial Complex, № 3, pp. 77–81.
3. Havrylchenko O.V. (2019). Diversification of the Structure of Export Activities Under Conditions of Economic Crisis and Loss of Foreign Markets. Business Inform, № 9, pp. 51–56.
4. Pidhirna V.N., Chubrei O.S. (2016). Diversification of the Foreign Trade under the Global Changes. Eureka: Social and Humanities, № 3, pp. 29–35.
5. Bacchetta M. et al (2012). A Practical Guide to Trade Policy Analysis. Geneva: UNCTAD & WTO.
6. Dumicic K., Josic H., Zmuk B. (2018). Investigating Export Market Concentration for Developed, Developing and Transition Countries. International Journal – VALLIS AUREA, Vol. 4, № 1, pp. 5–28.
7. Zubritskiy A.I., Serebrianskiy D.M. (2015). Priorytetni napriamy realizatsii eksportnoho potentsialu ekonomiky Ukrainy [Priority directions of export potential realization in Ukrainian economy]. Irpin : Research Institute of Financial Law.
8. Cadot O., Carerre C., Strauss-Kahn V. (2011). Export Diversification: What's behind the Hump? Review of Economics and Statistics, Vol. 93, Issue 2, pp. 590–605.
9. Osakwe P.N., Santos-Paulino A.U., Dogan B. (2018). Trade dependence, liberalization and exports diversification in developing countries. Journal of African Trade, Vol. 5, Issues 1–2, pp. 19–34.
10. UNCTAD (2020). Standard International Trade Classification (SITC) Revision 3. Available at: https://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimSitc Rev3Products_Official_Hierarchy.pdf.
11. Giri R., Quayyum S.N., Yin R. (2019). Understanding Export Diversification: Key Drivers and Policy Implications. IMF Working Paper № 19/105. Available at: https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/05/14/ Understanding-Export-Diversification-Key-Drivers-and-Policy-Implications-46851.
12. Carerre C., Cadot O., Strauss-Kahn V. (2011). Trade diversification: drivers and impacts in “Trade and Employment: from Myths to Facts”. Geneva : ILO-EC International Labor Office – European Commission, pp. 253–307.
13. Imbs J., Wacziarg R. (2003). Stages of Diversification. American Economic Review, Vol. 93, № 1. pp. 63–86.
14. Gourdon J. (2010). FDI Flows and Export Diversification: Looking at Extensive and Intensive Margins in “Trade Competitiveness of the Middle East and North Africa. Policies for Export Diversification”. Washington : The International Bank of Reconstruction and Development, pp. 13–46.

Ivanov Yevhen
State Research Institute for Informatization and Economic Modeling

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE FOREIGN TRADE DIVERSIFICATION

The article looks into the essence, construction, advantages and disadvantages of key indicators used to assess the level of foreign trade diversification – the Herfindahl-Hirschman concentration index, the Theil entropy index and the Gini index. Based on the comparative analysis, the suitability of these indicators for assessing dynamic changes in trade structure and conducting international comparisons of trade diversification level is determined. A method for estimating extensive and intensive margins of diversification by decomposing the Theil index into between-groups and within-groups components is presented. The article points out that diversification at the extensive margin occurs when the number of active lines in export rises, when diversification at the intensive margin occurs when the distribution of trade values across existing export lines becomes more even. The concept of the U-curve, which describes the correlation between the level of export diversification and economic development of the country, is outlined. According to this U-shaped pattern, economies grow through two stages of diversification: at first, sectoral diversification increases, but there exists a level of per capita income beyond which the sectoral distribution of export starts concentrating again; extensive margin accounts for most of this evolution. The limitations in the accuracy of estimating diversification shifts caused by shortcomings in modern systems of classification of goods and services in international trade are described. These shortcomings come from uneven disaggregation of product groups, because of which trade data include a large number of economically irrelevant observations, while important categories in machinery, vehicles, computer equipment, and other high-tech industries are lumped together in bulky lines. The author argues that Theil index is more accurate and profound tool for export diversification analyses, though Herfindahl-Hirschman and Gini indices can be used as an auxiliary tool to deepen understanding of structural changes in international trade.

Key words: *export diversification, Herfindahl-Hirschman index, Theil index, Gini index, U-curve.*

JEL classification: B41, C00, F10

УДК 330.83:330.88
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.2

Крючкова Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Мацьків В.В.
аспірантка,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУЦІЙ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

Одним із важливих питань економічного розвитку є визначення ефективності функціонування державних інституцій, рішень, що приймаються ними, та методів реалізації цих рішень. Проте наявні методи оцінювання ефективності їхньої діяльності є доволі суб'єктивними та суперечливими. Вирішити цю проблему можливо, залучивши трансакційні витрати, які виступають показником ефективності операцій. В економічній науці теорія трансакційних витрат є досить добре опрацьованою в контексті фірми, проте значно рідше зустрічається їх розгляд у контексті державних інституцій. Тому в статті здійснюється критичний аналіз іноземних та почасти українських концепцій трансакційних витрат у контексті функціонування державних інституцій та прийняття рішень на державному рівні. У підсумку виділяються недоліки та нерозкриті питання цих досліджень.

Ключові слова: *трансакційні витрати, державні інституції, політичні трансакційні витрати, державна інституційна система, внутрішньодержавні трансакційні витрати.*

Постановка проблеми. Теорія трансакційних витрат є доволі популярною темою досліджень для багатьох економістів упродовж багатьох десятиліть. Сьогодні ми можемо знайти безліч праць про різні аспекти економіки у прив'язці до цієї теорії. Звісно, найбільш поширеним і розкритим напрямом, хоч і не повністю, є дослідження трансакційних витрат фірми. Проте решта праць – радше розсипані пазли, які нам потрібно зібрати. На наш погляд, важливою темою, що потребує аналізу, є теоретичні та емпіричні напрацювання щодо трансакційних витрат у контексті держави.

Важливо зазначити основні аспекти нашого сприйняття сутності трансакційних витрат. Між дослідниками досі простежуються дискусії щодо того, які ж витрати відносити до трансакційних. Хтось відносить до них лише витрати ринкової контрактації, що виникають під час укладання угод, передачі права власності, вважаючи недоречним враховувати внутрішньофір-

мові витрати, хтось зараховує і ті й інші. Ми ж, відштовхуючись від тлумачення слова «трансакція» [1] як угоди, а також, що важливо, операції [2], вважаємо за доцільне зараховувати до трансакційних витрат певні внутрішньофірмові та внутрішньодержавні витрати, що виникають під час здійснення різного штибу операцій. У цьому дослідженні під трансакційними витратами ми будемо розуміти витрати, пов'язані зі створенням або зміною інститутів, організацій, утриманням економічних структур, забезпеченням функціонування державного апарату. Тобто це витрати, які виникають під час забезпечення існування такого суб'єкта економічної системи, як держава.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських дослідників аналізом теорії трансакційних витрат займаються І. Садовська та Ю. Биховець [3], В. Бонарєв [4], Т. Коцкулич [5] та інші. Проте в їхніх працях рідко зустрічаються навіть згадки про наявні концепції трансакційних витрат на рівні державних інституцій. Серед іноземних дослідників цією темою займаються Г. Кабальєро та Д. Сото-Онат [6].

Метою статті є загальний критичний аналіз теоретичних та почасти емпіричних здобутків теорії державних трансакційних витрат.

Виклад основного матеріалу. Держава як механізм, що забезпечує іс-нування економічних суб'єктів, є об'єктом багатьох досліджень. Вона є вкрай важливою для розуміння безлічі економічних, політичних, соціальних та культурних процесів у суспільстві. Тож не дивно, що теорія трансакційних витрат теж торкається цієї теми.

У сучасній економічній науці засновником теорії трансакційних витрат вважається Р. Коуз. В основі його досліджень – фірми та трансакційні витрати як причина їхнього виникнення. Проте Р. Коуз не оминув і тему держави, що часто ігнорується при аналізі його праць.

Він розглядає державу як інституцію, що створює закони, чим зменшує трансакційні витрати на ринку. Це пояснюється тим, що за умов великої кі-лькості гравців з різними інтересами встановлення і підтримка правових норм потребує значних трансакційних витрат, які будуть переважати вигоди від операцій. «Тому діяльність на цих ринках залежить від правової системи держави» [7, с. 15].

Р. Коуз також стверджує, що «за відсутності трансакційних витрат не має сенсу правова система: люди завжди можуть домовитися, не понісши жодних витрат, про придбання, поділ і комбінацію прав так, щоб у результаті збільшилася цінність виробництва. У такому світі інституції, що утворюють економічну систему, нікому і ні для чого не потрібні» [7, с. 19].

Виходячи з цієї думки, можна дійти висновку, що якщо за відсутності трансакційних витрат не має сенсу правова система, то існування правової системи, джерелом якої є держава, може бути спричиненим існуванням трансакційних витрат та необхідністю їх зменшення. Себто теорія Р. Коуза про причини існування фірми може стосуватися і причин існування держави. Підтвердженням цієї думки є подальші роздуми вченого: «держава в певному сенсі представляє собою *надфірму*, але дуже особливого виду, оскільки вона здатна впливати на використання факторів виробництва за допомогою адміністративних рішень… Держава володіє можливостями, які дозволяють їй організовувати деякі речі з меншими витратами, ніж могла би приватна організація» [7, с. 111–112].

Таким чином, держава як і фірма створюється з метою зменшення трансакційних витрат. Проте, якщо причини їх виникнення однакові, чому тоді більшість функцій державних установ виконуються не фірмами, чому виникла необхідність іншого утворення окрім фірм?! У дослідженнях Р. Коуза відповіді на це питання ми не знаходимо. Вчений не заглиблюється у відмінності держави (надфірми) та фірми. Ми припускаємо, що відповідь на поставлене вище питання містить в собі кілька причин. Перша – що більшість цих функцій не приносять прибутку, а отже, вони невигідні, ба більше, можуть бути навіть збитковими. Якби їх виконували фірми, їхня вартість могла б перевищувати трансакційні витрати на ринку, що, за теорією Р. Коуза, стало б загрозою існуванню самих фірм (хоча в сучасному світі існує практика делегування певних державних функцій приватним підприємствам, які отримують вигоду від цього, проте це тема для іншого дослідження). Але ці функції є суспільно важливими для всіх економічних суб'єктів, а також сприяють підвищенню їхніх доходів, тому їх виконання необхідне. Другою причиною є те, що держава наділена низкою особливих ознак. По-перше, владою, яка реалізується через апарат легального примусу. По-друге, охопленням усього населення країни в просторових межах. Цих ознак більше, але ми окреслили дві основні, що відрізняють державу від фірми та дають певні переваги у реалізації поставлених перед нею функцій. Отже, якщо фірма створюється для зменшення трансакційних витрат певних економічних суб'єктів, то держава впливає на трансакційні витрати в межах усієї країни. Окрім того, напрям їхніх дій різний, економічні суб'єкти, які приймають рішення створити фірму, діють задля зменшення власних трансакційних витрат, а держава створює правила задля зменшення трансакційних витрат усіх економічних суб'єктів.

Р. Коуз також відкриває тему урядового підприємництва та наголошує на необхідності досліджень практики укладання контрактів урядом, «оскільки тут виникає питання вибору не лише між урядовим і приватним підприємствами, але і між прямою урядовою дією і «контрактною системою» з постачання потрібних урядові продуктів та послуг»[7, ст. 72].

Питання внутрішньодержавних трансакційних витрат у своїх дослі-дженнях вчений не розкриває. Це пояснюється тим, що Р. Коуз внутрішньо-фірмові витрати та відповідно внутрішньодержавні (адже він називає держа-ву надфірмою) не зараховує до трансакційних та називає їх адміністративни-ми.

Наступним дослідником, котрого варто згадати, є Д. Норт. У статті «A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Polities and Economies» [8] автором аналізується структура політичної системи та її зміни і досліджується природа трансакційних витрат, доходів від торгівлі і відповідних інститутів.

Д. Норт стверджує, що правила в інституційній системі держави ство-рюються для полегшення певних видів обміну та підвищення вартості тих видів обміну, які просувають інтереси «фракцій». На від-

міну від Р. Коуза, він пояснює, чому саме держава створює правила: «правила мають розроблятися з урахуванням витрат на їх дотримання, які часто перевищують прибуток, а правила, не варті розробки, і права власності не розмежовуються. Це робить підприємства нездатними до розробки правил чим і займається держава» [8, ст. 662].

Проте Д. Норт також наголошує на можливості створення державою «неефективних» прав власності, що пов'язано з неврахуванням трансакцій-них витрат і конкурентних обмежень для сторін. Автор вважає, що невраху-вання трансакційних витрат під час моніторингу, обміну і збору податків може призвести до ситуації, коли будуть розроблені менш ефективні майнові права, оскільки вони призведуть до більшого обсягу податкових надходжень, ніж більш ефективні майнові права.

Також, що важливо, автор починає розглядати внутрішньодержавні процеси. Він звертає увагу на ускладнення інституціональної структури у процесі історичних змін та пов'язує це з розвитком чисельних груп інтересів. Інституціональна система, на думку Д. Норта, розроблена для полегшення обміну між цими групами: «Політичні інститути представляють собою добровільні угоди про співпрацю між політиками. Вони зменшують невизначеність, створюючи стабільну структуру обміну. Результатом є складна система структури комітетів, що складаються як з формальних правил, так і з неформальних методів організації» [8, ст. 664]. Таким чином, через трансакційні витрати автор не просто пояснює необхідність держави, а й зачіпає вплив цих витрат на інституціональну структуру. Проте внутрішньодержавні трансакційні витрати не є пріоритетом досліджень Д. Норта, тому очікувати глибшого аналізу ми не можемо. Але розглянуті результати свідчать про поглиблення досліджень в напрямі «держава – трансакційні витрати».

Напрацювання Р. Коуза та Д. Норта наштовхують на певні питання. Чи можемо ми застосувати теорію меж фірми Р. Коуза до держави, розкриваючи межі державного апарату, та чи завжди держава зменшує трансакційні витрати?! Зазначені питання потребують окремого дослідження, тому у цій статті ми лише побіжно окреслили їх як проблему.

Досліджуючи теорію трансакційних витрат, автори часто оминають те-ми, тим чи іншим чином пов'язані з державою, тож не дивно, що імена де-яких дослідників під час розгляду цієї теорії зустрічаються вкрай рідко. Саме вони стануть предметом нашого подальшого дослідження.

Американський економіст індійського походження А. Діксіт у своїй праці «The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Approach» [9] здійснює аналіз політичних рішень з погляду трансакційних витрат. Ав-тор адаптує економіку трансакційних витрат, розроблену О. Вільямсоном, до політичної сфери економіки, та фокусується на питаннях державного втручання в операції, що здійснюються на ринку. Зокрема, розглядає ситуацію, коли неефективна державна політика може призвести до порушень трансакцій між економічними суб'єктами. Можна сказати, що автор представляє теорію політично нав'язаних трансакційних витрат.

Певною мірою це розкриває одне з вищезгаданих питань: чи завжди держава зменшує трансакційні витрати? Відповідно до бачення А. Діксіта, це відбувається не завжди. Держава може породжувати такі витрати, зменшуючи ефективність економічних суб'єктів, при цьому їх виявлення та мінімізація є тривалим та затратним процесом.

Також цікавою є праця Д. Епштейна та Ш. О'Галоран «Delegating Powers. A Transaction Cost Politics. Approach to Policy Making under Separate Powers» [10]. Автори використовують теорії фірми та ієрархічних організацій за основу для побудови теорії політичних трансакційних витрат. Вони розглядають прийняття рішень у державній політиці на основі обмеженості інформації, її вартості та опортуністичної поведінки. Дослідження відбувається на прикладі політичної система США, а саме на взаємодії Конгресу та виконавчої влади.

Проте Д. Епштейн та Ш. О'Галоран розглядають політичну ефектив-ність рішень (з погляду ймовірності переобрання), а не економічну, і ствер-джують, що делегування влади буде залежати від політичних трансакційних витрат: «законодавці будуть самі проводити політику до тих пір, доки полі-тичні вигоди будуть перевищувати політичні витрати, в іншому випадку во-ни будуть делегувати повноваження виконавчій владі» [10, с. 9]. Під полі-тичними трансакційними витратами автори мають на увазі трансакційні ви-трати, які виникають під час взаємодії політичних суб'єктів. У підсумку вони зазначають, що «як і економіка трансакційних витрат передбачає, що структури управління будуть вибрані таким чином, щоб звести до мінімуму трансакційні витрати, пов'язані з економічним обміном, так і структури політичного управління повинні звести до мінімуму політичні трансакційні витрати» [10, с. 46].

У контексті вже згадуваного питання різниці між державою та фірмою цікавими є відмінності, що пропонуються Д. Епштейном та Ш. О'Галоран; «по-перше, політика не має еквіваленту вільного ринку чи системи цін в економіці; по-друге, конгрес у підсумку обмежений розміром основної палати парламенту. Фірми завжди можуть розширитися, укладати контракти або зливатися, але Палата і Сенат, принаймні в короткостроковій перспективі, фіксовані в розмірах. Таким чином, враховуючи свої обмежені ресурси, Конгрес розуміє, що може ефективно керувати тільки певною кількістю державних підприємств, а решту він повинен відмовитися розглядати або делегувати виконавчій владі; по-третє, контракти між Конгресом і виконавчою владою не є результатом звичайного процесу перемовин. Президент може накласти вето на імплементоване законодавство, але це вето може бути відмінене двома третіми голосів. Таким чином, Конгрес має значно більший ступінь контролю над агентствами, ніж одна фірма коли-небудь мала б над іншою, включаючи владу над бюджетами, операційними процедурами та навіть самим існуванням агентств»[10, с. 44–45].

Незважаючи на те, що предметом досліджень Д. Епштейна та Ш. О'Галоран є політичні трансакційні витрати, а нас все ж цікавлять економічні трансакційні витрати, вважаємо цю працю вартою уваги та важливою в контексті нашого дослідження, адже значною мірою економічні трансакційні витрати будуть зале-

жати від політичних рішень, які в свою чергу залежать від політичних трансакційних витрат.

Зважаючи на зростання популярності надання державних послуг через зовнішніх суб'єктів, дослідники Т.Л. Браун та М. Потоскі розкривають цю тему у своїй праці «Transaction Costs and Institutional Exsplanations for Government Service Production Decisions»[11]. Автори розглядають, «як муніципальні та окружні органи влади обирають виробництво послуг у межах п'яти механізмів виробництва послуг – внутрішнього виробництва, спільного укладання контрактів, укладання повних контрактів з іншими органами влади, укладання повних контрактів з приватними фірмами і укладання повних контрактів з некомерційними організаціями» [11, с. 441]. Вони вважають, що органи влади вибирають між цими механізмами, ґрунтуючись на трьох факторах ризику трансакційних витрат – специфічних характеристиках послуги, мірі конкуренції за виробництво товару або послуги і невідповідності цілей між постачальниками і підрядною організацією.

Що цікаво, Т.Л. Браун та М. Потоскі роблять висновки, ґрунтуючись на емпіричних дослідженнях, які є доволі проблематичними в контексті теорії трансакційних витрат. В основі їхньої праці дані опитування випадкової вибірки муніципальних та окружних органів влади про послуги, які вони надавали, і механізми надання послуг, які використовували, проведеного ICMA у 1997 р., та побудова моделей на основі цих даних. Емпіричний аналіз підтверджує думку Т.Л. Браун та М. Потоскі про роль ризиків трансакційних витрат у прийнятті рішень державними органами влади про механізми виробництва послуг. «Затрати і вигоди, пов'язані з різними механізмами виробництва, варіюються залежно від послуг, ринкового контексту та інституційних умов» [11, с. 464].

Звісно, їхнє дослідження містить сукупність проблем, пов'язаних як з неповнотою даних, так і з загальною проблемою виміру трансакційних ви-трат, про які автори самі згадують, акцентуючи увагу на необхідності їх ви-рішення.

Польська дослідниця М. Понятович у статті «Transaction costs in the context of the requirements of effective finance management for local government units» [12] зосереджує свою увагу на трансакційних витратах місцевих органів влади. Для того, аби обґрунтувати дослідження трансакційних витрат на державному рівні, автор звертається до концепції Нового державного менеджменту (яка базується на ідеї управління в державному секторі) та теоретичних досягнень Нової інституційної економіки.

М. Понятович виділяє певні специфічні риси активів у контексті органі-зації державного сектору: «По-перше, товари і послуги які підлягають обміну в межах державного сектору, мають специфічний характер та є специфічними видами товарів. Це суспільні блага… Конкурентне споживання не стосується суспільних благ. По-друге, у випадку державного сектору значно меншою є частота трансакцій порівняно з приватним сектором. Низька частота спричиняє порівняно вищі трансакційні витрати. По-третє, в державних контрактах важливою є специфіка людського капіталу… Існує природне протиріччя між прагненням до індивідуальної ефективності та глобальної ефективності державної політики» [12, с. 331]. Політичні рішення значною мірою залежать від індивідуальних мотивацій та тиску різних груп інтересів.

Також автор посилається на класифікації трансакційних витрат Фіруботна, Ріхтера та Фейока, які враховують державні/політичні трансакційні ви-трати у своїх дослідженнях. На цій підставі під державними трансакційними витратами М. Понятович розуміє витрати пов'язані з створенням інституцій, прийняттям рішень та їх виконанням в державному секторі, а також створенням і забезпеченням суспільних благ.

Що важливо, в дослідженні окреслюється класифікація державних трансакційних витрат, до яких відносяться: трансакційні витрати міждержавних відносин, економічні трансакційні витрати та політичні трансакційні витрати.

Ця стаття є цікавою в контексті обґрунтування застосування теорії трансакційних витрат до рівня державного управління. Проте, як нам здається, тема праці не досить розкрита саме в контексті трансакційних витрат місце-вих органів влади.

Завершуючи наш огляд іноземних дослідників, варто згадати Г. Кабальєро та Д. Сото-Онат та їхню працю «Why transaction costs are so relevant in political governance? A new institutional survey»[6]. Автори розглядають роль трансакційних витрат у політичному обміні як ключовий елемент для розуміння політичної організації в суспільстві. Вони акцентують увагу на тому, що трансакційні витрати на політичних ринках, як правило, вищі, ніж на економічних, та вважають, що розкриття причин цієї різниці допоможе зрозуміти політичне управління та, зокрема, роль політичних інститутів в управлінні. На їхню думку, вивчення правильної інституційної й організаційної структури має вирішальне значення для підвищення благоустрою.

Дослідження цих авторів є цікавим і з огляду на їхню систематизацію досліджень трансакційних витрат у політичному обміні. Г. Кабальєро та Д. Сото-Онат – не просто одні з небагатьох, що аналізують праці дослідників з цієї теми, а й пропонують їх список з коротким описом. На що радимо звер-нути увагу, зважаючи на те що обсяг статті не дозволяє охопити всі наявні напрацювання в нашому дослідженні.

Серед українських економістів тема трансакційних витрат теж є доволі поширеною. Зокрема, є спроби вивести цю теорію на макроекономічний рі-вень. Ми, напевно, можемо охарактеризувати ці дослідження як більш спеціалізовані, що стосуються окремих вузьких аспектів державних процесів.

В основі досліджень М.В. Вергуненка [13] та Г.В. Дугінець [14] – трансакційні витрати економічної інтеграції. На думку М.В. Вергуненка, «вхо-дження країн у нові економічні та політичні угрупування на міждержавному рівні супроводжується, як правило, збільшенням трансакційних витрат як в абсолютному, так і у відносному вимірі» [13, с. 53]. При цьому, на думку автора, інтеграційні процеси приводять до зменшення трансакційних витрат підприємств трансформаційного сектору за адекватного зростання частки трансакційних витрат макрорівня. Зростання трансакційних витрат М.В. Вергуненко пояснює також відсутністю конкуренції на державному рівні, що впливає на мотивацію зменшувати витрати, та

особливостями функціонування бюрократичного апарату, який стимулює створення додаткових платних трансакційних послуг, які можна визнати надмірними. Таким чином, автор певною мірою розглядає причини переважання державних трансакційних витрат над економічними, чим займалися вищезгадані Г. Кабальєро та Д. Сото-Онат.

Проте Г.В. Дугінець, а за нею і М.В. Вергуненко, для визначення рівня та динаміки трансакційних витрат економічної інтеграції пропонують непрямі (опосередковані) показники, які, на їхню думку, певним чином пов'язані з економічною інтеграцією. До таких показників вони відносять: сукупний рівень оподаткування; рівень ВВП на душу населення; середню тривалість життя; рівень безробіття; рівень інфляції; індекс розвитку людського потен-ціалу; індекс готовності до функціонування у глобальних мережах [14, с. 83]. Фактично Г.В. Дугінець розглядає трансакційні витрати інтеграції, спричинені рівнем економічного розвитку України та наявним інституційним середовищем. Тому в цьому контексті показники ефективності економіки України певною мірою обґрунтовані. Проте, на нашу думку, вони радше свідчать про рівень готовності України до інтеграції, аніж про трансакційні витрати самої інтеграції.

Ми вважаємо ці показники занадто опосередкованими, такими, що не розкривають стану справ із трансакційними витратами процесу економічної інтеграції. На підставі аналізу цих показників ми можемо висувати припу-щення, проте чи будуть вони близькими до дійсності?

Інша дослідниця, Н.О. Грицюк, у статті «Обґрунтування вибору подат-кової політики через трансакційні витрати» [15] розглядає здебільшого трансакційні витрати, що виникають з боку підприємств, які мають сплачувати податки. Проте, що важливо в контексті нашого дослідження, зачіпається питання наслідків для державного апарату мінімізації податкових надходжень. «У випадку ухилення або мінімізації суб'єктами підприємницької діяльності податкових платежів скорочуються заплановані доходи державного бюджету. Для запобігання цим зловживанням органи державної влади в особі Державної податкової адміністрації, правоохоронні та судові інститути уповноважені здійснювати нагляд та контроль, що потребує більших затрат держави на адміністративні цілі. Дефіцит бюджету змушує залучати інші кошти кредитного характеру, які також потребують додаткових витрат на обслуговування» [15, с. 114]. У підсумку неправильна податкова політика призводить до зменшення податкових надходжень та збільшення трансакційних витрат підприємств, що в свою чергу призводить до зростання державних трансакційних витрат.

Подібною темою займаються І.В. Тимошенков та О.М. Нещекіна у праці «Трансакційні витрати оподаткування як складові міжнародної конкурентоспроможності країни» [16]. Автори розглядають трансакційні витрати в контексті взаємодії бізнесу з податковими органами. Сплачуючи податки, підприємці отримують доступ до інституційного середовища, в якому зручніше і безпечніше займатися бізнесом, а держава виступає суб'єктом, який забезпечує це інституційне середовище. І.В. Тимошенков та О.М. Нещекіна, як і Н.О. Грицюк, зосереджуються на трансакційних витратах підприємств, що виникають у відносинах із податковими органами. Проте автори доповнюють опис витрат контролю, понесених державою у цих відносинах. «Контроль діяльності підприємств із боку податкових органів обмежується існуванням проблеми «принципал-агент», оскільки від імені держави контроль здійснюють чиновники-агенти, чиї інтереси суттєво відрізняються від інтересів принципала-держави. Витрати агентських відносин включатимуть у себе витрати на моніторинг і контроль за діяльністю агентів з боку держави» [16, с. 41].

На жаль, напрацювання українських авторів у контексті теорії держав-них трансакційних витрат є доволі незначними, тому ми обмежилися лише вищезгаданими.

Висновки. У нашій статті ми розглянули лише незначну частину дослі-джень теорії державних трансакційних витрат, намагаючись хоча б в абрисі окреслити її розвиток від витоків і до сьогодення. Кожен з авторів привно-сить своє бачення до загальної картини. Розкриваються важливі питання не-обхідності існування держави, відмінностей держави та фірми, відкривається питання структури політичної системи та її зміни, взаємодії у державному апараті, пов'язаної з делегуванням повноважень, вибору механізму виробництва послуг, переважання трансакційних витрат у державному секторі порівняно з приватним та причини цього.

Проте, на нашу думку, не досить розробленою залишається теоретична база з виокремленням видів державних трансакційних витрат, їхньої специ-фіки та обґрунтуванням сутності таких витрат. Досі більшість економістів будують свої припущення, теоретичні та практичні напрацювання, виходячи з інституціональної теорії фірми. Ми не заперечуємо її значущості та, в пев-них аспектах, можливості застосування стосовно держави, та все ж відмін-ність між державою та фірмою потребує окремого теоретичного підґрунтя.

Список використаних джерел:

1. Шимків А. Англо-український тлумачний словник економічної лексики. Київ : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2004. 429 с.

2. Філософський енциклопедичний словник / за ред. В. І. Шинкарук. Київ : Абрис, 2002. VI, 742 с.

3. Садовська І., Биховець Ю. Теорія трансакційних витрат: генеза і сучасність. Економіст. 2012. № 4. С. 64–66.

4. Бонарев В. В. Класифікація трансакційних витрат в рамках неоінституціонального підходу. *Теоретические и практические инновации в науке* : материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Гданск, 28–30 апреля 2012 г. Гданск, 2012. С. 107–110.

5. Коцкулич Т. Трансакційні витрати: основні аспекти теорії трансакційних витрат як фактора оптимізації діяльності підприємств. Економіст. 2014. № 7. С. 36–39.

6. Caballero G., Soto-Onate D. Why transaction costs are so relevant in political governance? A new institutional survey. Brazilian Journal of Political Economy. 2016. Vol. 2(143). P. 330–352.

7. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. Москва : Новое издательство, 2007. 224 с.

8. North D. C. A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Polities and Economies. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE).* 1989. Vol. 145. No. 4. P. 661–668.

9. Dixit A. K. The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Approach. Cambridge : MIT Press, 1998. 212 p.

10. Epstein D., O'Halloran S. Delegating Powers. A Transaction Cost Politics. Approach to Policy Making under Separate Powers. Cambridge : Cambridge university press, 1999. 320 p.

11. Brown L. T., Potoscki M. Transaction Costs and Institutional Exsplanations for Government Service Production Decisions. *Journal of Public Administration Research and Theory.* 2003. Vol. 13(4). P. 441–468.

12. Poniatowicz M. Transaction costs in the context of the requirements of effective finance management for local government units. *Ekonomia i Prawo. Ecomomics and Law.* 2017. Vol. 16. P. 325–341.

13. Вергуненко М. В. Трансакційні витрати економічної інтеграції: фактори впливу та напрями їх регулювання. Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів. Київ : КНЕУ, 2008. Вип. 21. С. 53–61.

14. Дугінець Г. В. Державне регулювання трансакційних витрат економічної інтеграції в Україні. *Научные труды Донецкого технического университета. Серия: экономическая.* 2006. Вып. 103-3. С. 83 – 86.

15. Грицюк Н. О. Обгрунтування вибору податкової політики через трансакційні витрати. *Інноваційна економіка*. 2014. № 5. С. 110–115.

16. Тимошенков І. В., Нащекіна О. М. Трансакційні витрати оподаткування як складова міжнародної конкурентоспроможності країни. *Економічна теорія та право*. 2017. № 4. С. 36–47.

References:

1. Shymkiv A. (2004) *Anglo-ukrayinskyj tlumachnyj slovnyk ekonomichnoyi leksyky* [English-Ukrainian explanatory dictionary of economic vocabulary]. Kyiv : Vyd. dim «Kyyevo-Mogylyans`ka akademiya», 429 p.

2. Filosofs`kyj encyklopedychnyj slovnyk [Philosophical encyclopedic dictionary] / za red. V. I. Shynkaruk. Ky`yiv : Abrys, 2002. VI, 742 p.

3. Sadovs`ka I., Byxovecz` Yu. (2012) Teoriya transakcijnyx vytrat: geneza i suchasnist [Theory of transaction costs: genesis and modernity]. *Ekonomist.* № 4. S. 64–66.

4. Bonarev V. V. Klasyfikaciya transakcijnyx vytrat v ramkax neoinstytucionalnogo pidxodu [Classification of transaction costs within the neo-institutional approach]. *Teoretycheskye y praktycheskye y nnovacyy v nauke : materyaly mezhdunar. nauch.-prakt. konf.*, g. Gdansk, 28–30 aprelya 2012 g. Gdansk, 2012. S. 107–110.

5. Koczkulych T. Transakcijni vytraty: osnovni aspekty teoriyi transakcijnyx vytrat yak faktora optymizaciyi diyalnosti pidpry yemstv [Transaction costs: the main aspects of the theory of transaction costs as a factor in optimizing the activities of enterprises]. *Ekonomist.* 2014. № 7. S. 36–39.

6. Caballero G., Soto-Onate D. (2016) Why transaction costs are so relevant in political governance? A new institutional survey. *Brazilian Journal of Political Economy.* Vol. 2(143). P. 330–352.

7. Kouz R. (2007) Firma, rynok i pravo [The Firm, the Market, and the Law] / per. s angl. Moskva : Novoe izdatelstvo, 224 p.

8. North D. C. (1989) A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Polities and Economies. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE).* Vol. 145. No. 4. pp. 661–668.

9. Dixit A. K. (1996) *The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Approach.* Cambridge: MIT Press.

10. Epstein D., O'Halloran S. (1999) *Delegating Powers. A Transaction Cost Politics. Approach to Policy Making under Separate Powers.* Cambridge: Cambridge university press.

11. Brown L. T., Potoscki M. (2003) Transaction Costs and Institutional Exsplanations for Government Service Production Decisions. *Journal of Public Administration Research and Theory.* Vol. 13(4). pp. 441–468.

12. Poniatowicz M. (2017) Transaction costs in the context of the requirements of effective finance management for local government units. *Ekonomia i Prawo. Ecomomics and Law.* Vol. 16. pp. 325–341.

13. Vergunenko M. V. (2008) Transakcijni vytraty ekonomichnoyi integraciyi: faktory vplyvu ta napryamy yix regulyuvannya [Transaction costs of economic integration: factors of influence and directions of their regulation]. *Ekonomika ta pidpryyemnycztvo* [Economics and entrepreneurship]. Kyiv: KNEU, pp. 53–61.

14. Duginecz` G. V. (2006) Derzhavne regulyuvannya transakcijnyx vytrat ekonomichnoyi integraciyi v Ukrayini [State regulation of transaction costs of economic integration in Ukraine]. *Nauchnyje trudy Doneczkogo texnycheskogo unyversyteta. Seriya: ekonomycheskaya*. Vyp. 103–3. pp. 83 – 86.

15. Grycyuk N. O. (2014) Obgruntuvannya vyboru podatkovoyi polityky cherez transakcijni vytraty [Justification of the choice of tax policy through transaction costs]. *Innovacijna ekonomika*. №. 5. pp. 110–115.

16. Tymoshenkov I. V., Nashhekina O. M. (2017) Transakcijni vytraty opodatkuvannya yak skladova mizhnarodnoyi konkurentospromozhnosti krayiny [Transaction costs of taxation as a component of the country's international competitiveness]. *Ekonomichna teoriya ta pravo*. №. 4. pp. 36–47.

Kriuchkova Nataliia, Matskiv Viktoriia
Odesa National University

THEORETICAL CONCEPTS OF THE TRANSACTION COSTS OF STATE INSTITUTIONS IN ECONOMIC SCIENCE

One of the important issues of economic development is to determine the ef-fectiveness of the functioning of state institutions, the decisions taken by them and the methods of implementation of these decisions. However, the existing methods of evaluation of their performance are quite subjective and contradictory. It is possible to solve this problem through involving the transaction costs which are the indicator of efficiency of operations. In an economic science the theory of the transaction costs is well enough developed in a context of firm, however their consideration in a context of the state institutes is much rarer. The purpose of this article is the general critical analysis of theoretical and partially empirical achieve-ments in the theory of the state transaction costs. As a result, the main directions of theoretical and empirical studies of the transaction costs, which arise at the level of state institutions, have been revealed. Among them: the question of necessity of existence of the state, distinctions of the state and firm, questions of structure of political system and its change, interaction in the state apparatus connected with delegation of powers, a choice of the mechanism of manufacture of services, prevalence of the transaction costs in the public sector in comparison with private and the reasons of it. The disadvantages are identified, among which are insufficient development of the theoretical base of this theory, in particular, in the issues of defining the essence, types and evaluation of state transaction costs. Most of the studies have disclosed these issues based on the theory of the translation costs in the firm context or ignored. However, there are certain differences between the firm and the state that do not allow for the full adoption of the theoretical foundations of this concept. This does not mean a complete rejection of the achievements of the theory of transaction costs in the context of the firm, but it does imply consideration of the peculiarities of functioning of state institutions. Our research focuses on problem areas of the theory of the state transaction costs and on unsolved issues, which are directed by further research. Filling these gaps will make it possible to evaluate the effectiveness of public institutions and identify weaknesses and advantages in the existing system.

Key words: *transaction costs, state institutions, political transaction costs, state institutional system, domestic transaction costs.*

JEL classification: B31, H50, H73

УДК 330.14.001.82-047.44(045)
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.3

Максименко Ж.В.
аспірантка,
Національний авіаційний університет

СТРУКТУРНИЙ ПІДХІД МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто парадигму оцінювання інтелектуального капіталу. Досліджено гносеологію інтелектуального капіталу. Систематизовано дослідницькі підходи науковців до структурних компонентів інтелектуального капіталу. Обґрунтовано систему показників структурного підходу до оцінювання інтелектуального капіталу. Узагальнено структурні компоненти та методологію оцінювання інтелектуального капіталу на державному рівні управління. Розглянуто формування інтелектуального капіталу на різних рівнях людського розвитку. Досліджено готовність національної економіки на основі Індексу економіки знань до інноваційної моделі розвитку. Обґрунтовано значення основних структурних компонентів програми «Знання задля розвитку». Автором запропоновано алгоритм методики SC-оцінювання інтелектуального капіталу за структурного підходу.

Ключові слова: *інтелектуальний капітал, людський капітал, організаційний капітал, соціальний капітал, методика оцінювання.*

Постановка проблеми. Світова наукова спільнота під час оцінювання вартості інтелектуального капіталу України надає вагомого значення факторам формування та розвитку, структурним компонентам інтелектуального капіталу. Результати інтелектуальної праці покращують імідж країни на міжнародному ринку, забезпечують стабільність та розвиток національної економіки. Актуальність теми зумовлена неузгодженістю серед позицій науковців щодо структурних компонентів та методики оцінювання інтелектуального капіталу під час дослідження явища капіталізації інтелектуального продукту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем визначення структури та методології оцінювання інтелектуального капіталу займалися вітчизняні науковці, такі як В. Бугас, І. Каленюк, О. Кендюхов, О. Комліченко, Н. Ротань, А. Чухно, та зарубіжні вчені, такі як Г. Беккер, Е. Брукінг, С. Дятлов, Л. Едвісон, В. Зінов, Р. Каплан, В. Мар'яненко, М. Мелоун, Д. Нортон, О. Прокопенко, Г. Река, К. Сафа-

рян, Т. Селищева, Є. Смірнов, Р. Старик, Г. Ступнікер, Т. Стюарт, В. Школа, Т. Шульц, В. Щербаченко. З огляду на диференційованість наукових праць проблема визначення структурних компонентів та єдиної ефективної методики оцінювання інтелектуального капіталу для національної економіки залишається актуальною.

Мета статті полягає у визначенні за структурного підходу методології оцінювання інтелектуального капіталу національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Гносеологія інтелектуального капіталу (ІК) ґрунтується на основі людського капіталу, заснованого Т. Шульцом. Науковець досліджував людський капітал на макрорівні, обґрунтовував важливість інвестування в освіту [1]. Його дослідження на мікрорівні продовжив Г. Беккер. Згідно з Г. Беккером, людський капітал визначається як знання, кваліфікація, навички та вміння працівників компанії. Г. Беккер проаналізував прямі та непрямі витрати на навчання, втрачений дохід за період навчання, а також встановив співвідношення між доходами та витратами на освіту у розмірі 14% [2].

За даними досліджень більшість міжнародних та вітчизняних науковців виокремлює такі три складові частини ІК (табл. 1):

– людський капітал;
– структурний капітал;
– споживчий або клієнтський капітал.

Таблиця 1 – Дослідницькі підходи до структури інтелектуального капіталу

Науковці	Складові частини інтелектуального капіталу
І. Каленюк [3, с. 4–13]	1) Людський капітал; 2) структурний капітал; 3) споживчий або клієнтський ринковий капітал.
Т. Стюарт [4]	1) Людський капітал; 2) структурний капітал; 3) споживчий (клієнтський) капітал.
Е. Брукінг[5]	1) Ринкові активи; 2) інтелектуальна власність; 3) людські активи; 4) інфраструктурні активи.
В. Бугас [6]	1) Людський капітал; 2) організаційний капітал; 3) клієнтський капітал.
О. Кендюхов [7]	1) Персоніфікований; 2) інфраструктурний; 3) клієнтський; 4) марочний; 5) формалізована інтелектуальна власність.
Л. Едвісон, М. Мелоун [8]	1) Людський капітал; 2) структурний капітал.
А. Чухно [9, с. 61–67]	1) Людський; 2) технологічний.
В. Зінов, К. Сафарян [10, с. 23–25]	1) Людський капітал; 2) інтелектуальні ресурси.

Джерело: складено автором

Вчені по-різному трактують структуру та значення ІК, адже, крім людського, варто виокремити організаційний (структурний) та клієнтський (споживчий) капітал. Організаційний капітал становить організаційну структуру та систему управління бізнесом (бази даних, комунікаційні та електронні мережі). Клієнтський капітал пов'язують з репутацією фірми, адже він передбачає торгові марки, зв'язки з клієнтами, що встановлюються на довірі. Нині важливою є ефективність оцінювання вартості ІК. На рівні підприємства виокремлюють більше 40 методів оцінювання вартості ІК.

Парадигма оцінювання ІК має три складові частини, такі як підходи, методи, методика. Підходи визначають принципи оцінювання вартості ІК, методи – процедуру розрахунку вартості, а методика – застосування методу щодо об'єктів інтелектуальної власності та цілей розрахунку.

Згідно з К. Свейбі, методика оцінювання ІК об'єднана в такі чотири групи [11]:

– методи прямої грошової оцінки окремих складових частин ІК (DIC);

– методи ринкової капіталізації (MCM), що оцінюють різницю між ринковою і балансовою вартістю активів підприємства;

– методи рентабельності активів (ROA), що оцінюють різницю між середньогалузевою рентабельністю активів і рентабельністю підприємства, тобто додаткову ефективність, яку генерує ІК;

– методи збалансованих показників (SC), за яких розраховуються індекси та індикатори, що характеризують відповідні елементи ІК.

В економіці виділяють три підходи методів прямої грошової оцінки вартості ІК, такі як витратний, порівняльний (ринковий), дохідний.

Витратний підхід – це підхід, за якого покупець контролює витрати на створення продукту. Вартість об'єкта складається з витрат на його створення та введення в дію. Він є невигідним для продавця, оскільки не приносить прибутку.

Порівняльний підхід, або ринковий, характеризується оцінкою продажів з іншими аналогічними об'єктами. Ціна встановлюється ринком відповідно до якості та корисності об'єкта й влаштовує як покупця, так і продавця.

Дохідний підхід ґрунтується на інвестуванні коштів в об'єкт інтелектуальної власності задля отримання доходу.

Вартість ІК – це різниця між балансовою та ринковою вартістю. Особливістю цих методів є визначення вкладу інтелектуального капіталу задля підвищення вартості бізнесу.

Головною функцією ІК є отримання додаткової вартості (доходу). Отже, сьогодні вагомого значення набуває діяльність стейкхолдерів, які забезпечують проходження життєвого циклу матеріального та нематеріального товару. Стейкхолдер – це фізична, юридична особа чи група осіб, зацікавлених у виробництві продукції (виробники, замовники, постачальники).

Методи оцінювання ІК Р. Старик [12, с. 233–241], О. Прокопенко [13, с. 31–36], Є. Смірнов [14, с. 219–224], Г. Ступнікер [15, с. 40–43], Г. Река [16, с. 240–246] класифікують за рівнями дослідження (державний, регіональний, підприємницький); підходами до оцінювання (витратні, дохідні, експертні); аналоговими методами (порівняння продажів та інтелектуальної власності).

Парадигма оцінювання ІК на макрорівні є дещо складнішою, ніж на підприємстві, оскільки ми не можемо порахувати пряму грошову вартість національного інтелектуального продукту. Для регіонального або державного рівня актуальним буде застосування індексних, індикаторних (Scorecard Methods) та експертних методів оцінювання. Також визначають вагомість впливу структурних компонентів на інтелектуальний капітал за допомогою математичних моделей, гармонійної, середньої зваженої, багатовимірної середньої або ЕОМ (наприклад, програма "Statistica").

У 90-х роках XX століття ефективною стала методологія оцінювання ІК методом системи збалансованих показників (Balanced Scorecard), розроблена у США Р. Капланом і Д. Нортоном. Оскільки компанії досить велику увагу приділяли фінансовим показникам, було виявлено, що задля покращення короткострокових фінансових результатів здійснювалося зниження витрат на навчання, маркетинг та обслуговування клієнтів, а це в подальшому негативно позначилось на фінансовому стані організацій [17].

Згідно з Balanced Scorecard [17] стратегія бізнес-компанії складається з чотирьох перспектив, таких як фінансова, клієнтська, перспектива процесів навчання й зростання. За С. Дятловим, Т. Селищевою, В. Мар'яненком [18], методи збалансованих показників (Scorecard Methods) – це негрошові методи оцінки ІК за допомогою підрахунку балів на основі індексів та індикаторів показників структурних компонентів ІК. Scorecard Methods включає такі методи, як метод Д. Петерсона та Т. Паркінсона, метод Дж. Тобіна, метод П. Страсмана, метод NCI Research, метод А. Пуліка.

Розглянемо деякі з них [18].

1)Метод П. Страсмана передбачає визначення вартості ІК на основі інформаційного менеджменту (за допомогою активів, інвестицій, акціонерного капіталу). Оцінювання менеджменту ґрунтується на визначенні частки доходу університету, яка припадає на ефективність управління, також за цього методу визначають ефективність діяльності деканатів.

2)Метод А. Пуліка передбачає визначення ІК на основі доданої вартості від ІК (визначається вартість структурного та людського капіталу).

3) Метод NCI Research передбачає, що вартість ІК визначається на основі показників ефективності бізнесу.

Найбільш поширеними структурними підходами до оцінювання ІК на національному рівні є оцінювання за міжнародними рейтингами; оцінювання за освітніми системами; оцінювання інноваційної діяльності.

За нашими дослідженнями методика оцінювання ІК на макрорівні ґрунтується на визначенні ефективності формування інтелектуального капіталу; визначенні результатів використання інтелектуального капіталу (впровадження інноваційної продукції).

Автором узагальнено показники для оцінювання ІК за структурного підходу за допомогою табл. 2.

Отже, формування та розвиток інтелектуального капіталу відбуваються на трьох рівнях, а саме індивідуальному (особистісному), на рівні підприємства (мікрорівень), на рівні держави (макрорівень).

Індивідуальний розвиток – це розвиток, на який впливають сім'я, суспільство, засоби масової інформації, освітні заклади. Завданнями держави для досягнення високого інтелектуального (людського) розвитку є формування морально-етичних норм, збереження культурних традицій, фінансова допомога для малозабезпечених та багатодітних сімей (субсидії, соціальні виплати), фінансування наукових (творчих) проєктів обдарованої молоді. На цьому рівні ми можемо сформувати та розвивати соціальний капітал, довіру громадян до органів державної або місцевої влади, навчальних закладів, надаючи можливості вибору навчального закладу (навчання за держбюджетом, міжнародні наукові гранди та стипендії), гідну оплату праці, відчуття безпеки в країні, соціальну підтримку.

На рівні підприємства на формування інтелектуального капіталу впливає професійна освіта співробітників, індивідуальні знання, можливість підвищення кваліфікаційних навичок (людський капітал), наявність потенціалу до виробництва інноваційного продукту, менеджмент управління (організаційний капітал) та клієнтські зв'язки, імідж компанії тощо.

На макрорівні варто замінити клієнтський капітал соціальним, оскільки, крім фінансової підтримки розвитку освіти та науки, завданнями держави є встанов-

Таблиця 2 – Показники для оцінювання інтелектуального капіталу за його структурними елементами

Структурні компоненти інтелектуального капіталу	Оцінка за міжнародними рейтингами	Оцінка за освітніми системами	Оцінка у промисловій сфері
Людський капітал	– Індекс людського розвитку; – Глобальний інноваційний індекс; – Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів.	– Кількість випускників усіх рівнів здобутої освіти; – державні та приватні інвестиції в освіту.	– Кількість працівників, що підвищили кваліфікацію; – кількість працівників із академічною освітою.
Клієнтський капітал (споживчий) або соціальний капітал.	– Глобальний індекс конкурентоспроможності; – Індекс інноваційної привабливості.	Довіра між викладачами та студентами.	Реалізована інноваційна продукція.
Структурний капітал (організаційний)	– Глобальний індекс конкурентоспроможності; – Європейське інноваційне табло; – «Інноваційний індекс»; – Глобальний інноваційний індекс "Bloomberg": патентна активність; – рейтинг ведення бізнесу.	– Структура науковців за віком, академічною освітою, гендерною ознакою, галузевою ознакою; – наявність науково-технічних та інформаційних засобів.	– Виконані наукові й науково-дослідні роботи; – кількість підприємств, що займаються науково-технічною діяльністю; – підприємства, що впроваджують інновації.

Джерело: складено автором

лення соціальних зв'язків між громадянами країни та органами державного управління, прозорість та відкритість державного апарату, подолання корупції.

Проаналізувавши вищенаведені дані, можемо виділити структурні компоненти інтелектуального капіталу на макрорівні (рис. 1).

Погляди на формування структурних компонентів та оцінювання ІК змінюються разом із розвитком суспільства. З'являються нові підходи, які більш ґрунтовно розкривають зміст та структуру ІК. Однак усі дослідження обґрунтовані єдиним змістом: ІК складається з різних капіталів, які уособлені в співробітниках, організаційній структурі, інтелектуальній власності та соціальних зв'язках.

За даними Програми розвитку ООН для оцінювання людського розвитку варто застосовувати індекс розвитку інтелектуального потенціалу, який складається з п'яти таких показників, як середня тривалість навчання зайнятого населення (індикатор досягнутої освіти); повнота охоплення початковою, середньою та вищою освітою (поточний індикатор освіти, пов'язаний з інвестиціями в освіту); кількість аспірантів у розрахунку на 100 тис. зайнятих (індикатор цільової підготовки наукових кадрів); кількість зайнятих дослідженнями та розробками в розрахунку на 100 тис. зайнятих (індикатор масштабів зайнятості науковими дослідженнями); частка внутрішніх витрат на дослідження та розробки у відсотках від ВВП (індикатор продуктивності наукових досліджень) [19].

Європейський банк реконструкцій та розвитку (ЄБРР) запропонував програму «Знання задля розвитку» ("Knowledge for Development", K4D). Методика дає змогу оцінити готовність країни до переходу на інноваційну модель розвитку. Програма K4D пропонує комплекс із 80 показників, які дають змогу порівнювати окремі показники різних країн, а також середні показники, що характеризують групу країн, а саме інституційний режим, ступінь освіти населення, інформаційно-комунікаційні технології, національна інноваційна система [20].

"Knowledge for Development" пропонує два зведені індекси, а саме Індекс економіки знань та Індекс знань. Індекс економіки знань (Knowledge Economy Index, KEI) – це середній із чотирьох індексів, а саме індексу інституційного режиму, індексу освіти, індексу інновацій та індексу інформаційних технологій і комунікацій. Індекс знань (Knowledge Economy, KE) – це середня величина лише трьох з них, а саме індексу освіти, індексу інновацій та індексу інформаційних технологій і комунікацій [20].

Проаналізуємо індекс "Knowledge for Development" у табл. 3.

Аналіз "Knowledge for Development" доводить, що інноваційно-інтелектуальний розвиток є основним показником суспільного розвитку. Однак, згідно з Національною методикою оцінки регіонального людського розвитку [21], Україні варто перейти від оцінки рейтингів до оцінки прогресу національної економіки.

Розглянемо готовність національної економіки до інноваційної моделі розвитку за табл. 4.

Основними перешкодами інноваційного розвитку української економіки є слабкі інституції інновацій та відсутність інноваційної системи. Згідно з даними ЄБРР негативний вплив на індекс економіки знань мають неефективне управління та слабке бізнес-середовище, високий рівень сприйняття корупції в Україні.

Отже, формування та оцінювання інтелектуального капіталу базуються на трансформаційних процесах перетворення інтелектуального потенціалу людських ресурсів на інтелектуальний капітал.

Рисунок 1 – Структурні компоненти інтелектуального капіталу на макрорівні

Таблиця 3 – Значення основних структурних компонентів "Knowledge for Development"

Показник	Значення
Global Innovation Index	Забезпечує комплексний погляд на інновації, але не охоплює всі світові економіки, в які інвестує ЄБРР.
Global Competitiveness Index	Не зосереджується на рушіях інновацій, більше орієнтується на значення показників для продуктивності.
European Innovation Scoreboard	Є відповідним заходом інновацій, але він охоплює лише європейські економіки.
Economic Complexity Index	Орієнтований на додану вартість у продажах товарів, необ'єктивне сприйняття здатності економіки до додавання вартості.
Trade in value added	База даних вимірює вартісні потоки галузевого виробництва товарів та послуг, вказуючи на глобальні зв'язки ланцюга вартості між країнами.

Джерело: складено за даними ЄБРР [20]

Таблиця 4 – Індекс економіки знань ЄБРР за 2018 рік

№	Країна	Загальна оцінка (із 10)	Рейтинг серед економік ЄБРР	Інституції інновацій	Навички для інновацій	Інноваційна система	Інформаційна інфраструктура
1	Естонія	6,82	1	8,01	6,70	4,58	7,99
2	Словенія	6,65	2	7,40	7,32	5,14	6,73
3	Литва	6,03	3	7,24	5,85	4,04	6,97
4	Латвія	5,88	4	7,36	6,31	3,04	6,80
5	Польща	5,63	6	6,80	6,31	3,82	5,58
6	Білорусь	5,21	11	5,50	6,05	3,27	6,01
7	Казахстан	4,85	18	5,80	5,68	2,69	5,23
8	Монголія	4,48	23	5,11	5,10	2,65	5,05
9	Молдова	4,33	26	5,03	4,57	2,77	4,95
10	Україна	4,29	27	4,33	5,44	2,84	4,56
11	Марокко	4,23	28	5,06	3,83	3,46	4,58
12	Єгипет	3,11	36	3,54	3,03	2,46	3,42

Джерело: складено за даними ЄБРР [20]

Алгоритм проведення оцінювання ІК щодо структурного підходу
1. Визначення структурних компонентів ІК.
2. Моніторинг методів та методики оцінювання ІК.
3. Визначення найбільш ефективної методики для проведення дослідження.
4. Визначення еталонних показників глобальних рейтингів, індексів, які характеризують складові частини ІК.
5. Визначення вагомості значення структурних компонентів ІК для інноваційно-інтелектуального розвитку країни.
6. Оцінювання наявності ІК в країні та чинників, які впливають на його формування та розвиток.
7. Порівняльний аналіз з іншими країнами.

Рисунок 2 – Алгоритм проведення оцінювання інтелектуального капіталу національної економіки за структурного підходу

З вищенаведених досліджень визначимо алгоритм оцінювання інтелектуального капіталу національної економіки за структурного підходу за методикою SC.

Висновки. Інтелектуальний капітал національної економіки має трирівневу структуру, яка включає людський, організаційний та соціальний капітал.

Однією з найбільш ефективних методик оцінювання інтелектуального капіталу національної економіки є система збалансованих показників за структурного підходу. Визначення структурних компонентів та методологія оцінювання інтелектуального капіталу на макрорівні є важливими для розвитку економічної політики в будь-якій країні, яка претендує на високе місце у світовій економічній системі та потребує подальшого дослідження.

Згідно з оцінюванням ІК ЄБРР інституційні перетворення, які відбулися в Україні, не сприяли її інноваційно-інтелектуальному розвитку. Водночас українці мають достатній науковий потенціал, навички для інновацій, але неефективність комунікаційно-інформаційної інфраструктури та слабо розвинена інноваційна система гальмують інноваційно-інтелектуальний розвиток України.

Список використаних джерел:

1. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y., 1968, vol. 6.

2. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education, Second Edition. *National bureau of economic research*. New York. 1975. 264 p.

3. Каленюк І. Інтелектуальний капітал: проблеми визначення та структуризації. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління*. 2008. № 1 (1). С. 4–13.

4. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. Москва : Поколения, 2007. 368 с.

5. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал и инновационное развитие региона : монография. Владимир, 2014. 192 с.

6. Бугас В. Особливості інвестування в інтелектуальний капітал. *Проблеми економіки організацій та управління підприємствами КНУТД*. 2013. URL: https://knutd.edu.ua/publications/pdf/Visnyk/2013-2/132_135.pdf (дата звернення: 23.05.20).

7. Кендюхов О. Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління. Донецьк : ДонУЕП, 2006. 307 с.

8. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. N.Y. : Harper Business, 1997. 240 p.

9. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку. *Економіка України*. 2002. № 12. С. 61–67.

10. Зинов В., Сафарян К. Интеллектуальный капитал как базовая характеристика стоимости бизнеса. *Интелектуальная собственность*. 2001. № 5–6. С. 23–25.

11. Sveiby K. Methods for Measuring Intangible Assets. URL: https://www.sveiby.com/files/pdf/1537275071_methods-intangibleassets.pdf (accessed: 23 May 2020).

12. Старик Р. Методичні аспекти оцінки рівня інтелектуального капіталу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. № 20 (15). С. 233–241.

13. Прокопенко О., Школа В., Щербаченко В. Інтелектуальний капітал як базис національної економічної системи. *Вісник Донецького університету економіки та права*. 2011. № 2. С. 31–36.

14. Смирнов Е. Методи та моделі вимірювання інтелектуального капіталу підприємств. *Экономика предприятий*. 2011. № 12. С. 219–224.

15. Ступнікер Г. Інтелектуальний капітал як основа розвитку вітчизняних промислових підприємств. *Вісник Харківського соціально-економічного інституту*. 2010. № 5. С. 40–43.

16. Река Г. Методи оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності як складових інтелектуального капіталу організації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. № 18.3. С. 240–246.

17. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Москва : Олимп-Бизнес, 2017. 320 с.

18. Дятлов С., Марьяненко В., Селищева Т. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование : монография. Москва : ИНФРА-М, 2020. 414 с.

19. Доклад о человеческом развитии 2019. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2019_ru.pdf (дата звернення: 23.05.20).

20. Introducing the EBRD Knowledge Economy Index 2019. URL: https://www.ebrd.com/news/2019/estonia-slovenia-and-lithuania-lead-new-ebrd-knowledge-economy-index.html (дата звернення: 23 May 2020).

21. Кармазіна О. Регіональний людський розвиток. *Державна служба статистики України*. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 23.05.20).

References:

1. Shultz T. (1968) Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. – N.Y., vol. 6.

2. Becker G.S. (1975.) Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education, Second Edition. *National bureau of economic research*. New York. – 264 p.

3. Kalenyuk I. (2008) Intelektualjnyj kapital: problemy vyznachennja ta strukturyzaciji. [Intellectual capital: problems of definition and structuring] Scientific Bulletin of the Chernihiv State Institute of Economics and Management. – № 1 (1), p. 4–13.

4. Styuart T. (2007) Intellektual'nyy kapytal. Novyy istochnik bagatstva organizatsiy [A new source of wealth for organizations]. – M. : Generations. – 368 p.

5. Bruking E. (2014) Intellektual'nyy kapital i innovatsionnoe razvitie regiona [Intellectual capital and innovative development of the region]. Monografiya. Vladimir. – 192 p.

6. Bugas V. (2013) Osoblyvosti investuvannja v intelektualjnyj kapital. [Features of investing in intellectual capital]. Problemy ekonomiky orhanizatsii ta upravlinnia pidpryiemstvamy [Problems of economics of organizations and management of enterprises]. KNUTD. URL: https://knutd.edu.ua/publications/pdf/Visnyk/2013-2/132_135.pdf (accessed: 23 May 2020).

7. Kendyukhov O. (2006) Intelektualjnyj kapital pidpryjemstva: metodologhija formuvannja mekhanizmu upravlinnja [Intellectual capital of the enterprise: methodology of formation of the management mechanism]. NAN of Ukraine. Institute of Industrial Economics. – Donetsk : DonUEP. – 307 p.

8. Edvinsson L., Malone M.S (1997) Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. N.Y., Harper Business, p. 240.

9. Chukhno A. (2002) Intelektualjnyj kapital:sutnistj, formy i zakonomirnosti rozvytku [Intellectual capital: the essence, forms and patterns of development]. Ekonomika Ukrajiny[Economy of Ukraine]. – № 12, p. 61–67.

10. Zinov V., Safaryan K. (2001) Intellektual'nyy kapital kak bazovaya kharakteristika stoimosti biznesa [Intellectual capital as a basic characteristic of business value]. Intelektual'naya sobstvennost'[Intellectual property]. – № 5–6, p. 23–25.

11. Sveiby K.E. (2010) Methods for Measuring Intangible Assets. URL: https://www.sveiby.com/files/pdf/1537275071_methods-intangibleassets.pdf (accessed: 23 May 2020).

12. Staryk R. (2010) Metodychni aspekty ocinky rivnja intelektualjnogho kapitalu pidpryjemstva[Methodical aspects of assessing the level of intellectual capital of enterprises] Science Newsletter NLTU Ukraine. – № 20 (15), p. 233–241.

13. Prokopenko O., Shkola V., Shherbachenko V. (2011) Intelektualjnyj kapital jak bazys nacionaljnoji ekonomichnoji systemy [The intellectual capital base of the national economic system] Bulletin of Donetsk University of Economics and Law. Bulletin of Donetsk University of Economics and Law. – № 2, p. 31–36.

14. Smirnov E. (2011) Metodi ta modeli vimiryuvannya intelektual'nogo kapitalu pidpriємstv[Methods and models for measuring the intellectual capital of enterprises] Ekonomika predpriyatiy[Economics of enterprises]. – № 12, p. 219–224.

15. Stupniker G. (2010) Intelektual'niy kapital yak osnova rozvitku vitchiznyanikh promislovikh pidpriemstv [Intellectual capital as a basis for the development of domestic industrial enterprises] Bulletin of Kharkiv. social economy. in-tu. – № 5, p. 40–43.

16. Reka Gh. (2008) Metody ocinky vartosti ob'jektiv intelektualjnoji vlasnosti jak skladovykh intelektualjnogho kapital orghanizaciji [Methods of estimating the value of intellectual property as components of the intellectual capital of the organization] Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. – № 18.3, p. 240–246.

17. Kaplan R., Norton D. (2017) Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu [Balanced scorecard. From strategy to action]. – M. : Olympus-Business. – 320 p.

18. Dyatlov S., Mar'yanenko V., Selishcheva T. (2020) Informatsionno-setevaya ekonomika: struktura, dinamika, regulirovanie [Information and network economy: structure, dynamics, regulation] monograph. – Moscow : INFRA-M. – 414 p.

19. Pedro Conceisao (2019) Doklad o chelovecheskom razvytyy [Human Development Report]. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2019_ru.pdf (accessed: 23 May 2020).

20. Introducing the EBRD Knowledge Economy Index (2019). URL: https://www.ebrd.com/news/2019/estonia-slovenia-and-lithuania-lead-new-ebrd-knowledge-economy-index.html (accessed: 23 May 2020).

21. Karmazin O. (2018) Regional'ny'j lyuds'ky'j rozvy'tok [Regional human development] State Statistics Service of Ukraine. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 23 May 2020).

Maksymenko Zhanna
National Aviation University

STRUCTURAL APPROACH METHODS OF ESTIMATING THE INTELLECTUAL CAPITAL OF THE NATIONAL ECONOMY

During the economic crisis, the global scientific community faces many issues, including: the problems of innovative and intellectual development of the national economy. Research of structural components, formation, development and estimation of the national intellectual capital acquire special urgency. Differentiation of scientific views encourages the search for better methods of assessing the intellectual capital of the national economy. The purpose of the article is to determine in accordance with the structural approach of the methodology for assessing the intellectual capital of the national economy. Methods of information-logical analysis, system-structural and functional analysis were used during the research. The article considers the paradigm of intellectual capital valuation. The epistemology of intellectual capital is studied. The research approaches of scientists to the structural components of intellectual capital are systematized. The system of indicators of the structural approach for an estimation of intellectual capital is substantiated. Methods of balanced indicators, methods of estimation of intellectual capital on the basis of indices are considered. The structural components and methodology of intellectual capital assessment at the state level are generalized. The formation of intellectual capital at different levels of human development is considered. The factors influencing the formation of structural components of intellectual capital and their development are identified. The tasks of the state for human development are defined. The readiness of the national economy on the basis of the Index of Knowledge Economy to the innovative model of development is investigated. Factors that inhibit the innovative development of the country are identified. The use of indicators to assess the level of knowledge development is justified. The importance of the main structural components of the program "Knowledge for Development" is substantiated. The practical value of the results of the article is to determine the algorithm of the SC methodology for the assessment of national intellectual capital in relation to the structural approach.

Key words: *intellectual capital, human capital, organizational capital, social capital, evaluation methods.*

JEL classification: C18, D83, C43

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.977
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.4

Заяць О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-9904-8706

СИСТЕМНА ТОРГОВЕЛЬНО-КОНКУРЕНТНА ВЗАЄМОДІЯ ЄС-МЕРКОСУР

У статті досліджується сучасний стан системної торговельно-конкурентної взаємодії між інтеграційними угрупуваннями. Визначено формалізацію економічних відносин між міждержавними інтеграційними об'єднаннями як феномен сучасного глобального господарства. Доведено, що стан будь-якого інтеграційного угрупування визначається не тільки внутрішнім потенціалом та взаємодією між країнами-членами об'єднання, але й ступенем економіко-конкурентного співробітництва, оскільки стає очевидним, що економіка країн-членів інтеграційного угрупування не може замикатися в межах об'єднання, а повинна розширювати свої економіко-конкурентні зв'язки з іншими суб'єктами глобального господарства. Проаналізовано формалізацію зони вільної торгівлі між Європейським союзом (ЄС) та Південноамериканським спільним ринком (МЕРКОСУР).

Ключові слова: *торговельно-економічна взаємодія, міжнародна економічна інтеграція, інтеграційні об'єднання, ЄС, МЕРКОСУР.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації світової економіки практично всі міждержавні інтеграційні об'єднання стикаються з невизначеністю щодо співробітництва з країнами, які не є їх членами, та з іншими інтеграційними союзами. Якщо останніми роками інтенсивно розвивалися процеси економічної інтеграції країн, то сьогодні феноменом стає формалізація співробітництва між міждержавними інтеграційними угрупуваннями, а саме ведення переговорів про створення зони вільної торгівлі між ними. Стан будь-якого інтеграційного угрупування все більше починає визначатися не тільки внутрішнім потенціалом та взаємодією між країнами-членами, але й ступенем економіко-конкурентного співробітництва, оскільки стає очевидним, що економіка країн-членів інтеграційного угрупування не може замикатися в межах об'єднання, а повинна розширювати свої економіко-конкурентні зв'язки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи дослідження торговельно-конкурентних об'єднань та тенденцій розвитку формалізації відносин між Європейським союзом і МЕРКОСУР висвітлено у працях таких зарубіжних учених, як: Л. Гіотто і Х. Ечайде [1], М. Балтенспергер і У. Дадуш [4], С. Міхалопулос [5], К. Фельтер, Д. Ренвік і Е. Чатцкі [7]. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій із цієї проблематики, практичні аспекти вибудовування та розвитку взаємодії між цими інтеграційними союзами потребують подальшого поглибленого дослідження.

Мета статті – дослідити торговельно-конкурентну взаємодію Європейського союзу та МЕРКОСУР.

Виклад основного матеріалу. Конкурентний статус міждержавних інтегра-ційних угрупувань на міжнародній арені забезпечується не тільки використанням переваг внутрішньорегіональної кооперації, але й поглибленням торговельно-економічних зв'язків з іншими суб'єктами глобального господарства, в тому числі і міжнародними інтеграційними об'єднаннями. Сучасні реалії демонструють тенденцію до посилення жвавості переговорів щодо створення зон вільної торгівлі між міжнародними інтеграційними союзами та утворення найважливішого глобального тренду: зростає кількісне і видове розмаїття домовленостей про торгово-економічну взаємодію не тільки між країнами, але й між міждержавними інтеграційними угрупуваннями, анонсуються нові зони вільної торгівлі, розширюється коло концепцій створення конкурентних переваг. Торговельно-конкурентна взаємодія суб'єктів глобального господарства створює стабільну платформу для нарощення як економічної, так і конкурентної сили, що зумовлює економічний розвиток та сприяє посиленню гіперконкуренції.

Нині торговельно-конкурентне зближення міждержавних інтеграційних об'єднань приводить до формування нових форм і механізму організації діяльності, як наслідок, вимальовуються перспективи укрупнення зон вільної торгівлі. Міждержавні інтеграційні угрупування залучаються до глобального торговельно-конкурентного середовища через інтенсифікацію своїх зовнішньоекономічних зв'язків із врахуванням особливих позицій країн-членів.

Сам процес міжсоюзної взаємодії за своєю суттю є новим явищем, тому за-слуговує на детальний аналіз. Переговорні процеси про створення зони вільної торгівлі фактично перебувають на стадії вибудовування між усіма найбільшими торгово-конкурентними блоками. Іншими словами, сьогодні відбувається трансформація зовнішньоекономічної діяльності в контексті процесів міжнародної економічної інтеграції та дезін-

теграції. Таким чином, стрімке зростання "міжсоюзних зв'язків" у межах взаємодії найбільших міждержавних інтеграційних об'єднань, що спостерігається останнім часом, пояснюється пошуком конкурентних переваг.

З метою дослідження взаємодії та зближення міждержавних інтеграційних об'єднань у торговельно-конкурентному аспекті вважаємо за доцільне детальніше розглянути й проаналізувати розвиток переговорних процесів та домовленостей між найбільшими міждержавними інтеграційними угрупуваннями, які є предметом нашого дослідження.

ЄС і МЕРКОСУР. У червні 2019 року після двадцятирічних переговорів між Європейським Союзом та державами Південноамериканського спільного ринку (МЕРКОСУР) було досягнуто згоди про створення амбітної, збалансованої та всебічної зони вільної торгівлі завдяки домовленості, яка частково відмінить більшість діючих тарифів на експорт із ЄС у держави торгово-економічного союзу МЕРКОСУР, однак ще є значна невизначеність щодо наступних кроків [1].

Єврокомісар із питань торгівлі Сесілія Мальстер заявила: «Досягнута домов-леність створює зону вільної торгівлі, яка охопить 780 млн людей, зблизить два континенти в дусі відкритості і співробітництва. Ми домовилися з нашими колегами і союзниками, з якими нас зближують давні історичні зв'язки і з якими ми ведемо успішне співробітництво і в інших сферах. Угода заощадить європейським компаніям понад 4 млрд євро мита на рік» [2].

Таким чином, на нашу думку, угода про вільну торгівлю між ЄС та МЕРКО-СУР матиме позитивні економічні ефекти для обох союзів, особливо з огляду на зростаючу торговельну напругу на глобальному ринку. З погляду країн-членів МЕРКОСУР, вищезазначена зона вільної торгівлі сприятиме диверсифікації торговельно-конкурентних відносин та зменшить залежність від держав-учасниць USMCA, а також значно наростить конкурентну силу та зміцнить міжнародний авторитет цього угрупування, не кажучи вже про ринки збуту продукції (дасть змогу Аргентині та Бразилії посилити інтеграцію в міжнародні ланцюги цінностей). Європейський Союз є одним із найбільших партнерів для МЕРКОСУР у торгівлі та інвестиціях. На торгівлю з країнами-членами ЄС припадає 17,1% від загальної торгівлі блоку (див. рис. 1).

У 2019 році експорт ЄС до країн-учасниць МЕРКОСУР становив 41 млрд євро (автомобілі, транспортне обладнання, хімічна та фармацевтична промисло-вість), тоді як експорт МЕРКОСУР до ЄС – 35,9 млрд євро (сільськогосподарські товари, такі як продукти харчування, напої та тютюн; рослинна продукція, включаючи сою та каву і продукти тваринного походження). Європейський Союз експортував у МЕРКОСУР послуг на 21 млрд євро, тоді як МЕРКОСУР експортував послуг на 10 млн євро в ЄС у 2018 році. ЄС є найбільшим іноземним інвестором у регіон, а накопичений капітал інвестицій збільшився з 130 млрд євро у 2000 році, коли переговори лише почалися, до 365 млрд євро у 2017 році. МЕРКОСУР є основним інвестором ЄС – 52 млрд євро в 2017 році [3]. Необхідно зауважити, що взаємна торгівля між цими двома інтеграційними об'єднаннями динамічно розвивалась. Якщо загалом розглядати експорт ЄС-МЕРКОСУР, то з 1998 по 2018 рік він збільшився в 1,9 раза, а МЕРКОСУР-ЄС – у 2,3 раза (див. табл. 1).

Зацікавленість Європейського Союзу полягає не лише у привабливих комер-ційних можливостях МЕРКОСУР, але й у відновленні історичних відносин із державами Південної Америки та можливості створення ще одного багатополяр-ного світу. Проте деякі сектори висловлюють занепокоєння щодо цієї угоди, яке в основному базується на таких проблемах, як: можливі економічні збитки для сільського господарства ЄС, позиція Бразилії щодо захисту навколишнього середовища, оскільки зниження тарифів вплине на вирубку лісів (епідемія пожеж на Амазонці в 2019 році).

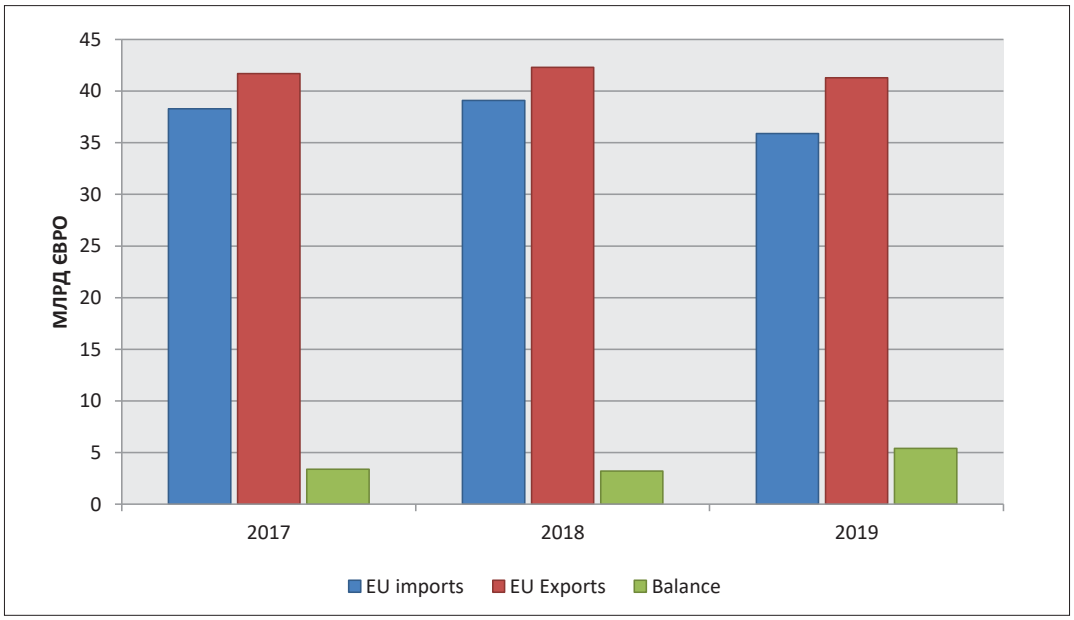

Рисунок 1 – ЄС-МЕРКОСУР: торгівля товарами

Джерело: [3]

Таблиця 1 – Торгівля ЄС-МЕРКОСУР, млрд $

Експорт ЄС-МЕРКОСУР	**1998**	**2008**	**2018**
Сільське, лісове та рибне господарство	0.2	0.2	0.5
Мінеральні товари	0.1	1.7	3.5
Виробництво	25.9	44.6	44.7
Загальний експорт	**26.1**	**46.5**	**48.6**
Експорт МЕРКОСУР-ЄС	**1998**	**2008**	**2018**
Сільське, лісове та рибне господарство	5.3	16.0	8.0
Мінеральні товари	1.9	12.9	5.7
Виробництво	11.9	44.2	30.0
Загальний експорт	**19.1**	**73.1**	**43.7**

Джерело: [4]

Генеральний секретар асоціації фермерів та кооперативів ЄС Пекка Песонен заявив: «Нещодавно досягнута торгова угода між ЄС та МЕРКОСУР є згубною для європейських фермерів» [5]. Європейські фермери жорстко критикують цю угоду і наголошують на тому, що зниження тарифів і збільшення квот на сільськогосподарську продукцію, таку як яловичина, курятина, загрожує їхньому бізнесу [6]. Аналітики попереджають, що групи інтересів можуть знову затримати цей процес [7]. Таким чином, очевидним є те, що проблеми взаємодії та моделі поведінки міждержавних інтеграційних угрупувань у глобальному конкурентному просторі залежать від багатьох чинників.

Конкурентні позиції ЄС у глобальному господарстві зміцнюються завдяки ак-тивному розвитку економіко-торговельної співпраці не тільки у межах об'єднання між країнами-членами, але і у паралельному процесі взаємодії з країнами, які не входять до ЄС, та з міжнародними інтеграційними союзами, який базується на двосторонніх домовленостях та угодах про створення зони вільної торгівлі, в яких беруть участь міждержавні інтеграційні об'єднання, а не тільки окремі держави.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать про зростання кількісного і видового розмаїття домовленостей про торгово-конкурентну взаємодію не тільки між країнами, але й між міждержавними інтеграційними угрупуваннями. Створена в червні 2019 року після двадцятирічних переговорів між Європейським Союзом та державами Південноамериканського спільного ринку всебічна зона вільної торгівлі впливатиме на розширення кола концепцій нарощення конкурентних переваг. Позиції міждержавних інтеграційних об'єднань зміцнюються завдяки як взаємодії з країнами-членами, так і торгово-конкурентному співробітництву з іншими членами глобального господарства.

Список використаних джерел:

1. Ghiotto, L. & Echaide, J. (2019). Analysis of the agreement between the European Union and the Mercosur. Berlin, Buenos Aires, Brussels, December 2019. Retrieved from https://www.annacavazzini.eu/wp-content/uploads/2020/01/Study-on-the-EU-Mercosur-agreement-09.01.2020-1.pdf (дата звернення: 28.05.2020).

2. EU and Mercosur reach agreement on trade. European Commission.Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_3396 (дата звернення: 07.06.2020).

3. European Commission. Mercosur. Trade picture. Retrieved from https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercosur/ (дата звернення: 27.05.2020).

4. Baltensperger, M. & Dadush, U. (2019). The European Union-Mercosur Free Trade Agreement: prospects and risks. Policy Contribution, 11. Retrieved from https://www.bruegel.org/wp-content/uploads/2019/09/PC-11_2019.pdf (дата звернення: 28.05.2020).

5. Michalopoulos, S. (2019). EU farmers boss: "Devastating" Mercosur trade pact exposes Europe's double standards. Retrieved from https://www.euractiv.com/section/agriculture-food/news/eu-farmers-boss-devastating-mercosur-trade-pact-exposes-europes-double-standards/ (дата звернення: 28.05.2020).

6. EU-Mercosur Trade agreement. Retrieved from https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157955.pdf (дата звернення: 28.05.2020).

7. Felter, C., Renwick, D. & Chatzky, A. (2019). Mercosur: South America's Fractious Trade Bloc. Council on Foreign Relations. Retrieved from https://www.cfr.org/backgrounder/mercosur-south-americas-fractious-trade-bloc (дата звернення: 28.05.2020).

References:

1. Ghiotto, L. & Echaide, J. (2019). Analysis of the agreement between the European Union and the Mercosur. Berlin, Buenos Aires, Brussels, December 2019. Retrieved from https://www.annacavazzini.eu/wp-content/uploads/2020/01/Study-on-the-EU-Mercosur-agreement-09.01.2020-1.pdf (accessed 28 May 2020).

2. EU and Mercosur reach agreement on trade. European Commission.Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_3396 (accessed 07 June 2020).

3. European Commission. Mercosur. Trade picture. Retrieved from https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercosur/ (accessed 27 May 2020).

4. Baltensperger, M. & Dadush, U. (2019). The European Union-Mercosur Free Trade Agreement: prospects and risks. Policy Contribution, 11. Retrieved from https://www.bruegel.org/wp-content/uploads/2019/09/PC-11_2019.pdf (accessed 28 May 2020).

5. Michalopoulos, S. (2019). EU farmers boss: "Devastating" Mercosur trade pact exposes Europe's double standards. Retrieved from https://www.euractiv.com/section/agriculture-food/news/eu-farmers-boss-devastating-mercosur-trade-pact-exposes-europes-double-standards/ (accessed 28 May 2020).

6. EU-Mercosur Trade agreement. Retrieved from https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157955.pdf (accessed 28 May 2020).

7. Felter, C., Renwick, D. & Chatzky, A. (2019). Mercosur: South America's Fractious Trade Bloc. Council on Foreign Relations. Retrieved from https://www.cfr.org/backgrounder/mercosur-south-americas-fractious-trade-bloc (accessed 28 May 2020).

Zayats Olena
Uzhorod National University

SYSTEMIC TRADE AND COMPETITIVE COOPERATION BETWEEN THE EU AND MERCOSUR

In the current context of the world economy's globalization, almost all interstate integration groupings face the uncertainty regarding cooperation with non-Member states and other integration groupings. While in recent years the economic integration of countries has developed intensively, today the formalization of cooperation between interstate integration groupings, namely the negotiation of a free trade zone between them is the phenomenon of great importance. The article examines the current state of systemic trade and competitive cooperation between integration groupings. The formalization of economic relations between interstate integration groupings as a phenomenon of modern global economy has been defined. The state of any integration grouping proved to be determined not only by the internal potential and interaction between the member states of the grouping, but also by the degree of economic and competitive cooperation, since it becomes apparent that the economies of the member states of the integration grouping cannot be restricted by the grouping, but must develop their economic and competitive relations. The free trade area between the European Union (EU) and the South American Common Market (MERCOSUR) has been analyzed. Today's realities show a tendency to rekindle negotiations on free trade zones between international integration groupings and the occurrence of the major global trend; the number and types of agreements on trade and economic cooperation are growing, new free trade zones between international integration groupings are being announced, and the range of concepts regarding competitive advantages is being extended. Currently, trade and competitive convergence of interstate integration groupings leads to new forms and mechanisms of activities organization and as a result, the prospects for the free trade zones consolidation are emerging. Interstate integration groupings are being involved in the global trade and competitive environment through the intensification of their foreign economic relations, taking into account the special positions of member states.

Key words: *trade and competitive cooperation, international economic integration, integration groupings, EU, MERCOSUR.*

JEL classification: F00, F01, F02, F12, F15

УДК 338.23
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.5

Мельник О.Г.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-8819-1910

Приведа Р.Б.
асистент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1298-4134

ФОРМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті подано та охарактеризовано форми транскордонного співробітництва в Україні, такі як транскордонні кластери, транскордонні промислові парки/зони, єврорегіони, об'єднання єврорегіонального співробітництва, європейське об'єднання територіального співробітництва, транскордонне партнерство, прикордонна торгівля й транскордонні проєкти. Виокремлено особливості функціонування в транскордонному просторі. Виявлено переваги та недоліки їх функціонування, оцінено сучасний стан розвитку транскордонного співробітництва на території України. Проведено аналізування теоретико-методологічних та практичних аспектів проблематики транскордонного співробітництва та його форм функціонування в наукових працях вітчизняних авторів. У роботі також представлено принципи, на базі яких функціонують нові форми транскордонного співробітництва, закони та нормативно-правові акти, що регулюють їх діяльність. В результаті дослідження авторами виокремлено найефективніші та перспективні форми транскордонного співробітництва на території України.

Ключові слова: *транскордонне співробітництво, транскордонний простір, єврорегіональне співробітництво, розвиток єврорегіонів, форми транскордонного співробітництва.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах транскордонне співробітництво відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку прикордонних територій України, адже в умовах європейської інтеграції розвиток регіонів та громад є пріоритетом для держави. Проте головними проблемами в розвитку транскордонного співробітництва на території України залишаються проблеми участі в реалізації проєктів та програм

транскордонного співробітництва, високі бар'єри на законодавчому рівні щодо партнерства України в різних формах транскордонного співробітництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблематики транскордонного співробітництва та його форм функціонування займались такі вітчизняні науковці, як І.В. Артьомов, В.В. Гоблик, М.І. Долішній, Н.О. Діус, В.П. Приходько, Н.А. Мікула, І.Р. Тимечко, С.І. Устич [1–5].

Мета статті полягає в аналізі форм транскордонного співробітництва, що функціонують на території України, характеристиці їх стану та перспектив подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про транскордонне співробітництво» метою транскордонного співробітництва є формування добросусідських відносин і поглиблення взаємодії суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва, що сприяє спільному вирішенню завдань місцевого та регіонального розвитку [6]. Суб'єктами транскордонного співробітництва можуть бути територіальні громади, органи місцевого самоврядування України, що взаємодіють із відповідними органами сусідніх держав у межах угод про транскордонне співробітництво. Учасники транскордонного співробітництва – це фізичні або юридичні особи, об'єднані територіальні громади, що безпосередньо беруть участь у транскордонному співробітництві.

Безумовно, нині транскордонне співробітництво є важелем щодо розвитку прикордонних регіонів, що створює сприятливе підґрунтя для вирішення соціально-економічних проблем, які присутні в прикордонних регіонах, та посилює інтеграційні процеси України в Європейський Союз.

Метою державної політики України щодо розвитку транскордонного співробітництва є створення нових форм транскордонного співробітництва задля ефективнішого функціонування та управління процесами такого співробітництва. Нові форми транскордонного співробітництва зображені на рис. 1.

Згідно з рис. 1 транскордонне співробітництво в Україні має 8 форм, усі вони функціонують у транскордонному просторі, а транскордонні кластери, транскордонні промислові парки/зони, єврорегіони, ОЄС, ЄОТС та транскордонне партнерство здійснюють свою діяльність у транскордонному регіоні. Варто детальніше охарактеризувати всі форми транскордонного співробітництва, щоб виокремити спільні риси та відмінності у функціонуванні кожного з них.

Транскордонний кластер є однією з нових форм транскордонного співробітництва, що поєднує учасників та суб'єктів транскордонного співробітництва у добровільній формі, які розміщені у транскордонному просторі. Транскордонний кластер входить до транскордонного регіону, адже розвиток такої форми транскордонного співробітництва підтримується Європейським Союзом у межах реалізації регіональної політики, де першочерговою умовою є стратегія спільного розвитку транскордонних регіонів. Особливістю транскордонного кластеру є те, що він формується на базі встановлених транскордонних взаємозв'язків між суб'єктами та учасниками такого співробітництва в різних сферах господарської діяльності, метою яких є підвищення економічного розвитку прикордонних територій.

Перевагами формування транскордонних кластерів є тісна співпраця у сфері виробництва й промисловості, зниження трансакційних витрат, підвищення інвестиційної привабливості регіону, розвиток інноваційної діяльності та залучення додаткових фінансових ресурсів.

Створення транскордонних промислових парків/зон має на меті розвиток підприємницької діяльності, забезпечення конкурентоспроможності підприємств у транскордонному регіоні та залучення прямих іноземних інвестицій у розвиток бізнесу. Характерною ознакою транскордонних промислових парків/зон є наявність головного підприємства, навколо якого розвиваються та функціонують інші суб'єкти господарської діяльності.

Єврорегіон – це одна з організаційних форм транскордонного співробітництва, що функціонує на базі укладених двосторонніх або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво. Єврорегіони здійснюють свою діяльність на постійній основі, мають власні фінансові, технічні й адміністративні ресурси, мають право приймати та ухвалювати власні рішення, його географічне розташування залежить від ступеня соціально-економічної інтеграції. Єврорегіони поділяються на ті, що сформовані на прикордонних тери-

Рисунок 1 – Форми транскордонного співробітництва в Україні

Джерело: сформовано авторами

торіях країн-членів Європейського Союзу, і країн-сусідів вздовж спільного кордону; утворені на території країн, що не входять до Європейського Союзу. Отже, варто підкреслити, що транскордонне співробітництво вздовж західних кордонів України не обмежується, а єврорегіональна співпраця є одним з основних важелів щодо розвитку інтеграційних процесів держави в напрямах економіки, охорони навколишнього середовища, інфраструктури, освіти, культури та науки.

Спираючись на вищезазначені факти, можемо сказати, що створення єврорегіону є інструментом що регулює та активізує транскордонне співробітництво в Україні, забезпечує пошук нових ефективних шляхів взаємодії органів місцевого самоврядування, об'єднаних територіальних громад, науково-дослідних інститутів та інших учасників транскордонного співробітництва по обидва боки кордону.

Згідно з чинним законодавством України формування єврорегіонів передбачає створення власної організаційної структури та системи фінансування у формі міжнародних міжрегіональних асоціацій, об'єднань, консорціумів тощо. Ефективна діяльність єврорегіонів на території України досягається лише за наявності спільних проблем між країнами-сусідами. В результаті цього кожен єврорегіон має конкретні пріоритети та напрями транскордонного співробітництва.

Єврорегіони різняться між собою за організаційною структурою, проте є декілька таких спільних рис:

– наявність спільного секретаріату, адміністративного персоналу та експертів;

– статут єврорегіону, відповідно до якого він формується та функціонує;

– наявність хоча б одного керівного органу, що відповідає за прийняття управлінських рішень, членами якого є всі учасники єврорегіону.

Зазвичай організаційна структура єврорегіону складається з таких органів, як рада єврорегіону, голова управління, секретаріат та робочі комісії, які належать до певної сфери діяльності. Неодноразово у структурі зустрічається спільний моніторинговий комітет, до складу якого входять представники органів влади учасників єврорегіону та представники Європейського Союзу. Напрями діяльності єврорегіонів зображені на рис. 2.

Окрім єврорегіонів, існують інші форми транскордонного співробітництва, такі як об'єднання єврорегіонального співробітництва (ОЄС) та європейське об'єднання територіального співробітництва (ЄОТС). Відповідно до Закону України «Про транскордонне співробітництво» об'єднання єврорегіонального співробітництва – це «форма транскордонного співробітництва зі статусом юридичної особи відповідно до національного законодавства держави, на території якої є його місцезнаходження, метою якого є заохочення, підтримка та розвиток в інтересах населення транскордонного та міжтериторіального співробітництва між суб'єктами і учасниками таких відносин у сферах спільної компетенції та відповідно до повноважень, встановлених згідно з національним законодавством відповідної держави» [1].

Основними характеристиками об'єднання єврорегіонального співробітництва є такі:

– володіє статусом юридичної особи;

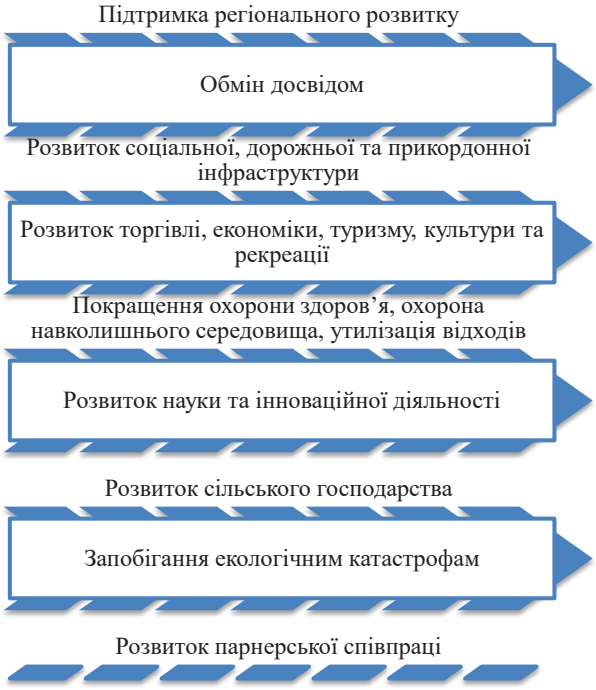

Рисунок 2 – Напрями діяльності єврорегіонів

Джерело: сформовано авторами

– функціонує як неприбуткова організація;

– виступає інструментом Ради Європи;

– членами ОЄС є об'єднані територіальні громади та їх представництва, місцеві органи виконавчої влади, держави-члени Ради Європи, які діють задля задоволення потреб та загальних інтересів населення і не займаються комерційною чи виробничою діяльністю;

– зареєстровані лише в державі, яка є членом Ради Європи.

Нормативно-правову базу для створення й функціонування ОЄС на території України становлять національне законодавство країни, де зареєстровано об'єднання; Протокол № 3 до Мадридської конвенції щодо транскордонного співробітництва між територіальними общинами та владами щодо об'єднань єврорегіонального співробітництва; Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо транскордонного співробітництва». Письмова угода та статут є юридичною основою діяльності ОЄС. У письмовій угоді містяться перелік членів ОЄС, назва, цілі та завдання, які вирішуватиме ОЄС, термін діяльності та його географічні масштаби впливу. У статуті зазначено правила щодо включення до членства в ОЄС, виходу або його розпуску, правові наслідки в разі завершення співпраці, права та обов'язки органів ОЄС, бюджет та джерела фінансування об'єднання.

Європейське об'єднання територіального співробітництва – це «об'єднання суб'єктів транскордонного співробітництва України та відповідних суб'єктів сусідніх держав – членів Європейського Союзу зі статусом юридичної особи відповідно до національного законодавства держави – члена Європейського Союзу, на території якої є його місцезнаходження» [1]. Метою такого об'єднання є спрощення та сприяння транскор-

донного співробітництва задля покращення економічного та соціального розвитку Європи. Діяльність ЄОТС має безліч переваг для розвитку транскордонного співробітництва, зокрема:

– ЄОТС можуть виступати як незалежна сторона в процесуальних діях;

– можуть володіти майном чи набувати його;

– мають право наймати штат працівників;

– можуть створюватись для вирішення одного конкретного завдання, а тоді припиняють своє функціонування;

– ухвалення рішень в ЄОТС відбувається швидко та ефективно;

– виступають єдиним бенефіціаром фінансування для реалізації проєктів та ініціатив ЄС.

ЄОТС відрізняється від ОЄС тим, що воно є інструментом діяльності Європейського Союзу та регулюється законодавством держави, яка є членом ЄС. Масштаби діяльності ЄОТС мають більш локальний характер, ніж масштаби діяльності ОЄС, тому прийняття рішень та швидкість вирішення наявних проблем є значно ефективнішими. Учасники ЄОТС мають бути як мінімум з двох країн, одна з яких є членом Європейського Союзу. Відповідно, залучення коштів з ЄС на реалізацію проєктів транскордонного співробітництва відбувається за спрощеною системою через відповідність європейським стандартам ведення бухгалтерського обліку.

Перелік нормативно-правових актів, що регулюють діяльність ЄОТС, дещо відмінний від ОЄС, наприклад основу їх діяльності складають Постанова Європейського Парламенту та Ради Європи щодо Європейських об'єднань територіального співробітництва (ЄОТС) від 5 липня 2006 р. № 1082/2006 та Постанова Європейського Парламенту та Ради Європи від 17 грудня 2013 р. № 1302/2013, що доповнює Постанову № 1082/2006 щодо Європейських об'єднань територіального співробітництва (ЄОТС) задля уточнення, спрощення та покращення процедури заснування й функціонування таких об'єднань [2]. Також кожна країна Європейського Союзу має прийнятий документ національного законодавства що регулює питання щодо заснування та діяльності її учасників в рамках ЄОТС, тому що ЄОТС може бути зареєстрованим виключно на території держави-члена ЄС. Діяльність ЄОТС на території нашої держави регулює Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо транскордонного співробітництва», де вищезазначене об'єднання закріплено як суб'єкт транскордонного співробітництва.

Юридичної базою заснування ЄОТС є угода про заснування й статут. В угоді про заснування міститься така інформація: назва та юридична адреса ЄОТС; територія, на яку поширюються його завдання; мета, ціль і завдання діяльності об'єднання; термін та умови функціонування чи припинення діяльності ЄОТС; перелік учасників, а також його органів та їх повноваження; законодавство ЄС та держави-члена ЄС; відповідальність, яку несуть ЄОТС та його члени. У статуті детально зазначено інформацію про повноваження органів та кількість представників-учасників ЄОТС в цих органах; процедуру ухвалення управлінських рішень; робочу мову чи мови ЄОТС; процедуру управління персоналом та правила набору на посади; процедуру формування бюджету, сплати фінансових внесків, проведення бухгалтерського обліку та звітності.

На кінець 2018 р. функціонуючих європейських об'єднань територіального співробітництва налічувалось близько 72. В Європі існують три основні райони, де зосереджено найбільшу частину ЄОТС, а саме Центральна Європа (Угорщина та країни-сусіди), Західна Європа (Бельгія, Німеччина, Франція, Нідерланди, Люксембург) і Середземномор'я (Греція, Італія, Португалія, Іспанія, Кіпр і Словаччина). Найактивнішими країнами, які є ініціаторами створення таких об'єднань, є Угорщина, Франція, Іспанія, Словаччина, Італія й Німеччина. Середній бюджет кожного ЄОТС за 2011–2019 рр. представлено на рис. 3.

Аналізуючи рис. 3, бачимо, що позитивна тенденція нарощення обсягів бюджету на діяльність ЄОТС спостерігається у 2017–2019 рр., найменше значення фінансування бюджету ЄОТС становило 320 тис. євро у 2012 р., а максимального значення досягнуто у 2019 р., а саме 650 тис. євро.

Закарпатська область України у 2015 р. стала членом ЄОТС «Тиса» з угорськими партнерами. Метою ЄОТС «Тиса» є сприяння транскордонному співробітництву між її членами для посилення економічної, соціальної та територіальної згуртованості. Головними завданнями ЄОТС «Тиса» є генерування та реалізація проєктів і програм транскордонного співробітництва для досягнення розвитку в економічній та соціальній сферах. Основним напрямом діяльності цього об'єднання є захист навколишнього середовища. Нині ЄОТС «Тиса» реалізує свої проєкти в рамках Програми транскордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна».

Існує декілька типів європейських об'єднань територіального співробітництва, вони утворились відповідно до географічного розташування та масштабу діяльності (табл. 1).

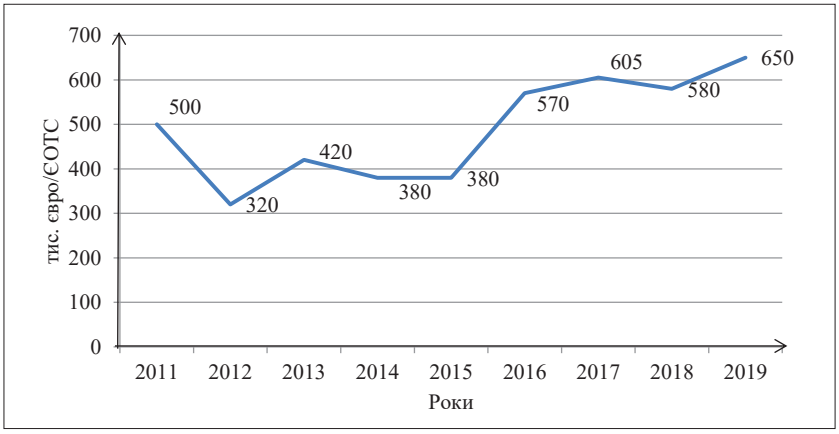

Рисунок 3 – Середній бюджет ЄОТС за 2011–2019 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [7]

Отже, транскордонні ЄОТС націлені на розвиток та реалізацію проєктів, що належать до сфери транскордонного співробітництва й мають обмежену кількість учасників, більшість яких складають органи місцевої влади, регіональні органи влади, а в деяких проєктах беруть участь навіть органи державної влади. Транснаціональні ЄОТС мають безліч учасників з різних країн, їх сфера діяльності охоплює велику територію та має на меті поглиблення інтеграційних процесів, що стимулюють територіальний розвиток. Мережеві ЄОТС об'єднують різні країни та регіони, які не формуються відповідно до їх географічного розташування. Більшість мережевих ЄОТС створюється задля вирішення вузькопрофільних завдань або підвищення привабливості конкретної сфери діяльності їх учасників.

Формування ЄОТС переважно проходить такі етапи, як підготовчий, технічний та операційний. Детальний опис етапів формування ЄОТС відображено на рис. 4.

Вищезазначені етапи формування ЄОТС характерні для країн-членів Європейського Союзу. Для України деякі з етапів формування ЄОТС будуть залучати додаткові заходи. Наприклад, перший етап потребуватиме більш детальної інформації щодо можливостей та цілей об'єднання, представлення кращих практик ЄОТС у Європі та прогнозування перспектив їх адаптації в Україні. На третьому етапі формування ЄОТС погодження статуту та угоди в Україні, згідно з чинним

Рисунок 4 – Етапи формування ЄОТС у Європі

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [8]

Таблиця 1 – Типи європейських об'єднань територіального співробітництва

Тип	Характеристика
Транскордонні ЄОТС	Орієнтуються на вирішення питань місцевого чи регіонального рівня. Значну частину ЄОТС складають транскордонні. Більшість транскордонних ЄОТС має учасників на рівні місцевих та регіональних органів влади. У деяких транскордонних ЄОТС учасниками є центральні органи державної влади.
Транснаціональні ЄОТС	Функціонують на великій території та налічують учасників із багатьох країн. Наприклад, ЄОТС «Міжнародний альянс Рейн-Альпійського коридору» заснований задля зміцнення та координації територіального та інтегрованого розвитку Рейн-Альпійського коридору.
Мережеві ЄОТС	Стимулюють співробітництво між регіонами, які не є близькими за географічним розташуванням. Наприклад, ЄОТС «Асоціації міст – виробників кераміки» об'єднує асоціації виробників кераміки Іспанії, Італії, Франції та Румунії. Вищезазначене ЄОТС реалізує проєкти у сфері просування продукції та використання нових методів виробництва, стимулює обмін досвідом митців задля підвищення їх професійного рівня та організовує міжнародні заходи.

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [8]

Законом «Про транскордонне співробітництво», виконуватимуть центральні органи виконавчої влади, до компетенції яких належать питання транскордонного співробітництва.

Незважаючи на вжиття додаткових заходів, брати участь у формуванні ЄОТС для України є важливим кроком в умовах європейської інтеграції, адже участь у ЄОТС – це великий досвід у розвитку транскордонного співробітництва, відкриття нових можливостей, залучення додаткових джерел фінансування в проєкти, які стосуються пріоритетних сфер економіки, промисловості, культури та освіти, тому надалі варто об'єднувати спільні зусилля з країнами-учасницями Європейського Союзу задля розвитку та поглиблення інтеграційних процесів України.

Наступною формою транскордонного співробітництва, що функціонує в транскордонному регіоні, є транскордонне партнерство. Транскордонне партнерство здійснює свою діяльність на основі добровільного об'єднання зусиль двох або більше територіальних громад, їх представницьких органів, громадських організацій, місцевих органів виконавчої влади, юридичних або фізичних осіб з різних боків кордону. Таке партнерство функціонує на засадах укладеного статуту чи рамкової угоди задля виконання спільних проєктів та програм транскордонного співробітництва, що стосуються вирішення соціальних, наукових, освітніх та культурних завдань.

На противагу попереднім формам транскордонного співробітництва, що функціонують у транскордонному регіоні, прикордонна торгівля та транскордонні проєкти реалізуються в транскордонному просторі. Прикордонна торгівля – це зовнішня торгівля, яка функціонує за принципами ринкової економіки та здійснюється юридичними й фізичними особами, що зареєстровані на прикордонній території, задля отримання власної економічної вигоди чи задоволення потреб населення через транскордонні ринки відповідно до міжнародних торговельних угод. Характерною особливістю прикордонної торгівлі серед інших форм транскордонного співробітництва є чутливість до змін у бізнес-середовищі, наприклад мобільність процесів господарської діяльності до збільшення або зменшення розміру ставок мит, коливання цін на аналогічні товари на прикордонних територіях суміжних держав, введення нових вимог щодо перетину державного кордону власним транспортом. Щоби прикордонна торгівля була ефективною для України, необхідно активно розвивати цю форму транскордонного співробітництва з боку держави та укладати нові торговельні угоди з країнами-сусідами щодо спрощення зовнішньої торгівлі товарами, послугами та пересування громадян через кордон.

Транскордонні проєкти – це форма транскордонного співробітництва у сфері інновацій, мета створення яких зосереджена на покращенні конкурентоспроможності регіонів в інноваційній сфері та розробленні інноваційних стратегій. Впровадження інноваційних стратегій у межах транскордонних проєктів – це комплекс взаємопов'язаних дій та заходів, що забезпечують міжрегіональну співпрацю у науково-дослідних і дослідницько-конструкторських роботах між регіонами різних країн. Така форма транскордонного співробітництва є ефективною лише тоді, коли інноваційний розвиток населення та його розроблення має високий рівень. В Україні інноваційний розвиток населення перебуває на високому рівні, проте ефективність розробок та інновацій недоцільна через те, що мають низький рівень практичного використання й впровадження у господарську діяльність суб'єктів економіки.

Висновки. Підбиваючи підсумки, маємо виокремити найефективніші та перспективні форми транскордонного співробітництва на території України, а саме єврорегіони, об'єднання єврорегіонального співробітництва (ОЄС) та європейське об'єднання територіального співробітництва (ЄОТС). За допомогою вищезазначених форм в Україні розвивається транскордонне співробітництво, реалізуються проєкти та програми, налагоджуються економічні зв'язки з країнами-сусідами, відбуваються інтеграційні процеси до включення держави в Європейський Союз. Кожна з цих форм має певні переваги та недоліки, проте перспективи їх функціонування є досить надійними для України та розвитку її регіонів і прикордонних територій. Для держави залишається тримати курс на Європейський Союз, запозичувати досвід у сфері транскордонного співробітництва, розробляти проєкти та підтримувати державний регіональний розвиток на високому рівні.

Список використаних джерел:

1. Артьомов І.В. Транскордонне співробітництво в євроінтеграційній стратегії України. Серія «Євроінтеграція: український вимір» : монографія. Ужгород : Ліра, 2009. 520 с.

2. Гоблик В.В. Роль єврорегіонів у розвитку економічного співробітництва прикордонних регіонів України та країн-членів ЄС. *Економіка та держава*. 2015. № 7. С. 14–17.

3. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX – XXI століть: нові пріоритети : монографія. Київ : Наукова думка, 2006. 511 с.

4. Мікула Н.А. Єврорегіональне співробітництво в системі транскордонної співпраці. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2014. № 4. С. 28–38.

5. Тимечко І.Р. Організаційно-економічне забезпечення розвитку прикордонної торгівлі : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.05 ; Інститут регіональних досліджень НАН України. Львів, 2010. 24 с.

6. Про транскордонне співробітництво : Закон України від 24 червня 2004 р. № 1861-IV / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1861-15 (дата звернення: 15.05.2020).

7. EGTS monitoring report 2018–2019. *European Committee of the Regions*. URL: https://portal.cor.europa.eu/egtc/ressources/Documents/CoR-EGTC-monitoring-report-final-study-2019.pdf (дата звернення: 10.05.2020).

8. Інформаційний бюлетень «Інструменти економічного розвитку місцевих громад: кращі європейські практики у сфері транскордонного співробітництва». *Серія 1. Єврорегіони, ОЄС, ЄОТС*. URL: http://ird.gov.ua/irdp/p20190035.pdf (дата звернення: 21.04.2020).

References:

1. Artjomov I.V. (2009) Transkordonne spivrobitnyctvo v jevrointeghracijnij strateghiji Ukrajiny [Cross-border cooperation in Ukraine's European integration strategy]. *Serija "Jevrointeghracija: ukrajinsjkyj vymir"* [European Integration: Ukrainian Dimension Series]. Uzhghorod : Lira, 520 pp.
2. Ghoblyk V.V. (2015) Rolj jevroreghioniv u rozvytku ekonomichnogho spivrobitnyctva prykordonnykh reghioniv Ukrajiny ta krajin-chleniv JeS [The role of Euroregions in the development of economic cooperation between the border regions of Ukraine and EU member states]. *Ekonomika ta derzhava*. № 7, pp. 14–17.
3. Dolishnij M.I. (2006) Reghionaljna polityka na rubezhi XX – XXI stolitj: novi priorytety [Regional policy at the turn of the XX – XXI centuries: new priorities]. *Naukova dumka* [Scientific thought]. Kyiv, pp. 511.
4. Mikula N.A. (2014) Jevroreghionaljne spivrobitnyctvo v systemi transkordonnoji spivpraci [Euroregional cooperation in the system of cross-border cooperation] *Socialjno-ekonomichni problemy suchasnogho periodu Ukrajiny*. № 4, pp. 28–38.
5. Tymechko I.R. (2010) Orghanizacijno-ekonomichne zabezpechennja rozvytku prykordonnoji torghivli [Organizational and economic support for the development of cross-border trade]. (PhD Thesis) Ljviv : In-t reghionaljnykh doslidzhenj NAN Ukrajiny, pp. 24.
6. Pro transkordonne spivrobitnycztvo [About cross-border cooperation] : Zakon Ukrayiny [Law of Ukraine] vid 24.06.2004 № 1861-IV / Verhovna Rada Ukrayiny. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1861-15 (accessed: 15 May 2020).
7. EGTS monitoring report 2018–2019. *European Committee of the Regions*. Available at: https://portal.cor.europa.eu/egtc/ressources/Documents/CoR-EGTC-monitoring-report-final-study-2019.pdf (accessed: 10 May 2020).
8. Informacijnyj bjuletenj "Instrumenty ekonomichnogho rozvytku miscevykh ghromad: krashhi jevropejsjki praktyky u sferi transkordonnogho spivrobitnyctva" [Newsletter "Instuments of Local Communities' Economic Development: Best European Practices in the Sphere of Cross-Border Cooperation"]. *Serija 1. Jevroreghiony, OJeS, JeOTS* [*Series 1. Euroregions, ECGs, EGTCs*]. Available at: http://ird.gov.ua/irdp/p20190035.pdf (accessed: 21 April 2020).

Melnyk Olha, Pryveda Roksana
Lviv Polytechnic National University

FORMS OF CROSS-BORDER COOPERATION IN UKRAINE: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

In the article there are presented and described the forms of cross-border cooperation in Ukraine: cross-border clusters, cross-border industrial parks/zones, Euroregions, Euroregional cooperation associations, European Association for Territorial Cooperation, cross-border partnership, cross-border trade and cross-border projects. Peculiarities of functioning in cross-border space of Ukraine are distinguished. The advantages and disadvantages of the forms of cross-border cooperation functioning are revealed and the current state of development of cross-border cooperation on the territory of Ukraine is assessed. Undoubtedly, at the moment, cross-border cooperation is a lever for the development of border regions, which in turn creates a favorable basis for solving socio-economic problems that are present in border regions and strengthens Ukraine's integration processes into the European Union. The analysis of theoretical-methodological and practical aspects of cross-border cooperation and its forms of functioning in the scientific works of native authors was carried out. The study of research also presents the principles, on the basis of which new forms of cross-border cooperation are operating, regulatory and legal framework of their activities. The subjects of cross-border cooperation may be territorial communities, local governments of Ukraine, which interact with the relevant authorities of neighboring states within the agreements on cross-border cooperation. And participants in cross-border cooperation are individuals or legal entities, united territorial communities that are directly involved in cross-border cooperation. Of course, at the moment, cross-border cooperation is a lever for the development of border regions, which in turn creates a favorable basis for solving socio-economic problems that exist in border regions and strengthens Ukraine's integration processes into the European Union. The purpose of the state policy of Ukraine on the development of cross-border cooperation is to create new forms of cross-border cooperation for more effective functioning and management of the processes of such cooperation. As a result of the research, the authors distinguished the most effective and prospective forms of cross-border cooperation in Ukraine. With new forms of cross-border cooperation in Ukraine can continue develop its border territories, projects and programs are implementing and improving economic relations with neighboring countries and integration processes facilitate including Ukraine in the European Union. Each of these forms has certain advantages and disadvantages, but the prospects for their operation are quite reliable for Ukraine and the development of its regions and border areas.

Key words: *cross border cooperation, cross border space, Euroregional cooperation, development of Euroregions, forms of cross border cooperation.*

JEL classification: F02

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.6

Богма О.С.
доктор економічних наук, доцент,
заступник директора з питань операційної діяльності,
ТОВ "Powercode Academy"

Савченко В.І.
засновник і головний директор,
ТОВ "PowerCode"

IT-СЕКТОР УКРАЇНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку IT-сектору України. Встановлено, що вітчизняний IT-сектор стабільно розвивається протягом останніх років, проте експертні оцінки перспектив його зростання неоднозначні. Виявлено, що до проблем галузі IT у країні належать переважання на ринку аутсорсингових компаній, домінування на ринку великих гравців, текучка кадрів, конкурентні переваги, побудовані на низьких податках. Обґрунтовано доцільність розвитку IT-сектору України на основі зосередження зусиль на «продукті». Запропоновано шляхи розвитку й нарощення конкурентних переваг IT-компаніями України на основі консолідації на основі поглинання або створення макрокластеру. Виявлено, що в межах об'єднання зусиль у макрокластері вітчизняні IT-компанії можуть реалізувати масштабні проєкти, зокрема проєкти з розроблення та запровадження автоматизованих і роботизованих систем організації виробництва, вдосконалення автоматизованих систем управління, розроблення технологій виробництва в умовах космосу, а також вирішити проблеми освіти в галузі IT. Проаналізовано основні переваги кластерного підходу для розвитку сектору IT в Україні.

Ключові слова: *інформація, інформаційні технології, сектор інформаційних технологій, продукт, консолідація, макрокластер, кластерний підхід.*

Постановка проблеми. Сьогодні ми живемо у світі, який стрімко розвивається й трансформується. Бурхливий розвиток галузі інформаційних технологій має характер інформаційної революції [11, с. 79]. При цьому епоха четвертої промислової революції, яка передбачає масштабне впровадження автоматизованих і роботизованих комплексів, вже розпочалась [6].

Саме тому ми постійно чуємо про роботу світових технологічних гігантів над штучним інтелектом, хмарами, Big Data, 3D, Data Science, геномікою тощо. Ще більше перспективних напрямів виникає на стиках цих та інших технологій, кількість яких стримкоподібно зростає. Так, наприклад, у корпорації "Huawei", яка є провідним постачальником рішень у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, твердо впевнені в тому, що суспільство стоїть на порозі ще одного буму нових теорій і розробок з величезним потенціалом та наявністю безлічі відкритих питань, найкращим способом вирішення яких стала би відкрита співпраця [14].

Всі ці наявні технології у розробці та майбутні технології об'єднує одне слово, а саме інформація. Саме вона є ключовим ресурсом сучасного світу, джерелом розвитку наявних і виникнення нових бізнесів. При цьому щороку обсяг даних зростає на 50% [5]. До 2021 р. на хмари припадатиме 95% усього трафіку центрів обробки даних (ЦОД) у світі. Загалом світовий обсяг даних у ЦОД до 2021 р. виросте в 4,6 рази, досягнувши 1,3 зеттабайту. Ще більш значним буде обсяг інформації, що зберігається на пристроях, зокрема на планшетах і смартфонах. У 2021 р. він, як очікується, складе 5,9 зеттабайтів. Щодо даних, генерованих різними пристроями, то завдяки розвитку Інтернету речей їх загальний річний обсяг до 2021 р. досягне 847 зеттабайтів [3].

Саме тому на перший план висуваються вміння зберігати, оброблювати, аналізувати, передавати, захищати інформацію. Відповідно, в цьому сегменті зараз активно працюють усі провідні технологічні гіганти світу.

Так, наприклад, Ілон Маск працює над системою космічних супутників для передачі інформації. В його планах є виконання ще 22 запусків ракет, щоби вивести на орбіту 1 584 космічні апарати й накрити мережею своїх супутників зв'язку кілька континентів. Зрозуміло, що за допомогою цих супутників можна також контролювати зв'язок усієї планети [4].

У цьому напрямі разом зі США активно працює Китай. Наприклад, у "Huawei" заявляють: «Стоячи на порозі світу інтелектуальних технологій, ми в Huawei повинні вирішити, яку роль гратимемо в цій новій суспільній формації в найближчі 20–30 років. Ми знаємо, що обсяги переданих даних зашкалюватимуть, тому прийняли стратегічне рішення зосередити свої зусилля на організації каналів, розподілі, зберіганні й обробці цього величезного інформаційного трафіку. Саме в цьому напрямі ми докладатимемо зусиль у довгостроковій перспективі» [14].

Лише в цих двох країнах у роботу з інформацією в найближчі 10–15 років буде вкладено трильйони

доларів. Водночас технологічні гіганти як самостійно вкладають кошти в нові технології, так і активно співпрацюють один з одним, об'єднуються та купують собі потрібні продукти.

На підтвердження сказаного можна навести декілька фактів.

Так, "Microsoft" інвестує $1 млрд. у некомерційну організацію "OpenAI", створену Ілоном Маском, яка займається проблемами штучного інтелекту. Компанії планують розробити всеосяжний штучний інтелект (AGI), який зможе вирішувати більш складні проблеми, ніж сьогодні. "Microsoft" стане також основним партнером "OpenAI" щодо комерціалізації [16]. Американський технологічний гігант "IBM" заявив про покупку підприємства-розробника програмного забезпечення "Red Hat Software". Хоча угода ще не завершена, в мережі вже обговорюють те, як злиття IT-компаній змінить ринок хмарних сервісів [13]. Компанія "Google" уклала угоду про покупку платформи для бізнес-аналітики "Looker" в рамках угоди на суму $2,6 млрд. У результаті угоди "Looker" увійде до складу "Google Cloud", яка об'єднує всі хмарні сервіси компанії [15].

Зауважимо також, що технологічна гонка відбувається сьогодні, зокрема, у військовій та космічній сферах. Так, розвинуті крани активно розробляють та купують автоматизовані системи управління військовою технікою, боями, військами, бойовими діями тощо. Хоча сучасні автоматизовані системи управління забезпечені елементами доповненої реальності (AR) або змішаної реальності (MR), вони все одно мають такі вади, як недостатня захищеність та швидкість дії, неможливість миттєвої безпечної передачі інформації у потрібну точку планети. Саме тому провідні країни світу провадять активні роботи щодо вдосконалення автоматизованих систем управління. Так, наприклад, США активно працюють над створенням мережі мереж: «всеосяжної, повністю нерозривної, що покриває весь простір від поверхні Землі до космосу» [1]. Щодо космічної сфери, то всім відомо про плани НАСА й провідних космічних американських компаній щодо освоєння Місяцю, місячної орбіти й Марсу. Велику цікавість проявляють також Китай, Індія, Росія, не говорячи вже про приватний капітал з усіх цих країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним, методологічним та прикладним аспектам розвитку сфери інформаційних технологій приділено значну увагу в наукових працях таких вітчизняних та закордонних учених, як О. Бабанін, Д. Белл, В. Биков, В. Гамалій, В. Геєць, Я. Жаліло, А. Зотов [5], Н. Мешко, А. Маслов, В. Машкара [7], В. Плескач, М. Порат, Дж. Сакс, К. Сокол [11], Е. Тоффлер, Л. Федулова, К. Ценцура [13], О. Чубукова. Водночас потребує подальших наукових досліджень проблематика визначення та реалізації сучасних шляхів активізації розвитку й реалізації потенціалу сфери інформаційних технологій в Україні.

Мета статті полягає в оцінюванні розвитку сектору інформаційних технологій у світі загалом та в Україні зокрема, пропозиція шляхів забезпечення сталого розвитку вітчизняної сфери інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу. Що ж тим часом відбувається в Україні?

Відзначимо, що вітчизняний IT-сектор стабільно розвивається протягом останніх років. Так, в Україні сьогодні близько 200 тис. програмістів, обіг за перше півріччя 2019 р. становив $1,64 млрд., податків до бюджету сплачено 6,1 млрд. грн., а зростання склало близько 30% [10].

При цьому експертні оцінки перспектив зростання IT-сектору в Україні неоднозначні. Одні виходять з оптимістичних прогнозів, наголошуючи на тому, що протягом наступних двох років IT-галузь в Україні зростатиме на 20–25%, а потім темп буде збільшуватися; в найближчі п'ять років ми побачимо потужне зростання кількості продуктових компаній в Україні (як чисто українських стартапів, заснованих тут і орієнтованих на глобальні ринки, так і R&D-офісів зарубіжних продуктових компаній, і великих, і невеликих стартапів); фокус зміститься на внутрішні продукти, експертизу й людей, адже це значно розвиває внутрішній потенціал і ресурси [12]. Інші вказують на наявність значних проблем в галузі інформаційних технологій, стверджуючи, наприклад, що Україна з року в рік втрачає позиції у програмуванні і вже поступилася Китаю, Польщі, Чехії та Угорщині, причиною чого стало зниження якості освіти, або наголошуючи на ознаках системної кризи управління в IT-секторі, симптомами якої є такі:

– більшу частину ринку займають аутсорсингові компанії, які не створюють доданої вартості;

– на ринку домінують великі гравці, причому за останні кілька років не з'явилося жодного нового; закономірного процесу зростання, перетворення малих компаній у середні, а середніх – у великі не спостерігається;

– зростає текучка кадрів, коли замість утримання й розвитку співробітників спостерігається їх банальне перекуповування один у одного;

– головною конкурентною перевагою є низький рейт за рахунок низьких податків; найпоширенішою бізнес-моделлю є купівля людино-години дешевше, продаж її трохи дорожче [7].

Для розуміння повної картини варто порівняти IT-сектор України з IT-сектором іншої країни, схожої на нас географічним розташуванням, історією, населенням, релігією. Так, наприклад, Польща ще у 2017 р. налічувала 254 тис. фахівців з ринком у $4,7 млрд, а до 2020 р. обсяги склали 300 тис. і $15,5 млрд. Ціна розробки в Польщі нижче, ніж в Україні [12]. Це вказує на те, що сусідня країна змогла збільшити додаткову вартість продуктів та послуг, а також на те, що місцеві компанії вкладають кошти у власні зростання та розвиток, що стимулює подальше зростання економіки, замість того, щоби виводити зароблені кошти в офшорні юрисдикції.

Крім того, слід враховувати наявну загрозу підвищення податків в IT-секторі, а також загрозу вилучення комп'ютерів і робочої документації чи навіть звинувачення у роботі на сепаратистів з боку силових структур. Це є великими ризиками для галузі. Так, В. Машкара (СТО "Tallium Inc.", експерт у побудові IT-команд із досвідом роботи для ринків США і Європи) справедливо зазначає: «на одній лише експлуатації дешевих – за рахунок низьких податків – людських ресурсів стійкий розвиток неможливий, як і конкуренція на глобальному ринку. Держава рано чи пізно дотисне

питання податків. Чи не єдина наша конкурентна перевага зникне. І ніякі відстрочки не допоможуть: ті малі і середні компанії, які не еволюціонували до сьогоднішнього дня, вже навряд чи встигнуть це зробити» [7].

Вихід із ситуації, яка склалася, полягає в тому, щоби зосередити зусилля на «продукті». Однак сьогодні, за останніми даними "DOU.UA", кожен другий розробник в Україні працює в аутсорсі, а кожен четвертий – у продукті [9]. Це означає, що лише 25% розробників працюють на продаж готових продуктів та послуг, а 50% розробників у вітчизняних реаліях не за дорого працюють на іноземного замовника. Таким чином, бачимо, що вітчизняний ІТ-сектор переважно націлений на аутсорс, а треба ставити питання про активізацію створення власних технологічних гігантів.

В цьому нам має допомогти держава, насамперед, шляхом створення належних умов для зростання вітчизняного ІТ-сектору, які включають належний рівень та справедливість правосуддя, єдині умови для всіх гравців, вільний доступ до ринків капіталу, розвиток відповідної інфраструктури, правильну реформу вищої освіти тощо. Особливо зараз, коли Президент оголосив курс на побудову «держави у смартфоні», наша держава може виступити великим замовником ІТ-продуктів вітчизняної розробки, необхідних для втілення цієї задачі у життя. Це може надати величезний поштовх для розвитку ІТ-сектору саме в продуктовому напрямі з боку держави.

Окрім допомоги держави, щоби не просто залишатися на плаву, а розвиватися й нарощувати конкурентні переваги, компанії вітчизняного ІТ-сектору мають об'єднувати зусилля й співпрацювати.

Так, ймовірним (і, можливо, найкращим) варіантом виходу з кризи буде консолідація вітчизняного ІТ-ринку. Великі ІТ-компанії, які використовують більш прогресивні моделі менеджменту, посиляться, поглинувши дрібних гравців. Ще одним сценарієм може стати прихід на український ринок іноземних операторів заради поглинання малих і середніх аутсорсерів. Компанії, які поглинаються, в цій ситуації отримають західні моделі менеджменту, що можуть за рахунок створення доданої вартості зробити їх більш стійкими, причому швидко, а не еволюційно. Поглиначі компанії отримають доступ до фахівців, причому без дорогої і складної релокації [7].

Окрім консолідації на основі поглинання, ще одним варіантом спільної роботи вітчизняних ІТ-компаній може стати створення макрокластеру. Добровільно об'єднавши зусилля, потужності й людський ресурс, можемо почати відходити від аутсорсу й виходити навіть на глобальний ринок з конкурентними продуктами, адже саме за продукт платять найбільше.

Зокрема, в умовах глобальної пандемії та повсюдної зупинки традиційних виробництв на перший план виходять проблеми розроблення та запровадження автоматизованих і роботизованих систем організації виробництва й надання послуг, дистанційного контролю та управління процесами, використання технологій штучного інтелекту в управлінні виробництвом й наданні послуг. Все це потребує створення відповідних програмних продуктів, що легше зробити на основі об'єднання зусиль різноманітних ІТ-компаній у кластері.

Також у рамках об'єднання в межах макрокластеру спільними зусиллями вітчизняні ІТ-компанії можуть долучитися до реалізації міжнародних військових проєктів щодо вдосконалення автоматизованих систем управління, зокрема створення мережі мереж, про що згадувалося раніше. Тут варто відзначити, що Україна вже має власний прорив на ринку високих технологій. Йдеться про вітчизняну компанію "Limpid Armor", створену у 2017 р., яка працює з технологією AR для управління військовою технікою. Технологіями цієї компанії зацікавилися на заході, а весною 2018 р. науково-технічний комітет НАТО зі стандартизації доповненої реальності запросив "Limpid Armor" до співпраці в галузі створення систем управління боями підрозділів [8]. Не потрібно й казати про те, що Україна, яка перебуває в стані війни з Росією, має виключно велику потребу в сучасних військових системах управління. Саме тому вітчизняний ІТ-сектор має долучитися до роботи у цьому сегменті, що легше реалізувати саме на основі об'єднання зусиль та співпраці.

Крім того, не можна забувати про те, що велика цікавість до освоєння космосу в провідних країнах світу вже приводить до виникнення різноманітних фірм, які розробляють нові технології з виробництва в умовах космосу житла, кисню, води, палива, деталей тощо. Все це буде базуватися на роботах і штучному інтелекті, а також потребуватиме нових програм і програмних продуктів. Майбутнє за цим сегментом, і ми зобов'язані до нього долучитися.

В межах функціонування макрокластеру також можна вирішити проблеми освіти в галузі ІТ. Це буде можливим, якщо залучити в кластер провідні державні ВНЗ відповідної спрямованості або укласти договори про співпрацю з приватними ВНЗ та коледжами. Це дасть змогу готувати лише потрібних спеціалістів для вітчизняного ІТ-сектору за розробленими і затвердженими провідними ІТ-компаніями (членами кластеру) програмами, які потім будуть проходити реальну практику й стажування в діючих компаніях. Ще одним напрямом може бути підтримка та розвиток у межах кластерного об'єднання інклюзивних ініціатив, які мотивують безробітних, переселенців, осіб з обмеженими фізичними можливостями, пенсіонерів, молодь вступати на шлях побудови кар'єри у сфері ІТ.

Пропонований макрокластер буде добровільним об'єднанням вітчизняних ІТ-компаній з усіх регіонів України, до складу якого також входитимуть органи державної влади та управління, освітні й наукові установи, громадські організації та інші інститути. Управління таким об'єднанням на першому етапі може здійснювати створена суспільна організація «ІТ-макрокластер» як колегіальний орган, до складу якого увійдуть представники кожного з учасників кластеру. Наступний крок має полягати в реєстрації ТОВ «ІТ-макрокласт» як реального господарюючого суб'єкта з правом здійснення різноманітних видів господарської діяльності та отримання прибутку.

Чому саме кластерний підхід? Є багато причин цього, наведемо деякі з них.

1)За рахунок членства в кластері органів державної влади й місцевого самоврядування кластер є майданчиком для конструктивного та ефективного діалогу між владою та бізнесом.

2)Кластер дає змогу тримати в полі зору й вирішувати значну кількість питань безпосереднього впливу на конкурентну позицію його учасників, зокрема передання технологій, розвиток кадрового потенціалу, участь у розробленні державної політики регулювання галузі й законодавчих ініціатив.

3)Відсутні обмеження на кількість учасників, отже, у кластер можна об'єднати як декілька компаній у межах одного регіону, так і сотні компаній у масштабах країни (декількох країн).

4) Важливою перевагою кластерів є той факт, що між підприємствами та іншими учасниками кластерного об'єднання зберігаються конкурентні відносини. Вони не втрачають своєї господарської та юридичної самостійності, а зв'язок є заснованим на спільному використанні наявних конкурентних переваг. Відсутні також зв'язки, які засновані на перехресній участі підприємств у капіталі один одного, та майнові зв'язки, відсутній контроль із боку головних компаній за діяльністю інших учасників (як у холдингах) [2, с. 7]. Таким чином, у кластері відбувається поєднання двох таких протилежних явищ, як співробітництво та конкуренція, що є основою прогресу й забезпечення виходу членів об'єднання на якісно новий рівень розвитку. Причина проста: в сучасному світі конкуренція є боротьбою команд, а не окремих економічних суб'єктів. Отже, все більшою мірою підприємствами, які конкурують найкращим чином та мають найбільший рівень розвитку, стають ті, що знаходять новаторські шляхи кооперування, співробітництва та партнерства на основі принципу конкуренції, що забезпечує кластерний підхід.

5)Кластер дає змогу підприємствам використовувати всі сильні сторони ланцюга доданої вартості й створювати синергію для всіх учасників.

6)Кластер забезпечує високоякісний доступ до інформації, відповідно, вільний обмін інформацією та швидке поширення нововведень каналами кластеру приводять до оволодіння новими шляхами досягнення успіху в конкурентній боротьбі.

7)У кластері численні осередки генерування знань і велика кількість стабільних довгострокових зв'язків між його членами полегшують поєднання наявних конкурентних факторів, що створює значний потенціал для виникнення інновацій. Інновації, зокрема інноваційні технології, які є продуктом діяльності підприємств-учасників на основі спільної технологічної кооперації, вільно поширюються мережею взаємозв'язків, сформованих у межах кластеру.

Висновки. Загалом слід зауважити, що вітчизняний ІТ-сектор має значний потенціал. Важливою умовою його реалізації є державна підтримка галузі, а також консолідація компаній вітчизняного ІТ-ринку.

Зокрема, одними з найбільш ефективних інтегрованих інноваційних структур сьогодні є кластерні об'єднання. Таким чином, реалізація концепції пропонованого макрокластеру може виявитися ефективним сценарієм розвитку й нарощення конкурентних переваг компаніями вітчизняного ІТ-сектору на основі об'єднання зусиль і співпраці.

Підкреслимо також, що важливим кроком на шляху до реалізації такого масштабного проєкту, як макрокластер у сфері ІТ, є створення в Україні в лютому 2020 р. Європейської Асоціації Програмної Інженерії (EASE), діяльність якої спрямована на підтримку професійного зростання та розвитку її учасників на основі мережевої взаємодії, ділового спілкування, зміцнення зв'язків та організації діалогу на всіх рівнях, розв'язання різноманітних задач у сфері інформаційних технологій та програмної інженерії.

Список використаних джерел:

1. Автоматизированная система управления войсками в США. Март 21: система планирования, разведки и координации на поле боя. URL: http://yourtactic.com/news/view/18 (дата звернення: 11.05.2020).

2. Богма О. Особливості внутрішніх та зовнішніх зв'язків кластерних об'єднань. *Простір і час сучасної науки* : ІІ Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференції. Київ, 2007. Ч. 1. С. 6–8.

3. Боднар О. Насколько облачным будет будущее. Блог Олега Боднара. *Новое время*. 7 марта 2018. URL: https://nv.ua/techno/technoblogs/naskolko-oblachnym-budet-budushchee-bloh-oleha-bodnara-2456264.html (дата звернення: 06.05.2020).

4. Бутусов Ю. Прорыв Илона Маска: техническая революция только начинается. *Obozrevatel*. 7 января 2020. URL: https://www.obozrevatel.com/tech/proryiv-ilona-maska-tehnicheskaya-revolyutsiya-tolko-nachinaetsya.htm (дата звернення: 11.05.2020).

5. Зотов А. Что такое Data Science и зачем Украине наука о данных. Блог Антона Зотова. *Новое время*. 6 февраля 2018. URL: https://nv.ua/techno/technoblogs/chto-takoe-data-science-i-zachem-ukraine-nauka-o-dannykh-bloh-antona-zotova-2450168.html (дата звернення: 05.05.2020).

6. Кенигштейн И. Когда все меняется. *Новое время*. 13 июля 2019. URL: https://nv.ua/opinion/lyudey-zamenyat-raboty-iskusstvennyy-intellekt-3-d-printer-amazon-novosti-ukrainy-50031851.html (дата звернення: 06.05.2020).

7. Машкара В. Что не так с украинской ІТ-индустрией и как ее спасти. *Новое время*. 10 января 2020. URL: https://nv.ua/techno/technoblogs/it-industriya-ukrainy-chto-s-ney-ne-tak-i-pochemu-50063414.html (дата звернення: 12.05.2020).

8. Підсумки ВПК – 2019. Державне оборонне замовлення. Телепрограма «Техніка війни». 28 грудня 2019. URL: http://www.mil.gov.ua/news/2019/12/28/telepgrorama-tehnika-vijni-pidsumki-vpk-2019-derzhavne-oboronne-zamovlennya (дата звернення: 12.05.2020).

9. Портрет ІТ-спеціаліста – 2019. Інфографіка. DOU. 11 червня 2019. URL: https://dou.ua/lenta/articles/portrait-2019 (дата звернення: 14.05.2020).

10. Рубин Э. О чем вновь договорились ІТ и государство. Коротко об итогах встречи. DOU. 7 февраля 2020. URL: https://dou.ua/lenta/columns/business-and-government-partnership/?from=comment-digest_post&utm_source=transactional&utm_medium=email&utm_campaign=digest-comments (дата звернення: 11.05.2020).

11. Сокол К. Світовий ринок інформаційних технологій в контексті глобалізації світової економіки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 3. С. 78–83.

12. Украинский ІТ-рынок в 2025 году. Ваши ставки? DOU. 26 декабря 2019. URL: https://dou.ua/lenta/articles/future-of-ukrainian-it (дата звернення: 15.05.2020).

13. Ценцура К. $34 млрд. за Linux. Зачем IBM заплатила огромные деньги за Red Hat Software. *Новое время*. 29 октября 2018. URL: https://nv.ua/techno/it-industry/34-mlrd-za-Linux-2503300.html (дата звернення: 11.05.2020).

14. Чженфей Ж. Насувається вибух інновацій. *Новое время*. 7 січня 2020. URL: https://nv.ua/ukr/opinion/rozvitok-5g-i-shtuchnogo-intelektu-shcho-prinese-rozkvit-innovaciy-novini-svitu-50062577.html (дата звернення: 05.05.2020).

15. Google купила платформу для бизнес-аналитики за $2,6 млрд. *Новое время*. 7 июня 2019. URL: https://nv.ua/biz/tech/google-kupila-platformu-dlya-biznes-analitiki-za-2-6-mlrd-50025821.html (дата звернення: 15.05.2020).

16. Microsoft инвестирует $1 млрд. в развитие искусственного интеллекта. *Новое время*. 23 июля 2019. URL: https://nv.ua/biz/tech/iskusstvennyy-intellekt-microsoft-investiruet-1-mlrd-50033663.html (дата звернення: 14.05.2020).

References:

1. Avtomatizirovannaya sistema upravleniya voyskami v SShA. Mar 21: sistema planirovaniya, razvedki i koordinatsii na pole boya [Automated command and control system in the United States. Mar 21: battlefield planning, reconnaissance and coordination system]. Available at: http://yourtactic.com/news/view/18 (accessed: 11 May 2020).

2. Bogma O. (2007) Osoblyvosti vnutrishnikh ta zovnishnikh zviazkiv klasternykh obiednan [Features of internal and external connections of cluster associations]. Proceedings of the *Prostir i chas suchasnoi nauky : II Vseukrainska naukovo.-praktychna Internet-konferentsiia (Ukraine, Kyiv, December 9–12), Kyiv,* pp. 6–8.

3. Bodnar O. (2018) Naskolko oblachnyim budet buduschee. Blog Olega Bodnara [How cloudy the future will be. Oleg Bodnar's blog]. *New time*. 7 March. Available at: https://nv.ua/techno/technoblogs/naskolko-oblachnym-budet-budushchee-bloh-oleha-bodnara-2456264.html (accessed: 06 May 2020).

4. Butusov Yu. (2020) Proryiv Ilona Maska: tehnicheskaya revolyutsiya tolko nachinaetsya [Breakthrough Ilon Mask: the technical revolution is just beginning]. *Obozrevatel*. 7 January. Available at: https://www.obozrevatel.com/tech/proryiv-ilona-maska-tehnicheskaya-revolyutsiya-tolko-nachinaetsya.htm (accessed: 11 May 2020).

5. Zotov A. (2018) Chto takoe Data Science i zachem Ukraine nauka o dannyih. Blog Antona Zotova [What is Data Science and why Ukraine needs data science. Anton Zotov's blog]. *New time*. 6 February. Available at: https://nv.ua/techno/technoblogs/chto-takoe-data-science-i-zachem-ukraine-nauka-o-dannykh-bloh-antona-zotova-2450168.html (accessed: 05 May 2020).

6. Kenigshteyn I. (2019) Kogda vse menyaetsya [When everything changes]. *New time*. 13 July. Available at: https://nv.ua/opinion/lyudey-zamenyat-raboty-iskusstvennyy-intellekt-3-d-printer-amazon-novosti-ukrainy-50031851.html (accessed: 06 May 2020).

7. Mashkara V. (2020) Chto ne tak s ukrainskoy IT-industriey i kak ee spasti [What is wrong with the Ukrainian IT industry and how to save it]. *New time*. 10 January. Available at: https://nv.ua/techno/technoblogs/it-industriya-ukrainy-chto-s-ney-ne-tak-i-pochemu-50063414.html (accessed: 12 May 2020).

8. Pidsumky VPK-2019. Derzhavne oboronne zamovlennia [Results of the MIC-2019. State defense order]. Available at: http://www.mil.gov.ua/news/2019/12/28/telepgrorama-tehnika-vijni-pidsumki-vpk-2019-derzhavne-oboronne-zamovlennya (accessed: 12 May 2020).

9. Portret IT-spetsialista – 2019 [Portrait of an IT specialist – 2019]. Available at: https://dou.ua/lenta/articles/portrait-2019 (accessed: 14 May 2020).

10. Rubin E. (2020) O chem vnov dogovorilis IT i gosudarstvo. Korotko ob itogah vstrechi [What IT and the state agreed again. Summary of the meeting]. DOU. 7 February. Available at: https://dou.ua/lenta/columns/business-and-government-partnership/?from=comment-digest_post&utm_source=transactional&utm_medium=email&utm_campaign=digest-comments (accessed: 11 May 2020).

11. Sokol K. (2015) Svitovyi rynok informatsiinykh tekhnolohii v konteksti hlobalizatsii svitovoi ekonomiky [The world market of information technologies in the context of globalization of the world economy]. *Global and national economic problems*. Vol. 3, pp. 78–83.

12. Ukrainskiy IT-ryinok v 2025 godu. Vashi stavki? [Ukrainian IT market in 2025. Your bids?]. Available at: https://dou.ua/lenta/articles/future-of-ukrainian-it (accessed: 15 May 2020).

13. Tsentsura K. (2018) $34 mlrd za Linux. Zachem IBM zaplatila ogromnyie dengi za Red Hat Software [$ 34 billion for Linux. Why IBM paid a lot of money for Red Hat Software]. *New time*. 29 October. Available at: https://nv.ua/techno/it-industry/34-mlrd-za-Linux-2503300.html (accessed: 11 May 2020).

14. Chzhenfei Zh. (2020) Nasuvaietsia vybukh innovatsii [An explosion of innovation is approaching]. *New time*. 7 January. Available at: https://nv.ua/ukr/opinion/rozvitok-5g-i-shtuchnogo-intelektu-shcho-prinese-rozkvit-innovaciy-novini-svitu-50062577.html (accessed: 05 May 2020).

15. Google kupila platformu dlya biznes-analitiki za $2.6 mlrd. [Google buys business intelligence platform for $ 2.6 billion]. Available at: https://nv.ua/biz/tech/google-kupila-platformu-dlya-biznes-analitiki-za-2-6-mlrd-50025821.html (accessed: 15 May 2020).

16. Microsoft investiruet $1 mlrd v razvitie iskusstvennogo intellekta [Microsoft is investing $1 billion in the development of artificial intelligence]. Available at: https://nv.ua/biz/tech/iskusstvennyy-intellekt-microsoft-investiruet-1-mlrd-50033663.html (accessed: 14 May 2020).

Bohma Olena
LLC "Powercode Academy"
Savchenko Vladyslav
LLC "PowerCode"

IT SECTOR OF UKRAINE: CURRENT REALITIES AND DEVELOPMENT PROSPECTS

The article considers the current state, problems and prospects of development of the IT sector of Ukraine as one of the main potential drivers of growth of the domestic economy. It is established that the domestic IT sector has been developing steadily in recent years, but expert assessments of its growth prospects are ambiguous. In the theoretical and methodological plane, it is revealed that the problems of the IT industry in Ukraine include the dominance of outsourcing companies in the market, the dominance of large players in the market, staff turnover, and competitive advantages, built on low taxes. This allowed to justifying the feasibility of the IT sector development in Ukraine the basis of focusing on the "product", in which private companies should be actively assisted by the state. Ways of development and increase of competitive advantages by the IT companies of Ukraine on the basis of consolidation on the basis of acquisition or creation of a macro cluster are offered. It was revealed that within the joint efforts in the macro cluster domestic IT companies can implement large-scale projects, in particular, the development and implementation of automated and robotic production systems, improvement of automated control systems, development of production technologies in space, solve educational problems IT. Based on the use of a systematic approach, the main advantages of the cluster approach for the development of the IT sector in Ukraine are systematized, which include building a constructive dialogue between government and business, positive impact on the competitive position of its participants, no restrictions on the number of participants. Sides of the value chain and creating synergies for all participants, high-quality access and exchange of information, significant potential for innovation and their free dissemination through the network of relationships formed within the cluster. It is emphasized that an important step towards the implementation of such a large-scale project as a macro cluster in the field of IT is the establishment in Ukraine in February 2020 of the European Association of Software Engineering (EASE).

Key words: *information, information technology, information technology sector, product, consolidation, macro cluster, cluster approach.*

JEL classification: L86, M13, O30, O33, O39

УДК 330. 341.1
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.7

Вецепура Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних відносин,
Київський національний університет культури і мистецтв

ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті викладено результати дослідження щодо стану та перспектив розвитку інноваційної системи України в сучасних умовах. Зазначено, що низька активність промислових підприємств України у сфері створення та впровадження інновацій не дозволяє країні наблизитися до лідерів іннова-ційного розвитку. Висвітлено причини, які привели до стагнації інноваційної моделі розвитку країни: низький технологічний рівень виробництва, низька інноваційна активність підприємств реального сектору економіки, слабке державне фінансування інноваційних розробок, відсутність власних коштів на ведення інноваційної діяльності. Зроблено висновки щодо актуальності досліджень у напрямі активізації інноваційної діяльності. У вивченні цієї проблеми центральне місце займає питання розвитку інноваційної інфраструктури.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, інноваційна діяльність, на-ціональна інноваційна система, стратегічне завдання, конкурентна перевага, ефективність, інноваційна інфраструктура.*

Постановка проблеми. Сьогодні глобальна економіка знаходиться в умовах унікальних викликів, тобто ми вперше в історії спостерігаємо, як па-ндемія коронавірусу COVID-19 трагічно вплинула на економічну активність у всьому світі. Швидке відновлення економіки України та її зростання безу-мовно залежить від подолання пандемії та припинення обмежень, пов'язаних із її стримуванням, але не слід відвертати увагу від справжніх причин економічної кризи. Передусім кризу економіки України було спровоковано ще задовго до пандемії такими факторами, як: відсутність державної політики стимулювання розвитку національної економіки та зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, зокрема в галузях

із вищою доданою вартістю, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Ситуацію, яка склалася, підтверджують і статистичні дані. Так, у IV кварталі 2019 року, та особливо в І кварталі 2020-го, було зафіксовано різке зменшення інвестицій у більшість галузей економіки України. У І кварталі 2020 року спостерігалося особливо сильне зниження капіталовкладень в індустріальній сфері: машинобудування (–45%) та виробництво меблів (–49%), легка промисловість (–34,3%), деревообробна (–33,8%), харчова (–28,7%) і металургія (–27,5%). Кризові тенденції в економіці України супроводжуються її рентоорієнтованою поведінкою. Так, спад в обробній промисловості значно перевищив аналогічні показники видобувної. Якщо останній спад на 6% за результатами чотирьох місяців та 11,2% із початку року був спровокований насамперед зупинкою діяльності шахт, то в машинобудуванні виробництво продукції знизилося на 36,6% у квітні та на 19,7% із початку року, у легкій промисловості – на 37,8% та 13,6%, у металургії – на 30% та 15,4%, у деревообробці – на 23% та 8,3%. Серед великих галузей промисловості найкраще почувається харчова промисловість. Там виробництво знизилось у квітні лише на 6,5%, а з початку року навіть зростало. Прогнозовано збільшилося в умовах пандемії і виробництво фармацевтичної продукції. Зберегло свої обсяги виробництво нафтопродуктів і хімічних виробів [1].

Враховуючи зазначене, швидке відновлення економіки України та по-дальше зростання неможливе без вироблення нової, інноваційно орієнтованої парадигми соціально-економічного розвитку нашої країни. Цей висновок підтверджується і зарубіжним досвідом. Тільки за одне десятиліття співвідношення факторів економічного зростання промислово розвинених країн зазнало значних змін: 1/4 приросту розвитку викликана прямими матеріальними вкладеннями капіталу, приблизно 1/3 – підвищенням кваліфікації робочої сили і більш 40% економічного зростання цих країн – результат використання новітніх наукових відкриттів, винаходів і досліджень, застосування технічних інновацій [2, с. 234].

Основні програмні заходи щодо розв’язання проблем побудови сучасної інноваційної економіки з розвинутим підприємництвом, інноваціями, високою продуктивністю виробництва та високим рівнем конкурентоспроможності галузей національного господарства Україні як держави відображені в «Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2030 року». В стратегії, зокрема, говориться, що її метою є розбудова національної інноваційної екосистеми для забезпечення підвищення рівня інноваційності національної економіки, що передбачає створення сприятливих умов для розвитку інноваційної сфери, та інноваційної діяльності. Однак з урахуванням викликів сучасності нині їх стан в Україні недостатній, що зумовлює необхідність виявлення на системній основі основних причин такого становища і визначення шляхів виходу з нього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку інноваційної системи України присвячено багато наукових праць українських учених, таких, як О. Амоша [3], Г. Андрощук [4], В. Геєць [5], О. П. Коюда [6], О. Харченко [7], Л. Федулова [8] та інші. Проте в умовах сучасних реалій багато питань, пов'язаних із розбудовою національної інноваційної екосистеми, які сприяють забезпеченню підвищення рівня інноваційності економіки України, залишаються ще недостатньо вирішеними, що свідчить про необхідність подальшого їх дослідження. Стан теоретичних і прикладних розробок із названої проблеми, їхня практична значущість визначили вибір теми дослідження.

Мета статті – проаналізувати рівень інноваційності та результати ін-новаційної діяльності Україні, запропонувати шляхи підвищення рівня інноваційної активності в сучасних умовах зовнішніх викликів. Методи дослідження включають положення теорії ефективності суспільного виробництва, економічного аналізу, порівняння, статистичні методи.

Виклад основного матеріалу. Питання підвищення рівня конкурентоспроможності галузей національного господарства держав через розвиток інноваційної діяльності в умовах глобального економічного співтовариства знаходяться завжди у центрі уваги. Сучасні країни світу досить диференційовані за рівнем інноваційності та результатами інноваційної діяльності. Лідером рейтингу найбільш інноваційних країн світу, за версією Bloomberg 2020 року, стала Німеччина, подолавши шестирічну серію перемог Південної Кореї. Загальновідомо, що індекс інноваційного розвитку агентства Bloomberg (Bloomberg Innovation Index) оцінює інноваційність економік на підставі низки критеріїв, таких як: витрати на НДДКР щодо ВВП, продуктивність, відсоток інноваційних компаній у загальній кількості підприємств, кількість науковців на мільйон жителів, додана вартість виробництва щодо ВВП, відсоток випускників ЗВО у загальній кількості випускників освітніх установ і патентна активність. До переліку країн-лідерів багато років за рівнем інноваційності стабільно входили: США, Швеція, Об’єднане Королівство, Сінгапур, Швейцарія, Данія, Нідерланди. За даними останнього оприлюдненого звіту, США опустилися на одну сходинку, до 9 місця. Однак США є лідером за двома показниками: проникнення високих технологій (частка інноваційних компаній в загальній кількості підприємств) та патентна активність. Так, се-ред 20 біржових компаній із найвищими витратами на дослідження і розробки в останні фінансові роки половина була зі США, на чолі з Amazon.com Inc., Alphabet Inc. і Microsoft Corp. Німеччина посіла друге місце з чотирма: Volkswagen AG, Daimler AG, Siemens AG і Bayer AG. У п'ятірку лідерів загального рейтингу увійшли Швейцарія, Швеція та Сінгапур, на чотири сходинки втратила позиції Фінляндія і посіла сьоме місце у цьому рейтингу. У 2019 р. Україна посіла 53-е місце в рейтингу із загальним балом 48,09 (роком раніше Україна займала 46-у сходинку рейтингу). Таке падіння зумовлено послабленням позиції України за 6 із 7 складників цього індексу (табл. 1). В Інноваційному індексі Bloomberg 2020 року Україна посіла 56-е місце в рейтингу із загальним балом 48,24. Варто зазначити, що у 2019 році в рейтингу з'явилося 10 нових країн, чотири з яких (Словенія, Бразилія, Об'єднані Арабські Емірати і Аргентина) розташувалися в рейтингу вище за Україну і фактично витіснили її за межі ТОП-50. За

Таблиця 1 – Місце України за складниками Інноваційного індексу Bloomberg у 2018–2020 рр.

	Загальний індекс	Інтенсивність досліджень і розробок (витрати на НДДКР по відношенню до ВВП)	Продуктивність	Проникнення високих технологій (частка інноваційних компаній в загальній кількості підприємств	Концентрація дослідників (число науковців на 1 млн. жителів	Виробництво з доданою вартістю (додана вартість виробництва по відношенню до ВВП)	Ефективність вищої освіти (частка випускників ЗВО в загальній кількості випускників освітніх установ)	Патентна активність
2018	46	47	50	32	46	48	21	27
2019	53	54	60	37	46	58	28	35
2020	56	57	57	57	35	48	49	36

Джерело: [9, с. 2; 11, с. 9]

версією Bloomberg-2020, дебютантами стали Єгипет (46,29 балів) та Казахстан (46,10 балів) [9].

Результати досліджень свідчать про дуже скромні зусилля України у сфері інновацій та підтверджують відому аксіому – неможливо утримати до-сягнуті позиції в конкурентній боротьбі без цілеспрямованих, системних дій держави, заснованих на принципах державно-приватного партнерства у фі-нансуванні інноваційних проектів.

Слід відзначити, що показники витрат на дослідження і розробки, до-даної вартості реального сектору економіки (наприклад, обробної промисловості), продуктивності, концентрації високотехнологічних компаній, реєстрації патентів і кількості дослідників виявилися настільки слабкими, що не дозволили економіці утримати позиції в рейтингу. Майже десять років поспіль в Україні частка неінноваційних підприємств становить близько 80%. Через відсутність ефективної державної політики розкіш інноваційної діяльності можуть собі дозволити в основному великі підприємства, причому за рахунок власних коштів. У загальному обсязі інноваційних витрат майже 70% йде на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 15% −на виконання внутрішніх НДДКР, лише 9,1% −на фінансування зовнішніх досліджень. Таким чином, низька здатність до інновацій України зумовлена тим, що підприємства освоюють нові технології, переважно імпортуючи інвестиційні товари, а не докладаючи зусиль до створення (удосконалення) нових продуктів і процесів. За статистикою, в загальних витратах підприємницького сектора на НДДКР 90,9% витрат пов'язано з науково-технічними (експериментальними) розробками, тоді як установи вищої освіти присвячу-ють цьому лише 1,8% фінансування [10].

Щоби зрозуміти причини ситуації, що склалася, і проблеми, що стоять в інноваційній сфері, необхідно розглянути значення національної інноваційної системи та її роль у прискоренні наукових досліджень і розробок, перш за все в промисловому виробництві. Є досить багато визначень національної інноваційної системи. Для цілей дослідження достатньо досить простого й інтуїтивно зрозумілого визначення національної інноваційної системи як системи, в якій кожна складова частина і їх зв'язки одна з одною створюють складну мережу симбіотичних взаємодій (людей, організацій, ресурсів і структур), які в сукупності перетворюють знання в нові технології, продукти і послуги, що споживаються на національних або глобальних ринках, і навіть спосіб життя.

Визначальну роль у функціонуванні національної інноваційної системи відіграє держава, яка визначає правила функціонування і взаємодії учасників інноваційного процесу через формування нормативно-правового середовища. Сьогодні реальні дії органів влади часто прямо протилежні інноваційно орієнтованій державній політиці соціально-економічного розвитку країни. У підсумку за час незалежності України: в 3,3 раза знизилася чисельність працівників в інноваційній сфері (у Західній Європі зросла в 2 рази, у Південно-Східній Азії – в 4 рази); в 7 разів впала (з 56% до 11%) частка інноваційно-активних промислових підприємств (у Росії їхня частка становить 10%, у Польщі – 16%, у ЄС – у середньому 60%); приріст ВВП за рахунок впровадження нових технологій в Україні становить 0,7%, тоді як у розвинених країнах цей показник досягає 60–90%» [12, с. 60]. Аналогічне становище спостерігається і сьогодні. З року в рік скорочується кількість промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. Скоротилася частка промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств. Якщо в 2016 р по Україні частка таких підприємств становила 16,6%, то в 2017 р – 14,3%, в 2018 р – тільки 15,6%, в 2019 г. – 13,8%. Стійка тенденція до зниження спо-стерігається за показником кількості співробітників наукових організацій, що задіяні у виконанні наукових досліджень та науково-технічних робіт. Так, статистичні дані свідчать, що в 2016 році цей показник склав 97 912 осіб, у 2017 році – 94 274 осіб, у 2018 році – 88 128 осіб, у 2019 році – 79 262 осіб [13]. На наукові дослідження в Україні, згідно з Ranking Countriess Impact on Global Innovation, виділяють всього $90 на людину, тоді як в Ізраїлі – $ 1990, в США – $ 1471, в Естонії – $ 1303.

Оскільки існуюча в Україні національна інноваційна система і норма-тивно-правове поле функціонування її елементів сьогодні не утворюють єдину конструкцію, результати інноваційної діяльності не проявляються у вигляді збільшення виробництва високотехнологічних товарів і посилення конкурентоспроможності економіки.

Практика свідчить, що практичне втілення новацій відбувається безпосередньо за допомогою власників бізнесу та управлінців (таблиця 2), чому сприяє застосування відповідних ефективних механізмів із реаліза-

Таблиця 2 – Топ найбільш інноваційних компаній України

Компанія	Інновації	Галузь	Локалізація підприємств
«Астарта» – вертикально інтегрований холдинг у сфері цукрового і сільськогосподарського виробництва.	Корпоративна інформаційно-аналітична платформа управління аграрним бізнесом	Рослинництво, тваринництво, виробництво цукру, переробка сої	Полтавська, Вінницька, Хмельницька та інші області
Автомобільна компанія «Богдан Моторс» – головний виробничий актив корпорації «Богдан».	Екологічна модернізація Луцького автоскладального заводу, розробка бронеавтомобіля «Барс-8» на Черкаському автоскладальному заводі	Автомобілебудування	Черкаси, Луцьк та ін.
ДТЕК ВДЕ (DTEK Renewables) виробляє електроенергію на вітрових і сонячних електростанціях. Компанія управляє двома ВЕС і двома СЕС загальною потужністю 510 МВт, що становить 15% ринку потужностей ВДЕ України.	Перша в Україні діджітальна підстанція на Приморській ВЕС, мегамасштабная АСУТП на Нікопольської СЕС, система моніторингу стану турбін на Ботієвській ВЕС	«Зелена» енергетика	Запорізька, Херсонська, Дніпропетровська області
«Інтергал-Буд» будівельна компанія, яка реалізує комфортні та сучасні житлові проекти в Києві і ряді інших міст України. Тримаючи руку на пульсі змін, компанія зосереджена на впровадженні інновацій.	Футуристична архітектура багатофункціонального житлового комплексу Intergal City і ін.	Будівництво	Київ, Львів, Рівне, Чернівці, Житомир, Ужгород, Мукачево
«Кліар Енерджі» займається будівництвом і експлуатацією електростанцій на біомасі, біогазі, вітрі і сонячної енергії.	Будівництво та експлуатація біотеплоелектростанцій, біогазових установок, сонячних і вітрових електростанцій	«Зелена» енергетика	Корюківська ТЕС та інші об'єкти в 10 областях України
LimpidArmor Inc. – український технологічний стартап, що спеціалізується на віртуальній і доповненої реальності (VR & AR), робототехніці, штучному інтелекті та аналізі даних. Є офіційним партнером Microsoft, Optix і Nvidia.	Система Land Platform Modernization Kit для важкої броньованої техніки	IT-розробки	Київ
«Октава Кіберзахіст» – перший в Україні оператор послуг з кіберзахисту. Компанія заснована в 2017 році як реакція на вразливість українського бізнесу і держсектору перед кібератаками.	Створення Центру управління кібербезпекою	IT-послуги	Київ
Olymp Alcohol Company – Лікеро-горілчаний завод PRIME (виробничий майданчик OLYMP Alcohol Company), побудований з нуля, почав свою роботу в 2006 р. Інноваційне, сучасне підприємство здатне виробляти 24 млн бут. / міс. Вперше в Україні на заводі PRIME відкрито виробництво першої крафтової горілки на основі авторських рецептів відомого ботаніка Клима Житника.	Крафтовий цех для виробництва першої крафтової горілки в Україні	Виробництво алкогольних напоїв	смт. Малинівка, Харківська область
ПАТ «САН ІнБев Україна» (AB InBev Efes) є одним з лідерів українського пивоварного ринку. Це спільне підприємство найбільшої в світі пивоварної компанії AB InBev (Anheuser-Busch InBev) і найбільшої пивоварної компанії Туреччини Anadolu Efes.	Запуск програми 100+ Accelerator для підтримки підприємців, які вирішують глобальні проблеми сталого розвитку	Виробництво пива	Пивоварні в Чернігові, Харкові та Миколаєві
«Укрлендфармінг» – найбільший український агропромисловий холдинг за обсягом земельного банку і виробництвом яєць. Група компаній вирощує сільськогосподарські культури, розводить велику рогату худобу для виробництва молока і м'яса. Яйця і яєчні продукти група експортує в 40 країн світу.	Виробництво яєчного порошку, «мармурової» яловичини і ін.	Рослинництво, тваринництво, виробництво яєць і яєчних продуктів, харчова промисловість	Всеукраїнська мережа агропромислових активів

Джерело: [14]

ції інноваційних розробок у життя. Головні стратегічні завдання інноваційних компаній України полягають у забезпеченні ефективного розвитку науково-технічного, інноваційного та економічного потенціалів підприємства, довгострокової конкурентоспроможності, стабільного фінансового стану. Найважливішими передумовами вирішення поставлених завдань були: розроблення та впровадження корпоративної комплексної системи управління конкурентоспроможністю; принципово новий, який концептуально відрізняється від традиційного, підхід до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства; вибір і реалізація сучасної конкурентної стратегії ринку, продукту і технології.

Як випливає з визначення національної інноваційної системи, основ-ним результатом її функціонування є збільшення обсягів виробництва нау-комісткої продукції. Досягнення практично всіх цілей Уряду (зростання ВВП, підвищення якості життя населення, підвищення рівня конкурентосп-роможності і т.д.) зводяться в кінцевому підсумку до того, наскільки ефективно буде організовано виробництво за умов отримання і збереження конкурентних переваг.

Визнаний авторитет у галузі проблем конкуренції М. Портер, чиї ви-сновки базуються на результатах великомасштабного дослідження процесів отримання і збереження конкурентної переваги, вважає, що фірми обходять своїх суперників, якщо мають міцну конкурентну перевагу.

Конкурентна перевага поділяється на два основних види: більш низькі витрати і диференціація товару. Низькі витрати відбивають здатність фірми розробляти, випускати і продавати порівнянний товар з меншими витратами, ніж конкуренти [15, с. 49–60]. Це означає, що передумови для забезпечення низьких витрат повинні створюватися на всіх стадіях виробничого циклу, в тому числі на стадіях НДР і ДКР. Для того щоб займатися науково-виробничою діяльністю, сучасні підприємства повинні володіти стандартним набором основних ресурсів. Від наявності та стану цих ресурсів, від можливостей підприємств їх використовувати залежить ефективність інноваційної діяльності, тому коротко охарактеризуємо деякі ресурси з погляду можливих конкурентних переваг інноваційних підприємств України.

Певні недоліки полягають насамперед у недостатньому фінансуванні. Слід зазначити, що НДР і ДКР де-юре підтримуються державою, законодавством встановлено, що на науку щороку повинно виділятися щонайменше 1,17% від ВВП. За аналізований 2018–2019 рр. обсяг фінансування становив лише 0,17% від ВВП. Це у багато разів менше, аніж у розвинутих країнах (від 1,7 % у Канаді до 4,7% у Південній Кореї). Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств у цілому по промисловості та у розрізі всіх технологічних секторів – від 72,6% до 97,3% у 2017 році (власні кошти підприємств у % до загального обсягу витрат на інновації у 2018 році склали 88,2%, у 2019 році – 87,7%).

Нині науково-дослідницька база дослідних організацій в основному застаріла. Виробничі потужності промислових підприємств машинобудівного комплексу також в основному застаріли. Верстатний парк старіє і змінюється в бік використання найпростіших універсальних верстатів. Наприклад, продукція заводів ПАТ «Турбоатом» та ГП «Електроважмаш» (м. Харків) має нині замовлення у далекому зарубіжжі, що забезпечує їм нормальне фінансово-економічне становище. Однак вони постачають продукцію, розроблену ще у 60–80-х роках минулого сторіччя, яка нині застаріла. Її переважно застосовують для потреб ремонту і заміни обладнання в існуючих комплексах. Матеріально-технічна база проектно-дослідницьких організацій та суб'єктів підприємництва також не відповідає сьогоднішнім вимогам. Це є однією з причин того, що більшість видів вітчизняної промислової продукції належить до 2–4 технологічних укладів, водночас як у розвинутих країнах – до 5–6 укладів і частково до 4-го [16, с. 30–31]. Невиправдано низьку частку вітчизняних підприємств на світовому ринку пояснює низький рівень розвитку системи збуту наукоємної продукції.

Загалом можна зробити висновок, що інноваційна активність підпри-ємств, яка в сучасних умовах є одним з головних факторів підвищення їхньої конкурентоспроможності, а отже, й ефективності функціонування, поки недостатня. Але, незважаючи на незначні масштаби інноваційної діяльності та карантинний форс-мажор, який вніс серйозні зміни в договірні відносини між партнерами, її позитивний вплив, як показує практика, безперечний. Більшість підприємств, що впроваджували інновації, отримали приріст продукції, підвищили її конкурентоспроможність, розширили ринки збуту. Досвід Новокраматорського машинобудівного заводу (НКМЗ) дає вагомі підстави для такого висновку. Сьогодні НКМЗ – це найбільше в Європі підприємство індивідуального важкого машинобудування, яке стійко працює та є прибутковим акціонерним товариством (завод в умовах карантинного форс-мажору відвантажив замовнику – компанії «Енергостіл», м. Київ, інноваційний шаропрокатний стан ШПС 60–100). Для підтримки конкурентної переваги інноваційна й інвестиційна політика на заводі формується з урахуванням світових тенденцій, вимог та строго підпорядкована вирішенню конкретних проблем.

Таким чином, проведений аналіз результатів інноваційного розвитку дозволяє зробити висновок, що виробничий, науковий і інноваційний потенціал загалом по Україні діє, але потрібні додаткові заходи з його активізації. У цьому плані перед вітчизняними підприємствами в умовах завершення пандемії, спричиненої поширенням коронавірусу COVID-19, постають серйозні завдання щодо подальшого поліпшення свого потенціалу, забезпечення його трансформації в чинники успіху, які і повинні визначити умови, необхідні для реалізації їхньої соціально-орієнтованої стратегії розвитку.

Висновки. На підставі вищевикладених фактів можна зробити висно-вок, що окремі конкурентні переваги інноваційної системи України не підкріплені комплексом ресурсів і з часом втрачають своє значення, а карантин-ний форс-мажор спровокує і без того наявний дефіцит фінансових ресурсів в бюджеті України. Вирішення існуючих проблем, на наш погляд, можливе шляхом розвитку структурних елементів інноваційної інфраструктури, які довели свою ефективність у країнах ЄС: кластерів та технологіч-

них плат-форм, особливо останніх, як механізму державно-приватного партнерства в інноваційній сфері. Саме інноваційна інфраструктура багато в чому визначає перспективи інноваційної діяльності підприємств реального сектору еконо-міки. Проте слід відразу зазначити, що об'єкти інноваційної інфраструктури можуть вирішувати лише частину проблем, і успішний розвиток інноваційної діяльності не може бути поставлено виключно в залежність від наявності або кількості відповідних об'єктів інфраструктури. Національна інноваційна система для успішного функціонування повинна мати також сприятливу нормативно-правову базу та ефективну систему виведення на ринки продукції інноваційних підприємств.

Список використанних джерел:

1. Крамар О. Невиправданий оптимізм : веб-сайт. URL: https://tyzhden.ua/Economics/244319 (дата звернення 14.06.2020).

2. Бакуменко В.Д. Формування державно-управлінських рішень: проблеми теорії, методології, практики. Київ, 2000. 325 с.

3. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : монографія / О. І. Амоша та ін. Донецьк : ІЕП НАН України, 2007. 328 с.

4. Андрощук Г.О., Давимука С.А, Федулова Л.І. Національні інноваційні системи: еволюція, детермінанти результативності : монографія. Київ : Парламентське видавництво, 2015. 512 с.

5. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за ред. В.М. Гейця. Київ : НАН України, 2015. 336 с.

6. Інноваційний розвиток регіонів України / О. П. Коюда та ін. ; за ред. В. С. Пономаренка. Харків : ІНЖЕК, 2014. 363 с.

7. Харченко О.С. Організаційно-економічний механізм розвитку національної інноваційної системи: дис. … канд. екон. Наук : 08.00.03. Маріуполь, 2015. 201 с. URL: http://www.dgma.donetsk.ua/docs/nauka/vcheni_rady/12.105.03/21diser.pdf (дата звернення 27.05.2020).

8. Федулова Л.І., Марченко О.С. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади формування. Економічна теорія та право. 2015. № 2(21). С. 21–33. URL: http://econtlaw.nlu.edu.ua/wpcontent/uploads/2015/11/2_21.pdf (дата звернення 03.06.2020).

9. Bloomberg Innovation Index (2020) : веб-сайт. URL: https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-18/germany-breaks-korea-s-six-year-streak-as-most-innovative-nation (дата звернення 01.03.2020).

10. Гиршфельд А. Zeitgeist инноваций : веб-сайт. URL: https://lb.ua/economics/2018/06/08/399832_zeitgeist_innovatsiy.html (дата звернення 12.06.2020).

11. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко та ін. Київ : УкрІНТЕІ, 2019. 80 с. URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2019/07/03/stan-innov-diyaln-2018f.pdf (дата звернення 27.02.2020).

12. Мазур А.А., Пустовойт С.В. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми. Наука та інновації. 2013. № 3. Т. 9. С. 59–72. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/114314/08-Mazur.pdf?sequence=1 (дата звернення 27.02.2020).

13. Державна служба статистики. Економічна статистика: Наука, технології та інновації : веб-сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 07.06.2020).

14. Вишневский Ю. ТОП-20 самых инновационных компаний Украины : веб-сайт. URL: https://www.dsnews.ua/vlast_deneg/top-20-samyh-innovatsionnyh-kompaniy-ukrainy-30112018230000 (дата звернення 27.02.2020).

15. Портер М. Конкуренция: учебное пособие / за ред. Я.В. Заблоцкого. Москва : Издательский дом «Вильямс», 2000. 495 с.

16. Яковлев А.І. Аналіз стану інноваційної діяльності в Україні та шляхи його поліпшення. Наука та наукознавство. 2018. № 2 (100). С. 29–44. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/142115 (дата звернення 01.03.2020).

17. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» : Розпорядження Кабінету міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р / Верховна Рада України. URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-sferi-innovacijnoyi-diyalnosti-na-period-do-2030-roku (дата звернення 12.06.2020)

References:

1. Kramar O. (2020). Nevypravdanyi optymizm [Unjustified optimism]. Available at: https://tyzhden.ua/Economics/244319. [in Ukrainian]. (accessed 14 June 2020)

2. Bakumenko V.D. (2000). Formuvannia derzhavno-upravlinskykh rishen: problemy teorii, metodolohii, praktyky [The formation of public management decisions: problems of theory, methodology, practice]. Kyev: UADU. [in Ukrainian].

3. Amosha O.I., Antonyuk V.P., Zemlyankin A.I. etc. (2007). Aktyvizatsiia innovatsiinoi diialnosti: orhanizatsiino-pravove ta sotsialno-ekonomichne zabezpechennia [Activation of innovative activity: organizational and legal and socio-economic support]. Donetsk: NAN Ukrainy, Instituted ekonomiki promislovosti. 328 p. [in Ukrainian].

4. Androshchuk H.O., Davymuka S.A, Fedulova L.I. (2015). Natsionalni innovatsiini systemy: evoliutsiia, determinanty rezultatyvnosti [National Innovation Systems: Evolution, Determinants of Effectiveness]. Kyiv: Parlamentske vydavnytstvo Publ. 512 p. [in Ukrainian].

5. Geitsa V.M., Danilenko A.I., Libanova E.M., Gritsenko A.A, etc. (2015). Innovatsiina Ukraina 2020: natsionalna dopovid [Innovative Ukraine 2020: national report]. Kyiv: NAN Ukrainy. 336 p. [in Ukrainian].

6. Koiuda O. P. et al. (2014). Innovatsiinyi rozvytok rehioniv Ukrainy [Innovative development of regions of Ukraine]. Kharkiv: VD «INZhEK». 363 p. [in Ukrainian].

7. Kharchenko O.S. (2015). Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm rozvytku natsional'noyi innovatsiynoyi sys temy [Organizational and economic mechanism for the development of the national innovation system] PhD (Ekonom.). Mariupol: Priazov State Technical University. Available at: http://www.dgma.donetsk.ua/docs/nauka/vcheni_rady/12.105.03/21diser.pdf. [in Ukrainian]. (accessed 27 May 2020)

8. Fedulova L.I., Marchenko O.S. (2015). Innovatsiini ekosystemy: sutnist ta metodolohichni zasady formuvannia. [Innovative ecosystems: essence and methodological bases of formation.] Ekonomichna teoriia ta pravo. № 2(21). pp. 21-33. Available at: http://econtlaw.nlu.edu.ua/wpcontent/uploads/2015/11/2_21.pdf. [in Ukrainian]. (accessed 3 June 2020).

9. Bloomberg Innovation Index (2020). Available at: https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-18/germany-breaks-korea-s-six-year-streak-as-most-innovative-nation (accessed 1 March 2020).

10. Girshfel'd A. (2018). Zeitgeist innovacij [Zeitgeist Innovation] Available at: https://lb.ua/economics/2018/06/08/399832_zeitgeist_innovatsiy.html. [in Russian]. (accessed 12 June 2020)

11. Py`sarenko T.V., et all. (2019). Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnolohii v Ukraini u 2018 rotsi: analitychna dovidka [The state of innovation and activity in the field of technology transfer in Ukraine in 2018: analytical reference]. Available at: https: //mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2019/07/03/stan-innov-diyaln-2018f.pdf. [in Ukrainian]. (accessed 27 February 2020)

12. Mazur A.A., Pustovoit S.V. (2013). Tekhnolohichni parky Ukrainy: tsyfry, fakty, problemy [Technological parks of Ukraine: figures, facts, problems]. Nauka ta innovatsii. № 3. T. 9. pp. 59–72. Available at: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/114314/08-Mazur.pdf?sequence=1. [in Ukrainian]. (accessed 27 February 2020)

13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020). Ekonomichna statystyka: Nauka, tekhnolohii ta innovatsii [Economic statistics: Science, technology and innovation]. Available at: www.ukrstat. gov.ua [in Ukrainian]. (accessed 7 June 2020).

14. Vishnevskij YU. (2018). TOP-20 samyh innovacionnyh kompanij Ukrainy [TOP-20 of the most innovative companies in Ukraine]. Available at: https://www.dsnews.ua/vlast_deneg/top-20-samyh-innovatsionnyh-kompaniy-ukrainy-30112018230000. [in Russian]. (accessed 27 February 2020)

15. Porter M. (2000). Konkurenciya [Competition]. Moskva: Izdatel'skij dom «Vil'yams». [in Russian].

16. Yakovlev A.I. (2018) Analiz stanu innovatsiinoi diialnosti v Ukraini ta shliakhy yoho polipshennia [Analysis of innovation in Ukraine and ways to improve it]. Nauka ta naukoznavstvo № 2 (100). pp. 29–44. Available at: http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/142115. [in Ukrainian]. (accessed 1 March 2020)

17. Pro skhvalennia Stratehii rozvytku sfery innovatsiinoi diialnosti na period do 2030 roku. (2019). [On approval of the Strategy for the development of the sphere of innovative activity for the period until 2030]: Rozporiadzhennia Kabinetu ministriv Ukrainy vid 10 lypnia 2019 r. № 526-r / Verkhovna Rada Ukrainy. [in Ukrainian]. Available at: https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-sferi-innovacijnoyi-diyalnosti-na-period-do-2030-roku [in Ukrainian]. (accessed 12 June 2020)

Vecepura Natalia
Kyiv National University of Culture and Arts

INNOVATIVE SYSTEM OF UKRAINE UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION PROCESSES: STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

The article presents the results of a study of the state and prospects of development of the innovative system of Ukraine in modern conditions. The author has proved that modern countries of the world are quite differentiated by the level of innovation and the results of innovation. In the Bloomberg Innovation Index 2020, Ukraine ranked 56th in the ranking with a total score of 48.24. The key structural problem of the national economy, which impedes its further development, is the weak innovative potential of industry, which determines the weak competitive position of a number of key industries in the world market. The system of reproduction and consumption of innovations has been destroyed, and the remaining centers of competencies are not able to independently provide the entire economy with new technological solutions. It is noted that the low activity of Ukrainian industrial enterprises in the field of creation and implementation of innovations does not allow the country to approach the leaders of innovative development. The reasons that led to the stagnation of the innovative development model of our country are highlighted: low technological level of production, low innovative activity of enterprises in the real sector of the economy, poor state financing of innovative developments, lack of own funds for innovative activities. The problem of enhancing innovation in the domestic economy is gaining importance in the context of the program of reviving the Ukrainian economy and improving the overall management efficiency. The disparate elements of the national innovation system and the legal framework for their functioning today in Ukraine do not form a single block, in this regard, among the priority tasks is the development of the architecture of the innovation ecosystem, as well as the creation of a full-fledged legislative and regulatory environment that stimulates innovation processes. Central to the study of this issue is the development of innovative infrastructure. It is the developed innovation infrastructure that is the environment that allows, as soon as possible, systematically searching for and developing innovative technologies.

Key words: *competitiveness, innovation, national innovation system, strategic objective, competitive advantage, efficiency, innovation infrastructure.*

JEL classification: M21, O14, O31

УДК 338.439
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.8

Корман І.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-0332-6132

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ РИБИ ТА РИБОПРОДУКТІВ

В усьому світі збільшують обсяги вилову та споживання риби. Середньорічний показник споживання риби та рибопродуктів в Україні значно нижчий за середньосвітовий. У 2018 році Україна посідала 10 позицію серед країн Європи за обсягами вилову риби та рибопродуктів. Ринок риби в Україні представлений перш за все імпортною продукцією. Найближчими роками не слід очікувати суттєвого покращення ситуації з наповненням внутрішнього ринку рибною продукцією українського видобутку. Рибне господарство України перебуває в занедбаному стані. Основними факторами, що впливають на обсяги споживання риби та рибопродуктів, є їх ціна та рівень доходів населення. Україна в змозі забезпечити більше половини власних потреб у морепродуктах. Для цього потрібно розвивати й підтримувати вітчизняне рибне господарство, а також забезпечувати належний рівень життя населення.

Ключові слова: *ринок риби, вилов риби та рибопродуктів, споживання риби та рибопродуктів, експорт риби, імпорт риби.*

Постановка проблеми. Виробництво та споживання риби і рибних продуктів є одними з важливих показників економічного та соціального рівнів розвитку країни. У світовому масштабі попит на рибу та морепродукти з року в рік зростає, особливо в промислово розвинених країнах. Державам, що розвиваються, така тенденція приносить збільшення надходжень від реалізації та сприяє створенню нових робочих місць. Нині в секторі рибного господарства постійно працюють майже 45 млн. осіб [1]. Нині на частку риби припадають 18% тваринного білка в харчовому раціоні населення планети й 7% усього споживаного ним білка. Споживання риби росте швидше, ніж споживання м'яса всіх сухопутних тварин загалом [2].

В Україні на сучасному етапі рівень виробництва, отже, рівень споживання риби та рибопродуктів значно нижче загальносвітових показників, тому аналіз основних тенденцій стану та розвитку ринку риби є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема економічного розвитку рибного господарства та ринку риби і рибопродуктів України розглядалася в працях вітчизняних науковців. Перспективам розвитку вітчизняного ринку риби і рибопродукції присвячені роботи П.Т. Саблука, П.П. Борщевського, М.С. Стасишена, С.І. Алимова, О.В. Загороднюк [3], А.В. Захарчук [4], О.С. Курганської [5] та інших учених. Проте, незважаючи на те, що проблеми розвитку рибного господарства є предметом багатьох наукових досліджень, багато питань залишаються невирішеними.

Зокрема, існують проблеми адаптації ринку риби та рибопереробної галузі до сучасних умов господарювання через різке зростання цін на імпортну рибу для споживачів та як промислову сировину, зменшення територій вилову риби та рибопродуктів.

Мета статті полягає в аналітичному оцінюванні сучасного стану та напрямів розвитку ринку риби та рибопродуктів України.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні риба та рибна продукція посідає важливе місце у світовій торгівлі. У 2016 році частка виробленої у світі риби (харчової і нехарчової), яка в різних формах потрапила на міжнародні товарні ринки, склала 35%. Загальний обсяг світового експорту риби і рибопродуктів у 2016 році склав 60 млн. т, що на 245% більше, ніж у 1976 році. За той же період значно збільшився обсяг світової торгівлі рибою та морепродуктами в грошовому вираженні, адже експорт зріс із 8 млрд. дол. США у 1976 році до 143 млрд. дол. США у 2016 році [2].

В усьому світі збільшуються обсяги вилову та споживання риби. Так, останніми роками світовий середньорічний обсяг споживання риби на одну людину щорічно зростає. У 1960-і роки цей показник у середньому становив 9,9 кг, у 1990-і роки – 14,4 кг, а вперше перевищив 20 кг у 2016 році (табл. 1). При цьому у високорозвинених країнах цей показник може бути більше у 2–3 рази.

За результатами 2019 року середнє споживання риби у світі на одну людину в рік склало 20,5 кг. При цьому найбільше споживання риби на людину в рік традиційно спостерігається в Океанії (27,5 кг), далі йдуть Азія (25,1 кг), Північна Америка (23,7 кг), Європа (21,6 кг), Південна Америка (10,7 кг) і Африка (9,8 кг).

Слід зазначити, що вже кілька десятків років обсяги промислу у світі істотно не змінюються, складаючи близько 90 млн. т на рік. Збільшення обсягів відбувається лише за рахунок розвитку аквакультури (контрольованого вирощування риби).

Світовий промисел за 2016 рік становив 90,9 млн. т. Основними промисловими видами є минтай (3,5 млн. т), перуанський анчоус (3,2 млн. т), смугастий тунець (2,8 млн. т), сардинели, ставриди, оселедець атлантичний, скумбрія японська, тунець жовтоперий, тріска атлантична, японський анчоус тощо.

Обсяг аквакультури за 2016 рік склав 80 млн. т. У 2016 році було вирощено 54,1 млн. т риби, 17,1 млн. т молюсків, 7,9 млн. т ракоподібних і 938 500 т інших водних тварин. Першість у світовій аквакультурі беззастережно належить Китаю, адже він не тільки випередив інші країни у 2016 році, але й з 1991 року вирощує

Таблиця 1 – Світовий рибний ринок в цифрах, млн. т

Показник	Роки				Відхилення 2019 року від 2018 року, %
	2016	2017	2018	2019	
Виробництво	170,9	172,6	177,7	177,8	0
Рибальство	90,9	92,5	94,5	91,3	-3,4
Аквакультура	80,0	80,1	83,2	86,5	3,9
Обсяг торгівлі (жива вага)	59,5	64,9	65,1	64,3	-1,2
Загальне споживання	170,9	172,6	177,7	177,8	0
зокрема, харчування	151,2	153,4	155,7	158,2	1,6
корм	14,6	14,6	17,5	15,0	-14,2
інше використання	5,1	4,7	4,6	4,6	0
На душу населення споживання продуктів харчування, а саме риби харчової (кг/рік)	20,3	20,3	20,4	20,5	0,6
зокрема, від рибальства (кг/рік)	9,5	9,7	9,5	9,3	-2,0
з аквакультури (кг/рік)	10,7	10,6	10,9	11,2	2,8

Джерело: [6]

більше риби, ніж усі інші країни світу разом. У число найбільших виробників у 2016 році увійшли Бангладеш, В'єтнам, Єгипет, Індія, Індонезія і Норвегія [2].

Ринок риби та рибопродуктів України поки що далекий не тільки від насичення, але й навіть від мінімального задоволення внутрішніх потреб населення країни. Середньорічний показник споживання риби та рибопродуктів в Україні, за даними Державної служби статистики України, значно нижче за середньосвітовий (рис. 1).

Ресурси внутрішніх водойм і виключно морської економічної зони України зараз можуть забезпечити пропозицію щонайбільше в обсязі 92 тис. т. риби та рибопродуктів. Протягом тривалого часу основну частину добутих водних живих ресурсів становила риба: від 98% у 2010 році до 88% у наступні роки. Лише у 2018 році частка риби у загальному обсязі вилову зменшилася до 75%, а у 2019 році вона становила 63%.

Рибне господарство України перебуває в занедбаному стані, адже зношеність національного риболовецького флоту, застаріла матеріально-технічна база, недосконалі технології, нераціональне використання наявних виробничих потужностей, відсутність інвестицій у галузь не можуть належним чином забезпечити її функціонування.

Крім того, суттєве падіння промислового видобутку риби з 2014 року на території України обумовлене анексією Криму, який забезпечував надходження на внутрішній ринок майже двох третин біоресурсів. У 2019 році відбулося незначне зростання обсягу вилову риби та рибопродуктів, переважно за рахунок збільшення вилову в інших регіонах промислу, тоді як обсяг вилову риби у внутрішніх водоймах скоротився майже вдвічі порівняно з попереднім роком.

У 2018 році вилов риби та рибопродуктів в Україні був низьким порівняно з країнами Європи. За даними Євростату серед європейських країн найбільший видобуток риби та рибопродуктів у 2018 році був у Норвегії, Данії, Великобританії, Нідерландах, Туреччині, Німеччині, Швеції, Польщі та Фінляндії [8].

Як видно з рис. 2, у 2018 році Україна займала 10 позицію серед країн Європи за обсягами вилову риби та рибопродуктів.

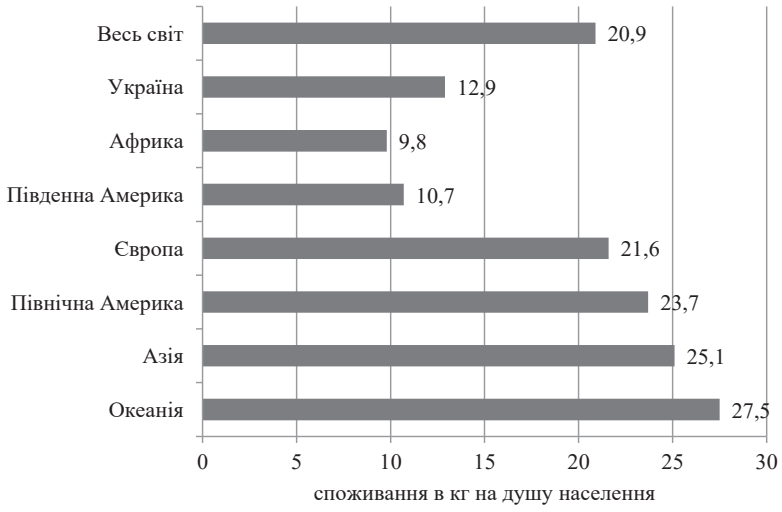

Рисунок 1 – Середньорічне споживання риби та рибопродуктів на душу населення у 2019 році

Джерело: побудовано автором на основі джерел [2; 7]

Найближчими роками не слід очікувати суттєвого покращення ситуації із наповненням внутрішнього ринку рибною продукцією українського видобутку, оскільки цей процес є довготривалим та потребує значних інвестиційних ресурсів.

У 2019 році українськими компаніями-імпортерами було ввезено 394 000 тон риби і рибопродуктів загальною вартістю 750 млн. доларів США.

Морепродукти з розряду делікатесів поступово перейшли в розряд продукції, яка часто споживається. Оціночна ємність українського ринку рибопродуктів ще у 2006 році складала 1 млрд. дол. США, з того часу спостерігався щорічний приріст обсягів цього сегменту ринку. Пов'язують такий швидкий ріст зі збільшенням доходів українців. Ще однією причиною зростання популярності рибопро-

дуктів фахівці вважають перехід до здорового способу життя, що відбивається на виборі продуктів харчування, насичених корисними речовинами, однак дієтичних.

Показник споживання риби та рибопродуктів в Україні на душу населення у 2019 році зріс на 9,3%, а саме до 12,9 кг. Це пов'язано зі збільшенням вилову (добування) водних біоресурсів та постачанням імпортованої рибної продукції в Україну у 2019 році. Споживання риби та рибопродуктів зросло до 555 тис. т. У 2018 році цей показник складав 497 тис. т. Середні споживчі ціни на рибу та рибопродукти у 2019 році збільшилися на 6,4%.

За даними Держрибагентства у 2019 році імпорт риби, рибної продукції та інших водних біоресурсів в Україну складав 399,1 тис. т, що на 5,2% більше, ніж у 2018 році, адже за сумою імпорт зріс на 18,5%, а саме до $753,2 млн.

Водночас вартість експорту риби, рибної продукції та інших водних біоресурсів у 2019 році збільшилась на 24,9%, адже протягом 2019 року було експортовано 11,8 тис. т риби та продукції з водних біоресурсів на загальну суму $46,4 млн.

Головними імпортерами водних біоресурсів в Україну є Ісландія, Норвегія та Естонія (45,2%). Крім зазначених країн, поставки у великих обсягах імпортної рибопродукції здійснюються із США, Латвії, Канади, Іспанії, Китаю та Великобританії.

Експорт з України переважно здійснюється до країн Європи (Данія, Німеччина, Франція, Литва тощо – близько 37%), до країн Азії (Туреччина, Корея, Грузія тощо – 29%) та до країн СНД (Молдова, Азербайджан, Білорусь тощо – 30%).

У внутрішніх водоймах у минулому році виловлено 21,3 тис. т (ріст на 4,3% до показника 2018 року), тоді як в Азовському морі – 16,1 тис. т (зменшення на 24,8%), а в Чорному морі – 14,1 тис. т (ріст на 64%). В Азово-Чорноморському басейні на промисел бичка, тюльки, шпротів, хамси та рапанів припадає понад 90% усього вилову.

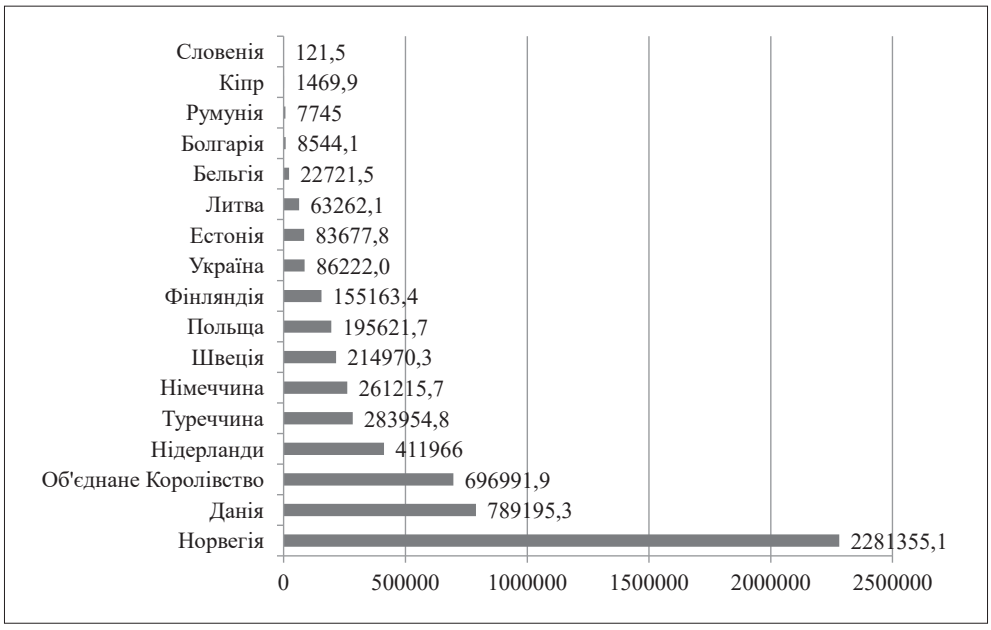

Рисунок 2 – Вилов риби та рибопродуктів у деяких країнах Європи у 2018 році

Джерело: побудовано на основі джерел [7; 8]

Таблиця 2 – Обсяги вилову риби та рибопродуктів в Україні за 2010–2019 роки, т

Рік	Вилов риби та рибопродуктів			Зокрема, вилов риби
	всього	у тому числі		
		у внутрішніх водоймах	інші регіони промислу	
2010	218 681	38 364	180 317	215 017
2011	211 182	37 574	173 608	205 285
2012	203 926	41 569	162 357	195 490
2013	225 802	45 695	180 107	216 354
2014	91 252	39 612	51 640	80 958
2015	88 552	38 507	50 045	73 963
2016	88 443	40 754	47 689	78 490
2017	92 645	42 176	50 469	81 875
2018	86 222	46 820	39 402	64 738
2019	92 682	22 929	69 753	58 096

Джерело: [7]

Судна під державним прапором України у 2019 році в Антарктиці добули 22,4 тис. т водних біоресурсів, що перевищило показник 2018 року на 48,7% (15,1 тис. т) [9].

Основними факторами, що впливають обсяги споживання риби та рибопродуктів, є їх ціна та рівень доходів населення. На основі даних про обсяги споживання риби і рибопродуктів можна визначити залежність попиту від ціни для цього товару (рис. 3, 4). Оскільки риба може бути альтернативним джерелом білка для організму людей і ціна риби зазвичай нижче за ціну м'яса, зміна цін на рибу більш еластична і дає можливість виробникам зберігати попит на свою продукцію. За зростання ціни зсув може бути в бік більш дешевих сортів риби.

Як бачимо з рис. 3, ціни на рибу та рибопродукти найбільше зростали у 2014 та 2015 роках. Це було

Рисунок 3 – Зміна обсягів споживання риби залежно від зміни ціни на неї, 2010–2018 роки

Джерело: розраховано, побудовано автором на основі даних джерела [7]

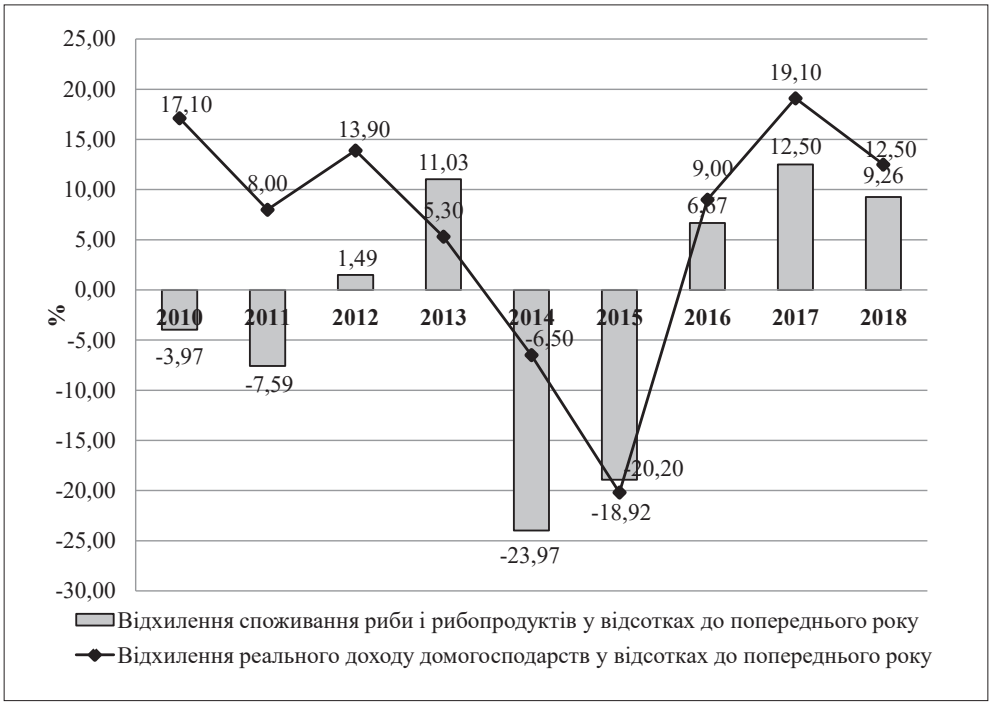

Рисунок 4 – Зміна обсягів споживання риби з алежно від зміни реального доходу домогосподарств, 2010–2018 роки

Джерело: розраховано, побудовано автором на основі даних джерела [7]

пов'язано з різким знеціненням національної валюти, що відразу ж відобразилося на ціні імпортованої риби та рибної сировини, частка якої перевищувала обсяги власної виловленої риби. В цей же період (2014–2015 роки) відбулося різке зменшення рівня реальних доходів населення. Відповідно, обсяг споживання риби також значно скоротився.

Виробництво риби та рибопродуктів належить до базових галузей Україні. За оцінками експертів Україна в змозі забезпечити більше половини власних потреб у морепродуктах. Для цього потрібно розвивати й підтримувати вітчизняне рибне господарство, а також забезпечити належний рівень життя населення.

Висновки. Ринок риби в Україні представлений перш за все імпортною продукцією, а прогнози аналітиків свідчать про те, що країна буде залишатися імпортозалежною державою ще значний час.

Слід зазначити, що покращення ситуації є можливим за рахунок збільшення видобутку та виробництва власної рибної продукції, підвищення якості об'єктів аквакультури, відновлення природних нерестовищ у рибогосподарських водоймах, стимулювання просування вітчизняної рибної продукції на внутрішній і зовнішній ринки за рахунок розширення асортименту та зростання якості.

Реалізація зазначених завдань допоможе покращити становище вітчизняних підприємств рибного господарства та рибопереробної промисловості, сприятиме економічному розвитку країни, посиленню продовольчої безпеки та підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Сьогодні, коли Україна перебуває в глибокій кризі, держава не в змозі здійснювати фінансування галузі за рахунок коштів державного бюджету, тому постає питання залучення інвестицій, зокрема іноземних.

Також важливо здійснити співробітництво з країнами-партнерами у сфері спільного вивчення сировинних ресурсів, рибопереробки й маркетингу створення інфраструктури рибогосподарської галузі, підготовки фахівців тощо. Ці заходи будуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної рибної продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках, посиленню продовольчої безпеки України.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державного агентства рибного господарства України. URL: http://darg.gov.ua (дата звернення: 16.06.2020).
2. Огляд рибного ринку України за 2019 рік. *UIFSA*. URL: http://uifsa.ua/uk/news/news-of-ukraine/overview-of-the-fish-market-of-ukraine-in-2019 (дата звернення: 14.06.2020).
3. Загороднюк О.В. Формування та розвиток ринку риби і рибної продукції України : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка і управління національним господарством». Одеса, 2012. 24 с.
4. Захарчук Я.В., Бебешко К.С. Економічний аналіз діяльності рибного господарства України. *Вісник Дніпропетровського університету*. 2012. № 2. С. 68–74.
5. Курганська О.С., Клименко О.В. Сучасний стан, перспективи, проблеми та напрями реформування рибного господарства в Україні. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2012. № 3. С. 48–54.
6. GLOBEFISH – Information and Analysis on World Fish Trade. *Food and Agriculture Organization of the United Nations*. URL: http://www.fao.org/in-action/globefish/fishery-information/world-fish-market/en (дата звернення: 15.06.2020).
7. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 15.06.2020).
8. Catches in all fishing regions. *Eurostat*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tag00076/default/table?lang=en (дата звернення: 15.06.2020).
9. Споживання риби українцями у 2019 році зросло на 9,3% – Держрибагентство. *Mind*. URL: https://mind.ua/news/20207874-spozhivannya-ribi-ukrayincyami-u-2019-roci-zroslo-na-93-derzhribagentstvo (дата звернення: 15.06.2020).

References:

1. Official site of the State Agency of Fisheries of Ukraine (2020). Available at: http://darg.gov.ua (accessed: 16 June 2020).
2. Oglyad ry'bnogo ry'nku Ukrayiny' za 2019 rik (2020) [Review of the fish market of Ukraine for 2019] *UIFSA*. http://uifsa.ua/uk/news/news-of-ukraine/overview-of-the-fish-market-of-ukraine-in-2019 (accessed: 14 June 2020).
3. Zagorodnyuk O.V. (2012) Formuvannya ta rozvy'tok ry'nku ry'by' i ry'bnoyi produkciyi Ukrayiny'. [Formation and development of the fish and fish products market of Ukraine] (PhD Thesis), Odesa.
4. Zaxarchuk Ya.V., Bebeshko K.S. (2012) Ekonomichny'j analiz diyal'nosti ry'bnogo gospodarstva Ukrayiny' [Economic analysis of fisheries in Ukraine]. *Bulletin of Dnipropetrovsk University*, no. 2, pp. 68–74.
5. Kurgans'ka O.S., Kly'menko O.V. (2012) Suchasny'j stan, perspekty'vy', problemy' ta napryamy' reformuvannya ry'bnogo gospodarstva v Ukrayini. [Current state, prospects, problems and directions of fisheries reform in Ukraine]. *Current problems of economics and management*, no. 3, pp. 48–54.
6. GLOBEFISH – Information and Analysis on World Fish Trade (2019) *Food and Agriculture Organization of the United Nations*. Available at: http://www.fao.org/in-action/globefish/fishery-information/world-fish-market/en (accessed: 15 June 2020).
7. State Statistics Service of Ukraine (2020). Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 15 June 2020).
8. Catches in all fishing regions (2020). *Eurostat*. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tag00076/default/table?lang=en (accessed: 15 June 2020).
9. Derzhry'bagentstvo (2020) Spozhy'vannya ry'by' ukrayincyamy' u 2019 roci zroslo na 9,3%. [Consumption of fish by Ukrainians in 2019 increased by 9.3% – State Fisheries Agency]. *Mind*. Available at: https://mind.ua/news/20207874-spozhivannya-ribi-ukrayincyami-u-2019-roci-zroslo-na-93-derzhribagentstvo (accessed: 15 June 2020).

Korman Iryna
Uman National University of Horticulture

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC FISH AND FISH PRODUCTS MARKET

The purpose of the article is to analytically assess the current state and directions of development of the fish and fish products market in Ukraine. Production and consumption of fish and fish products is one of the important indicators of economic and social development. In Ukraine at this stage the level of production and hence consumption of fish and fish products is much lower global indices as analysis of major trends in the state and development of the fish is important. The theoretical and methodological basis of the research is a systematic approach to the study of economic and organizational aspects of fisheries development and scientific works of domestic and foreign scientists on the functioning of the market of fish and fish products. The information base of the study was the materials of the State Statistics Committee of Ukraine and Eurostat, the author's personal research. In the process of research general scientific and economic methods were used: monographic method (in statement of a problem and definition of conclusions); calculation and design method (when determining the change in fish consumption depending on changes in its price and the real level of income). The study found that the level of fish consumption per capita in Ukraine is much lower than in developed countries. In terms of fish catch, Ukraine ranks 10th among European countries. Fishing has decreased significantly due to the significant wear and tear of the national fishing fleet, the irrational use of existing production facilities, and the annexation of Crimea. A significant share of supply in the market of fish and fish products is imports. The main factors influencing the volume of demand for fish and fish products – price and income level. As the fish market is import-dependent, the devaluation of the national currency leads to higher prices for fish and fish products. Improving the situation is possible by increasing the production and production of own fish products, improving the quality of aquaculture facilities; restoration of natural spawning grounds in fishery reservoirs; stimulating the promotion of domestic fish products on the domestic and foreign markets by expanding the range and improving quality.

Key words: *fish market, fish and seafood catch, fish and seafood consumption, fish export, fish import.*

JEL classification: M31, Q13, Q22

УДК 338.46
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.9

Костинець В.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри бізнес-економіки та туризму,
Київський національний університет технологій та дизайну
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-4222-7620

СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ЗБОРУ

Стаття присвячена встановленню специфіки застосування туристичного збору в Україні в посткарантинний період на основі світового досвіду. Автор статті розглядає питання застосування туристичного збору в низці провідних туристичних дестинацій Європи та світу, акцентуючи увагу на підходах до розрахунку і нарахування туристичного збору. Автор підкреслює чотири способи обчислення та справляння туристичного збору. Окрім того, окремо автор наголошує на тому, що низка європейських країн відзначають необхідність тимчасового скасування стягнення туристичних зборів із метою якнайшвидшого відновлення міжнародних туристичних прибуттів після скасування обмежень і відкриття кордонів. Автор зазначає, що застосування туристичного збору в Україні є нагальною потребою через необхідність розвитку туристичного сектору нашої економіки, підтримки та розвитку курортної та туристичної інфраструктури, особливо в курортних регіонах. Водночас, із погляду розвитку туристичної галузі, як внутрішнього, так і в'їзного туризму, доцільно розглянути питання про тимчасове скасування туристичного збору з метою заохочення потенційних туристів здійснювати туристичні поїздки в Україну.

Ключові слова: *туристичний збір, туристичний внесок, туристичні дестинації, сві-товий досвід, туристичні прибуття.*

Постановка проблеми. Тенденція використання туристичного збору сьогодні зберігає свою актуальність у низці країн світу, в тому числі і в Україні. Водночас у зв'язку зі спалахом коронавірусної інфекції COVID-19, подальшим оголошенням світової пандемії, закриттям кордонів та обмеженням міжнародних перевезень, що в результаті призвело до суттєвих втрат туристичного сектору, більшість країн світу опинилися перед вибором: або підняти ставки туристичного збору з метою наповнення бюджетів усіх рівнів, насамперед місцевих, у повному обсязі, або тимчасово скасувати туристичний збір як обов'язковий платіж із метою підвищення рекреаційної привабливості країни після зняття карантинних обмежень. На користь останньої позиції свідчить той факт, що вже зараз деякі європейські дестинації скасували туристичні збори через спалах коронавірусу і таким чином планують відновити потоки туристів після скасування обмежень і відкриття

кордонів. Так, у Венеції перенесли запуск податку на в'їзд на 2021 р. замість його запровадження з червня 2020 р. Влада Барселони призупинила збір туристичного податку до вересня 2020 р., хоча на початку року його ставки піднялися. У Португалії скасували туристичний внесок за відвідування курорту Алгарве. Насамперед французька влада призупинила збір частини податків і платежів, які додаються під час купівлі авіаквитків, у тому числі екологічного податку. У Хорватії туристичний збір скасували на період літнього туристичного сезону, водночас не виключається ймовірність, що така політика продовжиться ще на осінні місяці. Податок на проживання в Туреччині, який повинен був сплачуватися туристами з 1 квітня 2020 р., відклали до 1 січня 2021 р. З такою ж пропозицією виступили готельєри Греції, але нині офіційне рішення з цього питання відсутнє.

Для України туристичний збір є певною новацією останніх років, попри це вже сьогодні Міністерство культури та інформаційної політики закликає сьогодні законодавчий орган влади розглянути законопроект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо державної підтримки сфери культури, креативних індустрій, туризму, малого та середнього бізнесу у зв'язку з дією обмежувальних заходів, пов'язаних із поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19)», згідно з яким, зокрема, пропонується скасування туристичного збору до кінця 2020 р. Виходячи з вищевикладеного, в межах дослідження науковий інтерес становить вивчення досвіду зарубіжних країн щодо регламентації відносин у сфері застосування туристичного збору і можливості його адаптації до вітчизняних умов у посткарантинний період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню застосування туристич-ного збору присвячена досить обмежена кількість наукових доробків як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Так, низка науковців, у тому числі Ю. Міщенко та А. Крисоватий, здебільшого досліджують питання удосконалення нормативно-правової бази, підвищення ефективності та спрощення системи адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів, а також розширення бази оподаткування [4]. Праці С. Скибенко присвячені дослідженню основних проблем чинної регіональної податкової політики, що стосується сплати туристичного збору [6, с. 317]. Н. Гуручерн та Т. Сінклейр [9, с. 1–37] розглядають питання економічного ефекту туристичних зборів з погляду добробуту місцевого населення. Я. Казюк [2, с. 385] пропонує у своїх дослідженнях у рішеннях місцевих рад щодо встановлення туристичного збору визначати перелік податкових агентів, у тому числі і у разі співпраці з квартирно-посередницькими організаціями визначати перелік приватних осіб, яким надано право розміщувати у себе туристів, із зазначенням закріпленої за ними кількості ліжкомісць, а також розраховувати середній рівень цін за проживання. Нерозкритим залишається питання регламентації відносин у сфері застосування туристичного збору щодо можливості його адаптації до вітчизняних умов у посткарантинний період. Відповідно, наукова новизна цього дослідження полягає у розв'язанні важливого науково-прикладного завдання, а саме в межах цієї статті розроблено науково-практичні засади справляння туристичного збору в посткарантинний період в Україні, запропоновано тимчасове скасування туристичного збору з метою стимулювання потенційних туристів до здійснення туристичних подорожей Україною на період до кінця 2020 р. та обґрунтовано наукові пропозиції щодо розроблення та реалізації змін щодо бази справляння туристичного збору після його відновлення з 2021 р., які враховують чинники та особливості посткарантинного періоду.

Метою статті є встановлення специфіки застосування туристичного збору в Україні в посткарантинний період на основі світового досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Всю множинність платежів, які застосовуються в туристичній галузі, можна об'єднати у декілька груп [1, с. 150]:

1) податки та збори, які мають загальний характер і застосовуються не тільки до туристичної, а й до інших галузей економіки;

2) необґрунтовані спеціальні податки, які не мають відновлювального призначення і невиправдано збільшують вартість туристичних послуг;

3) спеціалізовані туристичні збори, які насамперед мають відновлювальний характер і виступають компенсацією за користування туристичною інфраструкту-рою та культурними благами певного регіону. Основною перевагою туристичного збору є той факт, що кошти від його сплати спрямовуються до місцевого бюджету, а потім використовуються для розвитку туристичної інфраструктури, в тому числі на забезпечення мандрівникам більш комфортних умов проживання, реставрацію пам'яток, благоустрій, проведення фестивалів, спортивних заходів тощо.

Як показує практика, розмір туристичного збору в кожному муніципалітеті встановлює місцева влада, навіть на території однієї країни або регіону величина збору може змінюватися від міста до міста, однак є всього чотири способи розрахунку і нарахування туристичного збору:

1) фіксована сума туристичного збору встановлюється на одного туриста, загальна сума збору залежить від кількості ночей, які він проведе в засобі розміщення (збір нараховується на кожного туриста, який проживає в номері готелю);

2) сума туристичного збору залежить від кількості ночей, проведених у засобі розміщення, однак його ставка не залежить від кількості осіб, які проживають у номері;

3) сума туристичного збору включена у вартість номера і нараховується відразу під час бронювання за весь термін перебування у готелі;

4) сума туристичного збору розраховується як відсоток від вартості номера.

У більшості європейських міст найбільш популярним та застосовуваним є перший підхід: суму туристичного збору стягують із кожного туриста залежно від того, скільки ночей він буде жити в готелі, однак рішення про включення суми туристичного збору у вартість номера або стягнення його окремо приймається кожним об'єктом розміщення самостійно. Крім того, розмір туристичного збору може змінюватися залежно від того, який тип об'єкта розміщення вибирає турист – апартаменти, номер у готелі або хостелі, а також безпосередньо від категорії готелю.

Звернемося до світового досвіду застосування туристичного збору. Наприклад, в деяких містах Німеччини турист, сплачуючи туристичний збір, отримує картку туриста, яка дає низку привілеїв, таких як знижки на відвідування музеїв, ресторанів, безкоштовний проїзд у громадському транспорті, безкоштовне користування деякими курортними закладами, низка безкоштовних послуг тощо. Слід зазначити, що коріння німецького туристичного збору сягають Середньовіччя, а його поява пов'язана з одним із найвідоміших курортів Німеччини – Баден-Баденом, в якому з 1507 р. із приїжджих стали стягувати так званий курортний пфеніг за користування термальними джерелами. Більш широко в Німеччині туристичний збір поширився в XIX столітті. Так, спеціальний закон про правила стягнення податку з відпочиваючих був прийнятий ще в 1893 р. [3] Нині ставка туристичного збору в Німеччині коливається від 0,50 євро до 4 євро за ніч, або 7,5% від вартості готельного номеру. При цьому в німецькому Мюнхені туристичний збір відсутній.

У 2011 р італійський уряд ухвалив закон, що дає змогу містам вводити туристичний податок на проживання у приймаючих структурах у розмірі не більше 7 євро за людину за ніч [10]. Слід зазначити, що встановлення та стягнення туристичного податку в Італії є прерогативою муніципалітету. Однак з огляду на те, що податок стягується не готелем, а муніципалітетом, його повинні оплачувати і ті, хто проживає в готелях за договором безкоштовно: супроводжуючі груп, водії туристичних автобусів тощо. Податок сплачується самими туристами під час заїзду в готель чи виїзду, а виручені кошти відраховуються до міських бюджетів і спрямовуються на розвиток туристичної інфраструктури та сфери послуг. Нині податок введений більш ніж у 20 містах і курортних зонах Італії, зокрема в Римі, Флоренції, Венеції, Падуї, Ріміні, Генуї, Пізі, Монтекатіні, Сорренто, на озерах Комо, Гарда, Маджоре, на о. Сардинія тощо.

З 2018 р. туристичний збір впроваджено також у Греції, сума його варіюється залежно від категорії засобу розміщення. Так, 0,5 євро туристичного збору передбачено в апартаментах та готелях категорії 1–2*, 1,50 євро – в тризіркових готелях, 3 євро – в чотиризіркових готелях, 4 євро – в готелях категорії 5* за номер [10].

У Франції туристичний податок був введений ще в 1910 р. Його розмір вста-новлюється на рівні комун і може бути як постійним, так і сезонним, проте представницькі органи департаментів можуть стягувати з туристів додатковий податок, розмір якого становить 10% від встановленого владою комун. Від сплати податку звільняються туристи, які не досягли повнолітнього віку, а також сезонні мігранти. Так, ставка податку варіюється залежно від категорії готелю і становить від 0,2 євро до 8 євро за ніч із людини [8].

Уряд Нідерландів дозволяє містам вводити туристичний податок на проживання у приймаючих структурах, який оплачується самими туристами під час заселення або виселення з готелю. При цьому виручені кошти відраховуються до міських бюджетів і спрямовуються на розвиток туристичної інфраструктури та сфери туристичних послуг. У всіх містах і регіонах податкові тарифи (в Амстердамі – 5,5% від вартості номера за ніч, у невеликих містах податок може бути 1,5 євро за ніч) і терміни їхньої дії встановлюються адміністрацією та можуть змінюватися [10].

Також у зв'язку з нестачею фінансів на розвиток туристичного сектору влада В'єтнаму з 1 січня 2014 р. запровадила туристичний податок, який сплачується в розмірі 1 долара за добу перебування. Для відвідування Домініканської Республіки мандрівникам, які прибувають в аеропорт Пуерто Плата, потрібно заповнити картку туриста і сплатити податок в аеропорту в розмірі 10 доларів під час в'їзду в країну і 10 доларів під час виїзду (звільняються від сплати податку діти молодше двох років і транзитні пасажири). У Йорданії стягується податок з індивідуальних туристів під час виїзду, якщо туристи перебували в країні більше доби, в розмірі 5 йорданських динарів. З лютого 2014 року кожний турист, що в'їжджає на Мальдіви, незалежно від віку, оплачує Bed Tax (податок на розміщення) в сумі 8 доларів на добу за людину. У Берні (Швейцарія) туристичний податок складається з трьох частин, таких як: податок на проживання, курортний збір, а також транспортний збір, який сплачується одночасно в готелі і становить від 2,5 до 6 франків [8].

Що стосується України, то статтею 268 Податкового кодексу України визна-чено, що платниками збору є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, які прибувають на територію адміністративно-територіальної одиниці, на якій діє рішення сільської, селищної та міської ради про встановлення збору, та отримують (споживають) послуги з тимчасового проживання (ночівлі) із зобов’язанням залишити місце перебування в зазначений строк [5]. Станом на 2020 р. максимальний розмір туристичного збору встановлено на рівні 23,62 грн для внутрішнього туризму та 236,15 грн для в’їзного туризму [7]. Загалом же застосування туристичного збору в Україні є нагальною потребою, зумовленою потребою розвитку туристичного сектору економіки нашої країни, підтримки і розвитку курортної і туристичної інфраструктури, особливо в курортних регіонах.

Пропозиції автора детерміновані ситуацією на ринку туристичних послуг, що була спричинена наслідками протиепідемічних карантинних заходів. Спираючись на закордонний досвід європейських країн, із погляду розвитку як внутрішнього, так і в’їзного туризму вважаємо доцільним рекомендувати тимчасове скасування туристичного збору з метою стимулювання потенційних туристів до здійснення туристичних подорожей Україною, адже саме виважена податкова політика в посткарантинний період є одним із найважливіших кроків до залучення інвестицій у туристичну галузь України та зростання її привабливості на міжнародному рівні. Тимчасове скасування туристичного збору, на думку автора, є доцільним на шестимісячний період з 1 липня 2020 р. до 1 січня 2021 р. Вибраний період визначений прогнозами експертів ринку туристичних послуг стосовно часу поступового відновлення туристичних прибуттів як із-за кордону, так і всередині країни. Таким чином, тимчасове скасування туристичного збору рекомендоване як для резидентів, так і для нерезидентів країни.

Відновлення справляння туристичного збору доцільно запланувати з 1 січня 2021 р. При цьому пропонуємо дещо змінити базу справляння туристичного збору. Станом натепер такою базою в Україні є загальна кількість діб проживання, а туристичний збір стягується з кожного туриста за кожну добу проживання у закладі розміщення незалежно від кількості діб. Вважаємо більш доцільним та привабливим для розвитку туризму справляння туристичного збору залежно від кількості ночей, проведених у засобі розміщення, проте незалежно від кількості осіб, які проживають у номері, тобто встановлення розміру туристичного збору фактично не з особи, а з кількості місць у номері закладу розміщення.

Водночас після відновлення справляння туристичного збору за умови позитивної динаміки розвитку українського туризму необхідно врахувати, що єдиним можливим варіантом удосконалення туристичного збору є збільшення особистої зацікавленості туристів та податкових агентів у розвитку туристичної інфраструктури і чіткому простежуванні надходжень від цього платежу. Зокрема, підвищенню рентабельності туристичної галузі може сприяти встановлення чіткої взаємозалежності між матеріальним забезпеченням відповідної історичної чи культурної пам'ятки та її туристичною привабливістю для іноземного туриста. Так, кошти необхідно витрачати насамперед на позиціонування і рекламно-інформаційну підтримку туристичних дестинацій, які знаходяться поблизу від інфраструктурних об'єктів, зручних транспортних розв'язок чи великих міст. Особливу увагу потрібно в подальшому зосередити на покращенні матеріально-технічної бази місць розташування таких пам'яток.

Висновки. Сьогодні туристична діяльність є невід'ємною складовою части-ною необхідних економічних посткарантинних перетворень, в основі яких має перебувати повний і гармонійний розвиток особистості, право людини на повагу до гідності та індивідуальності, а також моральних цінностей народів. Аналіз сучасного стану туризму в багатьох країнах показує, що його розвиток має супроводжуватися зусиллями держав у сприянні програмам розвитку внутрішнього туризму, які можуть бути ефективно реалізовані за наявності достатніх коштів і джерел фінансування, що нині у багатьох країнах на достатньому рівні відсутнє. Для вирішення проблем фінансування туристичного сектору як альтернативний захід і вводиться туристичний збір, покликаний акумулювати кошти, що надійшли від туристів, і використовувати їх із метою розвитку курортної і туристичної інфраструктури тих регіонів, на території яких він введений. Водночас під час проведення подальших розвідок у цьому аспекті варто врахувати, що в період стагнації туристичної галузі слід залучити світовий досвід грамотного регулювання застосування туристичного збору та його тимчасового скасування як інструменту опосередкованого стимулювання зростання туристичних прибуттів.

Список використаних джерел:

1. Евсикова Е.В. Систематизация основных подходов к определению понятия «налоговые правоотношения». *Евразийский юридический журнал*. 2015. № 4 (83). С. 149–152.

2. Казюк Я.М. Сучасний стан та шляхи вдосконалення механізмів надходжень місцевих податків і зборів. *Теорія та практика державного управління*. 2012. № 3. С. 382–390.

3. Курортный сбор в Германии. URL: http://turbina.ru/blogs/view/Kurortnyy-sbor-v-Germanii-101810/ (дата звернення 08.05.2020)

4. Міщенко Ю.В., Крисоватий А.І. Кластерна модель туризму: польський досвід і можливості його використання в Україні. URL: http://www.frtu.org.ua/content/view/4244/65/ (дата звернення 05.05.2020)

5. Податковий кодекс України: Відомості Верховної Ради України. 2011. № 13–14, № 15–16, № 17. Ст. 112.

6. Скибенко С.Т., Розвадовська О.О. Роль туристичного збору у фінансуванні регіонів. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі.* 2013. № 2 (58). С. 315–319.

7. Сколько турсбора будут платить в 2020 году URL: https://interbuh.com.ua/ru/documents/onenews/135560 (дата звернення 10.05.2020)

8. Туристический налог в разных странах. URL: https://city.travel/info/tourtaxes (дата звернення 05.05.2020)

9. Gooroochurn N., Sinclair T. The Welfare Effects of Tourism Taxation. *Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute*. 2003. Pp. 1–37.

10. Tourist tax in Europe 2020: what you will pay in Spain, Italy and other hotspots. URL: https://www.lovemoney.com/guides/52231/tourist-tax-in-europe-what-you-will-pay-in-spain-italy-and-other-hotspots (accesed 25 April 2020)

References:

1. Evsikova, E.V. (2015). Sistematizatsiya osnovnykh podkhodov k opredeleniyu ponyatiya «nalogovye pravootnosheniya» [Systematization of the main approaches to the definition of the concept of "tax legal relations"]. *Evraziyskiy yuridicheskiy zhurnal,* vol. 4, pp. 149–152.

2. Kazjuk, Ja.M. (2012). Suchasnyj stan ta shljakhy vdoskonalennja mekhanizmiv nadkhodzhenj miscevykh podatkiv i zboriv [The current state and ways to improve the mechanisms of local taxes and fees]. *Teorija ta praktyka derzhavnogho upravlinnja*, vol.3. pp. 382–390.

3. Kurortnyy sbor v Germanii [Resort tax in Germany]. URL: http://turbina.ru/blogs/view/Kurortnyy-sbor-v-Germanii-101810/ (accesed 8 May 2020)

4. Mishhenko, Ju.V., Krysovatyj, A.I. Klasterna modelj turyzmu: poljsjkyj dosvid i mozhlyvosti jogho vykorystannja v Ukrajini [Cluster model of tourism: Polish experience and possibilities of its use in Ukraine]. URL: http://www.frtu.org.ua/content/view/4244/65/ (accesed 5 May 2020)

5. Podatkovyj kodeks Ukrajiny [Tax Code of Ukraine] Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajiny. 2011. № 13–14, № 15–16, № 17. St.112.

6. Skybenko, S.T., Rozvadovsjka, O.O. (2013). Rolj turystychnogho zboru u finansuvanni reghioniv [The role of tourist tax in the financing of regions]. *Naukovyj visnyk Poltavsjkogho universytetu ekonomiky i torghivli*, vol. 2 (58), pp. 315–319.

7. Skol'ko tursbora budut platit' v 2020 godu [How much travel collection will pay in 2020] URL: https://interbuh.com.ua/ru/documents/onenews/135560 (accesed 10 May 2020)

8. Turisticheskiy nalog v raznykh stranakh. URL: https://city.travel/info/tourtaxes (accessed 05 May 2020)

9. Gooroochurn, N., Sinclair, T. (2003). The Welfare Effects of Tourism Taxation. *Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute*, pp. 1–37.

10. Tourist tax in Europe 2020: what you will pay in Spain, Italy and other hotspots. URL: https://www.lovemoney.com/guides/52231/tourist-tax-in-europe-what-you-will-pay-in-spain-italy-and-other-hotspots (accesed 25 April 2020)

Kostynets Valeriia
Kyiv National University of Technology and Design

SPECIFICITY OF APPLICATION OF TOURIST TAX

The article is devoted to establishing the specificity of the application of tourist tax in Ukraine in the post-quarantine period on the basis of world experience. The author of the article considers the application of tourist tax in a number of leading tourist destinations in Europe and the world, focusing on approaches to the calculation and calculation of tourist tax. The author emphasizes four ways to calculate and calculate the tourist tax: fixed amount of tourist tax is set for one tourist, the total amount of the fee depends on the number of nights he will spend in the accommodation (the fee is charged for each tourist staying in a hotel room); amount of tourist tax depends on the number of nights spent in the accommodation, but its rate does not depend on the number of people staying in the room; amount of tourist tax is included in the room rate and is charged immediately upon booking for the entire stay in the hotel; amount of tourist tax is calculated as a percentage of the room rate. According to the results of the study, the author concluded that to solve the problems of financing the tourism sector as an alternative measure and introduced a tourist tax designed to accumulate funds from tourists and use them to develop resort and tourism infrastructure in the regions where it is introduced. The author notes that the use of tourist tax in Ukraine is an urgent need due to the need to develop the tourism sector of our economy, support and development of resort and tourist infrastructure, especially in resort regions. At the same time, from the point of view of the development of the tourism industry, both domestic and inbound tourism, it is advisable to consider the issue of temporary abolition of the tourist tax in order to encourage potential tourists to make tourist trips to Ukraine. Besides, the author emphasizes that a number of European countries note the need to temporarily abolish the collection of tourist fees in order to restore international tourist arrivals as soon as possible after the abolition of restrictions and the opening of borders. The abolition of the tourist tax can be a tool to indirectly stimulate the growth of tourist arrivals.

Key words: *tourist tax, tourist contribution, tourist destinations, world experience, deter-minants.*

JEL classification: H20, O10, G28

УДК 004/338.33
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.10

Купріянова В.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри публічного управління та підприємництва,
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Шведова Г.М.
старший викладач кафедри публічного управління та підприємництва,
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

АНАЛІЗ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО АУТСОРСИНГУ В ІТ-ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Одне з найбільш активно розвиваючихся напрямків аутсорсингу підприємницької діяльності – ІТ-аутсорсинг. Через кризові явища в економіці, які змушують підприємців оптимізувати витрати, ІТ-аутсорсинг зростає в Україні значними темпами. Виключну актуальність має розробка наукових основ розвитку української ІТ-галузі з урахуванням процесів аутсорсингу для покращення іміджу України. У статті розглянуто поняття аутсорсингу та інсорсингу, аналізується міжнародний і вітчизняний досвід щодо застосування аутсорсингу, наведено показники виторгу від реалізації ІТ-послуг на міжнародних ринках й України. Запропоновані методи підвищення ефективності ІТ-сектору України, зокрема, рівня надання послуг аутсорсингу, які нададуть можливість прогнозувати їхній розвиток та більш обґрунтовано вибирати інструменти забезпечення зростання економічної результативності. Доведено стратегічні перспективи розвитку ІТ-аутсорсингу для економіки України.

Ключові слова: *інформаційні технології, ІТ-галузь, аутсорсинг, ІТ-аутсорсинг, інсорсінг, підприємництво.*

Постановка проблеми . Інформаційні технології (ІТ) можна вважати класичним прикладом підприємницького аутсорсінгу, тому що саме з нього почалася ера масштабного аутсорсингу у його сучасному вигляді. Саме приклад ІТ-аутсорсингу послужив прикладом успіху, за яким послідував аутсорсинг інших бізнес-функцій: кадровий облік, бухгалтерський облік, закупівлі, колл-центри, логістика та ін. [1].

Разом з тим ІТ-ринок став саме тим напрямком, де підприємницька активність могла отримати найбільші плоди. Інвестиції в створення ІТ-компаній порівняно невеликі, а темпи зростання ринку більш ніж привабливі. Напевно, саме тому серед власників найбільших ІТ- компаній України так багато підприємців. Це призводить до необхідності більш ретельного ознайомлення та дослідження цієї галузі, оскільки вона характеризується швидкими темпами розвитку і може приносити як корисні результати, так і створювати нові завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивченні змісту, тенденцій розвитку та особливостей впровадження ІТ-аутсорсингу зробили як українські, так і зарубіжні науковці, а саме: Бурлаков О. [2], Даніліна А. і Слюсаренка А. [3], Кубраков О. [4], Матвій І. [5], Спарроу Е. [6], Тонюк М. [7], Хейвуд Дж. [8], Стапран Д. [9] та інші.

Але проблематика становлення та розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні, на жаль, все ще носить фрагментарний характер. Проте неоднозначність поглядів різних авторів на перелік чинників, які впливають на проблеми та досягнення вітчизняного ІТ-аутсорсингу, потребує подальшого його аналізу та визначення перспектив розвитку, що й визначило вибір теми даного наукового дослідження.

Мета статті полягає у впорядкування сучасних здобутків і проблем розвитку стратегічно важливого для України ринку ІТ-аутсорсингу, для чого було проведено аналіз стану та систематизовано тенденції розвитку українського ринку ІТ-аутсорсингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внесок який робить ІТ-галузь в економіку України вже давно є оцифрованим, її частка у ВВП країни становить близько 4%. Галузь створює додаткові робочі місця у супутніх індустріях, генерує постійні валютні надходження в економіку країни, український ІТ-ринок демонструє стабільне зростання з року в рік і згідно з аналізом компанії PwC передбачається, що в 2020 році сягне суми в 5,7 млрд. дол. [1; 2].

Потрібно відзначити, що Україна є лідером серед країн-аутсорсерів в Європі. На думку українських фахівців, 90% наших ІТ-спеціалістів працюють саме на засадах аутсорсингу, а не як розробники власних ІТ-продуктів. Зі 100 кращих світових постачальників аутсорсингових послуг, яких ретельно відбирає Міжнародна асоціація професіоналів аутсорсингу (IAOP) для свого щорічного рейтингу Global Outsourcing 100 (GO100), у 2018 р. 18 місць забрали компанії з R&D-офісами в Україні. Серед них 12 українських роботодавців і шість «легіонерів» − міжнародних компаній, що мають в Україні свої центри розробки [1; 4; 12].

У 1989 році корпорація «Істман Кодак» укладає перший повноцінний аутсорсинговий контракт. Для цього вона передала на аутсорсинг обробку інформації іншої американської фірмі − IBM (сума контракту склала 500 млн. дол.). У тому ж році американський енергетичний гігант «Енрон» передав EDS1 свої ІТ-функції на 750 млн. дол. Основна мета укладення цих контрактів була спрямована на зниження транзакційних витрат − одного з чотирьох головних рушійних чинників аутсорсингу. Одночасно ці компанії першими пішли на переосмислення того, що вдавав

із себе їх бізнес, що для нього є основним, а саме конкурентною перевагою − другий фактор аутсорсингу. Так 1990-і роки можна з упевненістю назвати розквітом класичного аутсорсингу. З тих пір ринок ІТ-послуг США виріс з 10 млрд. дол. в 1989 році до 660 млрд. дол. в 2014 році [9].

Практика провідних світових компаній підтвердила, що ще до появи терміна «аутсорсинг» спеціалізовані зовнішні підрядники виконують окремі функції краще ніж співробітники внутрішніх профільних підрозділів компанії. Кожна сучасна компанія має одне або кілька профільних напрямків діяльності − напрямків, на розвиток і вдосконалення яких вона орієнтована. Однак, структура ділового середовища досить складна і вимагає від компанії організації безлічі різнорідних процесів і спеціалізованих структурних одиниць, використання (в тому числі разове або короткострокове) різних інструментів. При виникненні кожної такої потреби компанія приймає рішення «купити або зробити самим», «розвивати власну інфраструктуру для здійснення своєї діяльності або використовувати/замовити зовнішні її елементи». Кожне таке рішення залежить від безлічі факторів, які слід враховувати при прийнятті управлінських рішень [4].

Сьогодні аутсорсинг − це звичайна частина будь-якого швидко зростаючого бізнесу. Роль аутсорсингових постачальників у сфері високих технологій перейшла від ручної праці до верхніх рішень щодо архітектури програмного забезпечення та розробки продукту повного циклу [1-3].

Слід зазначити, що серед дослідників немає єдності в частині трактування поняття «аутсорсинг», в кожному конкретному випадку межі поняття встановлюються в залежності від прикладної області дослідження і його наукових поглядів: від взаємин із зовнішніми організаціями певної спеціалізації, передачі організацією непрофільних функцій третій особі, до залучення ресурсів ззовні взагалі [4; 6].

«Класифікація форм і видів аутсорсингу не є в даний момент остаточним, так як партнерські відносини в рамках конкретних угод про аутсорсинг можуть мати значні відмінності» [12], але точно можна виділити саме ІТ-аутсорсинг як вже сформований сегмент ринку, що отрималв стрімкий розвиток завдяки технічній складності продуктів, що виробляються і послуг. Діяльність більшості споживачів товарів і послуг ІТ-аутсорсингу рівновіддалена від сфери ІТ, і якщо при виборі процесів переданих на аутсорсинг враховувати «близькість до основної діяльності організації і рівень ноу-хау», − процеси, безпосередньо пов'язані з ІТ виявляються найбільш придатними для більшості потенційних споживачів послуг [2-5].

Висока швидкість розвитку ІТ дуже швидко зрівнялася зі швидкістю зростання потреби в них, для розвитку ринку аутсорсингових послуг. Ще в 60-і роки в Німеччині склалася практика створення великих центрів з обробки інформації, що надають послуги іншим компаніям, що не володіли необхідними технічними можливостями, до середини 70-х років оборот таких центрів становив 1,4 млрд. німецьких марок − один з багатьох прикладів стрімкого розвитку ринку ІТ-аутсорсингу [1, 9].

Слід зазначити, що затребуваність області застосування аутсорсингу корелює з динамікою і напрямком розвитку області. Сфери діяльності, які викликають найбільший інтерес у діловому середовищі, що розвиваються в технічному і технологічному аспекті, що вимагають все більш істотних вхідних витрат і компетенцій, стають областями найбільш інтенсивного застосування аутсорсингу. Показовим в цьому сенсі може по праву вважатися ІТ-аутсорсинг.

ІТ-інфраструктура компанії повинна відповідати всім сучасним вимогам, тому що на неї впливає безліч зовнішніх чинників, таких як: збільшення обсягів оброблюваної інформації; розширення застосування ІТ в бізнесі; введення нових нормативно-правових актів та внутрішньокорпоративних розпоряджень, що впливають на вимоги до ІТ-інфраструктури; зміна зовнішньої інтегрованого середовища та інших зовнішніх умов. Управління цим процесом, оцінка його ефективності і перспективи розвитку − все це вкладається в те, що з часом стали називати ІТ-стратегією компанії. З розумінням структури ІТ в компанії, стає наочним, які її елементи найбільш обтяжливі з точки зору витрат і віддалені до основного напрямку діяльності, такі елементи − потрібно передавати на аутсорсинг. При цьому варто відзначити, що поряд з розрахунком економічної ефективності від перекладу процесу на аутсорсинг, враховуються й інші не менш важливі фактори, такі як інформаційна безпека (тому що доступ до ІТ-інфраструктури третіх осіб майже завжди означає їх доступ до внутрішньої інформації компанії), керованість процесом, стратегічні перспективи компанії.

Зараз не багато компаній можуть дозволити собі власними силами забезпечити повністю свої потреби в ІТ, що, в поєднанні з широким спектром пропозицій ІТ-компаній, представлених як на міжнародному так і на українському ринку, дає великі перспективи розвитку ІТ-аутсорсингу. Проте вітчизняні аутсорсингові компанії показують впевнене зростання, підтвердження тому є українській ІТ-ринок у цифрах:

− кількість розробників − 166 тис.;
− кількість ІТ-компаній – 11, 9 тис.;
− вартість індустрії − 1,256 млрд. дол.;
− ринок на який орієнтується – США;
− середня погодинна оплата праці – 34-64 дол.;
− середня вартість розробки програмного забезпечення − 25-149 дол. за одну годину для розробки додатків;
− кількість робочих місць в ІТ-галузі в 2019 році – 28 тис.;
− рівень володіння англійською мовою – 40% [1].

Слід зазначити, що розвиток вітчизняних компаній відбувається не тільки в мегаполісах з найвищим рівнем ділової активності (Київ, Львів, Харків, Дніпропетровськ), а й на регіональному рівні. Останнім часом все більше підприємців, керівників підприємств прагне за рахунок переведення на аутсорсинг істотної частки процесів і функцій отримати можливість зосередитися на стратегічному управлінні, прийнятті рішень і заходів в розрахунку на перспективу. Такий підхід обгрунтований можливістю за рахунок підвищення ефекту від стратегічного управління компенсувати можливі додаткові витрати на аутсорсинг і отримати додаткові перспективи розвитку за основним напрямком діяльності. Можливість відмовитися від частини керування

процесами − приваблива, але це непросто: необхідно дотримання балансу повноважень і відповідальності.

С іншого боку, необхідно, при проведенні перетворень в сторону застосування аутсорсингу, розуміти доцільність перетворень і наслідки, які за ними слідують. В кінцевому рахунку, якщо ми маємо на увазі комерційну організацію, то проведені перетворення, в тому числі і передача функцій зовнішньої структурі, − повинні бути економічно обґрунтовані. Іншою стороною застосування аутсорсингу є необхідність контролю за ефективністю цих процесів перетворення компанії, прогнозування ефективності та ретроспективний аналіз результатів проведених перетворень [6; 7].

Проте, поряд з позитивними тенденціями, такими як вихід на міжнародні ринки ІТ-аутсорсингу вітчизняних компаній, існують високі ризики експансії зарубіжних аутсорсеров на українському ринку, а також нові «тривожні» тенденції щодо розвитку великими фінансовими, і виробничими об'єднаннями практики заміщення аутсорсингу на інсорсинг (передача функцій не виходячи за межі компанії, як правило полягає у формуванні профільних дочірніх підприємств, що працюють з материнською компанією за принципом аутсорсингу).

Також на сучасному етапі слід врахувати геополітичну ситуацію навколо України. Перша проблема − експансія іноземними аутсорсерами вітчизняного ІТ-ринку, з іншого боку труднощі в зв'язку з геополітичної обстановкою і її наслідками, що виникли у вітчизняних замовників, що користуються послугами зарубіжних аутсорсеров, можуть привести до скорочення витрат на підтримку і розвиток ІТ-інфраструктури, що призведе до зниження грошового обсягу українського ринку в цілому.

Що стосується переходу деяких великих корпорацій в сторону інсорсінга − ця тенденція, в сфері підприємництва відносно нова (не беремо до уваги прецедент формування держкорпорацій, інсорсинг в яких мав, можливо, об'єктивні на той момент причини, такі як секретність інформації, виняткову важливість для держави того чи іншого процесу для розвитку кожної галузі) [3]. Можна констатувати, що такі зміни вже негативно позначилися на багатьох регіональних постачальників послуг ІТ-аутсорсингу.

Слід зазначити, що українська галузь ІТ-аутсорсингу продовжує завойовувати позиції на світовому ринку, вітчизняні провайдери вже встигли зарекомендувати себе як одні з найбільш соціально відповідальних і здатних забезпечити безпрецедентний рівень успішності своїх проектів: 94% клієнтів повністю задоволені рівнем українського сервісу, тоді як в кращих іноземних компаніях цей показник становить лише 84%. Це пояснюється, зокрема, тим, що 72% українських провайдерів активно займаються інноваціями, про що відзвітувала ІАОР [1-4].

Діяльність від ІТ-аутсорсингу в Україні щорічно приносить до 2,5 млрд. дол. і поступається лише Індії. Ця країна в ІТ-сфері бере кількістю спеціалістів та доступністю послуг. Україна ж не має такої кількості молодих спеціалістів. Вартість послуг програмістів в Україні наразі зрівнялась з європейською, тому замовники обирають Індію за ціновим критерієм, але наших спеціалістів цінують за якісний підхід.

Якщо подивитись на Польщу у розрізі агресивної освітньої та міграційної політики, то ця країна має усі шанси стати лідером не лише в ІТ, а й в інших сферах. Польща вже вступила у глобальну боротьбу за обдаровану молодь. В Україні на порядку денному поки що стоять такі питання, як цілісність країни та економічна стабільність [1-3].

Станом на 2019 р. прогнози глобальних аналітичних видань були дуже оптимістичні. Основними рушіями розвитку ринку стануть хмарні технології. Згідно з прогнозами, приблизно за п’ять років близько 80% підприємств перенесуть свою діяльність у «хмари». Це дає великі можливості для віддаленої роботи та залучення сторонніх підрядників, підключення їх до єдиної системи з можливістю контролювати і координувати всі процеси. Штучний інтелект набирає величезну популярність. Водночас для розробки індивідуальних рішень потрібно все більше фахівців. Роботизація може забрати на себе частину роботи аутсорсингових компаній, оскільки вони замінюють здебільшого низькокваліфіковану робочу силу у виробництві, логістиці тощо. Розвиток кібербезпеки не йде в ногу зі швидким технологічним прогресом. Тут необхідно залучати додаткових фахівців для організації ефективних засобів захисту даних [9].

Також у майбутньому зміняться відносини між аутсорсинговими командами та їхніми клієнтами. Йдеться про посилену трудову етику та зростаючу важливість soft skills, які були недооціненими впродовж останніх кількох років. Підприємці, нарешті, почали визнавати важливість аутсорсингу для бізнесу і це означає збільшення погодинних тарифів, автоматизацію бізнес-процесів тощо [10].

Потрібно наголосити, що Україна поступово позбавляється від репутації лише аутсорсингової країни. Наш інтелектуальний потенціал та впровадження інновацій формують нове сприйняття. ІТ-бізнес в Україні поступово трансформується у сервісний консалтинг. Українські спеціалісти вміють реалізовувати складні розробки краще за інших та постійно вдосконалюються, змінюються на вимогу часу. Цей еволюційний шлях успішно пройшов або проходить бізнес в інших країнах [7; 12].

Темпи зростання ІТ-ринку України виглядають наступним чином за даними PWC: 2011 р. – 1,1 млрд. дол.; 2015 р. – 2,7 млрд. дол.; 2020 р. (прогноз) – 5,4 млрд. дол. [1].

Сьогодні багато країн, які через пандемію бачать дефіцит свого бюджету, шукають будь-яку форму торгівлі і споживання, яку вони зможуть швидко і досить безболісно обкласти податками. Політика карантину і перебування вдома привела до зростання таких інтернет-компаній як Facebook, Google, Apple, Netflix і багатьох інших. Паралельно з цим необхідна підтримка важливих сегментів економіки і цільова допомога підприємцям і малому бізнесу, тому ІТ-аутсорсинг це варіант вирішення багатьох проблем.

Висновки. Таким чином, аутсорсинг є одним з найефективніших способів підприємницької діяльності, що сприяє впровадженню інновацій і покращенню інтеграційних зв’язків вітчизняних підприємств як у межах країни, так і поза нею. Основною перешкодою для розвитку аутсорсингу в українській економіці є

недосконала законодавча база. Незважаючи на це, Україна має великі перспективи у сфері ІТ-аутсорсингу порівняно із аутсорсингом загалом. За рахунок великої кількості висококваліфікованих та ефективних працівників, яка з кожним роком швидко зростає, аутсорсингові підприємства стають більш привабливими для припливу іноземного капіталу та інвестицій з боку ЄС та США. Отже, ринок аутсорсингових послуг знаходиться на стадії розвитку, а для каталізації його адаптивного процесу в Україні та подолання наявних проблем необхідні редагування законодавства; залучення іноземних інвесторів до українських підприємств, що ведуть аутсорсингову діяльність в сфері ІТ-галузі; активна співпраця із закордонними фірмами.

Список використаних джерел:

1. Україна увійшла до кола країн-лідерів у сфері ІТ-аутсорсингу. [Ukraine has become one of the leading countries in the field of IT-outsourcing]. 09.042019. URL: https://business.ua/business/4970-ukraina-uviishla-do-kola-krain-lideriv-u-sferi-itautsorsynhu. (дата звернення: 09.04.2019).

2. Бурлаков О.С. ІТ-аутсорсинг як інструмент оптимізації діяльності підприємств. Сталий розвиток економіки. 2013. № 4. С. 90−93.

3. Данилин А., Слюсаренко А. Архитектура и стратегия. «Инь» и «Янь» информационных технологий предприятия. Москва : ИНТУИТ.РУ, 2018. − 504 с.

4. Кубраков О. ІТ-потенціал України та інвестиції: скільки потрібно і скільки можна. URL: https://mind.ua/openmind/20180838-it-potencial-ukrayini-ta-investiciyi-skilki-potribno-i-skilkimozhna (дата звернення: 29.05.2020).

5. Матвій І.Є. Особливості розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2013. № 754. С. 185−190.

6. Спарроу Э. Успешный ІТ-аутсорсинг / пер. с англ. Ю.В. Алабиной. Москва : Кудиц-образ, 2009. 288 с.

7. Тонюк М.О. ІТ-аутсорсинг в Україні: тенденції та прогнози розвитку. 2016. URL:http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4723 (дата звернення: 03.05.2020).

8. Хейвуд Д.В. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / пер. с англ. Ю.В. Алабиной. Москва : Вильямс, 2002. 176 с.

9. Стапран Д.А. Текущее состояние и перспективы роста предпринимательского аутсорсинга в секторе информационных технологий. Креативная экономика. 2017. Том 11. № 9. С. 985–1002.

10. ІТ-індустрія вийшла на 2 місце в українському експорті послуг − дослідження. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2018/10/30/642128/?fbclid=IwAR2E1fcXs97E9IhIjzOzr26wUII4TPknKT7oml3P8V0GOgoYofM77HKBTE (дата звернення: 05.06.2020).

11. The 2019 Global Outsourcing 100. URL: https://dou.ua/lenta/news/outsourcing-top-100-2018 / (дата звернення: 04.06.2020).

12. *Тонюк М.О. Аутсорсинг* як *інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства*. Економіка і суспільство. 2017. № 10. С. 372−376.

References:

1. Ukrayina uviyshla do kola krayin − lideriv u sferi IT-autsorsynhu [Ukraine has become one of the leading countries in the field of IT-outsourcing]. URL: https://business.ua/business/4970-ukraina-uviishla-do-kola-krain-lideriv-u-sferi-itautsorsynhu (accessed 15 June 2020).

2. Burlakov O.S. (2013) IT-autsorsynh yak instrument optymizatsiyi diyal′nosti pidpryyemstv [IT-outsourcing as a tool for optimizing the activities of enterprises]. Stalyy rozvytok ekonomiky, no. 4, pp. 90-93.

3. Danilin A., Slyusarenko A. (2018) Arkhitektura i strategiya. “In'” i “Yan'” informatsionnykh tekhnologiy predpriyatiya [Architecture and strategy. “Yin” and “Yang” enterprise information technology]. Moscow: INTUIT.RU. − 504 p. (in Russian).

4. Kubrakov O. IT-potentsial Ukrayiny ta investytsiyi: skil′ky potribno i skil′ky mozhna [Ukraine's IT potential and investments: how much is needed and how much is possible] 2018. URL: https://mind.ua/openmind/20180838-it-potencial-ukrayini-ta-investiciyi-skilki-potribno-i-skilkimozhna (accessed 03 June 2020).

5. Matviy I. YE. (2013) Osoblyvosti rozvytku IT-aut·sorsynhu v Ukrayini [Features of IT outsourcing development in Ukraine]. Visnyk Natsional′noho universytetu “L′vivs′ka politekhnika”. Problemy ekonomiky ta upravlinnya, no. 754, pp. 185-190.

6. Sparrow E. (2009) Uspeshnyy IT-autsorsing [Successful IT outsourcing]. Moscow: : Kudits-obraz. − 288 p. (in Russian).

7. Tonyuk M.O. IT-autsorsynh v Ukrayini: tendentsiyi ta prohnozy rozvytku” [IT-outsourcing in Ukraine: trends and forecasts] 2016. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4723 (accessed June, 12, 2020).

8. Heywood J.B. (2002). Autsorsing: v poiskakh konkurentnykh preimushchestv [Outsourcing: in search of competitive advantages] / per. s angl. YU.V. Alabinoy. Moscow: Williams. − 176 p. (in Russian).

9. Stapran D.A. (2017) Tekushcheye sostoyaniye i perspektivy rosta predprinimatel'skogo autsorsinga v sektore informatsionnykh tekhnologiy [Current status and growth prospects of entrepreneurial outsourcing in the information technology sector] Kreativnaya ekonomika, vol. 11. – no. 9, pp. 985-1002 (in Russian).

10. IT-industriya vyyshla na 2 mistse v ukrayins′komu eksporti posluh − doslidzhennya [The IT industry came in 2nd place in the Ukrainian export of services – a study] 2018. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2018/10/30/642128/?fbclid=IwAR2E1fcXs97E9IhIjzOzr26wUII4TPknKT7oml3P8V0GOgoYofM77HKBTE (accessed 15 May 2020).

11. The 2019 Global Outsourcing 100. URL: https://dou.ua/lenta/news/outsourcing-top-100-2018/ (accessed 10 June 2020).

12. Tonyuk M.O. (2017). Aut·sorsynh yak instrument zabezpechennya efektyvnoyi diyal′nosti pidpryyemstva [Outsourcing as a tool to ensure the effective operation of the enterprise]. Ekonomika i suspil′stvo, no. 10, pp. 372−376.

Kupriyanova Valentina, Shvedova Hanna
National Aerospace University H.E. Zhukovsky "Kharkiv Aviation Institute"

ANALYSIS AND PROSPECTS OF ENTREPRENEURIAL OUTSOURCING DEVELOPMENT IN THE IT INDUSTRY OF UKRAINE

The article deals with the current state, tendencies and prospects of development of scientific bases for the development of the Ukrainian IT-industry, taking into account outsourcing processes to improve the image of Ukraine. Is extremely important for the strengthen of the image of Ukraine. In the process of research, the following methods were used in the article: theoretical generalization and comparison, analysis and synthesis, scientific abstraction. Results. The article discusses the development of outsourcing as a phenomenon and forms of cooperation between the companies. The authors examines the concept of outsourcing, its scope of usage, the evolution of usage in the historical aspect. Discusses the concept and features of IT-outsourcing, the selection of IT-outsourcing as an individual category, and the market of IT- outsourcing as particular sphere. Analyzed the features and the main problems of expansion of IT-outsourcing of Ukraine. Promoted methods of improved efficiency for the IT sector of Ukraine, including, equal number of outsourcing services, who can inflate the ability to diagnose and forecast new products, and to get more information about the business. The indicators of proceeds from realization of IT-services in the world market, in particular, a share of outsourcing services in the directions are given. The comparison of indicators of development of IT-sector companies of USA, China and India is given. Based on the analysis, it is revealed that the main consumer of Ukrainian IT-Services is USA. An important role of institutional factor in development of IT-sector companies is outlined. Attention is focused on the fact that the methods of improving the Ukrainian IT-sector efficiency will allow to diagnose and predict their development, more justified to choose instruments what will ensure the growth of economic efficiency in Industry. The research demonstrates that IT outsourcing, especially during crisis periods, is becoming a key stabilizing factor and an important business optimizationsolution, including the cost reduction for maintaining IT-company's.

Key words: *information technology, IT-industry, outsourcing, IT-outsourcing, insourcing, entrepreneurship.*

JEL classification: Q13, Q17, L86, O14

УДК 330.322:631.1 (477)
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.11

Кушнір С.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Запорізький національний університет

Журавльова А.К.
Запорізький національний університет

ІНВЕСТИЦІЇ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ У ЗВ'ЯЗКУ З ВІДКРИТТЯМ РИНКУ ЗЕМЛІ

У статті розглянуто зміст інвестицій у науковій літературі. Проаналізовано динаміку прямих іноземних інвестицій в економіку України. Досліджено структуру та динаміку прямих інвестицій в Україну за країнами походження. Розглянуто структуру прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності та визначено частку інвестицій у сільське господарство України. Проаналізовано основні економічні, правові, фінансові, політичні, соціальні негативні чинники, які впливають на інвестиційний клімат галузі сільського господарства України. Проаналізовано зміст нормативно-правової бази щодо земельної реформи в Україні, а саме основні пункти, які стосуються відкриття ринку землі, який дає змогу купувати та продавати землю. Визначено напрями сільського господарства, які перш за все потребують інвестиційної підтримки, акцентовано увагу на необхідності підвищеного контролю за виконанням норм закону про землю, особливо щодо кінцевих бенефіціарів покупців.

Ключові слова: *інвестиції, іноземні інвестиції, ринок землі, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, сільське господарство, земельні ресурси.*

Постановка проблеми. Сьогодні є актуальним вивчення проблеми інвестиційної діяльності у сільське господарство та земельні ресурси, особливо після відкриття ринку землі. Це дає поштовх переосмислити можливість реалізації та вдосконалення природно-економічного потенціалу сільської галузі України. Між тим реалізація потенціалу сільськогосподарської галузі дає можливості підвищити рейтинг України в політичних та економічних відносинах з іншими країнами. Залучення інвестицій у сільське господарство допоможе відновити цю сферу та сформувати середній клас у суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми залучення інвестицій у сільськогосподарську

галузь вивчала велика кількість науковців, серед яких можна назвати таких, як А.С. Музиченко, Г.В. Козаченко, М.І. Кісіль, М.Ю. Кожем'якін, А.А. Пересада, Ф.В. Федоренко, В.Г. Андрійчук, О.Г. Білорус, Б.В. Губський, В.П. Савчук, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, Г.В. Спаський, О.Г. Шпикуляк [3; 5; 9]. Науковці акцентують увагу на тому, що саме інвестиційна складова частина є рушієм нашої економіки й сприятиме розвитку вітчизняного сільського господарства та інтеграції національної економіки у європейський простір.

Мета статті полягає в аналізі інвестиційних потоків у сільське господарство України, розгляді сучасного інвестиційного клімату та визначенні перспективних напрямів інвестування з урахуванням ризиків для сучасного інвестора.

Виклад основного матеріалу. Інвестиції – це один із ключових чинників економічного зростання, довгострокові та короткострокові вкладення капіталу, що складаються з капітальних витрат (капітальних вкладень); витрат, пов'язаних з приростом оборотного капіталу (під час розширення виробництва) або оборотним капіталом в повному обсязі, необхідним для запуску виробництва (під час створення нових виробництв), а також витрат, необхідних для підготовки інвестиційного проекту [9, с. 7].

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» інвестиції визначаються як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [1, с. 1].

Ю.О. Лупенко вважає, що інвестиційні процеси у сільському господарстві останнім часом різко загальмувалися внаслідок скорочення фінансових можливостей інвесторів і держави. Відновлення позитивної динаміки інвестицій вимагає вжиття радикальних заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості галузі та якнайшвидшої макроекономічної стабілізації у державі [5, с. 62].

Розглянемо детальніше показники обсягу інвестицій і галузі, в які найбільше вкладають коштів на противагу сільському господарству.

Як видно з даних табл. 1, політичні зміни в Україні у 2013–2014 роках призвели до різкого падіння обсягу інвестування в Україну, у 2015–2016 роках інвестиції почали поступове зростання. Однак ефективність економічних реформ, що відбулись у 2017–2018 роках, призвела до скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій, обсяг яких у 2018 році порівняно з 2017 роком зменшився майже на 30%. Незначне збільшення надходжень у 2019 році, а саме лише на 153 млн. дол. США, або на 6,9%, продовжує свідчити про недовіру іноземних інвесторів до можливостей стабільного ведення бізнесу та поліпшення інвестиційного клімату в країні.

Дані табл. 2 показують, що у 2014 році найбільше надходжень було з Кіпру (30,8%) та Нідерландів (16,4%). Натомість у 2019 році частка інвестицій з Кіпру дещо знизилась, а частка інвестування Нідерландів зростає. Також можна помітити тенденції до зростання інвестицій з Великобританії та Швейцарії. Також можна звернути увагу на те, що дещо зростають інвестиції з Російської Федерації та з інших країн (21,9%).

Однак європейські країни не прагнуть залучати великі кошти в економіку України (рис. 1).

Аналіз структури інвестиційної діяльності за видами економічної діяльності показав таке.

Отже, можна звернути увагу на те, що у 2015 році перше місце за вливаннями прямих іноземних інвестицій посідала промисловість, потім йшли оптова та роздрібна торгівля, фінансова та страхова діяльність. Натомість у 2019 році обсяги інвестицій зросли тільки у промисловість та оптову й роздрібну торгівлю, але трійку замикають операції з нерухомим майном. Є сфери, в яких, навпаки, впали обсяги іноземних інвестицій. До них можна віднести будівництво, фінансову та страхову діяльність, професійну, наукову та технічну діяльність, інші види економічної діяльності. Отже, інвестиції, які надходять у сільське господарство, є мізерними.

Існує низка економічних, правових, фінансових, політичних, соціальних негативних чинників, які впливають на інвестиційний клімат галузі сільського господарства України.

На нашу думку, до правової сфери ризику іноземних інвестицій в сільське господарство можна віднести корупцію; незахищені права власності, рейдерство; централізацію влади, тобто неможливість регіонів конкурувати у сфері залучення інвестицій; примус

Таблиця 1 – Надходження прямих інвестицій в Україну

Рік	Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	Показники динаміки (до попереднього року)		
		абсолютний приріст (зменшення), млн. дол. США	індекс динаміки, %	темп приросту (зменшення), %
2010	6 495	1 679	134,9	34,9
2011	7 207	712	111,0	11,0
2012	8 401	1 194	116,6	16,6
2013	4 499	-3 902	53,6	-46,4
2014	410	-4 089	9,1	-90,9
2015	2 961	2 551	722,2	622,2
2016	3 130	169	105,7	5,7
2017	3 130	169	105,7%	5,7
2018	2 202	-928	70,4%	-29,6
2019	2 355	153	106,9%	6,9

Джерело: складено на основі джерел [6; 8]

бізнесу до покриття фінансових проблем регіону під приводом його залучення до вирішення соціальних питань; тиск на бізнес з боку органів влади; неврегульованість питання державно-приватного партнерства; часті зміни законодавства невиконання законів; незавершеність законотворчого процесу та неможливість втілення прийнятих законів [8, с. 36].

До економічних ризиків можна віднести монополізацію економіки; низьку платоспроможність значної частини населення; низький попит на внутрішньому ринку; низький попит на зовнішніх ринках; низький рівень ділової активності; залежність виробництва від тимчасових коливань попиту; залежність виробництва від природних ресурсів; тінізацію економічних відносин [3, с. 80].

До фінансових ризиків належать податкове навантаження та дефіцит державного бюджету, високі кредитні ставки, неповернення ПДВ [5, с. 29].

До інших, не менш вагомих факторів гальмування іноземних інвестицій у сільське господарство можна віднести політичну нестабільність; безробіття; низьку кваліфікацію випускників управлінських та маркетингових спеціальностей; брак часових та фінансових ресурсів для підвищення кваліфікації працівників на підприємствах; низький рівень володіння молоді іноземними мовами; слабкий розвиток інфраструктури; погану екологічну ситуацію [9, с. 16].

Між тим, на думку Л.О. Чіп, існує чимало інших негативних факторів, котрі знижують інвестиційну привабливість аграрного сектору України, передусім до них можна віднести низький рівень захисту прав землевласників та землекористувачів, недостатнє наповнення кадастрового реєстру та реєстру речових вправ, низку неузгодженостей між ними, налагодження інфраструктури, вантажних перевезень [11, с. 142].

Навесні 2020 року Верховною Радою України було прийнято закон щодо відкриття ринку землі, який дає змогу купувати та продавати землю фізичним особам та українським підприємцям, державі. Згідно із Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» від 31 березня 2020 року № 552-IX (далі – Закон) [2] внесено зміни до Земельного кодексу України, які стосуються набуття права власності на землі сільськогосподарського призначення, тобто можливість операцій продажу таких земель.

Так, змінами, внесеними до статті 130 Земельного кодексу, визначено перелік осіб, які можуть набувати права власності на земельні ділянки сільськогосподарського призначення, а також визначено, хто не має такого права. Так, «іноземцям, особам без громадянства та юридичним особам заборонено набувати частки у статутному (складеному) капіталі, акції, паї,

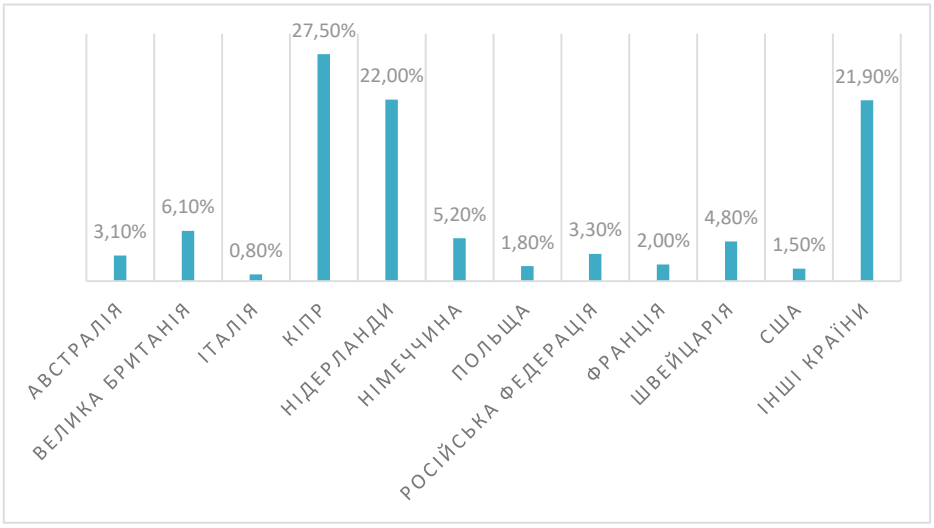

Рисунок 1 – Структура прямих іноземних інвестицій в економіку України (за країнами світу), 2019 рік, %

Таблиця 2 – Структура прямих іноземних інвестицій в економіку України (за країнами світу)

Країна	Структура іноземних інвестицій на 1 січня, %					
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Австралія	4,8	3,9	3,6	3,4	3,2	3,1
Велика Британія	4,8	3,9	5,6	5,9	6,0	6,1
Італія	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8
Кіпр	30,8	30,7	30,8	29,1	27,7	27,5
Нідерланди	16,4	18,1	19,0	21,6	22,3	22,0
Німеччина	8,7	6,3	5,2	5,2	5,4	5,2
Польща	1,7	2,1	2,1	2,0	1,9	1,8
Російська Федерація	6,0	2,0	1,3	2,5	3,1	3,3
Франція	2,9	3,9	4,0	3,3	2,7	2,0
Швейцарія	2,1	3,4	4,3	4,9	4,6	4,8
США	2,0	2,1	2,2	2,0	1,7	1,5
Інші країни	19,0	22,8	21,2	19,4	20,6	21,9
Всього	100	100	100	100	100	100

Джерело: складено на основі джерел [6; 8; 10]

Таблиця 3 – Структура прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності

Вид економічної діяльності	Структура іноземних інвестицій на 1 січня, %				
	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Промисловість	31,5	30,8	31,8	32,6	33,0
Сільське господарство	1,5	1,6	1,5	1,6	1,7
Будівництво	3,5	3,2	3,1	3,0	2,9
Фінансова та страхова діяльність	15,1	13,5	12,4	11,1	10,9
Інформація та телекомунікації	6,4	6,5	6,4	6,6	6,8
Оптова та роздрібна торгівля	15,9	15,9	16,1	16,4	16,7
Операції з нерухомим майном	13,1	11,7	12,1	12,3	12,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	7,3	7,0	6,8	6,4	6,2
Інші види економічної діяльності	6,7	9,8	9,8	10,0	9,3
Усього	100	100	100	100	100

Джерело: складено на основі джерел [6; 8; 10]

членство у юридичних особах (крім як у статутному (складеному) капіталі банків), які є власниками земель сільськогосподарського призначення. Цей абзац втрачає чинність за умови та з дня схвалення на референдумі рішення, визначеного абзацом восьмим цієї частини» [2]. На аналогічних правах також зазначено умови набуття права власності на земельні ділянки сільськогосподарського призначення юридичними особами, створеними і зареєстрованими за законодавством України, учасниками (засновниками) або кінцевими бенефіціарними власниками яких є особи, які не є громадянами України.

Також у статті 130 Земельного кодексу України перелічено вісім категорій осіб, яким забороняється продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення, зокрема за схвалення на референдумі. Серед таких слід назвати продаж земельних ділянок, розташованих ближче 50 кілометрів від державного кордону України, придбання юридичними особами, кінцеві бенефіціарні власники якої є особами держави-окупанта та агресора, або зареєстровані у державах, включених Міжнародною групою з протидії відмиванню брудних грошей (FATF) до списку держав, що не співпрацюють у сфері протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, або іноземні держави, або коли неможливо встановити кінцевого бенефіціарного власника, або які зареєстровані в офшорних зонах, або належать чи належали до терористичних організацій, стосовно яких застосовано спеціальні економічні санкції.

Частиною 2 статті 130 Земельного кодексу України передбачається, що загальна площа земельних ділянок сільськогосподарського призначення у власності громадянина України не може перевищувати десяти тисяч гектарів, у власності юридичної особи (крім банків) вона не може перевищувати загальної площі земельних ділянок сільськогосподарського призначення, які можуть перебувати у власності всіх її учасників (членів, акціонерів), але не більше десяти тисяч гектарів.

За Законом передбачено часові обмеження, а саме пунктом 15 статті 145 зазначено, що «до 1 січня 2024 року загальна площа земельних ділянок сільськогосподарського призначення у власності громадянина України не може перевищувати ста гектарів. Зазначене обмеження не поширюється на земельні ділянки, набуті у власність громадянином до набрання чинності цим підпунктом».

Проте, незважаючи на прийняття Закону, інвестиційний клімат України нині не є комфортним. Однак, незважаючи на негативні фактори, слід покращувати партнерство та розвивати залучення інвестицій у сільське господарство.

Перш за все інвестиційної підтримки прагнуть державні сільськогосподарські підприємства, підприємства приватної форми власності з широким колом учасників, фермерські господарства. Інвестиції потрібні аграрному сектору та державі загалом задля відтворення родючості ґрунтів, забезпечення продовольчої безпеки держави, соціального захисту та забезпечення нормальних умов для сільського населення.

Інвестиції необхідні для переоснащення виробництва, оздоровлення підприємств, будівництва ферм, ангарів та систем складських приміщень, що допоможе збільшити обсяги виробництва та підвищити продуктивність, сприятиме розвитку соціальної сфери та інфраструктури.

Сьогодні актуальною проблемою постає зрошення земель сільськогосподарського призначення, адже брак опадів, безсніжних зим впливає на зниження врожаїв, тому інвестиції в оснащення земель системами зрошення нині є необхідністю.

Звичайно, для відкриття ринку землі в такому вигляді, як він діє сьогодні в цивілізованих європейських країнах, потрібно докласти багато зусиль. Система має працювати прозоро за допомогою аукціонів і не мати корупційної складової частини. Велике значення має дієвість українського законодавства та судів. Навіть після того, як земельний ринок запрацює, повинні бути злагоджені дії між реєстрами та інститутами в правовому полі. Проаналізовані зміни можуть послугувати поштовхом для подальшого розвитку економіки держави, але за умови подолання корупції та налагодження роботи чесних безпристрасних судів.

Висновки. Сприятливі природно-кліматичні умови, родючість ґрунтів, вигідне транспортно-географічне розташування, наявність робочої сили, на перший погляд, мають сприяти залученню інвестицій у сільське господарство, але існує низка негативних факторів, які стримують ці процеси в Україні. Налагодження інвестиційного клімату у сфері АПК дасть змогу розширити ринки збуту продукції, збільшити обсяги виробництва, підвищити ефективність науко-

вого потенціалу сільськогосподарських підприємств, а також повернути населення до сільської місцевості, вдосконалити інфраструктуру, збільшити кількість робочих місць.

Отже, прийняття земельної реформи має великий потенціал, яким потрібно правильно скористатись, оскільки досить важливим є контроль за неможливістю продажу землі іноземцям чи можновладцям задля реалізації їх потреб. Відкриття ринку землі має забезпечити конкурентоздатність України у сфері АПК і дати можливість малому та середнього бізнесу розвиватись.

Список використаних джерел:

1. Спаський Г.В. Інвестиційна привабливість сільського господарства. *Економіка АПК*. 2018. № 2. С. 30–36.

2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 20 жовтня 2019 року № 1560-XII. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12 (дата звернення: 13.05.2020).

3. Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. 516 с.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 13.05.2020).

5. Самотоєнкова О.В. Економічна статистика : навчальний посібник. Одеса : ОДЕУ, 2019. 182 с.

6. Статистичний щорічник України за 2019 рік. Київ : Держстат України, 2020. 660 с.

7. Кісіль М.І. Інвестиційне забезпечення розвитку сільського господарства. *Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року*. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2018. С. 76–80.

8. Чіп Л.О. Особливості інвестиційного клімату в Україні. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2018. № 3. С. 142–146.

9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення : Закон України від 31 березня 2020 року № 552-IX. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1 (дата звернення: 13.05.2020).

10. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. URL: http://minagro.gov.ua/node/16822 (дата звернення: 13.05.2020).

11. Савельєв Є.В. Пріоритети у реформуванні української економіки. *Економіка України*. 2015. № 5. С. 79–89. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2015_5_8 (дата звернення: 13.05.2020).

12. Самотоєнкова О.В. Економічна статистика : навчальний посібник. Одеса : ОДЕУ, 2019. 182 с.

References:

1. Spassky G.V. (2018). Investytsiyna pryvablyvist' sil's'koho hospodarstva. [Investment attractiveness of agriculture]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 2, pp. 30–36.

2. On investment activity: Law of Ukraine 20.10.2019 roku № 1560-XII. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12 [in Ukrainian].

3. Lupenko Y.O, Malik M.Y., Shpikulyak O.G. (2017) Innovatsiyne zabezpechennya rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrayiny: problemy ta perspektyvy [Innovative support of agricultural development of Ukraine: problems and prospects]. Kyiv : NSC "IAE" [in Ukrainian].

4. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

5. Samotoenkova O.V. (2019) Ekonomichna statystyka : navch. posib. [Economic statistics : textbook. way.]. Odessa : ODEU [in Ukrainian].

6. Statystychnyy shchorichnyk Ukrayiny za 2019 rik. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2019]. Kyiv : State Statistics Service of Ukraine [in Ukrainian].

7. Kisil' M.I. (2018) Investytsiyne zabezpechennya rozvytku sil's'koho hospodarstva. [Investment support for agricultural development]. *Strategic directions of agricultural development of Ukraine for the period up to 2020*. Kyiv : NSC "IAE", pp. 76–80.

8. Chip L.O. (2018) Osoblyvosti investytsiynoho klimatu v Ukrayini [Features of the investment climate in Ukraine]. Bulletin of the Poltava State Agrarian Academy, no. 3, pp. 142–146.

9. On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine Concerning the Circulation of Agricultural Lands: Law of Ukraine 31.03.2020 roku № 552-IX. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1 [in Ukrainian].

10. Kontseptsiya Derzhavnoyi tsil'ovoyi prohramy rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku. [The concept of the State target program for the development of the agricultural sector of the economy until 2020]. URL: http://minagro.gov.ua/node/16822 [in Ukrainian].

11. Savel'yev Y.V.(2015) Priorytety u reformuvanni ukrayins'koyi ekonomiky. [Savelyev EV Priorities in reforming the Ukrainian economy]. Ukraine economy, no. 5, pp. 79–89. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2015_5_8 [in Ukrainian].

12. Samotoyenkova O.V. (2019) Ekonomichna statystyka : navch. posib. [Economic statistics : textbook. way.]. Odesa : ODEU [in Ukrainian].

Kushnir Svitlana, Zhuravlova Anastasiia
Zaporizhia National University

INVESTMENT IN THE AGRICULTURAL INDUSTRY OF UKRAINE: REALITIES AND PROSPECTS IN CONNECTION WITH THE OPENING OF THE LAND MARKET

The relevance of the article is due to the special importance of understanding the need to attract investment in agriculture, which are promising investments and can bring a stable long-term income. The article considers the content of investments in the scientific literature. The dynamics of foreign direct investment in the economy of Ukraine is analyzed. The structure and dynamics of direct investments in Ukraine by countries of origin are researched. The structure of foreign direct investment in Ukraine by types of economic activity is considered and the share of investments in agriculture of Ukraine is determined. The main economic, legal, financial, political, social negative factors that affect the investment climate of Ukraine's agriculture are analyzed. The content of the legal framework for land reform in Ukraine is analyzed, namely the main points concerning the open market of the country, which can buy and sell land. Areas of agriculture that primarily need investment support are identified, and the need for increased control over the implementation of the law on land is emphasized, especially with regard to the final beneficiaries of buyers. An assessment of the law on the opening of the land market in Ukraine is made, and economic, political, financial risks of the investment climate in this area are analyzed. The directions of investment activity in small agrarian enterprises are characterized. The focus is on the problem of insufficient funding of small agricultural enterprises and the impact of underfunding on the reproduction of soil fertility, food security of the state, social protection and ensuring normal conditions for the rural population. Emphasis is placed on the positive impact of attracting foreign investment in agriculture, such as the ability to expand markets, increase production, increase the efficiency of the scientific potential of agricultural enterprises, and increase the number of jobs. It is determined that the main volume of foreign direct investment in recent years is concentrated in industry and wholesale and retail trade, while in other industries there is a decline.

Key words: *investments, foreign investments, land market, investment attractiveness, investment climates, agriculture, land resources.*

JEL classification: K11, O13, P25, P28, Q15

УДК 005.954.6:334.012.61–022.51
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.12

Лукашова Л.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет

ДІАГНОСТУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ФАСИЛІТАЦІЇ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РІЗНИХ РІВНЯХ УПРАВЛІННЯ

Статтю присвячено проблемі діагностування результатів фасилітації малого підприємництва на різних рівнях управління: загальнодержавному, регіональному та рівні територіальних громад. Визначено перелік державних та недержавних інституцій, що беруть участь у процесі фасилітації розвитку малого підприємництва. Дана характеристика основних недержавних інституцій-учасниць. На основі попередньої оцінки результатів фасилітації розвитку малого підприємництва, проведеної на прикладі Харківської області, виявлено «вузькі місця» діагностики та обґрунтовано перелік кількісних та якісних критеріїв діагностування результатів фасилітації. Для підвищення точності діагностики за кількісними параметрами розроблено систему показників результативності фасилітації розвитку малого підприємництва.

Ключові слова: *фасилітація, мале підприємництво, мікропідприємництво, рівні управління, діагностика, результативність фасилітації.*

Постановка проблеми. Мале підприємництво є найбільшим за кількістю прошарком суб'єктів підприємницької діяльності в Україні. Представляючи понад 99% усіх господарюючих суб'єктів [1], мале підприємництво, в той же час, є надзвичайно вразливим та незахищеним стосовно негативних факторів зовнішнього середовища, зокрема, змін в економіці та політиці, недосконалості нормативно-правового та фінансово-кредитного забезпечення, браку висококваліфікованого персоналу. Враховуючи погіршення умов господарювання суб'єктів малого підприємництва з початку 2020 року, що пов'язано з поширенням COVID-19 в Україні та в світі, проблема фасилітації їх розвитку набуває все більшої актуальності. Під фасилітацією розвитку малого підприємництва варто розуміти сприяння розвитку підприємницької

діяльності шляхом надання суб'єктам малого підприємництва фінансово-кредитної, інформаційно-консультаційної, нормативно-правової підтримки, стимулювання інновацій та мінімізації господарських ризиків з метою підвищення ефективності їх господарської діяльності та соціально-економічної значущості в структурі національної економіки. Дослідження довели доцільність розподілу фасилітаційних заходів за наступними напрямами: економічні, соціальні, інформаційно-консультаційні, нормативно-правові, інноваційні, мотиваційні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблеми розвитку національного малого підприємництва зробили такі українські вчені як: Варналій З.С. [2], Семченко-Ковальчук О.Б. [3], Корогод І.В. [4], Орлова В.О. [5], Ткаченко Т.П. [6], Якушева О.В. [7], П'ятницька Г.Т., Ігнатьєва І.А. [8] та ін. Проте, слід зазначити, що поза увагою сучасної наукової думки залишаються питання підвищення ефективності господарської діяльності малого підприємництва, а, отже, об'єктивною є необхідність комплексних фундаментальних досліджень проблеми фасилітації розвитку малого підприємництва, зокрема, діагностування її результатів.

Метою дослідження є розробка методики діагностування результатів фасилітації малого підприємництва за рівнями управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою підвищення ефективності господарської діяльності національного малого підприємництва діагностика результатів його фасилітації шляхом здійснення постійного моніторингу та подальшого аналізу повинна здійснюватися на всіх рівнях управління: на загальнодержавному, обласному (регіональному) та рівні місцевих територіальних громад (окремих населених пунктів).

Слід зауважити, що однією з основних проблем фасилітації малого підприємництва в Україні була і залишається її непристосованість до потреб кінцевого одержувача, тобто відсутність адресності. На різних рівнях управління спостерігається відмінне коло потреб кінцевих адресатів, якими є окремі СМП, їх об'єднання та мережі (наприклад ті, що створені на засадах франчайзингу).

Станом на початок квітня 2020 року в Україні затверджено стратегії розвитку у 19 областях та 400 об'єднаних територіальних громадах [9].

Схема фасилітації малого підприємництва в Україні за рівнями управління представлена на рис. 1.

Позитивним результатом фасилітації розвитку малого підприємництва є покращання таких кількісних та якісних характеристик як кількість суб'єктів малого та мікропідприємництва, рівень зайнятості населення за рахунок суб'єктів малого підприємництва, фінансова результативність та ефективність господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва, імідж підприємця, роль малого підприємництва в структурі національної економіки, рівень розвитку інфраструктури малого підприємництва тощо. Діагностика результатів фасилітації малого підприємництва на всіх рівнях управління включає кількісну та якісну оцінку вхідних та вихідних параметрів фасилітаційного процесу, а саме: обсягів та структури наданої допомоги у всіх її проявах, а також результатів фасилітації у вигляді визначених кількісних та якісних характеристик. Складність проведення діагностики результатів фасилітації полягає у неможливості виділення впливу винятково фасилітаційних факторів на господарську діяльність суб'єктів малого підприємництва з-поміж множини факторів, в т.ч. і нефасилітаційного походження (До факторів, що немають жодного відношення до фасилітації розвитку малого підприємництва вцілому та окремих СМП, можна віднести політичні фактори, демографічні фактори, історико-культурні, фактор ризику тощо. Процес фасилітації під впливом даної групи факторів, що може мати місце в окремих випадках, є опосередкованим та не має цільового спрямування на позитивний результат.). В даному випадку, як приклад, здійснено діагностику результатів фасилітації у вигляді систематизації, порівняння і співставлення обсягів фасилітаційних заходів та отриманих вихідних результатів на регіональному рівні (табл. 2).

Слід зауважити, що перелік застосованих методів оцінки результатів фасилітації розвитку малого підприємництва може варіюватися в залежності від розмаїття фасилітаційних заходів, повноти наявної інформації та ресурсів і можливостей задіяної аналітичної служби.

Вищевикладене дало змогу дійти висновку про необхідність визначення ключових кількісних та якісних параметрів, що можуть застосовуватися для діагностики результатів фасилітації малого підприємництва на всіх рівнях управління (табл. 3).

На основі аналізу кількісних параметрів фасилітації розвитку малого підприємництва можуть бути розраховані показники результативності: абсолютне відхилення кількості суб'єктів малого підприємництва (в т.ч. мікропідприємництва) в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць; кількість новостворених суб'єктів малого підприємництва (в т.ч. мікропідприємництва) в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в яому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць; частка новостворених суб'єктів малого підприємництва (мікропідприємництва) в країні/регіоні/територіальній громаді в загальній кількості суб'єктів підприємництва, %; абсолютне відхилення кількості новостворених суб'єктів малого підприємництва (мікропідприємництва) в країні/регіоні/територіальній громаді за період та кількості знятих з реєстрації суб'єктів малого підприємництва (мікропідприємництва) за той же період, одиниць; абсолютне відхилення доходів суб'єктів малого підприємництва (мікропідприємництва) в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн.; абсолютне відхилення прибутку до оподаткування суб'єктів малого підприємництва (мікропідприємництва) в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн.; абсолютне відхилення чистого прибутку суб'єктів малого підприємництва (мікропідприємництва) в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн.; частка прибуткових суб'єктів малого підприємництва (мікропідприємництва) в країні/регіоні/територіальній громаді станом на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, %; абсолютне відхилення

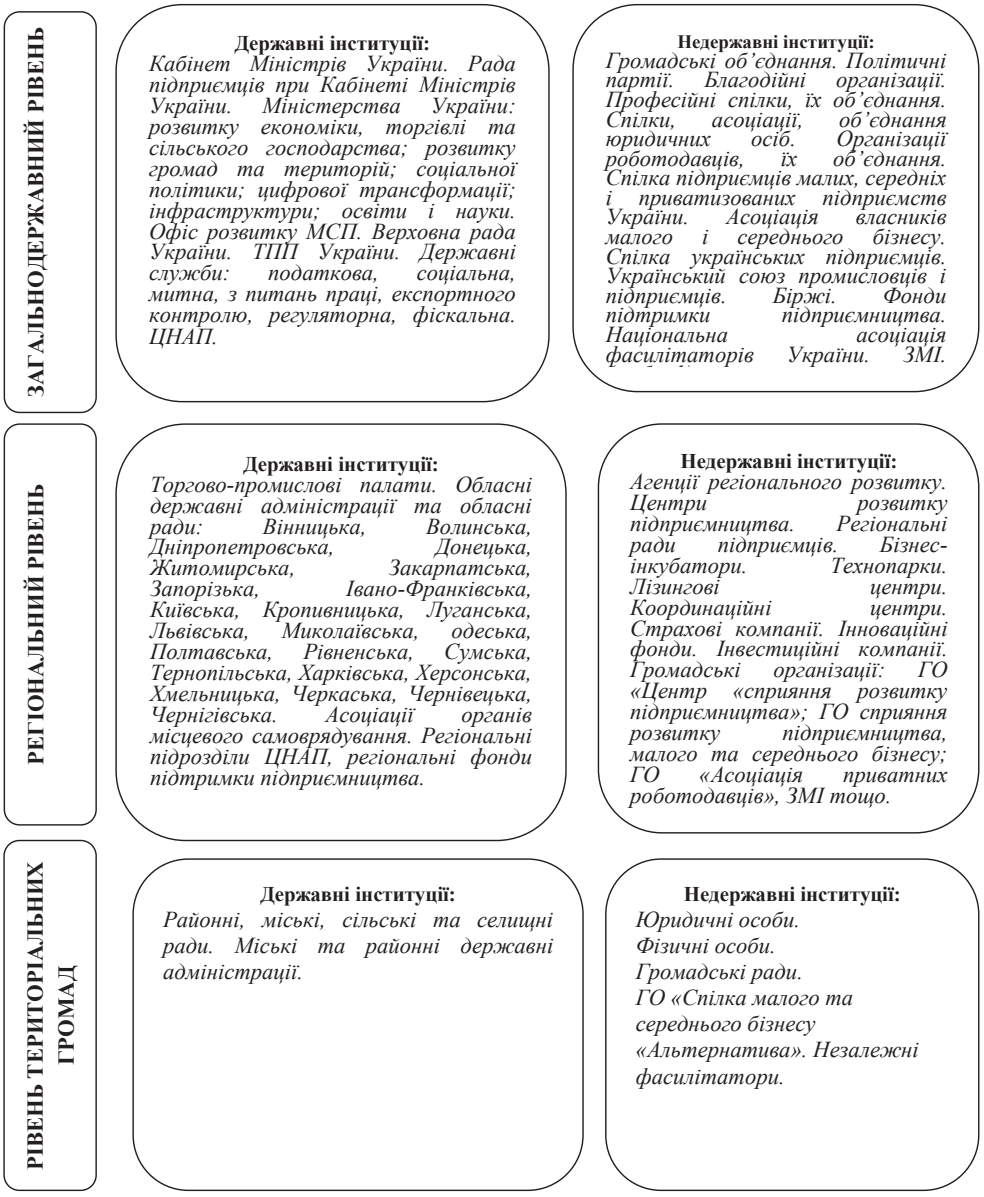

Рисунок 1 – Фасилітація розвитку малого підприємництва в Україні на різних рівнях управління

Джерело: розроблено автором

частки прибуткових суб'єктів малого підприємництва (мікропідприємництва) в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, %; абсолютне відхилення розміру податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва (мікропідприємництва) в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн.; абсолютне відхилення рівня податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва (мікропідприємництва) в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, %; абсолютне відхилення рентабельності господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва (мікропідприємництва) в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, %; абсолютне відхилення чисельності найманих працівників у суб'єктів малого (мікро) підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, осіб; абсолютне відхилення чисельності зайнятих працівників у суб'єктів малого (мікро) підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, осіб; абсолютне відхилення рівня зайнятості населення в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, %; абсолютне відхилення розміру заробітної плати найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн.; абсолютне відхилення кількості адміністративних послуг, наданих суб'єктам малого (мікро) підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді за період, в якому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць. (табл. 4).

Таблиця 1 – Загальна характеристика основних недержавних інституцій в Україні, що беруть участь у фасилітації малого підприємництва

№ з/п	Найменування недержавної інституції	Основна мета	Види фасилітаційних заходів
1.	Спілка підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України [10]	Захист економічних, соціальних та інших інтересів членів спілки, створення передумов для розвитку підприємницької діяльності.	– сприяння реалізації національної та регіональних програм розвитку підприємництва – сприяння формуванню правової бази державної підтримки малих, середніх і приватизованих підприємств
2	Асоціація власників малого та середнього бізнесу [11]	Просування і захист економічних, соціальних, правових та інших інтересів своїх членів, сприяння підприємницькій діяльності, врегулювання проблемних питань при здійсненні підприємницької діяльності.	– сприяння пошуку механізмів реалізації підприємцями своїх прав – сприяння взаємодії СМП з органами державної влади та місцевого самоврядування – проведення публічних заходів (семінарів, круглих столів) з метою удосконалення нормативно-правового забезпечення господарської діяльності СМП – проведення досліджень щодо легкості ведення підприємницької діяльності, підготовка методичних рекомендацій для СМП
3	Спілка українських підприємців [12]	Створення та розвиток сприятливого бізнес-клімату в Україні	– стимулювання та підтримка експорту – забезпечення формування позитивного іміджу «підприємця» і «підприємництва» в суспільстві – популяризація підприємницької діяльності
4	Український союз промисловців і підприємців [13]	Покращання бізнес-клімату в країні	– підтримка експорту – проведення бізнес-консультацій для підприємців – проведення просвітницьких заходів – участь у законотворчій діяльності
5	Федерація профспілок працівників малого та середнього підприємництва України [14]	Координація дій організацій, що перебувають в складі Федерації, щодо представництва і захисту прав та інтересів найманих працівників підприємств малого та середнього підприємництва України.	– участь у розробці державної та регіональних програм зайнятості населення – налагодження правових відносин роботодавців та найманих працівників – участь у розробці законопроектів, проведення їх громадських експертиз.

Джерело: складено автором

Доцільно зауважити, що на результатах фасилітації малого підприємництва на всіх рівнях управління негативно позначаються наступні проблеми:

1. На загальнодержавному рівні: дефіцит матеріальних та фінансових ресурсів у суб'єктів малого підприємництва, обумовлений їх специфікою, недостатністю фінансово-кредитної державної підтримки, недоступністю кредитних ресурсів та неврегульованістю механізму кредитування суб'єктів малого та мікропідприємництва; відсутність чітко визначеної та дієвої системи податкових преференцій; недостатність державної допомоги у експортних операціях національних суб'єктів малого підприємництва; низька залученість малого підприємництва до виконання держзамовлень; недосконале нормативно-правове забезпечення господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва; нерівність умов здійснення господарської діяльності суб'єктами малого, середнього та великого підприємництва, що обумовлена різними вихідними можливостями, ступенем доступності фінансових ресурсів та державних інвестицій, браком інформації та коштів на освоєння нової продукції та технологій.

2. На регіональному рівні та на рівні територіальних громад: недостатність та несистематичність фінансування регіональних та місцевих програм підтримки та розвитку малого підприємництва; недосконалість контролю використання коштів, виділених суб'єктам малого підприємництва в рамках програм підтримки; відсутність ефективної взаємодії великого та малого підприємництва; нерівномірність розміщення і розвитку малого підприємництва по регіонам України.

Висновки. З метою підвищення ефективності фасилітаційних заходів діагностування результатів фасилітації розвитку малого підприємництва необхідно здійснювати на всіх рівнях управління за кількісними та якісними параметрами. Діагностика результатів фасилітації за кількісними параметрами проводиться на основі статистичної інформації та фінансово-господарської звітності суб'єктів малого підприємництва за період, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи. Для підвищення точності діагностики розроблено систему показників результативності фасилітації малого підприємництва. Діагностика результатів фасилітації за якісними параметрами передбачає застосування комплексу методів соціологічних досліджень: анкетування, інтерв'ювання, спостереження тощо. Розробці методики діагностування передувала оцінка результатів фасилітації розвитку малого підприємництва у 4 кварталі 2019 року у Харківській області, яка виявила перелік наявних проблем та послужила підґрунтям для формування напрямів їх вирішення.

Таблиця 2 – Оцінка результатів фасилітації розвитку малого підприємництва у 4 кварталі 2019 року на прикладі Харківської області

№ з/п	Форми фасилітації	Зміст, кількісні та якісні характеристики здійснених фасилітаційних заходів	Результати фасилітації
1	Інформаційно-консультаційна підтримка	– Реалізація проекту «Інтернет-дайджест» БІЗНЕС-ІНФОРМ»: супровід та інформаційне наповнення каналу інформування підприємців (КІП); підвищення рівня поінформованості СМП щодо виконання регіональної Програми близько 20 ЗМІ (в т.ч. друкованими періодичними виданнями та телерадіокомпаніями). – Реалізація проекту «Підвищення професійного рівня суб'єктів господарювання у Харківській області. Пошук нових шляхів розвитку підприємництва». – Реалізація проекту «Адаптація окремих норм Угоди про Асоціацію Україна – ЄС та підвищення обізнаності МСБ про їх виконання в частині ефективного впровадження системи забезпечення якості харчових продуктів у Харківській області». – Проведення експрес-курсу «Школа малого бізнесу» (10 занять). – Проведення серії навчальних семінарів «ІТ-інструмент для бізнесу». – Проведення інформаційної сесії з питань фінансово-кредитної підтримки. – Проведення презентації «Бізнес-сесія в Німеччині: Програма «Fit for Partnership with Germany» своїми очима». – Проведення семінарів «Податкові новації з 2020 року, як працювати в нових умовах»; «Як протидіяти перевіркам бізнесу?». – Проведення близько 240 проінформаційних семінарів на тему «Як розпочати власний бізнес». – Проведення більше 200 семінарів для жителів села на тему «Ефективне ведення сільського господарства». – Проведення 72 семінарів з питань організації зеленого туризму. – Реалізація освітнього проекту «Експорт. Ера-М.».	– Зростання кількості малих підприємств у 2019 році на 5,2% (до 22567 одиниць) порівняно з 2018 роком. – Зростання кількості СМП ФОП на 4,1% (до 155 304 одиниць). – Зростання обсягів реалізованої малими підприємствами продукції в абсолютному вимірі у 2019 році на 19,5% (до 118555,4 млн. грн.) порівняно з 2018 роком. – Збільшення чисельності зайнятих працівників у малому підприємництві на 1,3%. – Підвищення зацікавленості населення у започаткуванні підприємницької діяльності (2 тис. незайнятих громадян взяли участь у про інформаційних семінарах; 1,6 тис. осіб були учасниками семінарів для жителів села; 0,5 тис. осіб відвідали семінари з організації зеленого туризму). – Підвищення ефективності використання експортного потенціалу СМП. – Збільшення обсягів надання адміністративних послуг СМП (до 465265 у 2019 році).
2	Фінансово-кредитна підтримка	– Надання мікрокредитів на зворотній основі під бізнес-плани проектів за пріоритетними напрямами розвитку малого підприємництва в регіоні (виробництво, переробка та збут виготовленої продукції, придбання техніки та обладнання, інноваційні та енергозберігаючі технології, будівництво та реконструкція виробництва, надання послуг, в першу чергу, сільськогосподарського зеленого туризму) шляхом конкурсного відбору заявок: у період з 28.08.2019 р. по 28.10 2019 р. відібрано та профінансовано 2 проекти на загальну суму 210,3 тис. грн. – Розробка механізму часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами банків для СМП з обласного бюджету. – Реалізація програми «Новий відлік», спрямованої на підтримку, започаткування, розвиток або відновлення підприємницької діяльності ВПО (внутрішньо-переміщених осіб), учасників АТО та членів їх родин. – Надання одноразової допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності 118 особам.	
3	Нормативно-правова підтримка	– Затвердження розпорядження Голови ОДА № 638 від 03.12.2018 р. [15]; Плану діяльності з підготовки проектів регуляторних актів на 2020 рік [16]; Плану графіку проведення заходів із відстеження результативності дії прийнятих регуляторних актів Харківської ОДА на 2020 рік [17].	
4	Спрощення умов ведення господарської діяльності	– Доукомплектування центрів надання адміністративних послуг необхідними матеріально-технічними засобами, обладнанням телекомунікаційного зв'язку, комп'ютерною технікою та програмним забезпеченням.	

Джерело: складено автором на основі [18].

Таблиця 3 – Кількісні та якісні параметри діагностики результатів фасилітації малого підприємництва за рівнями управління

Кількісні параметри діагностики	Якісні параметри діагностики*
Загальнодержавний рівень	
1. Кількість прийнятих нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб'єктів малого підприємництва, одиниць. 2. Обсяг бюджетних коштів, спрямованих на фінансування державних програм підтримки та розвитку малого підприємництва, тис. грн. 3. Розмір державних дотацій та субсидій на підтримку суб'єктів малого підприємництва, які працюють в пріоритетних галузях національної економіки (зокрема, в сільському господарстві) [19], тис. грн. 4. Обсяг коштів, спрямованих на кредитну підтримку суб'єктів малого підприємництва, тис. грн. (наприклад, обсяг коштів, передбачених програмою кредитування «Доступні кредити 5 – 7 – 9%»). 5. Обсяг державних коштів, спрямованих на розвиток інноваційного потенціалу СМП, тис. грн. 6. Обсяг донорської допомоги СМП (наприклад гранти ЄБРР, благодійна допомога ПРООН, фінансування програм підтримки громадськими, благодійними організаціями, міжнародними фондами тощо), тис. грн. 7. Кількість реалізованих проектів з надання інформаційно-консультаційної підтримки суб'єктам малого підприємництва загальнодержавного масштабу, одиниць (наприклад, національний форум розвитку МСП, всеукраїнські заходи ТПП України, засідання Координаційної ради з питань розвитку мікропідприємництва та малого підприємництва** [20] тощо).	1. Імідж підприємця – суб'єкта малого та мікропідприємництва. 2. Залучення суб'єктів малого підприємництва до розробки нормативно-правових актів, що регулюють їх діяльність. 3. Поінформованість суб'єктів малого підприємництва щодо змісту прийнятих нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб'єктів малого підприємництва. 4. Сприйняття суб'єктами малого підприємництва прийнятих нормативно-правових актів, що регулюють їх господарську діяльність***. 5. Зацікавленість суб'єктів малого підприємництва у діючих програмах фінансово-кредитної підтримки. 6. Активність суб'єктів малого підприємництва щодо: участі у загальнодержавних програмах підтримки; інформаційно-консультаційних заходах з розширення економічних можливостей СМП; членства у об'єднаннях (мережах об'єднань) малого підприємництва. 7. Зацікавленість роботодавців – суб'єктів малого підприємництва у створенні нових робочих місць. 8. Наявність (відсутність) в країні зон вільного підприємництва.
Регіональний рівень та рівень територіальних громад	
1. Кількість розпоряджень голів обласних (районних) державних адміністрацій, що стосуються суб'єктів малого підприємництва. 2. Кількість реалізованих проектів з надання інформаційно-консультаційної підтримки суб'єктам малого підприємництва в межах області (міста, села) одиниць. 3. Обсяг коштів обласних (районних, міських) бюджетів, спрямованих на фінансування регіональних та територіальних програм підтримки та розвитку малого підприємництва, тис. грн. 4. Розмір допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності за рахунок коштів обласних (районних) бюджетів, тис. грн.	1. Поінформованість суб'єктів малого підприємництва щодо фасилітаційних заходів в межах області, міста, територіальної громади. 2. Активність суб'єктів малого підприємництва щодо участі у регіональних, міських та місцевих програмах підтримки, інформаційно-консультаційних заходах (форумах, конференціях, майстер-класах, семінарах, круглих столах тощо). 3. Сприйняття місцевих суб'єктів малого підприємництва в регіоні, громаді.

Примітки:

* Проведення діагностики результатів фасилітації за якісними параметрами передбачає застосування комплексу методів соціологічних досліджень, таких як анкетування, інтерв'ювання, спостереження тощо.

** Координаційна рада з питань розвитку мікропідприємництва та малого підприємництва створена згідно постанови Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2019 р. № 892. Перше засідання відбулося 7 листопада 2019 р. До координаційної ради входить 28 осіб: 18 представників бізнес-асоціацій СМП та 10 представників уряду.

*** Сприйняття суб'єктами малого підприємництва прийнятих нормативно-правових актів, що регулюють їх господарську діяльність, може визначатися як позитивне «+», негативне «-» або нейтральне «~».

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4 – Система показників результативності фасилітації малого підприємництва

Формули для розрахунку результативності фасилітації	Умовні позначення
$АВК_{смп} = К_{смп\ кп} - К_{смп\ пп}$	$АВК_{смп}$ – абсолютне відхилення кількості суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, одиниць $К_{смп\ кп}$ – кількість суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць $К_{смп\ пп}$ – кількість суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць
$К_{нсмп} = \sum_{1}^{n} нсмп$	$К_{нсмп}$ – кількість новостворених суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, одиниць
$Ч_{нсмп} = \frac{К_{нсмп}}{К_{сп}} * 100\%$	$Ч_{нсмп}$ – частка новостворених суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, % $К_{нсмп}$ – кількість новостворених суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць $К_{сп}$ – кількість суб'єктів підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць
$АВК_{нсмп} = К_{нсмп} - К_{зрсмп}$	$АВК_{нсмп}$ – абсолютне відхилення кількості новостворених суб'єктів мало го підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, одиниць $К_{нсмп}$ – кількість новостворених суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць $К_{зрсмп}$ – кількість суб'єктів малого підприємництва, знятих з реєстрації в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць
$АВД_{смп} = Д_{смп\ кп} - Д_{смп\ пп}$	$АВД_{смп}$ – абсолютне відхилення доходів суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, тис. грн.* $Д_{смп\ кп}$ – дохід суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн. $Д_{смп\ пп}$ – дохід суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн.
$АВП_{смп} = П_{смп\ кп} - П_{смп\ пп}$	$АВП_{смп}$ – абсолютне відхилення прибутку до оподаткування суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, тис. грн. $П_{смп\ кп}$ – прибуток до оподаткування суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн. $П_{смп\ пп}$ – прибуток до оподаткування суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн.
$АВЧП_{смп} = ЧП_{смп\ кп} - ЧП_{смп\ пп}$	$АВЧП_{смп}$ – абсолютне відхилення чистого прибутку суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, тис. грн. $ЧП_{смп\ кп}$ – чистий прибуток суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн. $ЧП_{смп\ пп}$ – чистий прибуток суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн.
$Ч_{псмп} = \frac{К_{псмп.}}{К_{смп}} * 100\%$	$Ч_{псмп}$ – частка прибуткових суб'єктів малого підприємництва в загальній кількості суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, % $К_{псмп}$ – кількість прибуткових суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді станом на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць $К_{смп}$ – загальна кількість суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді станом на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць
$АВЧ_{псмп} = Ч_{псмп\ кп} - Ч_{псмп\ пп}$	$АВЧ_{псмп}$ – абсолютне відхилення частки прибуткових суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, % $Ч_{псмп\ кп}$ – частка прибуткових суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кіпець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, % $Ч_{псмп\ пп}$ – частка прибуткових суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, %
$АВПН_{смп} = ПН_{смп\ кп} - ПН_{смп\ пп}$	$АВПН_{смп}$ – абсолютне відхилення розміру податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, тис. грн. $ПН_{смп\ кп}$ – податкове навантаження на суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн. $ПН_{смп\ пп}$ – податкове навантаження на суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн.

Закінчення табл. 4

$АВРПН_{смп} = РПН_{смпкп} - РПН_{смппп}$ $РПН_{смп} = \frac{ПН_{смп}}{Д_{смп}} * 100\%$	$АВРПН_{смп}$ – Абсолютне відхилення рівня податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, % $РПН_{смпкп}$ – рівень податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, % $РПН_{смппп}$ – рівень податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, % $ПН_{смп}$ – податкове навантаження на суб'єктів малого підприємництва, тис. грн. $Д_{смп}$ – доходи суб'єктів малого підприємництва, тис. грн.
$АВР_{смп} = Р_{смпкп} - Р_{смппп}$	$АВР_{смп}$ – абсолютне відхилення рентабельності господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, % $Р_{смпкп}$ – рентабельність господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, % $Р_{смппп}$ – рентабельність господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, %
$АВЧНП_{смп} = ЧНП_{смпкп} - ЧНП_{смппп}$	$АВЧНП_{смп}$ – абсолютне відхилення чисельності найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, осіб $ЧНП_{смп\ кп}$ – чисельність найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, осіб $ЧНП_{смп\ пп}$ – чисельність найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, осіб
$АВЧЗП_{смп} = ЧЗП_{смпкп} - ЧЗП_{смппп}$	$АВЧЗП_{смп}$ – абсолютне відхилення чисельності зайнятих працівників у суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, осіб $ЧЗП_{смп\ кп}$ – чисельність зайнятих працівників у суб'єктів малого підприємництва на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, осіб $ЧЗП_{смп\ пп}$ – чисельність зайнятих працівників у суб'єктів малого підприємництва на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, осіб
$АВЗН = ЧЗН_{кп} - ЧЗН_{пп}$ $ЧЗН = \frac{ЗН}{ПН} * 100\%$	АВЗН – Абсолютне відхилення рівня зайнятості населення в країні/регіоні/територіальній громаді, % $ЧЗН_{кп}$ – частка зайнятого населення у загальній кількості працездатного населення на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, % $ЧЗН_{пп}$ – частка зайнятого населення у загальній кількості працездатного населення на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, % ЗН – чисельність зайнятого населення в країні/регіоні/територіальній громаді, осіб ПН – чисельність працездатного населення в країні/регіоні/територіальній громаді, осіб
$АВЗП_{смп} = ЗП_{смп\ кп} - ЗП_{смп\ пп}$	$АВЗП_{смп}$ – Абсолютне відхилення розміру заробітної плати найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, тис. грн. (в розрахунку на місяць) $ЗП_{смп\ кп}$ – заробітна плата найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн. (в розрахунку на місяць) $ЗП_{смп\ пп}$ – заробітна плата найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, тис. грн. (в розрахунку на місяць)**
$АВАП_{смп} = КАП_{смп\ кп} - КАП_{смп\ пп}$	$АВАП_{смп}$ – абсолютне відхилення кількості адміністративних послуг, наданих суб'єктам малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді, одиниць $КАП_{смп\ кп}$ – кількість адміністративних послуг, наданих суб'єктам малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на кінець періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць $КАП_{смп\ пп}$ – кількість адміністративних послуг, наданих суб'єктам малого підприємництва в країні/регіоні/територіальній громаді на початок періоду, в якому проводилися фасилітаційні заходи, одиниць

Примітки:

* З метою нівелювання фактору інфляції при визначенні результативності фасилітації доцільно застосовувати індекси інфляції стосовно показників попереднього періоду.

** При розрахунку заробітної плати найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва на початок періоду використовуються дані по заробітній платі найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва за попередній період, тривалість якого є аналогічною тому, в якому проводилися фасилітаційні заходи. Заробітна плата розраховується як середній показник за місяць в межах визначеного періоду.

Джерело: розроблено автором

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 25.04.2020).
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. Видавництво «Знання», 2008. 302 с.
3. Семченко-Ковальчук О.Б. Чинники ефективного розвитку малого і середнього бізнесу. Полтавська державна аграрна академія. URL: https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.2/252.pdf (дата звернення 22.01.2020).
4. Корогод І.В. Роль малого бізнесу в структурних трансформаціях регіональних господарських систем: дис. … канд. екон. наук: 08.00.05. Чернігів, 2016. 227 с.
5. Орлова В.О. Сутність і функції малого бізнесу в сучасній економіці. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2011_3/Orlova.pdf. (дата звернення 20.01.2020).
6. Ткаченко Т.П., Кавтиш О.П. Підприємницьке середовище функціонування малого бізнесу в Україні. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2014. № 11. URL: http://economy.kpi.ua/uk/node/344 (дата звернення 7.05.2020).
7. Якушева О.В. Економічний розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу на регіональному рівні: дис. … канд. екон. наук: 08.00.05. Черкаси, 2017. 288 с.
8. П'ятницька Г.Т. Управління підприємством в епоху глобалізму: монографія. /Г.Т. П'ятницька – К.: Логос, 2006. 568 с.
9. Сайт Міністерства розвитку громад та територій. В регіонах завершується процес підготовки регіональних стратегій розвитку. URL: https://www.minregion.gov.ua/press/news/v-regionah-zavershuyetsya-proczes-pidgotovky-regionalnyh-strategij-rozvytku/ (дата звернення 11.04.2020).
10. Інформація про результати діяльності Спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України протягом 2016-2017 років. URL: http://www.drs.gov.ua/wp-content/uploads/2017/10/Bykovets-V.M.-Spilka-pidpryyemtsiv-malyh-serednih-i-pryvatyzovanyh-pidpryyemstv-Ukrayiny.pdf (дата звернення 10.04.2020).
11. Сайт Асоціації власників малого та середнього бізнесу. URL: https://pidpruemci.kiev.ua/pro-asocziacziyu. (дата звернення 8.04.2020).
12. Сайт Спілки українських підприємців. URL: https://sup.org.ua/ (дата звернення 12.04.2020).
13. Сайт Українського союзу промисловців і підприємців. URL: https://uspp.ua/ (дата звернення 12.04.2020).
14. Сайт Федерації профспілок працівників малого та середнього підприємництва України. URL: http://federation.org.ua/ (дата звернення 10.04.2020).
15. Про забезпечення реалізації державної регуляторної політики в Харківській області: розпорядження Голови Харківської обласної державної адміністрації № 638 від 03.12.2018 р. Офіційний веб-сайт Харківської ОДА. URL: https://kharkivoda.gov.ua/dokumenti/rozporyadzhennya/2831/2954/96257 (дата звернення 15.04.2020).
16. План діяльності обласної державної адміністрації з підготовки проектів регуляторних актів на 2020 рік. Офіційний веб-сайт Харківської ОДА. URL: https://kharkivoda.gov.ua/dokumenti/regulyatorna-politika/195/101336 (дата звернення 16.04.2020).
17. План-графік проведення заходів із відстеження результативності дії прийнятих регуляторних актів обласної державної адміністрації на 2020 рік. Офіційний веб-сайт Харківської ОДА. URL: https://kharkivoda.gov.ua/dokumenti/regulyatorna-politika/195/101337 (дата звернення 15.04.2020).
18. Аналітична довідка щодо сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Харківській області за IV квартал 2019 року. URL: https://kharkivoda.gov.ua/content/documents/431/43045/files/Аналіт%20довідка%20-%20за%20IV%20квартал%202019%20року.pdf? (дата звернення 12.04.2020).
19. Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств: Постанова Кабінету Міністрів України, чинний документ 126-2019-п, прийнятий від 30.01.2019 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/126-2019-%D0%BF (дата звернення 5.05.2020).
20. Національна платформа малого та середнього бізнесу. Запрацювала Координада з питань розвитку мікропідприємництва та малого підприємництва. URL: https://platforma-msb.org/zapratsyuvala-koordrada-z-pytan-rozvytku-mikropidpryyemnytstva-ta-malogo-pidpryyemnytstva/ (дата звернення 1.06.2020).

References:

1. Site of State Statistics Service of Ukraine (2019). Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 25 April 2020).
2. Varnalii Z.S. (2008). Male pidpryiemnytstvo: osnovy teorii i praktyky [Small business: basics of theory and practice]. Vydavnytstvo «Znannia». (in Ukrainian).
3. Semchenko-Kovalchuk O.B. Chynnyky efektyvnoho rozvytku maloho i serednoho biznesu [Factors of effective development of small and medium business]. Poltavska derzhavna ahrarna akademiia. Available at: https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.2/252.pdf (accessed 22 January 2020).
4. Korohod I.V. (2016). Rol maloho biznesu v strukturnykh transformatsiiakh rehionalnykh hospodarskykh system [The role of small business in the structural transformations of regional economic systems]. (PhD Thesis), Chernihiv.
5. Orlova V.O. Sutnist i funktsii maloho biznesu v suchasnii ekonomitsi [The essence and functions of small business in the modern economy]. Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli imeni Mykhaila Tuhan-Baranovskoho. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2011_3/Orlova.pdf. (accessed 20 January 2020).
6. Tkachenko T.P., Kavtysh O.P. (2014). Pidpryiemnytske seredovyshche funktsionuvannia maloho biznesu v Ukraini [Entrepreneurial environment of small business in Ukraine]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI» [Economic Bulletin of NTUU "KPI"]. Kyiv,* № 11. Available at: http://economy.kpi.ua/uk/node/344 (accessed 7 May 2020).
7. Iakusheva O.V. (2017). Ekonomichnyi rozvytok i pidtrymka maloho ta serednoho biznesu na rehionalnomu rivni [Economic development and support of small and medium business at the regional level]. (PhD Thesis), Cherkasy.
8. Piatnytska H.T. Upravlinnia pidpryiemstvom v epokhu hlobalizmu: monohrafiia [Enterprise management in the era of globalism: a monograph]. Kyiv: Lohos. (in Ukrainian).
9. Sait Ministerstva rozvytku hromad ta terytorii. V rehionakh zavershuietsia protses pidhotovky rehionalnykh stratehii rozvytku. [In the regions, the process of preparing regional development strategies is nearing completion]. Available at: https://www.minregion.gov.ua/press/news/v-regionah-zavershuyetsya-proczes-pidgotovky-regionalnyh-strategij-rozvytku/ (accessed 11 April 2020).

10. Informatsiia pro rezultaty diialnosti Spilky pidpryiemtsiv malykh, serednikh i pryvatyzovanykh pidpryiemstv Ukrainy protiahom 2016-2017 rokiv. [Information on the results of the Union of Entrepreneurs of Small, Medium and Privatized Enterprises of Ukraine during 2016-2017]. Available at: http://www.drs.gov.ua/wp-content/uploads/2017/10/Bykovets-V.M.-Spilka-pidpryyemtsiv-malyh-serednih-i-pryvatyzovanyh-pidpryyemstv-Ukrayiny.pdf (accessed 10 April 2020).

11. Sait Asotsiatsii vlasnykiv maloho ta serednoho biznesu. Available at: https://pidpruemci.kiev.ua/pro-asocziacziyu. (accessed 8 April 2020).

12. Sait Spilky ukrainskykh pidpryiemtsiv. Available at: https://sup.org.ua/ (accessed 12 April 2020).

13. Sait Ukrainskoho soiuzu promyslovtsiv i pidpryiemtsiv. Available at: https://uspp.ua/ (accessed 12 April 2020).

14. Sait Federatsii profspilok pratsivnykiv maloho ta serednoho pidpryiemnytstva Ukrainy. Available at: http://federation.org.ua/ (accessed 10 April 2020).

15. Pro zabezpechennia realizatsii derzhavnoi rehuliatornoi polityky v Kharkivskii oblasti: rozporiadzhennia Holovy Kharkivskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii № 638 vid 03.12.2018 r. [On ensuring the implementation of state regulatory policy in the Kharkiv region: order of the Head of the Kharkiv Regional State Administration № 638 dated 03.12.2018]. Ofitsiinyi veb-sait Kharkivskoi ODA. Available at: https://kharkivoda.gov.ua/dokumenti/rozporyadzhennya/2831/2954/96257 (accessed 15 April 2020).

16. Plan diialnosti oblasnoi derzhavnoi administratsii z pidhotovky proektiv rehuliatornykh aktiv na 2020 rik. [Plan of activity of the regional state administration on preparation of projects of regulatory acts for 2020]. Ofitsiinyi veb-sait Kharkivskoi ODA. Available at: https://kharkivoda.gov.ua/dokumenti/regulyatorna-politika/195/101336 (accessed 16 April 2020).

17. Plan-hrafik provedennia zakhodiv iz vidstezhennia rezultatyvnosti dii pryiniatykh rehuliatornykh aktiv oblasnoi derzhavnoi administratsii na 2020 rik. [Plan-schedule of measures to monitor the effectiveness of the adopted regulatory acts of the regional state administration for 2020]. Ofitsiinyi veb-sait Kharkivskoi ODA. Available at: https://kharkivoda.gov.ua/dokumenti/regulyatorna-politika/195/101337 (accessed 15 April 2020).

18. Analitychna dovidka shchodo spryiannia rozvytku maloho ta serednoho pidpryiemnytstva v Kharkivskii oblasti za IV kvartal 2019 roku. [Analytical information on promoting the development of small and medium enterprises in the Kharkiv region for the IV quarter of 2019]. Available at: https://kharkivoda.gov.ua/content/documents/431/43045/files/Аналіт%20довідка%20-%20за%20IV%20квартал%202019%20року.pdf? (accessed 12 April 2020).

19. Pro vnesennia zmin do Poriadku vykorystannia koshtiv, peredbachenykh u derzhavnomu biudzheti dlia nadannia finansovoi pidtrymky rozvytku fermerskykh hospodarstv: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy, chynnyi dokument 126-2019-p, pryiniatyi vid 30.01.2019 r. [On amendments to the Procedure for the use of funds provided in the state budget for the provision of financial support for the development of farms: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine, current document 126-2019-n, adopted on 30.01.2019.]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/126-2019-%D0%BF (accessed 5 May 2020).

20. Natsionalna platforma maloho ta serednoho biznesu. Zapratsiuvala Koordrada z pytan rozvytku mikropidpryiemnytstva ta maloho pidpryiemnytstva. [The Coordinating Council for the Development of Micro-Entrepreneurship and Small Business has started working]. Available at: https://platforma-msb.org/zapratsyuvala-koordrada-z-pytan-rozvytku-mikropidpryyemnytstva-ta-malogo-pidpryyemnytstva/ (accessed 1 June 2020).

Lukashova Liudmyla
Kyiv National University of Trade and Economics

DIAGNOSIS OF FACILITATION RESULTS OF SMALL ENTREPRENEURSHIP AT DIFFERENT LEVELS OF MANAGEMENT

The article is devoted to the problem of diagnosing the results of facilitation of small business at different levels of government: national, regional and territorial communities. The relevance of the topic of this study is due to the fact that the issues of improving the efficiency and effectiveness of small business, ensuring its innovative focus and adaptability today remain out of modern scientific thought, therefore, objective is the need for comprehensive basic research on small business development., in particular, diagnosing its results at all levels of government. The purpose of the study is to develop a methodology for diagnosing the results of facilitation of small business by levels of government. The list of state and non-state institutions involved in the process of facilitating the development of small business is determined. The characteristics of the main non-state participating institutions are given. Based on a preliminary assessment of the results of facilitation of small business development, conducted on the example of Kharkiv region, identified "bottlenecks" of diagnosis and substantiated the list of quantitative and qualitative criteria for diagnosing the results of facilitation. To increase the accuracy of diagnosis by quantitative parameters, a system of performance indicators for facilitating the development of small business has been developed. The main scientific method of research in the article is systemic. Its application has led to the study of bottlenecks in the process of diagnosing the facilitation of the development of national small business. To obtain specific scientific results, the following general scientific research methods were used: hypothetical-deductive – to build the main working hypothesis of the study; inductive – to move from the results of a scientific experiment to the development of general guidelines; method of analysis – to identify problematic aspects of the diagnosis of facilitation of small business development. The practical significance of the obtained results lies in the possibility of applying the methodology for diagnosing the results of small business facilitation in the process of implementing and evaluating the effectiveness of small business facilitation programs at different levels of government.

Key words: *facilitation, small business, micro-entrepreneurship, management levels, diagnostics, facilitation effectiveness.*

JEL classification: F63, L26, L51, L53, M21

УДК 33.338.2
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.13

Присвітла О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації виробництва,
Дніпровський державний технічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-5751-5609

ФРАНЧАЙЗИНГ: СУТНІСТЬ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН

Стаття присвячена проблемам і перспективам розвитку франчайзингу в Україні. Світова економіка характеризується високим ступенем глобалі-зації та інтеграції, тому постає необхідність активізації інноваційної діяль-ності, а налагодження тісного торговельного, інвестиційного та коопера-ційного співробітництва сприятиме включенню в процес формування но-вих моделей економічного розвитку, основою яких стане оновлення еко-номічних систем на основі технологічної модернізації. Актуальність здо-бувають нетрадиційні методи фінансування інноваційної діяльності, до числа яких належить франчайзинг. У статті розкрито сутність франчайзингових відносин, досліджено розвиток франчайзингу в Україні, а також механізм здійснення франчайзингових відносин. Визначено переваги та недоліки для основних суб'єктів франчайзингових відносин. Обґрунтовано необхідність та значення організації бізнесу на умовах франчайзингу.

Ключові слова: *франчайзинг, франчайзер, франчайзі, франчайзингові відносини, організаційний механізм франчайзингу.*

Постановка проблеми. Стан сучасного бізнес-середовища характеризується загостренням конкуренції на споживчих ринках, необхідністю залучення прямих іноземних інвестицій, тому особливої гостроти набуває питання активізації інноваційно-інвестиційної політики. Враховуючи сучасні кризові явища в економіці України, а саме обмеженість бюджетних коштів, відсутність фінансування, а також досконалої системи кредитування та страхування, слід відзначити, що франчайзинг є однією з перспективних форм бізнесу на українському ринку. Франчайзинг – одна з найефективніших форм міжнародної економічної діяльності, за рахунок залучення прямих іноземних інвестицій, передових технологій є можливість підвищити конкурентоспроможність країни загалом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями, присвяченими такій формі ділового співробітництва, як франчайзинг, займалися такі зарубіжні вчені, як Ж. Дельта, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, М. Мендельсон, С. Шейн. Дослідженням використання передових технологій в економічному розвитку держави займаються такі науковці, як Дж. Данінг, Р. Лукас, Й. Шумпетер. Дослідженню організаційно-економічного механізму франчайзингу присвячені роботи Т.М. Григоренко, О.О. Зеркіна, Ю.С. Кравцова, С.М. Махнуша, Н.І. Нечивілова, С.В. Огінок, Ю.Б. Федунь та ін. Але не всі питання були повністю розкриті, що і зумовлює необхідніть проводити подальші дослідження цієї сфери.

Метою статті є дослідження сутності франчайзингу як чинника впливу на трансфер технологій, як складника інвестиційної політики, а також виявлення стримуючих факторів, які гальмують розвиток франчайзингу в країні, вивчення організаційних особливостей франчайзингу.

Виклад основного матеріалу. Сучасний ринок технологій охоплює різні сфери міжнародних економічних відносин. В умовах розвитку світо-вої економіки залучення технологій розглядають як головний чинник зростання економік як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. Активна участь на міжнародному ринку технологій є запорукою доступу до передових знань, стимулювання внутрішньої інноваційної діяльності, підвищення продуктивності економічних процесів. Економічні реформи – це насамперед реформи щодо модернізації України. Першочерговим пріоритетом є створення сприятливого інвестиційного клімату, адже це не тільки фінансові ресурси для розвитку економіки, а й нові технології, ноухау, робочі місця, освоєння нових ринків тощо. Одним із важливих факторів конкурентоспроможності економіки є система трансферу знань та технологій. Така система спонукає до адаптації, абсорбції та дифузії знань і технологій у суспільстві загалом, підвищення якості життя, збагачує технологічний базис держави, спонукає до формування технічного досвіду, стимулює промисловість та забезпечує конкурентоспроможність країни, формує передумови до генерації знань тощо. Франчайзинг є одним із найбільш гнучких і мобільних інструментів передачі технологій та векторів у вирішенні проблем стагнації економіки. У вітчизняному бізнес-середовищі росте інтерес до використання франчайзингу як концепції швидкого та ефективного розширення підприємницької діяльності. За даними консалтингової компанії Franchise Group, у США близько 80% малого та середнього бізнесу працює на умовах франчайзингу, в Європі – 67%, а в Україні – лише 23% [1]. Рівень розвитку франчайзингу в США характеризується такими даними: функціонує понад 2200 франшизних систем у понад 75 видах діяльності; кількість франшизних підприємств досягає майже 855,0 тис. од.; на одного франчайзера доводиться в середньому 388 франшизних точок; франчайзингові компанії забезпечують 9,5 млн робочих місць і виробляють близько 850 млрд дол. продукції для національної економіки [2].

Згідно з даними FRANCHISE GROUP, на середину 2019 року в Україні спостерігається ріст франчайзингу на 18% щодо аналогічного періоду минулого року, окрім того, збільшується кількість світових брендів фран-

чайзерів, які зацікавлені у своєму розвитку на ринку України (рис. 1). Зокрема, в Україні в 2016 р. франшизу продавала 461 компанія, 63% цих франшиз належать українським компаніям, які працюють на ринку більше трьох років. Кількість франчайзингових компаній скоротилася порівняно з 2014 р. (565 компаній), що свідчить про вихід із ринку дрібних і «фейкових» франшиз і стійкість великих компаній. Окрім того, частка українських франшиз продовжує стабільно збільшуватися, що свідчить про розвиток саме українського франчайзингу. Так, у 2017 році налічувалося 268 із загальної кількості 361, у 2018 році – 325, у 2019 році – 390. Безумовно, в Україні низький рівень частки франчайзингу порівняно із зарубіжними показниками, але майже кожного року простежується позитивна тенденція приросту франчайзерів. Франчайзинговий ринок надає великі переваги для економіки України. Він може стати початком для розвитку дрібних і спільних підприємств, які займатимуться інноваційною діяльністю.

Останніми роками сформувалося кілька тенденцій, притаманних єв-ропейському франчайзингу: збільшення франчайзингових підрозділів усередині мережі, тобто дедалі більша кількість франчайзі намагається відкрити якнайбільше точок свого франчайзера; посилюється інтернаціоналізація європейського франчайзингу; збільшення використання новітніх технологій; створення франчайзингових асоціацій у кожній країні Європи [8].

Проте, термін «франчайзинг» є досить новим для української економіки і недостатньо врегульованим законодавчо. Правові засади франчайзингової діяльності регламентовано Господарським Кодексом (Глава 36 – Комерційна концесія) [3], Цивільним Кодексом України (Глава 76 – Використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія)) [4]. Згідно з цими актами, які регулюють відносини комерційної концесії, закріплені різні норми однойменного договору. Відповідно до ч. 1 ст. 1115 ЦК України за договором комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав із метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг. Натомість у ГК України міститься інакше легальне визначення поняття договору комерційної концесії, за яким одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) на строк або без визначення строку право використання в підприємницькій діяльності користувача комплексу прав, належних правоволодільцеві, а користувач зобов'язується дотримуватися умов використання наданих йому прав та сплатити правоволодільцеві обумовлену договором винагороду (ч. 1 ст. 366). Чинним вітчизняним законодавством установлені єдині вимоги щодо форми договору комерційної концесії. Згідно з ч. 1 ст. 1118 ЦК України, договір комерційної концесії укладається у письмовій формі; у ч. 1 ст. 367 ГК України, відповідно до якої договір комерційної концесії повинен бути укладений у письмовій формі у вигляді єдиного документа; недодержання цієї вимоги тягне за собою недійсність вказаного договору. З огляду на законодавство зарубіжних країн (Франція, Бельгія, Швейцарія), комерційна концесія – це договір про передачу виняткового права на продаж товарів (так звані дистриб'юторські угоди) [5]. Слід також зазначити, що основним механізмом, який регулює франчайзингову діяльність у світі, є Кодекс етики франчайзингу [6], а також законодавчі норми, що діють на території Європейського Союзу, наприклад документ, який регламентує відносини франчайзингу на території ЄС, – Регламент № 330/2010 (чинний до 2022 р.) [7]. Тому адаптація українського законодавства у визначенні поняття «франчайзинг» замість поняття «комерційна концесія» відповідала б нормам ЄС, а також сприяла б розвитку інвестиційної активності з боку іноземних компаній.

Франчайзингові відносини виступають своєрідним каналом передачі технологічних, маркетингових та організаційних інновацій, у своїй струк-турі взаємозв'язку поєднують елементи різних видів економічних відносин, таких як інвестування, оренда, трансфер технологій, ліцензування, надання послуг тощо, з огляду на це франчайзинг можна розглядати, як спосіб фінансування інноваційно-інвестиційної

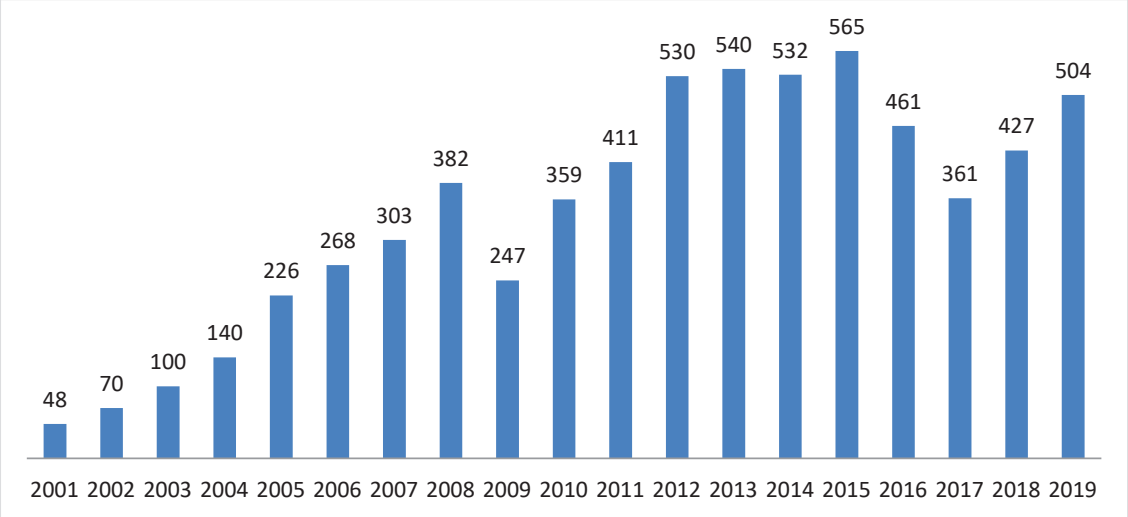

Рисунок 1 – Кількість франчайзерів на ринку України [1]

діяльності суб'єктів господарювання. Сучасні реалії спонукають підприємців до конкурентної боротьби на сучасних ринках технологій, тому постає необхідність придбання франшиз, ліцензій, прав на виробництво продукції, використання технологій та іншої інтелектуальної власності.

Схематично порядок організації франчайзингового бізнесу наведено на рис. 2. По-перше, необхідно визначити пріоритетний напрям, який буде максимально наближений до життєвих інтересів, а також можливість і терміни отримання прибутку. У країнах, де франчайзинг глибоко пустив коріння і широко використовується у різних сферах бізнесу, як правило, законодавство висуває жорсткі умови до франчайзера щодо отримання інформації своїм потенційним франчайзі. Наступним кроком є вибір франчайзера, основним завданням якого є систематизація інформації, зокрема: імідж, порівняльна вартість франшизи, необхідний обсяг стартового капіталу, очікуваний період окупності бізнесу, обсяги підтримки франчайзера тощо. Окрім того, доцільно провести попередньо фінансово-економічний аналіз для оцінки франчайзингового потенціалу.

Реалізація сучасних бізнес-проектів вимагає широких знань у сфері управління, маркетингу, реклами та вміння враховувати особливості проекту. Настільки детальне розкриття інформації про франшизу забезпечує можливість потенційним франчайзі належною мірою оцінити усі переваги та недоліки, умови договору, фінансові витрати та можливі ризики. На жаль, вітчизняне законодавство не передбачає спеціальних вимог до розкриття франчайзерами інформації потенційним франчайзі, що ставить у невигідне положення насамперед франчайзі, вимушених сподіватися на добру волю франчайзера, який самостійно визначає, яку інформацію слід розкривати.

Отже, розроблення індивідуальних умов франчайзингової угоди є одним із найвідповідальніших та найважливіших етапів процесу організації франчайзингової співпраці, адже від їхньої коректності залежить подальша діяльність. На момент підписання франчайзингової угоди здійснюються початкові платежі франчайзі, підбір персоналу, обладнання, приміщення, відкриття франчайзингового закладу [10].

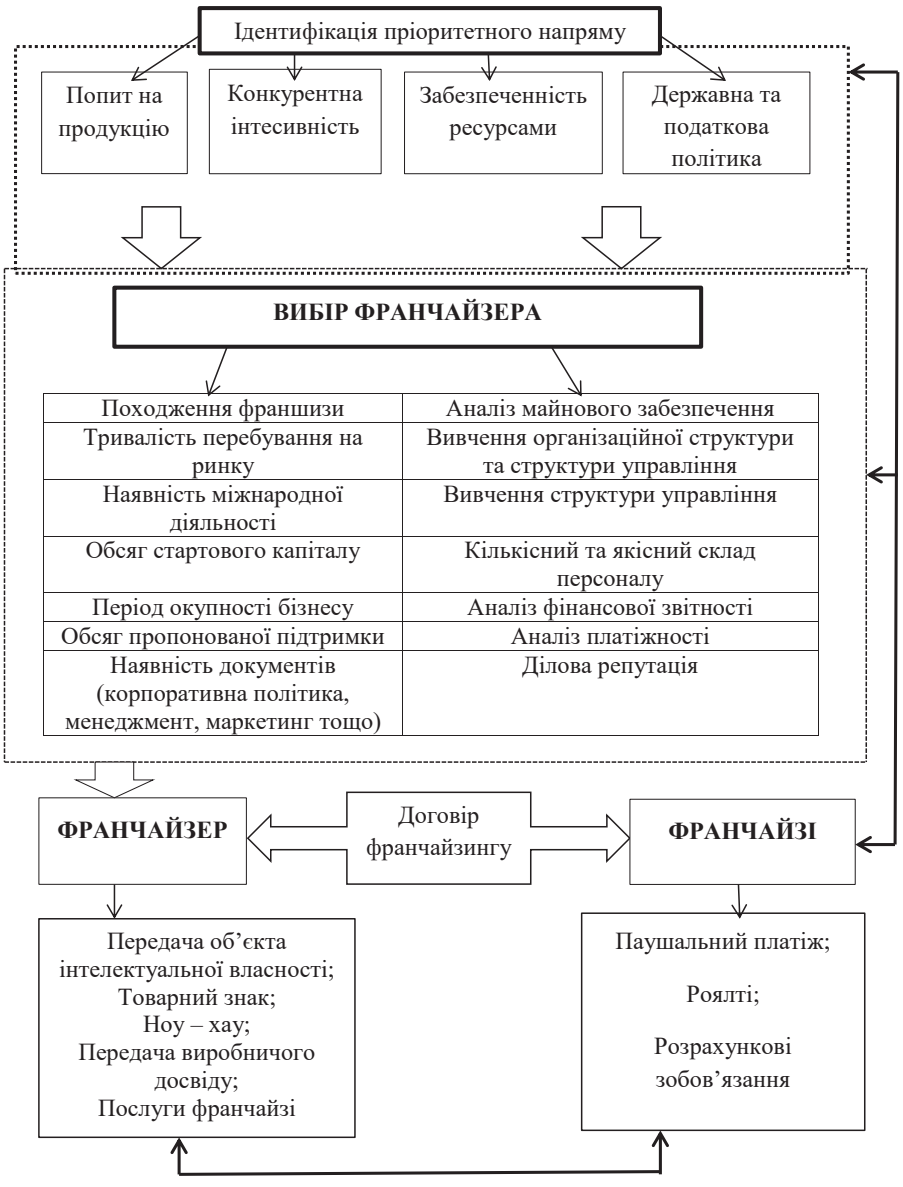

Рисунок 2 – Організаційна система франчайзингових відносин

Франчайзинг як ефективна форма комерціалізації інтелектуальної власності є вигідним, малозатратним інструментом розвитку малого та середнього бізнесу. Ефективність цієї форми ведення бізнесу полягає в мінімізації операційних ризиків та збільшення тривалості життєвого циклу компанії (у порівнянні: свій бізнес згортають більше 25% звичайних малих підприємств і тільки 5% франчайзі) [9]. З іншого боку, окрім отримання прибутку, франчайзингові відносини сприяють інноваційному розвитку українських підприємств, оскільки, крім торговельної марки, франчайзі здобуває за певну винагороду нові технології, знання, досвід, імідж франчайзера.

Як зазначено у дослідженні Н.С. Ситник, Д.В. Попович [5], популяр-ність франчайзингу спричинена такими чинниками:

1) купуючи бізнес, франчайзі отримує майже абсолютну підтримку з боку франчайзера – напрацьовані технології, рекламу, бренд і низку послуг, які надаються відповідно до умов певної франшизи. Франчайзі отримує інформацію, що допомагає зна-

йти місце розташування підприємства, сформувати його стиль і забезпечити та проконтролювати функціонування. Завдяки отриманим уже основам, що здобув франчайзер, покупець знижує ризик провалу на початковій стадії свого проекту;

2) франчайзеру така угода дає інвестиції, необхідні для розвитку, регіони для роботи [5].

Франчайзингова схема вигідна для обох сторін, наприклад для фран-чазера на певному етапі розвитку компанії доцільно продавати франшизи і в майбутньому отримувати щомісяця відсотки з франчайзі, мінімізувати власні фінансові витрати, франчайзі можуть стати іноземні підприємці, що суттєво розширює коло потенційних клієнтів; для франчайзі – франшиза не завжди коштує дешевше, проте вона більш перспективна, бізнес будується вже за відпрацьованою стратегією, що гарантує успіх; франчайзери навчають, проводять тренінги, майстер-класи, тим самим допомагають майбутнім франчайзі вникнути в усі нюанси майбутнього бізнесу, франчайзинг передбачає постійну підтримку для запобігання здійсненню помилок; франчайзі, придбавши франшизу, залишається самостійним власником бізнесу, який зацікавлений у прибутковості його функціонування. Франчайзі сам займається управлінням і контролем роботи об'єкта.

Попри низки переваг, безумовно, є і негативні сторони, наприклад для франчайзера – неможливість контролювати якість виконання робіт, ризики розголошення корпоративної конфіденційної інформації; за рахунок високої ціни франшизи недостатньо претендентів, одержання невчасно платежів від франчайзі тощо; для франчайзі – постійний контроль, втрата повної свободи у визначені асортименту, можлива відсутність підтримки від франчайзера, велика сума коштів на придбання франшизи, переобладнання, виплату відсотків із доходу, неможливість швидкого виходу з бізнесу, адже, як правило, угода складається на тривалий строк; залежність від фінансової стабільності франчазера [11].

Висновки. Для вітчизняної економіки ведення бізнесу в умовах франчайзингової стратегії важливе як на рівні країни, так і на рівні підприємств задля поширення науково-технічного обміну. На державному рівні нерівномірний розвиток країн у науково-технічному розвитку пояснюється насамперед різними витратами на науково-технічні роботи. Промислово розвинені країни переслідують такі цілі, як модернізація виробництва, збільшення своїх потужностей, тоді як для країн, що розвиваються, – це можливість подолати відсталість у технологічному розвитку та збільшити власне виробництво для забезпечення внутрішнього попиту. Поширюючи передові технології за допомогою франчайзингу, можливо зменшити існуючі нерівності, сприяючи обміну новими розробками в досить нетривалий проміжок часу, без залучення великої кількості коштів.

Необхідно відзначити, що є низка проблем, що перешкоджають роз-витку франчайзингу, які потребують вирішення юридичних, економічних, організаційних питань тощо. Це проблеми, пов'язані із необізнаністю вітчизняних підприємців з основними принципами та особливостями ведення бізнесу за умовами франчайзингу, невідповідністю міжнародним стандартам, недостатньою законодавчою базою України про франчайзинг, високою вартістю франшизи порівняно з купівельною спроможністю покупців, складними умовами та адміністративними бар'єрами для організації та ведення бізнесу. Отже, франчайзингові партнерські відносини – це система взаємозв'язку між різними суб'єктами господарювання, в якій елементи знаходяться в різноманітних, проте рівнозначних зв'язках, головним відображенням цього зв'язку є франчайзингова угода, за допомогою якої і визначають спрямованість співпраці між франчайзером і франчайзі.

Список використаних джерел:

1. Franchise group. URL: https://franchisegroup.com.ua/ru/ (дата звернення 10.06.2020).

2. Бившева Л.О., Кондратенко О.О., Лисенко А.О. Франчайзинг як ефективна форма розвитку інноваційного підприємництва в Україні *Економічний вісник Донбасу № 3(53), 2018: електрон. версія журналу* URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/143518/23-Byvsheva.pdf?sequence=1 (дата звернення 10.06.2020).

3. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. (Дата оновлення: 17.06.2018). URL: http://zakon3.rada.gov.ua/ laws/show/436-15 (дата звернення: 07.06.2020)

4. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. (Дата оновлення: 02.08.2018). URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/ show/435-15 (дата звернення: 07.06.2020).

5. Ситник Н.С., Попович Д.В. Розвиток франчайзингу в Україні як складник інвестиційної політики держави. *Бізнес – навігатор. – 2018. – Вип.1(2). – С. 140 – 144.* URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2018_1(2)__31. (дата звернення 5.06.2020).

6. Franchising Code of Ethics. *Ukrainian Federation of franchise development. Retrivied from.* URL: http://fdf.org.ua/about-franchise/kodeks-etiki-franchajzingu in Ukrainian (дата звернення 01.06.2020).

7. Регламент Комісії (ЄС) № 330/2010 від 20 квітня 2010 р. URL: www.buh24.com.ua/reglament-komisiyi-yes- 330-2010-vid-20-kvitnya-2010-r/. (дата звернення 25.05.2020).

8. Офіційний сайт Європейської федерації франчайзингу URL: http://www.eff-franchise.com (дата звернення 25.05.2020).

9. Franchise Industry Research. British Franchise Association. 2016. URL: http: //www.thebfa.org/about–franchising/franchising–industry –research. (дата звернення 07.06.2020).

10. Филюк Г.М., Магомедова А.М. Організаційно-економічний механізм формування франчайзингових партнерських відносин між підприємствами в Україні. *Теоретичні та прикладні питання економіки.* – 2015. – Вип. 1. – С. 7-14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tppe_2015_1_3. (дата звернення 25.05.2020).

11. Гессен А.Є., Журавель М.О., Стаханова В.В. Розвиток франчайзингу як вагомий фактор розширення ринку в Україні. Глобальніта національні проблеми економіки. URL: http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2560-gessen-a-e-zhuravel-m-o-stakhanova-v-v-rozvitok-franchajzingu-yak-vagomij-faktor-rozshirennya-rinku-v-ukrajini (дата звернення 01.06.2020).

References:

1. Franchise group. Available at:: https://franchisegroup.com.ua/ru/(accessed 10 June 2020).
2. Byvsheva L.O., Kondratenko O.O., Lysenko A.O.(2018) Franchajzyngh jak efektyvna forma rozvytku innovacijnogho pidpryjemnyctva v Ukrajini [Franchising as an effective form of development of innovative entrepreneurship in Ukraine] *Ekonomichnyj visnyk Donbasu* vol. 3 no.(53): elektron. versija zhurnalu Available at: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/143518/23-Byvsheva.pdf?sequence=1(accessed 10 June 2020).
3. Ghospodarsjkyj kodeks Ukrajiny: Zakon Ukrajiny vid 16.01.2003 # 436-IV. (Data onovlennja: 17.06.2018). Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/ laws/show/436-15(accessed 7 June 2020).
4. Cyviljnyj kodeks Ukrajiny: Zakon Ukrajiny vid 16.01.2003 r. # 435-IV. (Data onovlennja: 02.08.2018). Available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/ show/435-15(accessed7 June 2020).
5. Sytnyk N.S., Popovych D.V. (2018)Rozvytok franchajzynghu v Ukrajini jak skladnyk investycijnoji polityky derzhavy[Development of franchising in Ukraine as a component of state investment policy] *Biznes – navighator.* – Vol.1 no(2). – pp.140 – 144. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2018_1(2)__31. (accessed 5 June 2020).
6. Franchising Code of Ethics. *Ukrainian Federation of franchise development. Retrivied from.* Available at: http://fdf.org.ua/about-franchise/kodeks-etiki-franchajzingu in Ukrainian (accessed 1 June 2020).
7. Rehlament Komisiyi (YeS) (2010) # 330/2010 Available at: www.buh24.com.ua/reglament-komisiyi-yes- 330-2010-vid-20-kvitnya-2010-r/ (accessed 25 May June 2020).
8. Ofitsiynyy sayt Yevropeys'koyi federatsiyi franchayzynhu Available at: http://www.eff-franchise.com (accessed 25 May June 2020).
9. Franchise Industry Research. British Franchise Association. 2016. Available at: http: //www.thebfa.org/about–franchising/franchising–industry –research (accessed 7 June 2020).
10. Fylyuk H.M., Mahomedova A.M. (2015) Orhanizatsiyno – ekonomichnyy mekhanizm formuvannya franchayzynhovykh partners'kykh vidnosyn mizh pidpryyemstvamy v Ukrayini[Organizational and economic mechanism of formation of franchising partnerships between enterprises in Ukraine] *Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky*. – Vol. 1. – pp. 7-14. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tppe_2015_1_3. (accessed 25 May June 2020).
11. Ghessen A.Je., Zhuravelj M.O., Stakhanova V.V. Rozvytok franchajzynghu jak vaghomyj faktor rozshyrennja rynku v Ukrajini. [Development of franchising as an important factor in market expansion in Ukraine] Ghlobaljnita nacionaljni problemy ekonomiky Available at: http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2560-gessen-a-e-zhuravel-m-o-stakhanova-v-v-rozvitok-franchajzingu-yak-vagomij-faktor-rozshirennya-rinku-v-ukrajini (accessed 01 June 2020).

Prysvitla Oksana
Dnipro State Technical University

FRANCHISING: THE ESSENCE AND ORGANIZATIONAL ORDER OF PARTHERS' RELATIONSHIPS REFLECTION

This article is devoted to the problems and prospects of the franchising devel-opment in Ukraine. As the state economic policy, which is characterized by in-stability and unpredictability, in particular in the sphere of innovative invest-ment policy, and also the lack of detailed legal support restrain the process of the franchising partnership. It should be mentioned, that all the stated above restrain the technology transfer development as an innovative product able to provide both the rise in competitiveness of economic activity and an export potential of the state economy in whole. In modern conditions the world economy is characterized by a high level of globalization and integration. That's why it is becoming an actual task to boost economic activity, while the improvement of close trade, investment and coop-erative partnership will promote including Ukraine into the process of forming of new models of economic development and the base for them will be continuous renewal of economic systems based on the technological mod-ernization. Besides, the successful development of the innovative component of home economics is a source of the involvement of innovations, investments, know-how and also open channels to transfer knowledge and technologies. Unconventional methods of financing innovative activity are becoming actual, franchising is among them. Besides, franchising is an element of support for small- and medium-sized business and an effective lever of cooperation of big and small business in Ukraine. The article covers the substance of the franchising relationships mechanism in Ukraine. It substantiates the necessity and efficiency of the business organization on conditions of franchising for the growth of the scientific and technical progress. The article researches the organizational mechanism of forming the franchising relationships. It determines the main components of the franchising relationships, their peculiarities. The research highlights the main problems of the franchising relationships functioning in the context of modern development of the home economy. It defines the advantages and disadvantages for the main subjects of franchising relationships.

Key words: *franchising, franchisor, franchisees, franchising relationship, organ-izational mechanism of franchising.*

JEL classification: F63, L26, M21, O19, O33

UDC 338.2:330.3
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.14

Savchenko Olga
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4407-6387

Turan Ugur
Postgraduate Student,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-2168-5232

RESEARCH ON UKRAINE'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS AND COMPARISON WITH THE EU'S ENERGY VISION

The main goal of this study is to show the performance of the indicators under 4 integrated main groups by using the multifactorial analysis methodology in the light of the selected indicators, by drawing attention to the integration of the energy network, which Ukraine has developed in line with the sustainable development goals, in the field of the energy economy, which has been planned with the European Union. Observing these performances is among the aims of the author's research to draw attention to the importance of reform steps Ukraine has taken in line with its sustainable development goals and these reforms will be expected a positive impact on the country's accession to the EU. 17 sustainable development goals developed by UNDP, where efficiency and innovation are imperative, focus on the improvement of countries and play a role in the formation of the indicators and groups of this study. According to the results of the study, it is observed that the indicators selected for Ukraine are linked to the data used in line with the country's common goals with the EU and 2035 energy targets, as observed in the analysis results in integrated groups. The ambition of this study, which focuses on the development of Ukraine, is aimed by the author to offer an alternative and strategic perspective to small and medium-sized entrepreneurs (SMEs) in the energy sector.

Key words: *sustainable development, UNDP, multifactorial analysis, energy network, small and medium-sized entrepreneurs, strategic perspectives.*

JEL classification: Q01, O57, P48, C38

Introduction. The concept of sustainability, one of the most chief themes of the 21st century, includes many meanings for states, companies, individuals. The adoption of this concept, both structurally and mentally, plays a major role in economic visions, policies and individual decisions to be developed. If something is sustainable, it means it can maintain its current state or it can renew itself. Based on this meaning of the word, the concept of sustainability; environmental, economic, and social conditions are being used to leave a sustainable world to future generations [1]. The concept of sustainable development was shaped after the report, "Our Common Future" published by the United States in 1987 [2]. According to this report, sustainability is defined as providing our daily needs and developing without compromising the ability of nature and future generations to respond to their needs. It is essential to leave a livable world to future generations in every respect and a clean natural environment that can renew itself, social conditions based on equality and welfare, and an economic system that takes care of the society and the environment. In other words, sustainability means meeting today's economic and social needs without stealing the opportunities of future generations and harming nature. It was understood that development could not be achieved only with economic growth and many different factors should be taken into consideration. Thus, the concept of 'sustainable development' was introduced to the world in 1987. In addition to economic growth, factors such as social equality, natural environment, gender equality, qualified education, the health of individuals, responsible production and consumption have been taken into consideration to increase the level of prosperity with sustainable development. From a practical point of view, if the natural resources are consumed at a rate where they cannot be renewed, a sustainable economy cannot be mentioned, because our natural resources that will maintain the economic system will be exhausted [3]. Otherwise, if it considers social sustainability, environmental sustainability will be impossible unless the necessary political arrangements are made and lifestyles are changed.

From the perspective of the sustainable development concept described briefly above, if it is observed that the energy economy is a serious sustainable development part for the countries, the policies to be developed by a country dependent on energy imports, such as Ukraine, are of great importance for future generations [4]. With this understanding, Ukraine, which is in the process of the European Union membership bid, is expected to make a serious leap in the next 15 years, in line with the reforms pursued by the European Union's energy policies and UNDP's sustainable development goals.

Analysis of the recent research and publications. There are many scientists working on the concept of sustainable development in the literature, and the most important of these are Clark C.W. and Schellnhuber H.J. According to Clark, sustainability advocates that it should be accepted as a new concept, but underlines that it is neither basic nor practical. He advocates that this concept should be considered as a bridge and should be measured as an interdisciplinary and practical application and as information [5]. Schellnhuber et al. states in a study that he has underlined that the world is heading towards a zero-carbon waste economy and pointed out that sustainable urbanization will increase [6].

Although the energy and environmental policies of the European Union are binding on the energy targets of the member states, it is closely related in the countries with the potential of membership in the European Union, such as Ukraine. It covers 2020 as the first stage of these targets, and then 2030 and 2050 as later years. There is a lot of literature on this subject. The targeted rates for 2020 are as follows: 20% cut in greenhouse gas emissions when it is compared with the levels of 1990, 20% increase in renewable energy usage, and 20% increase in energy efficiency. The targeted rates for 2030 are at least a 40% reduction in greenhouse gas emissions, 32% renewable energy use increase, and at least 32.5% energy efficiency increase. And the final target is to create a zero-carbon economy in 2050 [7].

There are significant historical turning points, such as the European Union, which is closely related to Ukraine and the world in the field of sustainable energy, examples include the Rio Summit, the Kyoto Protocol and the Treaty of Paris [8].

The new United Nations Development Plan (UNDP), which is the continuation of the Millennium Development Goals (MDG), came into force in 2016 under the heading "Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development". The new development agenda is a much more comprehensive and expanded action plan that does not go beyond the general line of the Millennium Declaration. The main goal of 17 Sustainable Development Goals (SDG) is to find solutions to the world's leading problem and to develop countries structurally by 2030. Examples of these problems are hunger, education, poverty, climate change, equality, etc. [9]

In this process, where the sustainable economy is current and vital for countries, there is a period, in which economic growth models are examined. One of the biggest reasons for this is the consumption and production imbalance. Increasing consumption without economic equality is shown by the biggest reasons for this [10].

New Energy Strategy of Ukraine till 2035 was developed in line with the UNDP and EU's energy and climate targets and is divided into 3 stages. Its main purpose is to increase energy efficiency and energy security, to create a competitive system. Ukraine's goal is to complete EU-Ukraine energy markets integration by 2025 and ensure sustainable energy development in parallel with the European energy policies by 2035. With all these developments, it can be interpreted as the progress of Ukraine towards its target by using the sustainable development goals of Ukraine [11].

The purpose of the article. This study aims to analyze the data obtained as a result of the combination of 4 main innovative sustainable development groups and indicators developed by the author, based on the UNDP's sustainable development targets, as a result of the multifactorial analysis of the selected indicators between 2000 – 2018 years in the energy sector of Ukraine, which is a part of the author's research [12]. Examination and comparison of the energy visions of Europe and Ukraine plus the result that will emerge will contribute to the author's research and will enable companies in the energy sector to look at sustainable development goals from an alternative perspective.

Outline of the main research materials. Sustainable development policy was clarified for the first time in the EU with the 1993 Maastricht Treaty and was included in all the EU's primary legal documents after this date [13]. The sustainable development approach of the EU has determined the protection of the environment as a basic factor to be taken into consideration in all policies and decisions regarding the economy in terms of sectoral (agriculture, industry, transportation, energy, tourism, etc.). At this point, it is essential to develop environmental protection policies by preserving the competitive understanding of the economic system. The factors that will require a competitive market economy for the sustainability of the development of Europe have been determined by considering environmental policies, and there are several policy decisions in this direction [14].

At the fact reached today in the fight against climate change, the United Nation member states and the European Union are involved in energy, technology, economy, and finance, with the transition to an economy, which is the main purpose of the Paris Agreement, which is a low-carbon and efficient resource in the world, and with an integrated approach. has agreed to radical changes in several sector areas. The meaning of this acceptance for the EU: combating climate change in Europe means opening up significant opportunities especially in employment and economic growth. Transition to low-carbon economies is accepted as an essential tool in the EU to walk towards the goal of becoming the world leader in renewable energy. The Climate-Neutral Vision drawn by the EU by 2050 can be a guide not only for the EU countries but also for the climate policies of many countries, as it leads to the development of many research and innovation programs and new market designs. With this perspective, the EU has launched a new modernization and transformation in economic policies with the 2050 Climate-Neutral Vision to implement an economic model that will not harm the climate of the planet. The claim here is to be the first major economy in the world, which is planned to become climate-neutral by the EU until 2050, which is intended to consolidate the leading position of the EU in combating climate change at the global level [15].

The main goal of Ukraine and the European Union in the field of energy is to integrate its systems on both sides and make it a common use network. Energy security, energy efficiency, zero-carbon economy, innovation, and research are among the areas they want to develop with integration with cooperation. The significance of Ukraine for the European Union was specified in The Energy Union Strategy in 2015, the main purpose of this strategy is to strengthen the partnership with Ukraine, reduce its dependence on energy imports and improve their infrastructure [16]. Being a geopolitically energy transit country, Ukraine is working on serious reform movements in the energy sector for the targeted integration with the European Union. As an example, in 2018, Ukraine made the new electricity reform. The main purpose of this is structural reform to realize the integration into the European Union's electrical system. Liberalization of the electricity market is a serious step for Ukraine in the European Union process and is of great position to create an economic mechanism [17]. In light of all this information, Ukraine has focused on taking serious steps in line with UNDP's SDG targets and has set targets nationally. An example of this is to improve old infrastructures and increase energy efficiency in buildings, to improve in all areas with innovation. All targets are car-

ried out in parallel with the European electricity system integration process and the country is focused on economic relief in the coming years.

The statistical analysis part of the author's research continues with the establishment of 4 main groups as sustainable development goals. In the previous studies for these 4 groups, it was observed that 121 indicators selected for Ukraine decreased to 31 indicators as a result of the analysis. This was accomplished with the multifactorial analysis section, which was the final stage of the elimination of indicators and the research. Meantime, sources of indicators are selected from the Ukrainian national statistics service website, the World Bank data pool and the British Petroleum's 2019 annual report. Before coming to the final stage of research, the author analyzed the indicators using the minimum and maximum normalization method in the analysis section of the indicators and using the Statistica program, eliminated the high-value indicators by reference to the Cheddock scale over their correlation coefficient matrix. With this multifactorial analysis section, which is the last stage after this elimination, the weights of the indicators on the factors have been calculated and the integrated 4 main groups have been created by using the loading of the indicators. The point that the author wants to show in this study is to gather the integrated indicators under 4 main groups and to observe the performance of the indicators.

The groups and their indicators are shown below, and the properties of the indicators will be briefly discussed. All indicators are selected in line with the goals of sustainable development and are thought to contribute to the goals of Ukraine. The first group is the economy and policy group; the indicators are shown below in Table 1.

Table 1 – Indicators of the Economic and Political Group

Gross fixed capital formation (% of GDP)
Exports of goods and services (% of GDP)
Inflation, GDP deflator (annual %)
Tax revenue (% of GDP)
GDP growth (annual %)
Foreign direct investment, net outflows (% of GDP)
Portfolio investment, net (BoP, current US$)
Foreign direct investment, net inflows (% of GDP)
Real interest rate (%)
Final consumption expenditure (% of GDP)
Dynamic Use of IMF credit (DOD, current US$)
Manufactures imports (% of merchandise imports)

When the data of the group are examined, if the indicators that draw attention are given, inflation, GDP growth, foreign direct investments can be shown. Among the SDGs that had a share in the formation of this group, the targets focused on the economy and politics. According to the research of the author, this was the group with the most indicators. The performance of the indicators will be analyzed below. It is an important issue to strengthen the economic ties with the European Union and to show the high performance of significant data such as foreign direct investment.

In terms of energy and environment, which are the main target of this research, it is seen in Table 2, there are 4 remaining indicators according to their weight as a result of the multifactorial analysis. Two of these indicators are related to the use and consumption of renewable energy. As mentioned above, the European Union's targets for renewable energy use and the fact that SDG has targets in this direction increases the importance of these indicators.

Table 2 – Indicators of the Energy and Environmental Group

Renewable energy consumption (% of total final energy consumption)
Primary Energy: Consumption (Million tonnes oil equivalent)
Electricity generation from oil (Terawatt-hours)
Renewable share (modern renewables) in final energy consumption percentage (SDG 7.2)

Innovation and entrepreneurship are issues that are of great standing in the development of countries. From this perspective, in Table 3, the indicators, which are high-tech exports, merchandise trade, and the share of innovative enterprises in the industrial enterprises, are serious meters. The high performance of this data means that it will have a direct impact on the development of the country.

Table 3 – Indicators of the Innovation and Entrepreneurship Group

High-technology exports (% of manufactured exports)
Time to prepare and pay taxes (hours)
Investment in energy with private participation (current US$)
Firms offering formal training (% of firms)
Firms experiencing losses due to theft and vandalism (% of firms)
Patent applications, nonresidents
Merchandise trade (% of GDP)
The share of innovative enterprises in the total number of industrial enterprises

And the latest innovative group, intellect, and social capital is the last group selected and created from within SDGs. The peculiarity of this group is that it consists of indicators that show the social development and intellectual level of the country. Technicians and researchers in the field of Research and Development observed in Table 4 are examples. This group, which will contribute to the development of the country and has indicators that have positive economic and social impact in the European Union process, has a remarkable feature in future studies. In Table 5 below, the data consisting of the combination of the data of the indicators are observed.

Table 4 – Indicators of the Intellect and Social Capital Group

Current health expenditure (% of GDP)
Total number of apartments, thsd
Smoking prevalence, total (ages 15+)
Technicians in R&D (per million people)
Researchers in R&D (per million people)
Population, total
Birth rate, crude (per 1,000 people)

If the calculation of the integrated indicators for all groups is explained, the loadings obtained from the mul-

Table 5 – Values of Integrated Groups

	Economic and Political	Energy and Environmental	Innovation and Entrepreneurship	Intellect and Social Capital
2000	0.383873624	0.561632289	0.569085298	0.358092951
2001	0.413449544	0.545575357	0.568655652	0.509478938
2002	0.401082672	0.48686659	0.64678016	0.512982827
2003	0.422557435	0.475593618	0,542196683	0.516468562
2004	0.421855037	0.475803279	0.548629418	0.521123202
2005	0.478412033	0.476840036	0.47243866	0.367046055
2006	0.393096615	0.52297367	0.413882509	0.850753384
2007	0.532368144	0.541228106	0.457610984	0.839127493
2008	0.552571398	0.616658991	0.376026259	0.835133557
2009	0.47725309	0.694421951	0.430382685	0.819030104
2010	0.464403965	0.574569257	0.463824412	0.659599381
2011	0.388645037	0.546039027	0.655710668	0.6436989
2012	0.4233425	0.53265649	0.697776057	0.634278125
2013	0.393661965	0.544937437	0.456308059	0.613692817
2014	0.419337875	0.49013795	0.553339646	0.564284352
2015	0.409527672	0.568075835	0.571215758	0.558755092
2016	0.353297627	0.458759514	0.543697465	0.553650713
2017	0.433740607	0.41777843	0.512011799	0.807578511
2018	0.413000181	0.288633927	0.48415481	0.524056448

tifactorial analysis of all indicators and the data arranged according to the normalization method of the indicators are multiplied among themselves, and then collected separately for all years. As a result of this process, the data of the integrated indicators between 2000-2018 for 4 main groups emerged. The formulation of this process is shown below.

$$\sum_{i=1}^{n} a_i x_i \qquad (1)$$

The weights of indicators on the factors shown in a_i, the values of indicators shown with x_i, and the values of the integrated indicators are limited to [0≤ values ≤ 1]. The significance of these data creates an alternative perspective to observe the country's performance in the light of SDGs and to set forward targets. In the future studies of the author, the reserve values of these data, and the performances of the indicators according to their reserves for each year will be evaluated. Figure 1 below is a diagram of the integrated data of the 4 main groups observed above.

When observing the chart above, there are certain points to consider. These are how groups react on some dates. For example, there are changes in the figure during the 2008 global economic crisis. These changes have occurred due to various countries' economies and other fields. When Figure 1 is examined respectively, it is observed that the group that performs by showing fragility is the Economic and Political values. As mentioned above, the history of Ukraine, which has gone through historical bends, is a serious twist on certain dates, especially the 2004 Orange Revolution time, the 2008 crisis, the 2013 Euromaidan, the 2014 inter-country conflict, and so on [18]. In the light of the electrical system integration and SDGs with the European Union, Ukraine is making serious breakthroughs economically and going in an almost stable order even though there are slight ups and downs in terms of performance. The idea of politicians and scientists for the next 10 years is that the country will make progress upwards [19]. The performance of the group, which has been in a slight descent after 2008, is progressing with a slight upward movement with 2018.

When the energy and environment group, which is the second and main theme, is analyzed, it is observed that the group, which has been in a regular increase in the process until 2008, has experienced a decrease afterward. It should not be forgotten that there are 2 indicators including renewable energy in this group and this concept is taking more serious investments after 2015. Assuming that the new Electricity reform has taken place in 2019 and ESU 2035 has been still in its early years, the group is expected to increase in performance for the coming years. In future studies, it is thought that the level will increase with the addition of more indicators for this group.

The status of innovation and the increase of entrepreneurship in today's world is a positive development for countries. From this perspective, Ukraine is expected to host more entrepreneurs for the coming years. When the performance of the third group was perceived, a serious increase was detected in the process until 2012. It is thought that the future of entrepreneurship and innovation is bright in these times when investments in renewable energy have accelerated. It is expected that changes in many areas such as SDGs aiming to turn old infrastructure systems into an innovative structure and factories that are not productive will make a breakthrough in Ukraine.

The performance of the 4th group, which has the last data set of the research, is remarkable. The data set, which showed a significant increase between 2005 and 2006, then decreased regularly, but it peaked again in 2017. As mentioned earlier, the importance of this area has a set of indicators that directly affect the development of the country. It is foreseen that Ukraine will go faster in the direction it aims by raising its values. The EU's external dependence on energy is known in terms of oil and natural gas. One of the solutions of the Union in the face of increasing demand is to pave the way for renewable energy with energy and climate targets. Ukraine plays a major role at this point

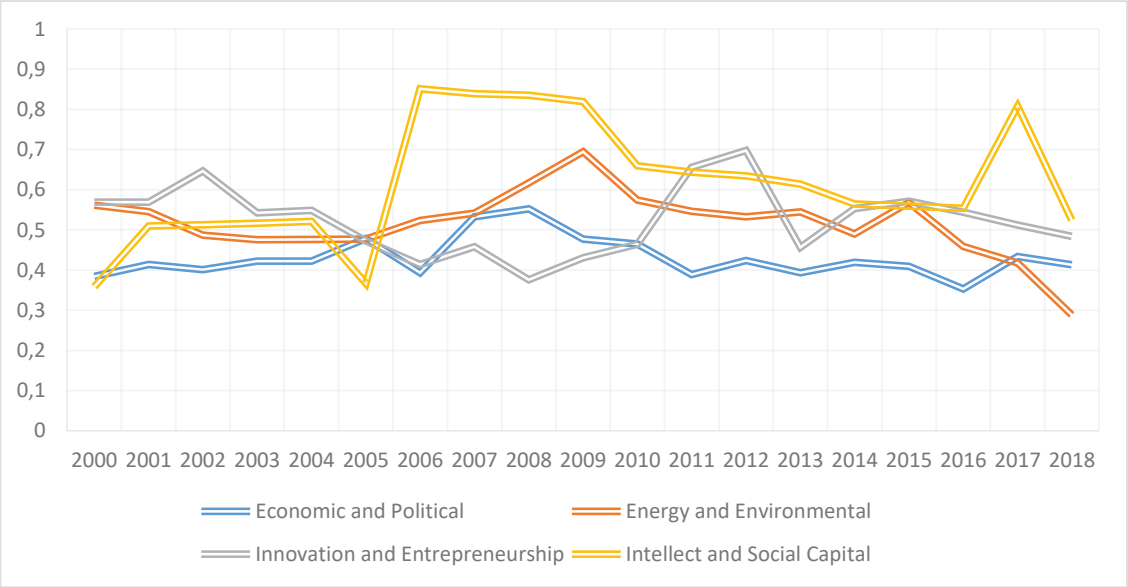

Figure 1 – Integrated Groups Performances

since Ukraine, which will adopt an innovative structure in line with the transit country position and SDG targets, is one of the countries that the European Union trusts in the field of energy and their geopolitical location. In other words, the strategic location of Ukraine on the Black Sea Region may help for the future of the EU energy investments such as are new natural gas pipeline through Ukraine or LNG transportation, etc. Besides, the implementation of multiple pipelines strategy among the EU's policy options, thus creating a diversity of resources in energy imports, is prominent issue. Since it does not have sufficient opportunities in terms of energy resources, it is aimed to add this country to the Electricity system network by helping Ukraine to correct its problematic areas [20]. When the author's data are analyzed, Ukrainian inclusive serious breakthroughs are expected for the next 10 years.

Conclusions. The contribution of the authors' study is to interpret the future goals of the European Union and Ukraine in an alternative way from the perspective of energy concept through the sustainable development goals window. The performance of Ukraine is analyzed under 4 innovative groups that the data used in the analysis section are related to SDGs. The multifactorial analysis used in the analysis section is part of the author's ongoing research and aims to give an alternative perspective to the studies in the energy sector.

Considering the analysis of the integrated data as a result of the analysis on the indicators belonging to the 4 innovative sustainable groups developed and the strategic partnership in the energy field between Ukraine and the EU, a research was conducted to see the position of the selected indicators and the indicators that Ukraine is lacking. Intellect and Social Capital group is one of the groups that draw attention as a result of the performance of the integrated indicators. It has been observed that this group has performed higher than other groups after 2005. When the Innovation and Entrepreneurship group is analyzed, the group, which has vital data such as high technology export and patent application, has experienced a recovery after 2010 and continued its performance in a bumpy course. Investments in this area are significant in the future planning of Ukraine. Another important group is Economic and Politics. The GDP-related indicators in this area group are noteworthy and it has been observed that they have a steady course in performance other than the historical break years. It is the Energy and Environmental group that concerns the investments and the common electrical system targeted with the EU. Although the indicators of this group decrease as a result of the analyzes, it has indicators that emphasize the importance of renewable energy, and its performance is in a regular course after 2013.

This study and the indicators used will contribute to the organizational and economic mechanism for Ukraine, which will be revealed as a result of the research of the author, and it is thought that it will add an alternative perspective for small and medium enterprises in the sector.

References:

1. Youmatter. 2020. *Sustainability – What Is It? Definition, Principles And Examples*. [online] Available at: https://youmatter.world/en/definition/definitions-sustainability-definition-examples-principles/ (accessed 24 May 2020).

2. ARE, F., 2013. *1987: Brundtland Report*. [online] Are.admin.ch. Available at: https://www.are.admin.ch/are/en/home/sustainable-development/international-cooperation/2030agenda/un-_-milestones-in-sustainable-development/1987--brundtland-report.html (accessed 25 May 2020).

3. Freedman, B., 2020. *Chapter 12 ~ Resources And Sustainable Development*. [online] Ecampusontario.pressbooks.pub. Available at: https://ecampusontario.pressbooks.pub/environmentalscience/chapter/chapter-12-resources-and-sustainable-development/ (accessed 23 May 2020).

4. Ahuja, D. and Tatsutani, M., 2020. *Sustainable Energy For Developing Countries*. [online] Journals.openedition.org. Available at: https://journals.openedition.org/sapiens/823 (Accessed 18 May 2020).

5. Clark, W.C. 2007. *"Sustainability Science: A room of its own"*. Proceedings of the National Academy of Sciences 104: 1737–1738; published online 6 February 2007, 10.1073/pnas.0611291104

6. Rockström, J., Gaffney, O., Rogelj, J., Meinshausen, M., Nakicenovic, N. and Schellnhuber, H., 2017. A roadmap for rapid decarbonization. *Science*, 355(6331), pp.1269-1271.

7. Climate Action – European Commission. 2020. *Climate Strategies & Targets – Climate Action – European Commission*. [online] Available at: https://ec.europa.eu/clima/policies/strategies_en (accessed 28 May 2020).

8. Center for Climate and Energy Solutions. 2020. *History Of UN Climate Talks | Center For Climate And Energy Solutions*. [online] Available at: https://www.c2es.org/content/history-of-un-climate-talks/ (accessed 25 May 2020).

9. UNDP. 2016. *Sustainable Development Goals | UNDP*. [online] Available at: https://www.undp.org/content/undp/en/home/sustainable-development-goals.html (accessed 26 May 2020).

10. Røpke, I. (2020). Econ 101–In need of a sustainability transition. Ecological Economics, 169, 106515. doi: http://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2019.106515

11. Oecd.org. 2020. [online] Available at: https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Monitoring-the-energy-strategy-Ukraine-2035-EN-.pdf (accessed 27 May 2020).

12. Turan, U., 2020. A CORRELATION COEFFICIENTS ANALYSIS ON INNOVATIVE SUSTAINABLE DEVELOPMENT GROUPS. *EUREKA: Social and Humanities*, 1, pp.46-55.

13. Europa.eu. 2020. [online] Available at: <https://europa.eu/european-union/sites/europaeu/files/docs/body/treaty_on_european_union_en.pdf> [Accessed 2 May 2020].

14. Ec.europa.eu. 2020. *Sustainable Development – Environment – European Commission*. [online] Available at: https://ec.europa.eu/environment/sustainable-development/#:~:text=The%20Treaty%20of%20European%20Union,the%20quality%20of%20the%20environment. (accessed 15 May 2020).

15. Biresselioglu, M., Demir, M. and Turan, U., 2018. Trinity on thin ice: Integrating three perspectives on the European Union's likelihood of achieving energy and climate targets. *Energy Research & Social Science*, 42, pp.247-257.

16. Europarl.europa.eu. 2020. [online] Available at: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/551310/EPRS_BRI(2015)551310_EN.pdf (accessed 26 May 2020).

17. Kmu.gov.ua. 2020. *Cabinet Of Ministers Of Ukraine – Energy Sector Reform*. [online] Available at: https://www.kmu.gov.ua/en/reformi/ekonomichne-zrostannya/reforma-energetichnogo-sektoru (accessed 27 May 2020).

18. BBC News. 2020. *Ukraine Profile*. [online] Available at: https://www.bbc.com/news/world-europe-18010123 (accessed 22 May 2020).

19. Kmu.gov.ua. 2020. *Ukraine Reform Conference*. [online] Available at: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/reform%20office/Ukraine_Reform_Conference_II_web.pdf (accessed 24 May 2020).

20. EEAS – European External Action Service – European Commission. 2020. *EU-Ukraine Relations – Factsheet*. [online] Available at: https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-Homepage/4081/eu-ukraine-relations-factsheet_en (accessed 29 May 2020).

Савченко О.І., Туран Угур
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У ПОРІВНЯННІ З ЕНЕРГЕТИЧНИМ БАЧЕННЯМ ЄС

Головна мета статті – проаналізувати ефективність обраних показників за чотирма основними інтегрованими групами, використовуючи методологію багатофакторного аналізу. Привернути увагу до необхідності інтеграції енергетичної мережі України, відповідно до цілей сталого розвитку у галузі енергетичної економіки. Саме це стає необхідною складовою інтеграційних процесів з Європейським Союзом. Одним із завдань авторського дослідження є наголос на важливості стратегічних змін, які Україні необхідно здійснити відповідно до своїх цілей сталого розвитку. Очікується, що саме ці реформи будуть вирішенням структурних проблем для економіки України в найближчі роки і матимуть позитивний вплив на процес вступу країни до Євросоюзу. Інтервал часу, за яким було проаналізовано дані, охоплює період з 2000-го до 2018-го років. В результаті всебічного аналізу даних було обрано 121 показник, і на підставі дослідження було сформовано 31 показник для використання у багатофакторній моделі. Заплановані кроки, планується спрогнозувати на наступні 10 років. Особлива увага автора була приділена 17-ти цілям сталого розвитку, які були розроблені ПРООН. Зосереджуючись на необхідності прогнозування розвитку країн, ефективність та інновації, були обрані як ключові індикатори при формуванні показників та їх угрупуванні. За результатами дослідження було визначено, що обрані для України показники пов'язані з даними, які використовуються відповідно до загальних цілей країни з енергетичними цілями ЄС до 2035-го року. Це спостерігається в результатах проведенного аналізу за інтегрованими групами. Дане дослідження, яке зосереджується на інноваційному розвитку України, націлене на визначені альтернативної перспективи для малого та середнього бізнесу в енергетичному секторі. Також, автори мають на меті привернути увагу наукової спільноти до необхідності реалізації в Україні цілей сталого розвитку та забезпеченні підвищення ефективності економіки країни, яка має на меті підключитися до електричної системи Європи. Це альтернативне дослідження спрямоване на розвиток країни шляхом створення стратегічних перспектив.

Ключові слова: *сталий розвиток, ПРООН, багатофакторний аналіз, енергетична мережа, малий та середній бізнес, стратегічні перспективи.*

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 336.64:330.1
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.15

Астахова Н.І.
кандидат економічних наук, старший викладач,
Одеський національний економічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7790-9042

Іорга С.М.
викладач,
Одеський національний економічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1129-1336

Гамзаєв Е.М.
студент,
Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ЕПОХУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ: КРАУД-ТЕХНОЛОГІЇ

У статті поглиблені та розширені теоретичні аспекти джерел фінансування суб'єктів господарювання в сучасних умовах, такі як крауд-технології. Однією з важливих проблем ефективного функціонування суб'єктів господарювання незалежно від форм власності є фінансове забезпечення їх розвитку. Розглянуто джерела фінансування підприємств, подано характеристику власних та позикових джерел у забезпеченні ефективної діяльності підприємства. З огляду на складнощі банківського кредитування особливого значення набувають альтернативні джерела фінансування суб'єктів господарювання. Визначено, що одним з альтернативних джерел фінансування на фінансовому ринку є крауд-технології. Розкрито поняття краудфандингу, проведено аналіз сутності та значення краудфандингу як способу задоволення бізнесу фінансовими ресурсами. Визначено основні принципи його застосування. Встановлено, що для ідентифікації та ефективного управління джерелами фінансування суб'єктів господарювання важливо опанувати різницю між краудфайдингом, краудлендингом та краудінвестингом. Наведено перелік основних переваг та недоліків використання крауд-технологій щодо фінансування суб'єктів господарювання. Наведено статистику краудфайдингу у світі.

Ключові слова: *джерела фінансування, фінансові ресурси, крауд-технології, краудфайдинг, краудлендинг, краудінвестинг, крауд-платформи.*

Постановка проблеми. Останнім часом суспільство переживає епоху потрясінь як політичного, так і економічного характеру. Економічні кризи, пандемія боляче вдарили по підприємництву: від маленьких ФОПів до великих підприємств. Саме в цей час набуває значення вибір оптимальних джерел фінансування для суб'єктів господарювання. Скорочення обсягів кредитування фінансовими інститутами, високі відсоткові ставки за кредитами змушують підприємства шукати альтернативні джерела фінансування, тим паче, що попит на інвестиційні ресурси зростає. В епоху діджиталізації великими темпами розвиваються фінансові технології. Вибухове зростання Інтернету та соціальних мереж значно розширило можливості для збільшення можливостей залучення та інвестування коштів у підприємницьку діяльність. Альтернативними джерелами фінансування суб'єктів господарювання є крауд-технології, які стали альтернативою класичним фінансовим послугам. Крауд-технології стають із кожним роком більш популярними у всьому світі, з'являються нові сегменти, вони переходять з альтернативних джерел фінансування до основного.

Проте в Україні, де отримання класичного кредиту у банку є дуже складним та недешевим, а швидке кредитування банків передбачає високі відсотки, крауд-технології розвиваються повільно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним підґрунтям написання статті стали роботи зарубіжних та вітчизняних науковців і фахівців, які досліджували понятійний апарат та аналітичну складову частину з крауд-технологій. Варто виокремити дослідження таких учених, як П. Діамандіс [6], А.В. Василенко, С.В. Волосович [5], Т.В. Голубовська [4], Л.В. Єлісєєва [7], О.М. Охрименко [13], Л.А. Свістун [2], Л.М. Швець [8].

Мета статті полягає у визначенні сутності, переваг та недоліків, специфіки крауд-технологій як альтернативних джерел фінансування діяльності суб'єктів господарювання, аналізі розвитку крауд-технологій на фінансовому ринку за останні роки у світі загалом та в Україні зокрема. Ринок крауд-технологій зазнає кожного року значних змін, які неможливо ігнорувати.

Виклад основного матеріалу. В умовах нестабільної ситуації в економіці держави суб'єкти господарювання змушені шукати альтернативні джерела фінансування для здійснення своєї діяльності. У цьому полягає актуальність вибраної теми.

На будь-якому етапі розвитку підприємства незалежно від форми власності та розмірів бізнесу однією з головних проблем є залучення інвестиційних ресурсів. Особливо актуальним є вибір шляхів фінансування підприємства в умовах кризи, коли ефективність його діяльності суттєво знижується. Пошук шляхів залучення ресурсів для фінансування його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності є, напевно, найбільш актуальною проблемою сучасного українського підприємства.

Під фінансуванням підприємства розуміють сукупність форм і методів, принципів та умов фінансового забезпечення простого й розширеного відтворення.

А.М. Подєрьогін пропонує класифікувати джерела формування фінансових ресурсів підприємства за такими напрямами:

1)фінансові ресурси, які формуються під час створення підприємств;

2)ресурси, що формуються зі власних і прирівняних до них коштів;

3)кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку;

4)фінансові ресурси, що надходять у процесі розподілу грошових надходжень [1, с. 363].

Джерела фінансування підприємства діляться на внутрішні (власний капітал) і зовнішні (позиковий та залучений капітал). Внутрішнє фінансування передбачає використання власних коштів (чистого прибутку та амортизаційних відрахувань), зовнішні джерела передбачають запозичення у інших юридичних та фізичних осіб, а саме залучені (емісія акцій, додаткові внески до статутного фонду) та позикові кошти (випуск облігацій, різні види кредитування).

В епоху нестабільності фінансових ринків отримали свій розвиток альтернативні джерела фінансування суб'єктів господарювання, такі як лізинг, факторинг, венчурне фінансування, крауд-технології, грантове фінансування.

Під час вибору оптимальної стратегії фінансування необхідно вибирати відповідні джерела, обсяги грошових потоків, періоди надходження та терміни повернення. Все це має забезпечувати фінансування підприємства в повному обсязі та ефективність використання капіталу для можливості виконання взятих на себе зобов'язань.

Під час оцінювання вартості джерел фінансування присутні недоліки, які не дають змоги прийняти найкраще рішення навіть щодо вибору оптимального методу. Найбільш поширеними з них є:

– плата за користування позичковими коштами, яка може бути значною за рахунок додаткових витрат (наприклад, страхування кредитів);

– за довгострокового фінансування інфляційні процеси можуть вплинути на вартість залучених коштів.

Л.А. Свистун, розглядаючи підходи до фінансового забезпечення діяльності малих підприємств, визначив переваги та недоліки форм фінансування малих підприємств [2]. У роботі наведені форми фінансування, такі як самофінансування, державне фінансування, банківське кредитування, лізинг, факторинг, венчурне фінансування, краудфайдинг та грантове фінансування.

Проаналізувавши наведені в роботі [2] переваги та недоліки форм фінансування підприємств, вважаємо, що найбільш привабливим постає краудфайдінг.

З огляду на складнощі, такі як високі відсоткові ставки у фінансових установах (15–18%), велика сума першого внеску за лізинг, збирання дуже великої кількості супроводжуючих документів для отримання коштів за новою державною програмою для бізнесу «Доступні кредити 5–7–9%» [3], відсутність можливості взяти кредит внутрішньо переміщеними особами, складний доступ до державних програм підтримки бізнесу, складність доступу до інформації про фонди підтримки бізнесу, краудфайдинг має переваги, такі як легкість отримання та безоплатне фінансування [2].

Крауд-фінансування, краудфандинг – це одна з форм краудсорсингу, механізм залучення й розподілу фінансових ресурсів через інтернет-платформи. Метою краудсорсингу є залучення великої кількості учасників і розподіл благ між ними після реалізації проєкту. В основу явища краудсорсингу покладено застосування так званої крауд-технології в діяльності суб'єктів господарювання.

Зазначимо, що крауд-технологія – це взаємодія підприємства з широким колом осіб (що на англійській мові визначається як "crowd") за допомогою інтернет-технологій задля використання ресурсів широкого загалу для вирішення специфічних завдань підприємств або організацій [4].

Фахівці сутність краудфайдингу розуміють як фінансування проєктів чи бізнесу за рахунок залучених грошових вкладів від великої кількості людей, що відбувається за рахунок інтернет-ресурсів.

Деякі трактування фахівцями поняття «краудфайдинг» представимо у табл. 1.

Виходячи з визначень, наведених у табл. 1, та визначень інших науковців, вважаємо, що краудфайдинг є механізмом залучення та розподілу фінансових ресурсів через інтернет-платформу. Його метою є залучення якомога більшого кола учасників та розподіл благ поміж ними після реалізації проєкту.

Від початку існування краудфайдинг служив потребам невеликих компаній і людей, які б хотіли спробувати щастя в бізнесі, але світ змінюється, отже, сьогодні краудфайдинг набирає обертів у світі.

Сьогодні великі корпорації використовують «натовп» для тестування нових бізнес-ідей та отримання відгуків про нові потенційні продукти.

Краудфайдинг – це інноваційний інструмент на ринку фінансових послуг для соціальних проєктів, бізнес-ідей, розвитку будь-якого бізнесу (вже наявного) шляхом акумулювання фінансових ресурсів від значної кількості учасників за певну нематеріальну, моральну чи фінансову винагороду. Незважаючи на те, що ці послуги є новими на фінансовому ринку, вони набули великих масштабів.

Краудфайдинг має ключові переваги та цілі, такі як демократизація процесів підтримки соціальних проєктів, культури, мистецтва, підтримка інноваційних рішень, створення прозорого та ефективного механізму для громадського фінансування, перетворення на альтернативний спосіб залучення кредитів та інвестицій.

Крауд-фінансування має багато видів і напрямів, однак щодо фінансування суб'єктів господарювання в Україні цікавими є краудлендинг і краудінвестинг.

Таблиця 1 – Визначення терміна «краудфайдинг» різними авторами

Автор	Визначення терміна «краудфайдинг»
С.В. Волосович, А.В. Василенко [5, с. 13–19]	Краудфандинг варто розглядати як інструмент фінансування проєктів шляхом відкритого заклику на основі матеріальної чи моральної зацікавленості потенційних спонсорів.
П. Діамандіс, С. Котлер [6, с. 144–146]	Краудфандинг слід розуміти як співпрацю, кооперацію людей, які добровільно надають фінансову підтримку стартапу, інноваційному проєкту, ідеї або організації. Така допомога не завжди є односторонньою та має альтруїстичний характер.
Л.В. Єлісєєва [7]	Краудфандинг – це залучення коштів на реалізацію проєкту від багатьох фізичних осіб.
Л.М. Швець [8, с. 244]	Краудфандинг – це колективна співпраця людей («донорів»), які добровільно об'єднують свої фінансові кошти через мережу Інтернет для підтримки інших людей або організацій («реципієнтів»). Збір коштів може мати різні цілі, такі як допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка з боку вболівальників, підтримка політичних кампаній, фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, створення вільного програмного забезпечення, отримання прибутку від спільних інвестицій.

Джерело: складено авторами

Краудлендинг – це різновид краудфайдингу, за якого вкладники як винагороду отримують відсоток від вкладеної суми протягом певного часу, а сам вклад повертається до них після закінчення встановленого терміну.

Краудлендинг – це вже інвестування-кредитування. За допомогою фінансового майданчику вкладник кредитує суб'єкта господарювання. За такого інвестування прибуток може доходити до 30% річних.

Сьогодні існує такі три види краудлендингу:

– P2P-кредитування ("peer to peer" – «рівний рівному») – фізична особа кредитує фізичну особу;

– P2B-кредитування ("peer to business") – фізична особа кредитує суб'єкта господарювання (юридичну особу);

– B2B-кредитування ("business to business") – кредитування, де позичальником та кредитором є юридична особа.

P2P-, P2B-, B2B-кредитування – це надання позикових коштів без фінансових інститутів. Однак, на нашу думку, треба розмежувати традиційне банківське кредитування та краудлендинг, тому що кожного разу виникають нові бізнес-моделі кредитування, наприклад уже з'явилось поняття «P2P-кредитування на основі блокчейну». Використовуючи переваги технології блокчейну, кредитні платформи P2P можуть створювати нові бізнес-моделі та забезпечувати транзакції, не залежні від довірчих відносин між кредиторами й позичальниками. Однак ця технологія також є потенційною загрозою щодо наявних платформ P2P-кредитування, якщо вони не здатні вводити нововведення й використовувати можливості, що містяться в технології блокчейну. Те ж саме стосується традиційних банків і кредитних союзів [9].

Краудлендинг дуже зручний для бізнесу, адже підприємець отримує гроші без застави та з процентною ставкою нижче банківської.

Найпопулярнішими майданчиками для краудлендингу за кордоном є "Lending Club.com" (P2P), "Prosper.com" (P2P), "Funding.com" (P2B), "Zoha.com" (P2P). Українськими платформами кредитування є "Finhub.com" (P2P, P2B), "AFA.com" (P2B), "MOCash" (P2B). Представлені на українському ринку P2P-майданчики зараз обіцяють інвесторам дохідність від 20% до 35% річних залежно від ступеня ризику [10].

Інноваційні кредитні послуги на крауд-платформах, такі як масове кредитування на ринку P2P, стають більш популярними та важливими у багатьох країнах. У 2019 році обсяг світового ринку альтернативних кредитів склав 267,1 млрд. дол. США [11]. Якщо порівнювати три основні регіони, такі як США, Китай та Європа, з міжнародної точці зору, то слід відзначити, що розмір китайського ринку альтернативних джерел фінансування, а саме кредитування, є значним, складаючи 222,5 млрд. дол. США. На ринок Китаю у 2019 році припадали 83% світового ринку краудлендингу [11]. Зараз P2P – це найбільш динамічний сегмент кредитування у світі.

Середньорічний темп зростання перевищує 120%. За прогнозами "Transparency Market Research" до 2024 року обсяги P2P-кредитування досягнуть $897,85 млрд. [11].

За даними Мінфіну [12] наявні в Україні P2P-майданчики надають своїм користувачам різні можливості та умови. Частина з них спеціалізується на споживчих кредитах, інші – на позиках виключно для підприємців (табл. 2).

Залежно від того, яких масштабів бізнес веде позичальник, доступна сума кредиту може варіюватися в межах від 5 тис. до 500 тис. грн.

В Україні P2P-кредитування з'явилося порівняно недавно, проте зростає шаленими темпами. Лише за декілька років сфера прямого кредитування в Україні показала обсяг у 5 млрд. грн.

Краудінвестинг (Equity Crowdfunding) – це краудфандинг капіталу або акціонерний краудфандинг, пайове фінансування. Він виступає як альтернатива операціям із цінними паперами, що здійснюються на фондовому ринку. Якщо у суб'єкта господарювання, якому потрібне інвестування, є акції, то кожний інвестор стає акціонером, за відсутності акцій інвестору пропонують інші варіанти оформлення частки в підприємстві. За допомогою мережі Інтернет фінансуються комерційні проєкти з обов'язковою виплатою інвесторам фінансової винагороди. Винагорода може бути у вигляді частки власності (активів) підприємства, що запозичує кошти; акцій підприємства позичальника; дивідендів від участі в капіталі.

Краудінвестинг поєднує позитивні властивості краудлендингу та венчурного інвестування, тобто за рахунок розподілу необхідних підприємству інвестицій між декількома донорами зростає можливість залучення необхідної суми. Мікроінвестори, вкладаючи кошти в певні проєкти, розраховують отримати частку в бізнесі.

У світовій практиці краудінвестинг переважно використовуються для залучення фінансування високотехнологічних стартапів, венчурних проєктів та підприємств, які не можуть дозволити собі боргове навантаження, тому що не мають стабільного грошового потоку. Зібраний таким чином капітал може варіюватися від декількох тисяч до декількох мільйонів гривень.

Найпопулярнішим майданчиком у світі є "Crowdcube.com", тобто найбільша у Великобританії платформа "CrowdCube", яка призначена для здійснення краудінвестінгових угод.

Краудфандингові платформи розрізняються залежно від форми винагороди, яку пропонують інвесторам за участь у фінансуванні.

Виходячи з наданого, згрупуємо крауд-фінансування за видами винагороди (рис. 1).

Сьогодні вже існують нові види краудфайдингу, такі як кредитування за рахунок ICO (Initial Coin Offerings). Платформи, наприклад "Indiegogo", змінюють концепцію краудфандингу. Нова ідея зміщує акцент із традиційного краудфандингу на ICO, що є ознакою великої глобалізації фінансових ринків [13].

Окрім ICO, з'явилось капітальне інвестування у сфері нерухомості, що зростає швидкими темпами. Цей сектор має велику кількість пропозицій, що свідчить про його швидке зростання.

Види крауд-фінансування		
Краудфайдинг	**Краудлендинг**	**Краудінвестинг**
Благодійне фінансування	Інвестування-кредитування: – p2p-кредитування ("peer to peer" – «рівний рівному») – фізична особа кредитує фізичну особу; – p2b-кредитування ("peer to business") – фізична особа кредитує суб'єкта господарювання (юридичну особу)	пайове фінансування

Рисунок 1 – Види крауд-фінансування за видами винагороди

Джерело: складено авторами

Крауд-фінансування здійснюється за допомогою мережі Інтернет на спеціалізованих інтернет-ресурсах, а саме краудфандингових платформах, які є спеціалізованими інтернет-ресурсами для здійснення колективного фінансування суб'єктів господарювання шляхом залучення коштів від широкого кола вкладників.

У крауд-фінансуванні беруть участь три сторони, а саме той, хто дає гроші (вкладник), той, хто їх отримує (автор проєкту), краудфандингова платформа (посередник).

Краудфандингова платформа працює саме для того, щоб автор проєкту та інвестор знайшли один одного на інтернет-майданчику. Також платформа забезпечує виконання цілого комплексу завдань, таких як аналіз проєктів (зокрема, попередній), безпосередньо збирання коштів (контроль за їх поверненням, якщо проєкт не зібрав потрібну суму). За супровід цього процесу платформа отримує свій заробіток.

Популярні причини для збору коштів через платформу включають покупку нового обладнання, розвиток бізнесу, ремонт приміщень та наймання персоналу.

У крауд-фінансування є низка безперечних переваг як із боку авторів проєктів, так і з боку інвесторів (табл. 3).

Треба зазначити, що крауд-фінансування має не тільки переваги, такі як зниження транзакційних витрат, зменшення відсоткових ставок за кредитами, легкість отримання, термін отримання, але й ризики. Головним ризиком за крауд-фінансуванням є ризик невиконання позичальником обов'язків, тобто потенційно високий ризик шахрайства.

До ризиків у деяких регіонах можна віднести недосконалу законодавчу базу щодо крауд-фінансування стосовно належного регулювання, іноді громадську реакцію на незадовільний проєкт, виконання перевірки проєктів виключно краудплатформою.

Крауд-фінансування у світі з кожним роком набуває більшої популярності завдяки акумулюванню коштів малих інвесторів. Однак в Україні цей бізнес у класичному його вигляді (збирання коштів на підтримку біз-

Таблиця 2 – Дані щодо P2P-платформ в Україні на вересень 2019 року [12]

Назва P2P-майданчику	Мінімальна сума інвестицій	Мінімальна/ максимальна сума кредиту	Дохідність	Термін інвестування	Гарантії
Finhub (споживчі кредити/кредити для бізнесу)	500 грн.	5 100/20 000 грн.	від 20% річних	3–12 місяців	–
AFA (кредити для бізнесу)	10 000 грн.	до 500 тис. грн.	10–20% річних	–	застава
MOCash (кредити для бізнесу)	1 000 грн.	50/500 тис. грн.	25–35% річних	6–18 місяців	передбачена можливість страхування інвестицій
Finstream (кредити для бізнесу)	–	від $2 000	індивідуально, залежно від конкретного проєкту та термінів	визначає інвестор	застава

Таблиця 3 – Переваги авторів проєктів та інвесторів

Учасники крауд-фінансування	Переваги крауд-фінансування
Для суб'єктів господарювання-позичальників	– Більш простий та ефективний механізм порівняно зі складнощами отримання кредиту та його вартістю; – альтернативний механізм отримання фінансування від фізичних та юридичних осіб як усередині країни, так і за її межами; – мінімальний набір формальних процедур для реєстрації свого проєкту на майданчику для збирання коштів; – маркетинг як підприємства, так і товарів (послуг).
Для інвесторів	– Наявність нікуди не вкладених накопичень, які не працюють і з часом знецінюються; – низький поріг входу на майданчик для інвестування; – бажання заробити або благодійно підтримати соціальні чи культурні проєкти; – можливість вкласти невелику суму; – можливість отримати унікальний продукт або іншу нефінансову подяку від автора проєкту в разі його реалізації.

Джерело: складено авторами

нес-проєктів) мало розвинутий. Є декілька краудфандингових платформ, але їх діяльність здебільшого спрямована на підтримку культурних і соціальних проєктів (кіно, видавництво книг, різні благодійні проєкти), тобто весь потенціал цього механізму не задіяний.

В Україні краудфайдингові платформи представлені такими прикладами. Першою є «Спільнокошт», яка була відкрита у 2012 році, за нею відкрилась у 2014 році платформа «На старте», а останньою є «КУБ», яка заснована у 2016 році. Трохи пізніше вийшли на ринок платформи з P2P-, P2B-кредитування.

Перші платформи спеціалізуються на краудфайдингу, тобто на безоплатному фінансуванні; це творчі й соціальні проєкти, де інвестори можуть отримати подяку.

На нашу думку, на ці платформи мають звернути увагу місцеві громади для залучення коштів до соціальних проєктів.

У зарубіжній і вітчизняній літературі крауд-технології відносять до числа найбільш ефективних стратегічних технологій щодо взаємодії компаній та органів державної влади із зовнішньою аудиторією.

У Проєкті «Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року» (проєкт) від 5 грудня 2019 року зазначено стимулювання розвитку та регуляцію платформ для краудфандингу [15].

Висновки. Умовою успішного функціонування будь-якого суб'єкта господарювання є наявність дешевих джерел фінансування. В епоху діджиталізації з розвитком крауд-технологій у суб'єктів господарювання в Україні з'являється можливість отримання дешевих інвестиційних ресурсів. Виходячи з цього, зазначаємо, що в Україні краудфайдинг з'явився не так давно, але розвивається досить швидко. У сучасних умовах недовіра до фінансових інститутів як інвесторів, так і суб'єктів господарської діяльності може вплинути на відтворювання чи створення бізнесу, у суб'єктів господарювання можуть бути різні альтернативи залучення капіталу, що може стати потужним акумулятором вільних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Поддєрьогін А.М., Білик А.М., Буряк Л.Д. Фінанси підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2004. 546 с.
2. Свистун Л.А. Підходи до фінансового забезпечення діяльності малих підприємств. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7122 (дата звернення: 05.06.2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.50.
3. Державна програма «Доступні кредити 5–7–9%» URL: https://5-7-9.gov.ua (дата звернення: 04.06.2020).
4. Голубовская Т.В. Крупную рыбу одному не вытащить или крауд-технологии в действии URL: http://2013.404fest.ru/reports/bigfish (дата звернення: 04.06.2020).
5. Волосович С.В., Василенко А.В. Краудфандінг як інноваційний метод фінансування проектів. *Modern Economics*. 2017. № 5. URL: https://modecon.mnau.edu.ua/issue-5-2017-full (дата звернення: 02.06.2020).
6. Діамандіс П., Котлер С. Переможець: як досягти колосального успіху і вплинути на світ. Київ : К. Fund, 2016. 253 с.
7. Єлісєєва Л.В. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. С. 8–11 URL: http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/23-1-2017/4.pdf (дата звернення: 05.06.2020).
8. Швець Л.М. Український краудфандинг: принципи успішної реалізації. 2013. ISSN 1999-5717. *Вісник ХНУВС*. 2013. № 4 (63). С. 243–251 URL: http://old.visnyk.univd.edu.ua/?controller=service&action=download&download=14606 (дата звернення: 04.06.2020).
9. Blockchain and P2P Lending: A Practical Guide for Investors and Borrowers. URL: https://p2pmarketdata.com/blockchain-p2p-lending-guide (дата звернення: 04.06.2020).
10. Crowdfunding Statistics Worldwide: Market Development, Country Volumes, and Industry Trends. URL: https://p2pmarketdata.com/crowdfunding-statistics-worldwide (дата звернення: 04.06.2020).
11. Alternative Lending report 2020. Statista Digital Market Outlook. URL: https://www.statista.com/study/50625/fintech-report-alternative-lending (дата звернення: 04.06.2020).
12. Мінфін. Біржа позик. URL: https://minfin.com.ua/ua/credits/articles/birzha-zaymov (дата звернення: 05.06.2020).
13. Okhrimenko O. 8 crowdfunding trends you need to know in 2020. URL: https://justcoded.com/blog/8-crowdfunding-trends-you-need-to-know (дата звернення: 04.06.2020).
14. Основні напрями Стратегії розвитку фінансового сектору до 2025 року. Проект розділів I – III. Київ, 2019. URL: https://bank.gov.ua/about/refactoring/develop-strategy (дата звернення: 01.04.2020).

References:

1. Poddierohin A.M., Bilyk A.M., Buriak L.D. (2004) Finansy pidpryiemstv : pidruchnyk [Enterprise finance: a textbook]. Kyiv : KNEU, 546 s. (in Ukrainian).
2. Svystun L.A. (2019) Pidkhody do finansovoho zabezpechennia diialnosti malykh pidpryiemstv [Approaches to financial support of small enterprises]. Efficient economy. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7122 (accessed: 05 June 2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.50.
3. Derzhavna prohrama "Dostupni kredyty 5–7–9%" [State program "Available loans 5–7–9%"] (in Ukrainian). URL: https://5-7-9.gov.ua (accessed: 04 June 2020).
4. Holubovskaia T.V. Krupnuiu rыbu odnomu ne vытashchyt yly kraud-tekhnolohyy v deistvyy [Large fish alone do not pull or crowd technology in action]. URL: http://2013.404fest.ru/reports/bigfish (accessed: 04 June 2020).
5. Volosovych S.V., Vasylenko A.V. (2017) Kraudfandinh yak innovatsiinyi metod finansuvannia proektiv [Crowd funding as an innovative method of project financing] "Modern Economics", № 5. URL: https://modecon.mnau.edu.ua/issue-5-2017-full (accessed: 02 June 2020).
6. Diamandis P., Kotler S. (2016) Peremozhets: Yak dosiahty kolosalnoho uspikhu i vplynuty na svit [Winner: how to achieve tremendous success and influence the world] Kyiv : K. Fund, p. 253.
7. Yelisieieva L.V.(2017) Kraudfandynh v ukraini: problemy ta perspektyvy v konteksti zarubizhnoho dosvidu [Crowd funding in ukraine: problems and prospects in the context of foreign experience] Scientific Bulletin of the International Humanities University, pp. 8–11 URL: http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/23-1-2017/4.pdf (accessed: 05 June 2020).
8. Shvets L.M. (2013) Ukrainskyi kraudfandynh: pryntsypy uspishnoi realizatsii [Ukrainian crowdfunding: principles of successful implementation bulletin of the khnuvs]. № 4 (63), pp. 243–251. URL: http://old.visnyk.univd.edu.ua/?controller=service&action=download&download=14606 (accessed: 04 June 2020).
9. Blockchain and P2P Lending: A Practical Guide for Investors and Borrowers. URL: https://p2pmarketdata.com/blockchain-p2p-lending-guide (accessed: 04 June 2020).
10. Crowdfunding Statistics Worldwide: Market Development, Country Volumes, and Industry Trends. URL: https://p2pmarketdata.com/crowdfunding-statistics-worldwide (accessed: 04 June 2020).
11. Alternative Lending report 2020. Statista Digital Market Outlook. URL: https://www.statista.com/study/50625/fintech-report-alternative-lending (accessed: 04 June 2020).
12. Minfin. Birzha pozyk [Ministry of Finance. Loan exchange] (in Ukrainian). URL: https://minfin.com.ua/ua/credits/articles/birzha-zaymov (accessed: 05 June 2020).
13. Okhrimenko O. 8 crowdfunding trends you need to know in 2020. URL: https://justcoded.com/blog/8-crowdfunding-trends-you-need-to-know (accessed: 04 June 2020).
14. Draft sections I – III (2019) Osnovni napriamy Stratehii rozvytku finansovoho sektoru do 2025 roku [The main directions of the Strategy for the development of the financial sector until 2025]. Proekt rozdiliv I – III. Kyiv (in Ukrainian). URL: https://bank.gov.ua/about/refactoring/develop-strategy (accessed: 01 June 2020).

Astakhova Natalia, Iorga Svitlana, Hamzaiev Elchin
Odesa National Economic University

THEORETICAL ASPECTS OF ALTERNATIVE SOURCES OF FINANCING BUSINESS ENTITIES IN THE AGE OF DIGITALIZATION: CROWD TECHNOLOGIES

Recently, society is experiencing an era of upheaval of both political and economic nature. Economic crises and pandemics have hit entrepreneurship hard, from individual entrepreneurs to large enterprises. Recently at this time that choice of optimal sources of funding for businesses becomes important. Reduced lending by financial institutions, high interest rates on loans is forcing companies to seek alternative sources of financing, especially when the demand for investment resources is growing. In the era of digitalization, financial technologies are developing rapidly. The explosive growth of the Internet and social networks has greatly expanded the opportunities to increase opportunities to attract and, conversely, invest in business. Crowd technologies, which have become an alternative to traditional financial services, are alternative sources of financing for businesses. Crowd technologies are becoming more popular around the world every year; new segments are emerging and moving from alternative sources of funding to the main one. However, in Ukraine, where obtaining a classic loan from a bank is very difficult and not cheap and fast bank lending involves high interest rates. The article identifies the essence, advantages and disadvantages, the specifics of crowdfunding as an alternative source of financing for businesses, provides statistics on crowdfunding in the financial market in recent years in the world and in Ukraine. The crowdfunding market is undergoing significant changes every year that cannot be ignored. It has been found that in order to identify and effectively manage the sources of financing of economic entities, it is important to understand the difference between crowdfunding, crowd landing and Equity Crowdfunding. In the era of digitalization with the development of crowdfunding, businesses in Ukraine have the opportunity to get cheap investment resources. Based on the above, it can be noted that crowdfunding has appeared in Ukraine not so long ago, but is developing quite rapidly. In modern conditions, distrust of financial institutions of both investors and economic entities, crowdfunding can affect the reproduction or creation of business, businesses may have different alternatives to raising capital, which can be a powerful accumulator of free resources.

Key words: *sources of funding, financial resources, crowdfunding, crowdfunding, crowd landing, crowdfunding, crowdfunding.*

JEL classification: E51, G20

УДК 005.336/.521:161.111:658
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.16

Балан В.Г.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1577-0636

НЕЧІТКИЙ СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ДИВЕРСИФІКОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У даній статті пропонується методичний підхід до здійснення стратегічного аналізу внутрішнього середовища диверсифікованого підприємства на основі застосування інструментарію нечітко-множинного моделювання. Для досягнення поставлених цілей у роботі використовуються методи стратегічної діагностики та нечіткі методи багатокритерійного оцінювання Fuzzy AHP та Fuzzy SAW. Розроблена модель містить блок діагностики ідентифікованих складових функціональних сфер діяльності диверсифікованого підприємства та блок оцінювання. Для застосування запропонованої методики розроблено розрахункову схему в Excel, за допомогою якої можна здійснювати трансформацію лінгвістичних оцінок експертів у нечіткі числа, реалізувати обчислення нечітких значень рівня складових внутрішнього середовища підприємства та їх дефазифікацію, а також проводити імітаційне моделювання залежно від корекції міркувань експертів.

Ключові слова: *нечітка логіка, нечіткий багатокритерійний аналіз, лінгвістичні змінні, терм-множина, внутрішній стратегічний аудит, стратегічна бізнес-одиниця, Fuzzy AHP, Fuzzy SAW.*

Постановка проблеми. На думку відомих фахівців зі стратегічного менеджменту А. А. Томпсона, А. Дж. Стрікленда «ґрунтовний аналіз положення компанії – необхідна передумова вибору напряму розвитку підприємства в довгостроковій перспективі, постановки цілей і розробки ефективної стратегії» [4, с. 47]. Важливою складовою такого дослідження є стратегічний аналіз його внутрішнього середовища. На важливості участі у даному процесі усього управлінського персоналу та працівників підприємства акцентує увагу професор Wolverhampton Business School Лес Воррал, який підкреслює, що процес проведення внутрішнього аудиту – це можливість для керівників та працівників у всій організації брати участь у визначенні майбутнього фірми. Залучення до процесу може стимулювати та мобілізувати менеджерів та працівників [8]. Дана процедура потребує ґрунтовних знань складових внутрішнього середовища, його причинно-наслідкових зв'язків і логіко-причинних зв'язків у галузі чи на сегменті ринку та базується, як правило, на експертних міркуваннях й оцінках, які мають «розмитий», нечіткий характер. Це своєю чергою зумовлює необхідність перегляду традиційних методик, недостатньо ефективних із точки зору врахування характеру наявної і прогнозної інформації, та використання нечіткої логіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та методичним аспектам стратегічного аналізу підприємств присвячена велика кількість досліджень, зокрема таких відомих зарубіжних та вітчизняних учених, як І. Ансофф [1], Р. Грант [3], П. Дойль, Н. Лейк, А. Томпсон, А. Стрікленд [4], М. Портер, Д. Хассі [5], Ф. Девід [8], Т. Вілін, Д. Хангер, А. Хофман, К. Бемфорд [11], К. Фляйшер, Б. Бенсуссан [6], Л. Довгань, А. Наливайко, Н. Подольчак, З. Шершньова, А. Шегда та ін. Більшість наукових праць, присвячених темі застосування аналізу внутрішнього середовища, містить приклади проведення стратегічного внутрішнього аудиту підприємств у різних галузях економіки, тобто з варіацією напрямів аналізу та його складових відповідно до реляційного простору підприємства, або з прив'язкою їх до різних рівнів стратегічного планування. Слід зазначити, що основними інструментами, які використовуються у процесі досліджень є класичні SWOT-аналіз та SNW-аналіз.

Більш детальний аналіз останніх публікацій та сучасних методичних підходів до стратегічної діагностики внутрішнього середовища підприємства буде розглянуто в основній частині роботи.

Незважаючи на значні здобутки в області вдосконалення інструментарію стратегічного аналізу, існують суттєві прогалини, що стосуються окремих аспектів дослідження й моделювання проблем внутрішнього аудиту диверсифікованих підприємств.

Метою статті є аналіз сучасних методів стратегічної діагностики внутрішнього середовища диверсифікованого підприємства та його стратегічних бізнес-одиниць, розробка методичного забезпечення поглибленого внутрішнього стратегічного аналізу за визначеними функціональними сферами та їх складовими з використанням методів економіко-математичного моделювання на основі теорії нечітких множин.

Виклад основного матеріалу. Дослідження внутрішнього середовища підприємства бажано проводити із залученням зовнішніх організацій – консалтингової фірми, банку тощо. У такий спосіб забезпечується об'єктивність аналізу. Глибина вивчення й формат представлення результатів визначається метою дослідження – від короткого аналізу до «огляду із пристрастю» (Due Diligence) [2].

Одним із основних інструментів, окрім вище зазначених SNW і SWOT-аналізу, є матриця IFE [8], яка дає змогу на основі діагностики сильних та слабких сторін підприємства за допомогою простого адитивного зважування визначити загальну оцінку внутрішнього середовища компанії.

Подібним до матриці IFE є підхід IFAS (Internal factors Analysis Summary) [11]. На думку авторів «таблиця IFAS – це один із способів організації внутрішніх факторів у загальноприйнятих категоріях сильних і слабких сторін, а також аналіз того, наскільки добре керівництво конкретної компанії реагує на ці конкретні фактори з огляду на усвідомлювану їх важливість для компанії» [11, с. 129].

Авторами [9] розроблена нечітка модель IFE-аналізу, у якій збільшена варіативність оцінок факторів внутрішнього середовища порівняно з класичною схемою та використовуються засоби нечітко-множинної теорії.

У [10] для аналізу внутрішніх корпоративних факторів розроблений методичний підхід FSIF, заснований на нечіткій логіці, у якому автори пропонують оцінювати кожний фактор внутрішнього середовища за значенням функції належності до чотирьох виділених нечітких множин: MJW – Major weakness, MNW – Minor weakness, MNS – Minor strength, MJS – Major strength. Стан внутрішнього середовища організації в цілому обчислюється за допомогою адитивного зважування ступенів належності факторів до цих нечітких множин. На думку авторів метод FSIF дає змогу менеджерам бути краще поінформованими про важливі аспекти внутрішнього середовища компанії, що призводить до підвищення ефективності процесу прийняття рішень.

Застосування теорії нечітких множин [13] для вирішення проблем стратегічного аналізу підприємства розширило можливості класичних інструментів і продемонструвало їх ефективність і гнучкість.

Аналіз наукових джерел за темою дослідження дає змогу зробити висновок про необхідність вдосконалення існуючого інструментарію внутрішнього аудиту з метою більш повного врахування і факторів внутрішнього середовища, і суб'єктивних, неформалізованих, нечітких вхідних даних, думок і суджень експертів. З цією метою пропонується розроблений автором методичний підхід на основі теорії нечітких множин, основні етапи якого наведені на рис. 1.

Розглянемо ці етапи детальніше.

Етап 1. Формування робочої групи із K експертів, які мають відповідні компетенції та повноваження (доцільно включити стратегічних аналітиків підприємства та керівників відповідних стратегічних бізнес-одиниць).

Етап 2. Тут необхідно виокремити напрями аналізу внутрішнього середовища (рис. 2).

У роботі [5] пропонується розглядати фактори за шістьма ключовими функціональними сферами організації: фінанси, маркетинг, виробництво, управління людськими ресурсами та ефективність управління, дослідження та розробки та інформаційні системи. Для подальшого аналізу будемо розглядати такі напрями: D_1 – система управління організацією, D_2 – кадри, D_3 – виробництво, D_4 – маркетинг, D_5 – фінанси, D_6 – інноваційна діяльність.

Етап 3. Нечітке оцінювання важливості визначених напрямів аналізу внутрішнього середовища на основі

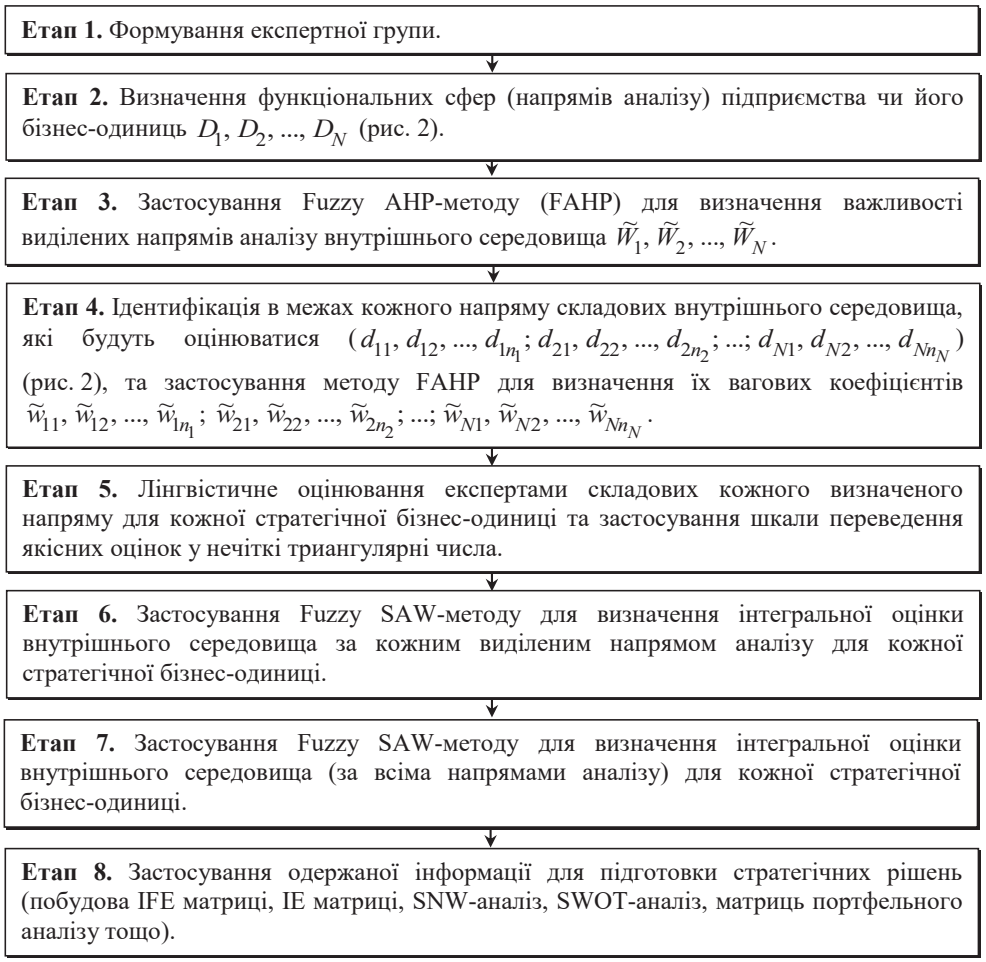

Рисунок 1 – Етапи аналізу та оцінювання внутрішнього середовища підприємства

Джерело: розроблено автором

застосування Fuzzy AHP [7]. Для цього необхідно виконати декілька кроків.

Крок 1. Побудова кожним експертом матриць парних порівнянь напрямів аналізу на основі лінгвістичної шкали (терм-множини), наведеної в табл. 1: $Q^k = \| q_{ij}^k \|_{N\times N}$, де q_{ij}^k – лінгвістична оцінка k-м експертом переважності i-го напряму над j-м при їх парному порівнянні, $i, j = 1, 2, ..., N$; $k = 1, 2, ..., K$.

Лінгвістичні оцінки експертів ($K = 4$) напрямів аналізу при їх попарному порівнянні наведені на рис. 3.

Крок 2. Переведення лінгвістичних оцінок у нечіткі числа на основі шкали, наведеної в табл. 1, та відповідних тріангулярних нечітких чисел з відповідними функціями належності (рис. 4): $Q^k \to \tilde{F}^k$. Таким чином, одержимо нечіткі матриці парних порівнянь визначених напрямів, побудовані кожним експертом: $\tilde{F}^k = \| \tilde{f}_{ij}^k \|_{N\times N} = \| (\alpha_{ij}^k; \beta_{ij}^k; \gamma_{ij}^k) \|_{N\times N}$, $k = 1; 2; ...; K$.

Крок 3. Обчислення інтегральної нечіткої матриці парних порівнянь стратегічних цілей на основі агрегації нечітких матриць $\tilde{F}^1$, $\tilde{F}^2$ …, $\tilde{F}^K$ за допомогою наступного співвідношення:

$$\tilde{F} = \frac{1}{K}\bigoplus_{k=1}^{K}\tilde{f}_{ij}^k = \left(\frac{1}{K}\sum_{j=1}^{K}\alpha_{ij}^k; \frac{1}{K}\sum_{j=1}^{K}\beta_{ij}^k; \frac{1}{K}\sum_{j=1}^{K}\gamma_{ij}^k\right) = \| (\alpha_{ij}; \beta_{ij}; \gamma_{ij}) \|_{N\times N} = \| \tilde{f}_{ij} \|_{N\times N}. \quad (1)$$

Крок 4. Відповідно до методології FAHP [7] для одержаної матриці $\tilde{F}$ розрахуємо нечіткі числа:

$$\tilde{s}_i = (\sqrt[N]{\alpha_{i1}\times ...\times \alpha_{iN}}; \sqrt[N]{\beta_{i1}\times ...\times \beta_{iN}}; \sqrt[N]{\gamma_{i1}\times ...\times \gamma_{iN}}) = (\alpha_i; \beta_i; \gamma_i),$$

$$i = 1, 2, ..., N.$$

Далі обчислимо

$$\tilde{r} = \tilde{s}_1(+)\tilde{s}_2(+)...(+)\tilde{s}_N = (\alpha_1 + \alpha_2 + ... + \alpha_N;\ \beta_1 + \beta_2 + ... + \beta_N;$$

$$\gamma_1 + \gamma_2 + ... + \gamma_N) = = (r_\alpha; r_\beta; r_\gamma) \text{ та } \tilde{r}^{-1} = \left(\frac{1}{r_\gamma}; \frac{1}{r_\beta}; \frac{1}{r_\alpha}\right).$$

Нечіткі коефіцієнти важливості напрямів аналізу одержимо на основі таких співвідношень:

$$\tilde{V}_i = (\alpha_i; \beta_i; \gamma_i)(\times)\left(\frac{1}{r_\gamma}; \frac{1}{r_\beta}; \frac{1}{r_\alpha}\right) = \left(\frac{\alpha_i}{r_\gamma}; \frac{\beta_i}{r_\beta}; \frac{\gamma_i}{r_\alpha}\right) = (V_i^\alpha; V_i^\beta; V_i^\gamma).$$

Ці значення необхідно нормалізувати. Для цього спочатку дефазифікуємо одержані числа, використовуючи метод COA (Centre Of Area) [12] за допомогою наступного співвідношення:

$$\tilde{V}_i^{def} = \frac{(V_i^\gamma - V_i^\alpha) + (V_i^\beta - V_i^\alpha)}{3} + V_i^\alpha. \quad (2)$$

Далі для нормалізації скористаємося такою формулою:

$$\tilde{W}_i = \left(V_i^\alpha \Big/ \sum_{i=1}^{N}\tilde{V}_i^{def};\ V_i^\beta \Big/ \sum_{i=1}^{N}\tilde{V}_i^{def};\ V_i^\gamma \Big/ \sum_{i=1}^{N}\tilde{V}_i^{def}\right) = (W_i^\alpha; W_i^\beta; W_i^\gamma). \quad (3)$$

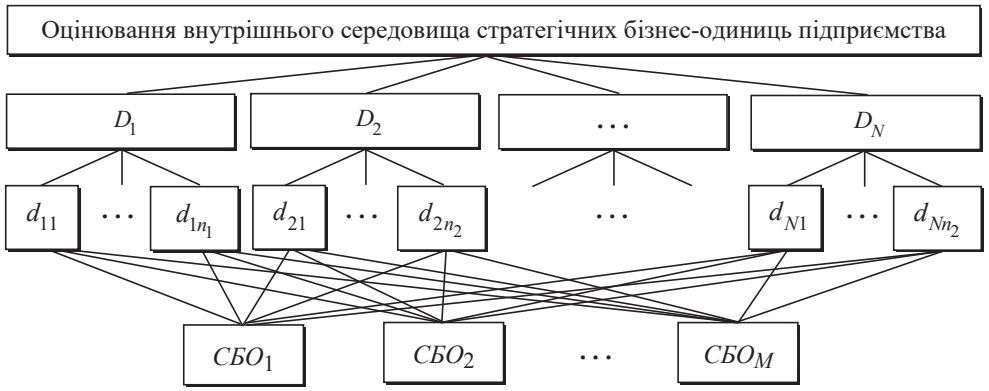

Рисунок 2 – Ієрархія проблеми аналізу та оцінювання внутрішнього середовища підприємства

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1 – Шкала переведення лінгвістичних термів у нечіткі тріангулярні числа

Лінгвістичні терми для визначення відносної важливості критеріїв (*i*-го критерію з *j*-м)	**Позн.**	$\tilde{a}_{ij}$	$\tilde{a}_{ji}$
Рівноцінні (Equal)	E	(1; 1; 1)	(1; 1; 1)
Помірна перевага (Moderate)	M	(2; 3; 4)	(1/4; 1/3; 1/2)
Сильна перевага (Strong)	S	(4; 5; 6)	(1/6; 1/5; 1/4)
Дуже сильна перевага (Very Strong)	VS	(6; 7; 8)	(1/8; 1/7; 1/6)
Надзвичайно сильна перевага (Extremaly Strong)	ES	(8; 9; 9)	(1/9; 1/9; 1/8)
Проміжні (intermediate) нечіткі значення			
Дуже слабка перевага (між E та M)	EiM	(1; 2; 3)	(1/3; 1/2; 1)
Перевага (між M та S)	MiS	(3; 4; 5)	(1/5; 1/4; 1/3)
Сильна перевага (між S та VS)	SiVS	(5; 6; 7)	(1/7; 1/6; 1/5)
Дуже сильна перевага (між VS та ES)	VSiES	(7; 8; 9)	(1/9; 1/8; 1/7)

Експерт 1

E_1	D_1	D_2	D_3	D_4	D_5	D_6
D_1	E	EiM	E	M	EiM	EiM
D_2		E		EiM	E	E
D_3	E	EiM	E	M	EiM	EiM
D_4				E		
D_5		E		EiM	E	E
D_6		E		EiM	E	E

Експерт 2

E_2	D_1	D_2	D_3	D_4	D_5	D_6
D_1	E	EiM	EiM	M	M	EiM
D_2		E	E	EiM	EiM	E
D_3		E	E	EiM	EiM	E
D_4				E	E	
D_5				E	E	
D_6		E	E	EiM	EiM	E

Експерт 3

E_3	D_1	D_2	D_3	D_4	D_5	D_6
D_1	E	E	E	EiM	M	EiM
D_2	E	E	E	EiM	M	EiM
D_3	E	E	E	EiM	M	EiM
D_4				E	EiM	E
D_5					E	
D_6				E	EiM	E

Експерт 4

E_4	D_1	D_2	D_3	D_4	D_5	D_6
D_1	E	EiM	EiM	M	EiM	M
D_2		E	E	EiM	E	EiM
D_3		E	E	EiM	E	EiM
D_4				E		E
D_5		E	E	EiM	E	EiM
D_6				E		E

Рисунок 3 – Лінгвістичні оцінки напрямів аналізу при їх попарному порівнянні

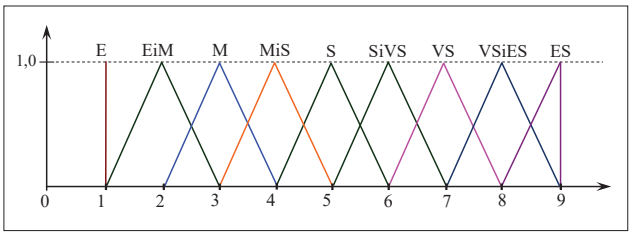

Рисунок 4 – Трикутні функції належності термів при застосуванні FAHP

Етап 4. На цьому етапі в межах кожного напряму необхідно визначити складові внутрішнього середовища, які необхідно проаналізувати та оцінити. Позначимо їх таким чином $d_{11}, d_{12}, ..., d_{1n_1}$; $d_{21}, d_{22}, ..., d_{2n_2}$; … ; $d_{N1}, d_{N2}, ..., d_{Nn_N}$ (рис. 2, табл. 2).

Далі, використовуючи процедуру методу FAHP аналогічним чином, як це було зроблено на попередньому етапі, розрахуємо вагові коефіцієнти складових внутрішнього середовища за кожним напрямом: $\tilde{w}_{11}, \tilde{w}_{12}, ..., \tilde{w}_{1n_1}$; $\tilde{w}_{21}, \tilde{w}_{22}, ..., \tilde{w}_{2n_2}$; ...; $\tilde{w}_{N1}, \tilde{w}_{N2}, ..., \tilde{w}_{Nn_N}$, де $\tilde{w}_{ij} = (\varsigma_{ij}; \xi_{ij}; \psi_{ij})$.

Етап 5 присвячений безпосередньому оцінюванню експертами рівня складових кожного визначеного напряму для кожної стратегічної бізнес-одиниці з використанням лінгвістичних оцінок на основі терм-множини T = {надзвичайно низький рівень – Extremely Low (EL), дуже низький – Very Low (VL); низький – Low (L); середній – Medium (M); високий – High (H);

Таблиця 2 – Складові внутрішнього середовища за напрямами оцінювання

Напрями аналізу та оцінювання	Складові внутрішнього середовища
D_1 – система управління організацією:	d_{11} – організаційна структура управління; d_{12} – внутрішня система комунікацій; d_{13} – загальна для всієї фірми система контролю (ефективність і використання); d_{14} – організаційний клімат, культура; d_{15} – використання систематизованих процедур і технік у процесі прийняття рішень; d_{16} – кваліфікація, здібності й інтереси вищого керівництва; d_{17} – система стратегічного планування; d_{18} – внутрішньоорганізаційна синергія.
D_2 – кадри:	d_{21} – кадрова політика (наймання, навчання й просування персоналу); d_{22} – плинність кадрів і прогули; d_{23} – управлінський персонал; d_{24} – виплати працівникам порівняно з аналогічним показником у конкурентів і в середньому по галузі; d_{25} – взаємодія менеджерів і працівників; d_{26} – оцінювання результатів праці й стимулювання.
D_3 – виробництво:	d_{31} – виготовлення продукції; d_{32} – постачання й ведення складського господарства; d_{33} – вартість сировини, її доступність, відносини з постачальниками; d_{34} – система контролю запасів, оборот запасів; d_{35} – місцезнаходження виробничих приміщень, розташування й використання потужностей; d_{36} – економія від масштабу виробництва; d_{37} – технічна ефективність і завантаженість; d_{38} – ступінь вертикальної інтеграції; d_{39} – контроль над процесом виготовлення продукції.
D_4 – маркетинг:	d_{41} – продуктова стратегія, d_{42} – стратегія ціноутворення; d_{43} – стратегія просування продукції на ринку; d_{44} – вибір ринків збуту й систем розподілу; d_{44} – рекламна діяльність.
D_5 – фінанси:	d_{51} – ліквідність; d_{52} – обсяги заборгованості; d_{53} – рентабельність інвестицій; d_{54} – фінансова залежність; d_{55} – стабільність прибутку.
D_6 – інноваційна діяльність	d_{61} – управління розвитком і дослідженням організації; d_{62} – інноваційна політика організації; d_{63} – інноваційний потенціал організації; d_{64} – дослідження й розробки, інновації; d_{65} – патенти, торговельні марки й аналогічні правові форми захисту товару

дуже високий – Very High (VH), надзвичайно високий – Extremely High (EH)}. Семантика термів задається нечіткими числами на інтервалі [0; 6] з відповідними функціями належності (рис. 5) – EnS: (0; 0; 1); VL: (0; 1; 2); L: (1; 2; 3); M: (2; 3; 4); H: (3; 4; 5); VH: (4; 5; 6); EH: (5; 6; 6).

Відзначимо, що дані оцінки можна використовувати як результати поглибленого SNW-аналізу внутрішнього середовища, для застосування в кореляційній матриці SWOT-аналізу, оскільки оцінки EL, VL та L характеризують слабкі сторони підприємства (з градацією слабкості), H, VH та EH – сильні сторони (з градацією сили), M – нейтральні сторони.

Результати оцінювання експертами рівня складових внутрішнього середовища у лінгвістичній формі наведені в табл. 3 (через великий обсяг наведено фрагмент цих оцінок).

Використовуючи представлення лінгвістичних оцінок за допомогою нечітких чисел у триангулярній формі (рис. 5), можна отримати нечіткі матриці $\tilde{R}^{pk} = \left\| \tilde{r}_{ij}^{pk} \right\| = \left\| (a_{ij}^{pk}; b_{ij}^{pk}; c_{ij}^{pk}) \right\|$, $k = 1,2,...,K$, $i = 1,2,...,N$, $j = 1,2,...,n_i$, $p = 1,2,...,M$, M – кількість СБО підприємства (табл. 4).

Агрегуємо нечіткі оцінки експертів, використовуючи формулу аналогічну (1):

$$\tilde{R}^{p} = \frac{1}{K}\bigoplus_{k=1}^{K}\tilde{r}_{ij}^{pk} = \left(\frac{1}{K}\sum_{j=1}^{K}a_{ij}^{pk}; \frac{1}{K}\sum_{j=1}^{K}b_{ij}^{pk}; \frac{1}{K}\sum_{j=1}^{K}c_{ij}^{pk}\right) = \left\|(a_{ij}^{p}; b_{ij}^{p}; b_{ij}^{p})\right\|.$$

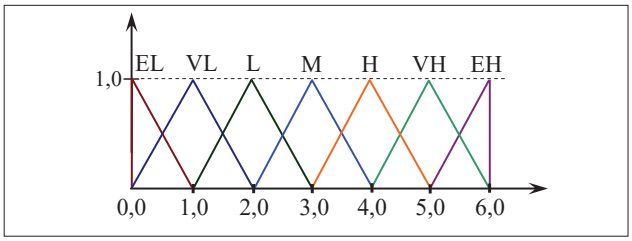

Рисунок 5 – Трикутні функції належності термів оцінювання складових внутрішнього середовища підприємства

Таким чином, одержимо матрицю оцінок складових внутрішнього середовища диверсифікованого підприємства $\tilde{R}^{p} = \left\| \tilde{r}_{ij}^{p} \right\|$ (табл. 5).

Етап 6. Для визначення інтегральної оцінки внутрішнього середовища за кожним виділеним напрямом аналізу для кожної p-ї стратегічної бізнес-одиниці скористаємося Fuzzy SAW-методом:

$$\tilde{R}^{p}(D_i) = \bigoplus_{j=1}^{n_i}\tilde{w}_{ij}(\times)\tilde{r}_{ij}^{p} = \\ = \left(\sum_{j=1}^{n_i}\varsigma_{ij}\times a_{ij}^{p}; \sum_{j=1}^{n_i}\xi_{ij}\times b_{ij}^{p}; \sum_{j=1}^{n_i}\psi_{ij}\times c_{ij}^{p}\right) = (A_i^{p}; B_i^{p}; C_i^{p}). \quad (4)$$

Далі необхідно дефазифікувати нечіткі значення $\tilde{R}^{p}(D_i) = (A_i^{p}; B_i^{p}; C_i^{p})$ за допомогою методу CoA: $(\tilde{R}^{p}(D_i))^{def} = \frac{(C_i^{p} - A_i^{p}) + (B_i^{p} - A_i^{p})}{3} + A_i^{p}$.

Таблиця 3 – Фрагмент матриць лінгвістичного оцінювання експертами складових внутрішнього середовища диверсифікованого підприємства

		$СБО_1$				$СБО_2$				$СБО_3$			
		E_1	E_2	E_3	E_4	E_1	E_2	E_3	E_4	E_1	E_2	E_3	E_4
D_1	d_{11}	H	VH	M	H	H	M	M	M	M	M	L	L
	d_{12}	M	H	H	M	M	M	L	M	H	M	M	L
	d_{13}	L	M	L	L	H	H	VH	H	L	L	VL	L
	d_{14}	H	H	M	M	VH	VH	H	VH	L	M	VL	L
	d_{15}	L	M	L	VL	M	M	H	M	L	VL	EL	L
	d_{16}	H	M	H	H	H	VH	H	H	M	M	L	L
	d_{17}	VL	EL	VL	L	M	L	L	M	L	VL	L	L
	d_{18}	L	EL	L	VL	M	M	L	L	VL	EL	EL	VL
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

Таблиця 4 – Фрагмент нечітких матриць оцінювання експертами складових внутрішнього середовища диверсифікованого підприємства

		$СБО_1$				$СБО_2$				$СБО_3$			
		E_1	E_2	E_3	E_4	E_1	E_2	E_3	E_4	E_1	E_2	E_3	E_4
D_1	d_{11}	(3;4;5)	(4;5;6)	(2;3;4)	(3;4;5)	(3;4;5)	(2;3;4)	(2;3;4)	(2;3;4)	(2;3;4)	(2;3;4)	(1;2;3)	(1;2;3)
	d_{12}	(2;3;4)	(3;4;5)	(3;4;5)	(2;3;4)	(2;3;4)	(2;3;4)	(1;2;3)	(2;3;4)	(3;4;5)	(2;3;4)	(2;3;4)	(1;2;3)
	d_{13}	(1;2;3)	(2;3;4)	(1;2;3)	(1;2;3)	(3;4;5)	(3;4;5)	(4;5;6)	(3;4;5)	(1;2;3)	(1;2;3)	(0;1;2)	(1;2;3)
	d_{14}	(3;4;5)	(3;4;5)	(2;3;4)	(2;3;4)	(4;5;6)	(4;5;6)	(3;4;5)	(4;5;6)	(1;2;3)	(2;3;4)	(0;1;2)	(1;2;3)
	d_{15}	(1;2;3)	(2;3;4)	(1;2;3)	(0;1;2)	(2;3;4)	(2;3;4)	(3;4;5)	(2;3;4)	(1;2;3)	(0;1;2)	(0;0;1)	(1;2;3)
	d_{16}	(3;4;5)	(2;3;4)	(3;4;5)	(3;4;5)	(3;4;5)	(4;5;6)	(3;4;5)	(3;4;5)	(2;3;4)	(2;3;4)	(1;2;3)	(1;2;3)
	d_{17}	(0;1;2)	(0;0;1)	(0;1;2)	(1;2;3)	(2;3;4)	(1;2;3)	(1;2;3)	(2;3;4)	(1;2;3)	(0;1;2)	(1;2;3)	(1;2;3)
	d_{18}	(1;2;3)	(0;0;1)	(1;2;3)	(0;1;2)	(2;3;4)	(2;3;4)	(1;2;3)	(1;2;3)	(0;1;2)	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;1;2)
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

Таблиця 5 – Фрагмент агрегованої нечіткої матриці оцінювання складових внутрішнього середовища диверсифікованого підприємства

		$СБО_1$	$СБО_2$	$СБО_3$
D_1	d_{11}	(3; 4; 5)	(2,25; 3,25; 4,25)	(1,5; 2,5; 3,5)
	d_{12}	(2,5; 3,5; 4,5)	(1,75; 2,75; 3,75)	(2; 3; 4)
	d_{13}	(1,25; 2,25; 3,25)	(3,25; 4,25; 5,25)	(0,75; 1,75; 2,75)
	d_{14}	(2,5; 3,5; 4,5)	(3,75; 4,75; 5,75)	(1; 2; 3)
	d_{15}	(1; 2; 3)	(2,25; 3,25; 4,25)	(0,5; 1,25; 2,25)
	d_{16}	(2,75; 3,75; 4,75)	(3,25; 4,25; 5,25)	(1,5; 2,5; 3,5)
	d_{17}	(0,25; 1; 2)	(1,5; 2,5; 3,5)	(0,75; 1,75; 2,75)
	d_{18}	(0,5; 1,25; 2,25)	(1,5; 2,5; 3,5)	(0; 0,5; 1,5)
...	...	...	...	...

Одержані значення можна використовувати:

– для компаративного аналізу стратегічних бізнес-одиниць підприємства за визначеними напрямами;

– для абсолютного оцінювання кожної СБО за цими напрямами за 6-ти бальною шкалою.

Етап 7. Застосування Fuzzy SAW-методу для визначення інтегральної оцінки внутрішнього середовища (за всіма напрямами аналізу) для кожної стратегічної бізнес-одиниці.

$$\tilde{R}^p = \bigoplus_{i=1}^{N} \tilde{W}_i(\times)\tilde{R}^p(D_i) = \\ = \left(\sum_{i=1}^{N} W_i^{\alpha} \times A_i^p; \sum_{i=1}^{N}; W_i^{\beta} \times B_i^p; \sum_{i=1}^{N}; W_i^{\gamma} \times C_i^p \right) = (A^p; B^p; C^p). \quad (5)$$

Як і на попередньому етапі дефазифікуємо одержані значення:

$$(\tilde{R}^p)^{def} = \frac{(C^p - A^p) + (B^p - A^p)}{3} + A^p .$$

Якщо дана оцінка є нижчою 3, то це вказує на те, що дана СБО має суттєві внутрішні проблеми та слабкості, а якщо більше 3, то має потенційні сильні сторони.

Етап 8. Одержана інформація дає змогу вищому керівництву стратегічних бізнес-одиниць і всього підприємства усвідомити проблемні моменти за визначеними напрямами аналізу, розширює можливості традиційних методів IFEM, SNW-аналізу, є важливим інструментом для підготовки стратегічних рішень.

Для застосування запропонованої методики було розроблено розрахункову схему в Excel, за допомогою якої можна здійснювати трансформацію лінгвістичних оцінок експертів у нечіткі числа, записані в триангулярній формі з відповідними функціями належності, реалізувати обчислення нечітких значень рівня складових внутрішнього середовища підприємства (його СБО) та їх дефазифікацію, а також провести імітаційне моделювання залежно від корекції міркувань експертів.

Висновки. Розроблений методичний підхід до здійснення діагностики внутрішнього середовища диверсифікованого підприємства з використанням нечіткого економіко-математичного моделювання, зокрема нечітких методів FAHP та FSAW, дає змогу більш комплексно і гнучко підійти до процесу внутрішнього аудиту за рахунок більш повного врахування і факторів внутрішнього середовища, і суб'єктивних, неформалізованих, нечітких вхідних даних, думок і суджень експертів.

Подальші дослідження за даною темою можуть бути спрямовані на:

– адаптацію даної методики, зокрема напрямів оцінювання (складових внутрішнього середовища) відповідно до потреб аналізу та до реляційного простору підприємства (його стратегічних бізнес-одиниць);

– розробку фреймворку аналізу та оцінювання внутрішнього середовища з використанням спеціалізованих додатків, які реалізують можливості нечіткого моделювання, наприклад, у пакеті Fuzzy Logic Toolbox обчислювальної системи Matlab, у Fuzzy Control Design Toolbox, fuzzyTECH тощо;

– розробки і включення процедури попереднього узгодження міркувань експертів на усіх етапах процедури оцінювання.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.

2. Балан В.Г. Стратегічне управління. Практикум. К.: Наукова столиця. 2018. 524 с.

3. Грант Р.М. Современный стратегический анализ: 5-е изд. СПб: Питер, 2008. 560 с.

4. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. Москва : Издательский дом «Вильямс», 2006. 928 с.

5. Хасси Д. Стратегия и планирование. СПб.: Питер, 2008. 560 с.

6. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. 541 с.

7. Chang D.Y. Applications of the extent analysis method on fuzzy AHP. *European Journal of Operational Research*. 1996. Vol. 95 (3). P. 649–655.

8. David F. Strategic Management: Concepts and Cases, 11th Edition. Prentice Hall, 2006. 657 p.

9. Mohammadi A., Mohammadi Ab., Zarifpayam S.V., Mohammadi M. Presentation of Fuzzy Models of EFE, IFE and QSPM. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*. 2011. Vol. 5(12). P. 1173–1179.

10. Pešić A., Pešić D., Tepavčević A. A New Strategic Tool for Internal Audit of the Company Based on Fuzzy Logic. *ComSIS*. 2012. Vol. 9. №. 2. P. 653–666.

11. Wheelen T.L., Hunger D.L. Hoffman A. N., Bamford C.E. Strategic Management and Business Policy. Globalization, innovation, and sustainability. Pearson Education Limited, 2018. 851 p.

12. Wu H. Y., Tzeng G. H., Chen Y. H. A fuzzy MCDM approach for evaluating banking performance based on Balanced Scorecard. *Expert Systems with Applications* 2009. Vol. 36. P. 10135–10147.

13. Zadeh L.A. Fuzzy Sets as a Basis for a Theory of Possibility. *Fuzzy Sets and Systems*. 1978. Vol. 1. № 1. P. 89–100.

References:

1. Ansoff I. (1989) Strategicheskoe upravlenie [Strategic management]. Moscow : Jekonomika, 519 p. (in Russian)

2. Balan V.H. (2018) Stratehichne upravlinnia. Praktykum [Strategic management. Workshop]. 2-he vyd., pererob. i dop. Kyiv: Naukova stolytsia, 524 p. (in Ukrainian)

3. Grant R.M. (2008) Sovremennyj strategicheskij analiz: 5-e izd. [Contemporary strategy analysis: fifth edition]. SPb: Piter, 560 p. (in Russian)

4. Tompson A. A., Striklend A. Dzh. (2006) Strategicheskij menedzhment: koncepcii i situacii dlja analiza [Strategic management: concepts and cases]. Moscow : Izdatel'skij dom «Vil'jams», 928 p. (in Russian)

5. Hassi D. (2008) Strategija i planirovanie [Strategy and planning]. SPb.: Piter, 560 p. (in Russian)

6. Fljajsher K., Bensussan B. (2005) Strategicheskij i konkurentnyj analiz. Metody i sredstva konkurentnogo analiza v biznese [Strategic and Competitive Analysis. Methods and Techniques for Analyzing Business Competition]. Moscow : BINOM. Laboratorija znanij, 541 p. (in Russian)

7. Chang D.Y. (1996) Applications of the extent analysis method on fuzzy AHP. *European Journal of Operational Research*., vol. 95 (3), pp. 649–655.

8. David F. (2006) Strategic Management: Concepts and Cases, 11th Edition. Prentice Hall, 657 p.

9. Mohammadi A., Mohammadi Ab., Zarifpayam S.V., Mohammadi M. (2011). Presentation of Fuzzy Models of EFE, IFE and QSPM. Australian Journal of Basic and Applied Sciences, vol. 5(12), pp. 1173–1179.

10. Pešić A., Pešić D., Tepavčević A. A New Strategic Tool for Internal Audit of the Company Based on Fuzzy Logic. *ComSIS*, 2012, vol. 9, no. 2, pp. 653–666.

11. Wheelen T.L., Hunger D.L. Hoffman A. N., Bamford C.E. (2018) Strategic Management and Business Policy. Globalization, innovation, and sustainability. Pearson Education Limited, 851 p.

12. Wu H. Y., Tzeng G. H., Chen Y. H. (2009) A fuzzy MCDM approach for evaluating banking performance based on Balanced Scorecard. *Expert Systems with Applications*, vol. 36, pp. 10135–10147.

13. Zadeh L.A. (1978). Fuzzy Sets as a Basis for a Theory of Possibility. *Fuzzy Sets and Systems*, vol. 1, no 1, pp. 89–100.

Balan Valeriy
Taras Shevchenko National University of Kyiv

FUZZY STRATEGIC ANALYSIS OF THE DIVERSIFIED ENTERPRISE INTERNAL ENVIRONMENT

This article proposes a methodological approach for strategic analysis of the internal environment of a diversified enterprise based on the use of fuzzy-multiple modeling tools. To achieve the set goals the strategic diagnostics methods and fuzzy methods of multicriteria evaluation are used in the work, in particular the hierarchies method analysis in fuzzy formulation (Fuzzy AHP) and Fuzzy SAW. Peculiarities of application of classical internal audit tools (IFEM method, SNW-analysis, IFAS method) and modern models based on FIFEM, FSIF fuzzy logic are analyzed. The developed model contains a diagnostics block of the identified components of functional spheres of the diversified enterprise activity (with application of linguistic estimations on the certain term-set with the subsequent translation into fuzzy numbers in triangulative representation) and the estimation block (meanwhile Fuzzy AHP method is used to calculate the importance of the analyzed areas of activity and their components, and the Fuzzy SAW method – to determine fuzzy integrated assessments of the enterprise internal environment (or its strategic business units – SBU) by functional areas and in general. For defuzzification of fuzzy numbers the method of COA is used (Center Of Area). The information received can be used for comparative analysis of enterprise strategic business units in certain areas, for absolute assessment of the internal environment of each SBU in these areas on a 6-point scale. Thus, this methodological approach allows senior management of strategic business units and the whole enterprise to understand the problems in each functional area, expands the capabilities of strategic diagnosis traditional methods, and is an important tool for preparing strategic decisions using the correlation matrix SWOT-analysis and other methods of portfolio analysis (GE-McKinsey, Shell DPM, SPACE-analysis etc). To apply the proposed method a calculation scheme was developed in Excel, which can be used to transform linguistic estimates of experts into fuzzy numbers written in triangular form with the corresponding membership functions, to calculate fuzzy values of the enterprise internal environment (its SBU) and their defuzzification, as well as to conduct simulation depending on the correction of expert opinions.

Key words: *fuzzy logic, fuzzy multicriteria analysis, linguistic variables, term-set, internal strategic audit, strategic business unit, Fuzzy AHP, Fuzzy SAW.*

JEL classification: C52, O12

УДК 658.5:658.26
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.17

Дегтярьова О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1276-334X

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТІВ КОНТРОЛІНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИ-ЧИХ ЕНЕРГОСИСТЕМ

У статті досліджено функціонально-інструментальні аспекти новітнього напряму розвитку концепції контролінгу – енергетичного контролінгу. Його особливістю є поєднання деяких контрольно-технічних із традиційними фінансово-економічними інструментами в межах виконання функцій контролінгу. Згідно з проведеною класифікацією системно згенеровано та описано інструментарій енергетичного контролінгу за ознаками цілі використання та очікуваного результату. На основі аналізу застосування інструментів енергетичного контролінгу в господарчій діяльності низки промислових підприємств було зроблено висновок щодо виконання його функцій. Крім того, було виявлено потенціал підвищення енергоефективності досліджуваних підприємств економічними методами за рахунок розширення інструментальної бази, що використовуватиме енергетична служба.

Ключові слова: *енергетичний контролінг, функції контролінгу, інструменти контролінгу, енергоефективність, промислові підприємства.*

Постановка проблеми. Проблема підвищення енергоефективності гостро стоїть перед економікою України. Постійне зростання цін на енергоносії, необхідність як житлового, так і промислового енергозбереження спонукають підприємства шукати новітні шляхи управління власними виробничими енергосистемами. Впровадження технічних заходів та інновацій – це не єдиний шлях підвищення енергоефективності, існують також економічні інструменти, які здатні суттєво удосконалити роботу енергетичного господарства і тим самим підвищити його ефективність. Для цього необхідно забезпечити прозорість енергетичних процесів, оптимально використовувати енергетичні ресурси, а також системно застосовувати технічні та економічні інновації.

Прозорість, оптимальність, системність, достовірність, своєчасність та узгодженість – фундаментальні принципи концепції контролінгу. Тому роз-ширення концептуальних засад та інструментарію контролінгу на виробничі енергосистеми спроможне внести вагомий вклад в управління енергоефекти-вністю, енергозбереженням і взагалі суттєво поліпшити роботу енергетичної служби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні питання управління виробничими енергосистемами розглядаються переважно у ракурсі енергетичного менеджменту. Деякі автори досліджували також його функції та інструменти, але з огляду або на енергозабезпечення (Ю.В. Дзядикевич, М.В. Буряк, Р.І. Розум [1, с. 58–70]), або на міжнародний стандарт ISO 50001:2011 «Energy management systems – Requirements with guidance for use», «Системи енергоменеджменту – вимоги та керівництво щодо використання» (С.П. Денисюк, О.В. Бориченко [2, с. 12–13]). Дослідження І.М. Сотник та Л.А. Кулик показало, що енергоменджменту в сучасному вигляді не досить для вирішення всіх завдань виробничих енергосистем, особливо коли йдеться про інвестиції в енергоефективність, енергозбереження тощо, тому потрібні додаткові консалтингові послуги та відповідний інструментарій [3, с. 213].

Західні економісти, переважно німецькі, які вже досліджують теорію та практику застосування контролінгу в енергетичній сфері, вважають енергетичний контролінг таким, що підвищує прозорість, керованість і, відповідно, ефективність виробничих енергосистем. Р. Гляйх та М. Шульце зробили першу спробу класифікувати інструменти енергетичного контролінгу за виконуваними функціями і дійшли висновку, що його інструментарій має включати в себе не тільки притаманні контролінгу фінансово-економічні інструменти, але й деякі техніко-економічні інструменти з енергетичного управління [5, с. 73].

Метою статті є науково-методичне обґрунтування інструментальної бази енергетичного контролінгу, під яким розуміється мультифункціональна система досягнення енергетичних цілей підприємства, яка кількісно відображається в необхідних рівнях енергоефективності, енергозбереження. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

– проаналізувати сучасні інструменти контролінгу щодо їх застосування в енергетичній сфері підприємства,

– класифікувати їх за функціями контролінгу,

– дослідити впровадження інструментів енергетичного контролінгу на промислових підприємствах України.

Виклад основного матеріалу. Функціональне наповнення контролінгу визначається поставленими перед організацією цілями і включає в себе ті види діяльності, які забезпечують досягнення цих цілей. Однією з основних причин виникнення й розвитку концепції контролінгу стала необхідність у системній інтеграції різноманітних аспектів фінансово-господарської діяльності. Контролінг забезпечує методичну й інструментальну базу для підтримки основних функцій управління, але має і власне функціональне наповнення: планування, координування, інформаційне забезпечення, контроль та консультування.

Для виконання означених функцій енергетичному контролінгу потрібен відповідний інструментарій. Відбір та класифікацію інструментів для виконання кожної функції було проведено серед низки традиційних фінансово-економічних інструментів контролінгу, а також деяких контрольно-технічних інструментів

енергетичного менеджменту за ознаками очікуваного результату та мети використання.

1. Енергетичний баланс підприємства – відноситься до техніко-економічних інструментів енергетичного контролінгу, широко застосовується в енергетичному менеджменті. Він дає можливість оцінити стан енергетичного господарства на підприємстві і є відправною точкою енергетичного планування. Зазвичай енергетичний баланс складається після візуалізації енергетичних потоків на підприємстві і згідно з першим законом термодинаміки, тобто обчислюється для підприємства, цеху або групи обладнання з урахуванням їхньої потреби в енергії, втрат у мережах та ступеня впливу під час перетворення енергії. Але для досягнення цілей постійного покращення, як того вимагає міжнародний стандарт ISO 50001:2011, цьому інструменту необхідно додати ще систему заохочення за енергозбереження понад норми та інші додаткові опції.

2. Картина енергетичних потоків є фундаментальною основою активного енергетичного менеджменту, яка показує спрямування енергоносіїв, місця їхнього перетворення та споживання, але не дає відповіді на питання, у якій кількості переміщуються потоки енергії всередині підприємства. Для цілей енергетичного контролінгу цього недостатньо. Потрібне наглядне відображення місць споживання енергоносіїв за видами, необхідності їх та місця їхнього перетворення, процесів або обладнання, до якого енергоносії доставляються безпосередньо або в перетвореному вигляді, можливості використання енергоносіїв, що залишилися після виконання процесів або споживання обладнанням, можливості продажу перетворених або створених енергоносіїв. Тому для виконання функції планування як картину енергетичних потоків варто використовувати *діаграму Санкей* (англ. *Sankey* Diagram) – візуалізаційний інструмент, що дає уяву також і про обсяги енергетичних потоків. Перевагою діаграми Санкей є досить просте й наглядне графічне відображення складних взаємозв'язків в енергетичній системі підприємства.

3. Графіки енергетичного навантаження показують режим споживання енергії у часі. Вони є основою енергетичних балансів, розрахунку необхідної потужності джерел енергії та оптимального режиму роботи обладнання, рекомендацій з регулювання та визначення умов роботи енергетичних мереж та міжсистемних зв'язків. Складання таких графіків необхідне як для планування, так і для керування енергетичним навантаженням.

4. Портфельний аналіз широко застосовується в контролінгу для стратегічного планування та аналізу довгострокових стратегій. Енергетичні портфелі підприємства можуть складатися з портфеля споживання, портфеля енергетичних інвестиційних проектів, портфеля стратегічних енергетичних одиниць тощо. Портфельний аналіз в енергетичному контролінгу дозволить поліпшити як якість довгострокових управлінських рішень щодо виконання енергетичної стратегії, так і взагалі стратегічне планування на підприємстві. Наявні матричні моделі портфельного аналізу (БКГ, МакКинсі, АДЛ та інші) можуть бути успішно адаптовані під потреби енергетичного планування та аналізу.

5. Аналіз енергетичного ринку є важливим під час енергетичного планування, бо дає уяву про взаємодію гравців ринку, динаміку цін на енергоносії, взаємодію продавців та споживачів енергетичних ресурсів, регуляторну політику в країні та за її межами тощо. Енергетичний контролінг використовує результати проведеного аналізу під час складання енергетичного балансу та власного енергетичного портфеля, пошуку постачальників, енергоефективного обладнання та технологій, складання власної енергетичної стратегії.

6. Бенчмаркінг останнім часом широко застосовується в Україні для порівняння та перевтілення найліпших практик різних підприємств або ведучих підрозділів всередині власного підприємства. Він викликає неабиякий науковий і практичний інтерес, бо з найменшими витратами за його допомогою можна отримати вагомий результат у тому числі і в енергетичній сфері. Бенчмаркінг є інструментом стратегічного контролінгу, а його кінцевою ціллю в енергетичному контролінгу – покращення стану енергоефективності на підприємстві. Об'єктом покращення можуть бути не тільки конкретні величини енергетичних витрат або безпосередньо показники енергоефективності, але й окремі енергетичні процеси, використання енергоресурсів за видами, енергетичні стратегії, або ж взагалі система енергоменеджменту на підприємстві.

7. Аналіз та управління ризиками має місце як в концептуальному тлумаченні, так і в практичному застосуванні функції енергетичного планування. Певний ступінь невизначеності, що супроводжує кожне управлінське рішення та підвищується за віддалення горизонту планування, великою мірою характерний і для енергетичних питань. Більше того, західні дослідники виділяють тут дві групи ризиків, що відрізняються як за своєю економічною сутністю, так і за підходами до їхнього управління: 1) інвестиційні ризики [4, с. 467] та 2) виробничі ризики [6, с. 134]. Але обидві групи потребують аналізу та дій із метою їх пом'якшення. Тобто вже на стадії планування має бути врахованим ризик того, що, з одного боку, очікувані результати не будуть досягнуті, а з іншого – будуть передбачені кроки з попередження несприятливих ситуацій.

8. Інвестиційні розрахунки та обґрунтування інвестиційних рішень традиційно належать до функції планування стратегічного контролінгу. Особливості інвестиційних розрахунків в енергетичній сфері пов'язані з:

– оцінкою ефективності інвестиційних проектів через призму майбутніх енергетичних витрат та очікуваної величини енергозбереження;

– браком інформації та досвіду інвестування в сучасні енергетичні технології, оскільки в енергетичній сфері відбуваються постійний технологічний прогрес та соціально-економічна обізнаність суспільства;

– довгостроковим характером інвестиційних проектів і проблемами з інтеграцією в процеси оперативного планування, обчисленням амортизаційних відрахувань тощо.

9. Метод морфологічного аналізу, який був запропонований швейцарським астрофізиком Фріцем Цвікі (1898–1974), допомагає розглядати різні можливі рішення проблеми, розбиваючи її на окремі атрибути та комбінуючи їхні можливі реалізації. В економіці морфологічний аналіз застосовується під час прийняття

тих управлінських рішень, для яких властиве генерування щодо великої кількості варіантів рішень, подальшої систематизації вибраних варіантів та їх аналізу.

У межах реалізації функції планування енергетичного контролінгу морфологічний аналіз застосовується під час розроблення енергетичної стратегії. Морфологічні матриці можуть бути побудовані для аналізу чинників стратегічного впливу (наприклад, маркетингового сегменту, вибраної конкурентної стратегії, організаційної структури підприємства, ризикових преференцій тощо) або для аналізу основних параметрів енергетичної стратегії (наприклад, постачання енергії, рівня енергоефективності тощо) чи енергетичного потенціалу [4, с. 785, 790].

10. Діаграма Ганта (*англ*. Gantt chart) широко застосовується в управлінні проектами. Вперше вона була запропонована у 1910 р. американським ученим Генрі Лоуренсом Ганттом (Henry Lawrence Gantt) під час будівництва суден у вигляді графіка для управління низкою інженерів та їхніми завданнями, які мали бути виконаними протягом певного часу та із застосуванням певних ресурсів. В енергетичному контролінгу діаграма Ганта використовується для регулювання та відповідної оптимізації енергетичних процесів на підприємстві.

11. Управління за відхиленнями є контролінговим інструментом для виявлення та аналізу відхилень від плану, а також проміжного координування виконання проектів, робіт, виробничого процесу. У межах функції координування енергетичного контролінгу акцент робиться на аналізі ключових проміжних результатів (*англ*. milestone analysis) та підготовці проміжних звітів, які ілюструють ступінь досягнення встановлених *milestones*. «Milestone» при цьому розуміють як своєрідні ворота, через досягнення яких стає можливим перехід у наступну робочу фазу [4, с. 249]. Таким чином, за допомогою проміжних звітів координується реалізація ще не повністю виконаної задачі.

12. Найпростіший *аналіз динаміки енергетичних витрат* полягає у зіставленні поточних величин витрат з їхніми величинами за попередні періоди. Зібрані дані надаються у зручному для аналізу вигляді – графіків або таблиць. Більш сучасним є аналіз трендів енергетичних витрат. Аналіз динаміки енергетичних витрат може бути довгостроковим і короткостроковим. Тобто, з одного боку, він має бути спрямованим у майбутнє, бо його результати можуть використовуватися для постановки цілей і стратегічного планування, а з іншого боку – на координування реально досягнутих результатів у підрозділах підприємства з прицілом на загальну мету енергоефективності.

13. Енергетичний облік охоплює збір кількісних даних про споживання енергії для наступної обробки, підготовку й оцінку зібраної інформації (наприклад, за носіями енергії, за певний період, за підрозділами підприємства, за окремими споживачами). За своєю сутністю він схожий на моніторинг, але несе в собі суто інформаційне наповнення без технічної і контрольно-аналітичної складових частин. Тому вид, зміст і обсяг енергетичного обліку встановлюється залежно від інформаційних потреб підприємства.

14. Розрахунок енергетичних витрат виконується за встановленими на підприємстві моделями розрахунку витрат на основі даних енергетичного обліку. В енергетичному контролінгу, крім безпосереднього визначення величини енергетичних витрат, розрахунок енергетичних витрат сприяє виявленню економічно неефективних енергетичних ланок в організації, є необхідним складником під час визначення рівня енергоефективності, використовується під час обґрунтування інвестиційних рішень та слугує інформаційною базою для техніко-економічних досліджень. З огляду на вагомий інформаційний контент, що несе в собі розрахунок енергетичних витрат, логічно віднести його до інформаційної функції.

15. Внутрішньовиробничий енергетичний розрахунок напряму пов'язаний із розрахунком енергетичних витрат. При цьому вся первинна енергія, яка постачається на підприємство, а також усі види вторинної енергії обчислюються за окремими підрозділами підприємства у вартісному та/або натуральному вираженні. Підрозділи в розрахунках розглядаються як внутрішні споживачі енергії. Внутрішньовиробничий енергетичний розрахунок відноситься до інформаційної функції енергетичного контролінгу, бо результати розрахунків надають важливу інформацію для управління витратами (особливо щодо видів та місць виникнення витрат), інтегруються до загальної інформаційної бази підприємства, а за необхідності – формують окрему енергетичну інформаційну систему.

16. Розрахунок витрат за процесами або *розрахунок собівартості за видами діяльності* (*англ*. Activity-Based-Costing) тісно пов'язаний із процесним підходом, тому для опису бізнес-процесів рекомендується використовувати програмні продукти. Енергетичні витрати часто відносять до накладних витрат, і тому ускладнюється внутрішньогосподарський розрахунок споживання енергії, і некоректно відображаються витрати енергії в собівартості кінцевого продукту. Процесо-орієнтований розрахунок надає більш достовірну інформацію щодо носіїв енергетичних витрат (*англ*. energy cost drivers), місць виникнення енергетичних витрат та саме процесів, які пов'язані з придбанням та використанням енергетичних ресурсів.

17. Складання звітів бачиться багатьма західними дослідниками концепції контролінгу як одне з його ключових призначень. Крім того, згідно з міжнародним стандартом ISO 50001:2011, документування досягнень, управління записами і складання звітів з енергоефективності є обов'язковою вимогою сертифікованого енергоменеджменту. Тому *енергетична звітність* є елементом інформаційної функції енергетичного контролінгу. Контролінговий звіт про загальний стан енергетичної діяльності підприємства – це стандартний документ, в якому представлені результати аналітичної роботи, висновки й пропозиції щодо споживання, а можливо, і власного виробництва енергії, (наприклад, з альтернативних джерел), енергозбереження, енергоефективності та енергобезпеки. Він є одним з основних джерел релевантної інформації для прийняття управлінських рішень в енергетичній сфері. Крім звіту про загальний стан, можуть бути складені стандартні, довідкові та звіти про відхилення фактичних результатів від запланованих. Якість внутрішньої системи звітності має бути направленою передусім на відповідну реакцію користувачів інформації. Таким

чином, енергетична звітність формує інформаційну базу контролінгу і наступних управлінських рішень в енергетичній сфері.

18. Спеціальні програмні продукти в енергетичній сфері підприємства розробляються для: 1) поточного моніторингу; 2) оперування базами даних; 3) бізнесової аналітики (business intelligence). Відповідно, їхнє призначення – це збір, систематизація та обробка інформації. Для багаторівневої інформаційної підтримки управлінських рішень в енергетичній сфері незалежні групи вчених пропонують перетворити інструмент «Management Cockpit» під архітектуру і для цілей енергетичного контролінгу [5, с. 73]. Вони назвали цей інноваційний інструмент «Energiecockpit» («Green Cockpit») і, по своєї суті, це комплексний інформаційно-аналітичний інструмент енергетичного контролінгу, який складається з апаратного та програмного забезпечення та базується на методах збору, обробки, презентації та складування інформації. У майбутньому очікується, що системи Energiecockpit замінять або суттєво зменшать енергетичну звітність.

19. Аналіз відхилень, як правило, передує управлінню за відхиленнями. У функції контролю акцент робиться на виявленні та аналізі відхилень фактичних величин від запланованих. Тобто недостатньо зафіксувати, наприклад, перевитрату енергетичних ресурсів, треба ще і знайти її першопричину, щоб запобігати повторюванню такої ситуації.

20. Енергетичні показники застосовуються спочатку для визначення кількісних цілей використання енергетичних ресурсів, а потім для контролю й аналізу їхнього виконання. Взагалі сфера застосування показників у контролінгу вельми широка, бо втілює в життя його девіз «якщо щось не можна вимірювати, то цим неможливо керувати». Міжнародний стандарт стандарту ISO 50001:2011 потребує використання індикаторів енергоефективності, що можуть представляти собою за рішенням підприємства або показники, або складну економіко-математичну модель. Приклади енергетичних показників: кількість використовуваної енергії за певний період, енергоємність, енергоефективність, енерговіддача, енергооснащеність праці, тощо.

21. Системи показників вважаються більш досконалим та універсальним інструментом контролінгу порівняно із застосуванням окремих показників. *Система енергетичних показників* має відповідати вимогам інформаційної системи підприємства, може використовуватися для оптимізації споживання енергетичних ресурсів в короткостроковій та довгостроковій перспективі, підтримки планування та контролю на підприємстві. Нині є думка, що системи енергетичних показників варто розробляти або складати індивідуально для кожного підприємства [7, с. 50].

22. Чек-лист є шаблоном, який стандартизує процес виконання завдань та досягнення цілей. Чек-листи широко використовуються в тайм-менеджменті задля запобігання помилкам і форс-мажорним ситуаціям, самоперевірки тощо. Чим вища ціна помилки, тим дієвішим буде використання чек-листів. В енергетичному контролінгу чек-листи слугують цілі підвищення енергоефективності на різних енергетичних об'єктах. Вони складаються з переліку конкретних дій/опцій з енергозбереження, використання енергоефективного обладнання тощо, які у сукупності призведуть до більш високого рівня енергоефективності на підприємстві. По мірі проходження чек-листа увага переміщується на ще не виконані опції.

Складання чек-листів може застосовуватися під час планування заходів з енергоефективності, але найбільш дієво чек-листи дозволяють проводити незалежний техніко-економічний контроль на різних стадіях управлінського процесу – як під час планування, так і під час реалізації управлінських рішень. Крім того, чек-листи можуть розповсюджуватися серед працівників, як, наприклад, вимоги стандарту з енергоменеджменту або енергоефективності, і тоді проводитиметься контроль відповідності вказаним стандартним вимогам.

23. Дью-діліджанс (англ. *due diligence* – забезпечення належної доброчесності) передбачає ретельну економіко-юридичну підготовку компанії до проведення перетворень, здійснення трансакцій тощо. Все частіше контролінг стали підключати до процедури дью-дідіджанс. Особливо це проявляється в фінансовій сфері, але і в енергетичних питаннях має свій потенціал. Енергетичний дью-діліджанс вже активно використовується в практиці західних компаній. Найчастіше його використання пов'язане з проектами переходу на нетрадиційні джерела енергії, але й іншим інвестиційним проектам в енергетичній сфері не зашкодить перевірка доброчесності як партнерів, так і самого проекту. Процедура дью-діліджанс має складатися з п'яти основних блоків роботи, по кожному з яких дається об'єктивний висновок: комерційний або ринковий, податковий, правовий, технічний та екологічний.

Очевидно, що новий погляд на енергетичні проблеми потребує значних перетворень, тому дью-діліджанс треба розглядати в енергетичному контролінгу як його консультативну функцію.

24. У практичній діяльності кожного підприємства виникають завдання, вирішення яких потребує виключного підходу, який не можна застосувати для інших завдань. Розмаїття таких ситуаційних підходів об'єднується в світовій практиці в рамках інструменту *ad-hoc analysis* (*від лат*. ad hoc – спеціально для цього випадку), тобто *вирішення спеціальних завдань.* Як правило, саме служба контролінгу долучається до вирішення таких завдань, і очевидно, що така діяльність має відноситися до консультативної функції.

25. Імітаційне або ситуаційне моделювання (*англ*. simulation modeling) відносять до логіко-математичних методів пізнання складних систем. В економіці імітаційні моделі зазвичай застосовуються для аналізу можливих наслідків прийняття того чи іншого рішення. Серед західних дослідників функціоналу енергетичного контролінгу немає одностайної думки щодо застосування імітаційного моделювання в межах його конкретної функції [4, с. 453; 5, с. 73]. На сучасних вітчизняних підприємствах застосування логіко-математичних методів у енергетичній сфері і зовсім виглядає складним з огляду на необхідність переконувати менеджерів в доцільності вкладання значних грошових коштів та часу дослідників на створення імітаційних

моделей, їхню перевірку на адекватність і верифікацію. Тому імітаційне моделювання слід віднести до консультативної функції енергетичного контролінгу.

Результати дослідження, проведеного на вітчизняних підприємствах кабельно-провідникової промисловості, щодо використання проаналізованих інструментів енергетичного контролінгу, представлені в наведеній нижче табл. 1. Дослідження виявило слабке застосування інструментів контролінгу задля управління виробничими енергосистемами. Тобто існує чималий резерв підвищення їхньої енергоефективності за рахунок означених функціонально-інструментальних аспектів. З таблиці видно, що у практиці управління виробничими енергосистемами зазвичай використовуються функції контролю та інформаційного забезпечення. Проте існують інструменти контролінгу, що спроможні ще більше удосконалити виконання цих функцій.

Аналіз таблиці також доводить, що, незважаючи на наполягання науковців, підприємці не поспішають використовувати консультативні інструменти контролінгу. Невелика кількість проектів (інвестиційних або внутрішньовиробничих) в енергетичній сфері залишила переважно поза увагою функцію координування. Слабо долучаються фахівці енергослужби до планування. Крім того, слід відмітити, що на використання інструментів енергетичного контролінгу впливають розміри підприємства. Тобто чим більшим є підприємство, тим більш значущою є його енергетична служба і тим ширшим є інструментарій, що вона застосовує.

Висновки. Сучасні виклики, щодо ефективності виробничих енергосистем, потребують розширення концептуальних основ контролінгу особливо стосовно його функціонально-інструментального наповнення, бо діяльність, яка базується на філософії контролінгу, здатна впливати на споживання енергоресурсів, енергоефективність, тощо. Проведене дослідження виявило, з одного боку, інтерес господарюючих суб'єктів до інноваційних інструментів управління енергосистемами, а з іншого – використання обмежених інструментів енергетичного контролінгу. Запропонована класифікація інструментарію за функціями енергетичного контролінгу ґрунтується на конкретних потребах підприємців і розширює міждисциплінарні рамки застосування технічних і економічних заходів для підвищення ефективності діяльності енергетичної служби підприємства.

Подальші дослідження стосуються більш детального розгляду використання кожного з наведених інструментів. Особливий інтерес викликає дослідження їхнього мультиплікативного впливу на діяльність підприємства та розрахунок економічного й екологічного ефекту від упровадження енергетичного контролінгу.

Таблиця 1 – Використання інструментів енергетичного контролінгу на підприємствах кабельно-провідникової промисловості станом на 2019 рік

Функція контролінгу	Інструменти енергетичного контролінгу	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
Планування	Енергетичний баланс	+	+	+
	Картина енергетичних потоків / діаграма Санкей	+	-	-
	Графіки енергетичного навантаження	+	+	+
	Портфельний аналіз	+	-	-
	Аналіз енергетичного ринку	-	-	-
	Бенчмаркінг	-	-	-
	Аналіз ризиків	-	-	-
	Інвестиційні розрахунки	+/-	-	-
	Морфологічний аналіз	+/-	-	-
Координування	Плани реалізації проектів / діаграма Ганта	-	-	-
	Управління за відхиленнями	+	-	-
	Аналіз динаміки енергетичних витрат	+	-	-
Інформаційне забезпечення	Енергетичній облік	+	+	+
	Розрахунок енергетичних витрат	+	+	-
	Внутрішньо виробничий енергетичний розрахунок	+	+/-	-
	Розрахунок витрат за процесами	+	+/-	-
	Енергетична звітність	+	+	+
	Спеціальні програмні продукти	+/-	+	-
Контроль	Аналіз відхилень	+	+/-	+/-
	Енергетичні показники	+	+/-	+
	Система енергетичних показників	+	+/-	-
	Чек листи	-	-	-
Консультування	Дью-діліджанс	-	-	-
	Вирішення спеціальних задач / Ad-hoc analysis	-	-	-
	Імітаційне моделювання	-	-	-

«+» використовується

«-» не використовується

«+/-» використовується частково

Список використаних джерел:

1. Дзядикевич Ю.В., Буряк М.В., Розум Р.І. Енергетичний менеджмент. Тернопіль: Економічна думка. 2010. 295 с.
2. Денисюк С.П. Теоретичні основи побудови систем енергетичного менеджменту в Україні. Енергетика: економіка, технології, екологія. 2015. № 1. С. 7–17.
3. Сотник І.М. Ефективний енергоменеджмент: теоретичні основи фінансової діяльності енергосервісних компаній. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 3. С. 212–225.
4. Matzen F.J.; R. Tesch. Industrielle Energiestrategie: Praxishandbuch für Entscheider des produzierenden Gewerbes. Wiesbaden. Springer Fachmedien Wiesbaden : Imprint: Springer Gabler. 2017. 823 s.
5. Gleich R. Schulze, M. Energiecontrolling: Konzeption und Umsetzung in der Praxis. Controller Magazin. 2014. № 39(4). S. 71–75.
6. Zumpe S. Energiecontrolling als Bestandteil des Energiemanagements. Energiecontrolling: Energiekosten systematisch steuern und senken. Hrsg. Ronald Gleich. München: Heufer-Lexware GmbH & Co.KG. 2014. S. 127–138.
7. Hessel V. Energiekennzahlen als Grundlage des Energiecontrollings Energiecontrolling: Energiekosten systematisch steuern und senken. Hrsg. Ronald Gleich. München: Heufer-Lexware GmbH & Co.KG. 2014. S. 43–59.

References:

1. Dzyadykevych Y.V., Buryak M.V., Rozum R.I. (2010). Energetychniy menedghment [Energy management]. Ternopil: Economichna dumka, 295 p.
2. Denisyuk S.P., Borychenko O.V. (2015).Teoretychni osnovy pobudovy system energetychnogo menedghmentu v Ukraini [Theoretical basis for design of energy management system in Ukraine]. Energetyka: economica, tekhnologii, ekologiya, № 1, pp. 7–17.
3. Sotnyk I.M., Kulyk L.A. (2015). Effektyvniy energomenedghment: teoretychni osnovy finansovoy diyalnosti energoservisnykh kompaniy [Efficient energy management: theoretical basis for financial activity of energy service companies]. Marketing i menedghment innovaziy**.** № 3. pp. 212–225
4. Matzen F.J., Tesch R. (2017). Industrielle Energiestrategie: Praxishandbuch für Entscheider des produzierenden Gewerbes, Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden: Imprint: Springer Gabler. 823 s.
5. Gleich, R., Schulze, M. (2014). Energiecontrolling: Konzeption und Umsetzung in der Praxis. Controller Magazin. No 39(4). S. 71–75.
6. Zumpe S. (2014). Energiecontrolling als Bestandteil des Energiemanagements. In Energiecontrolling: Energiekosten systematisch steuern und senken. Hrsg. Ronald Gleich. München: Heufer-Lexware GmbH & Co.KG, 127–138.
7. Hessel V. (2014). Energiekennzahlen als Grundlage des Energiecontrollings. In Energiecontrolling: Energiekosten systematisch steuern und senken. Hrsg. Ronald Gleich. München: Heufer-Lexware GmbH & Co.KG, 43–59.

Degtiareva Olga
Odessa National Economic University

CLASSIFICATION AND ANALYSIS OF MODERN CONTROLLING INSTRUMENTS FOR ENHANCEMENT OF EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENERGY SYSTEMS

The paper is to classify instruments of energy controlling according to its functions and to demonstrate how they affect energy performance on industrial enterprises. The study covers development of new direction of the controlling concept called energy controlling. The focus was given to functional and instrumental aspects of energy controlling. Main questions of the research are: what tasks can be solved by application of energy controlling and what tools there are to respond the challenges in the energy sector of industrial enterprise. According to the proposed classification there were determined functions of energy controlling accompanied by sets of instruments to fulfill in practice each of them. Thus, controlling instruments to actualize the function of energy planning are: energy balance, Sankey Diagram for illustration of energy flows, charts of energy loading, portfolio analysis, analysis of energy market, benchmarking, risk analysis, investment calculations, and morphological analysis. The function of coordination is a symbiosis of planning, realization and control of managerial decisions. In energy controlling there are following instruments to do it: Gantt chart, milestones analysis, analysis of energy costs trends, status reporting. Instruments of information function are energy accounting, energy costing, internal energy accounting, activity-based-costing, energy reporting, and special hardware and software tools. The function of control needs deviation analysis as a part of deviation management, separated indexes or systemically joined indexed (e.g. BSC), check lists. Instruments of consulting function are due diligence, ad-hoc analysis and simulation modeling. The proposed theoretical and practical approach opens a wide perspective for enhancement of energy performance in enterprises. The variety of tools proposed was qualified according to functions of energy controlling and described according to expected results and objectives to use. The research revealed, on one hand, there is a big interest for innovative tools to manage energy system, but on another hand, manufacturing enterprises use very limited tools of energy controlling. That's why further research should focus as on usage of separate instruments of energy controlling as on their multiplicative impact and calculations of economical and ecological effect of energy controlling use.

Key words: *energy controlling, functions of controlling, instruments of controlling, energy performance, manufacturing enterprise.*

JEL classification: L23, M11, Q43

УДК 658:65.011.55
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.18

Захарчин Г.М.
доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4081-7926

Любомудрова Н.П.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1982-0442

Панас Я.В.
кандидат економічних наук,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4520-9273

ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Охарактеризовано основні аспекти управління знаннями в умовах су-часної реальності, до яких віднесено: ідеологічний, організаційний, технологічний, культурологічний, інституційний. В окрему групу виділено методологічний аспект для систематизації основних понять і впорядкування категоріального апарату, а також для чіткого окреслення предмета вивчення як окремої галузі знань. Акцентовано на факторах, які підсилюють увагу до необхідності активного використання знань для інноваційного поступу суспільства. Підкреслено важливість системного поєднання теоретичних аспектів дослідження із практикою, оскільки таким чином досягається трансформація знання в інтелектуальний потенціал організації та підвищується її інноваційна спроможність. Виділено особливості управління знаннями на всіх стадіях його життєвого циклу із зазначенням домінуючих методів і моделей управління знаннями. Наголошено на необхідності активізації процесів створення інтелектуальних організацій, здатних примножувати і створювати нові знання.

Ключові слова: *знання, управління знаннями, генерування знань, моделі управління знаннями, інноваційність, компетенції, інтелектуалізація.*

Постановка проблеми. Інтелектуалізація і цифровізація економіки та суспільства, поширення високих технологій, нанотехнологій і метатехнологій за одночасного скорочення життєвого циклу технологічних інновацій, зростання цінності інтелектуальних активів та вартості знань, зародження кіберфізичного простору – ці та інші глобальні процеси у своїй сукупності відображають нові закономірності перебігу економічних трансформацій, зумовлюють зміни в соціально-економічному житті й окреслюють нові завдання. Сучасні виклики актуалізують проблему пошуку та переосмислення джерел економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності підприємств. Оскільки сьогодні успішні корпорації світу, які є інноваційними лідерами, стратегічно зорієнтовані на розвиток економіки знань, то питання управління знаннями стає пріоритетним.

Однак є протиріччя між необхідністю розвивати цю галузь знання та відсутністю реальної стратегії та ефективних механізмів управління знаннями в діяльності вітчизняних підприємств. У цьому контексті визначення місця управління знаннями у структурі сучасних напрямів наукових досліджень і доведення завдань управління знаннями до практичної реалізації є основною віссю проблеми. Зазначена проблематика повинна вирішуватися системно, одночасно на теоретичному й практичному рівнях, оскільки тільки завдяки поєднанню теоретичних аспектів дослідження із практикою досягається трансформація знання в інтелектуальний потенціал організації та підвищується її інноваційна спроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Побудова економіки знань не тільки зумовила структурні зміни в суспільстві, але й спонукала до появи цікавих наукових досліджень, у яких науковці під різним кутом зору вивчають, аналізують, осмислюють і узагальнюють цю реальність. Заслуговує на увагу концептуальний підхід до окресленої проблематики в контексті поєднання засадничих основ інтелектуалізації суспільства, інформатизації та розвитку національної економіки, запропонований науковцями у монографічних виданнях [1]. Теоретичні аспекти управління організаційними знаннями та особливості стратегічного управління знаннями доволі повно висвітлюють наукові джерела [4; 5; 10]. Культурологічний підхід у системі управління знаннями через призму інтелектуальної культури наведено в авторській статті [2]. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації та розгляд їх як конкурентної переваги висвітлюють наукові публікації [3; 7]. Прикладні аспекти управління знаннями, зокрема технології та моделі управління знаннями, в широкому діапазоні представлені публікаціями вітчизняних та зарубіжних авторів [6; 9; 11; 12].

Однак залишаються не до кінця вирішені питання, які б давали цілісне уявлення про управління знаннями і системно висвітлювали всі його багатогранні аспекти. З огляду на це, пропонована стаття покликана частково заповнити цю прогалину.

Мета статті полягає у висвітленні важливих аспектів управління знаннями в сучасних умовах, які поглиблюють засадничі основи розгляду знання як категорії та відображають прикладні технології управління знаннями.

Виклад основного матеріалу. Нова соціально-економічна реальність не тільки окреслює нові правила

організації економічного простору, взаємодії суб'єктів у цьому просторі, але й диктує нові вимоги до забезпечення їхнього успішного й стабільного позиціонування на конкурентному ринку. Провідні корпорації світу сьогодні визнають знання як основний економічний ресурс успіху і практикують різні підходи до управління знаннями. Науковці підтверджують, що «упровадження концепції управління знаннями у процес менеджменту підприємств має багатоаспектне прикладне значення, яке закладає об'єктивні передумови для набуття стійких конкурентних переваг у ринкових умовах господарювання» [8, с. 47].

Тому практичний досвід у поєднанні із теоретичними набутками науковців дає змогу окреслити основні аспекти управління знаннями в сучасних умовах, до яких відносимо: ідеологічний, організаційний, технологічний, культурологічний, інституційний, методологічний.

Ідеологічний аспект визначає мету управління знаннями в тактичному й стратегічному вимірах та відображає основну філософію причин і цілей управління знаннями. Управління знаннями здійснюється на основі концепції соціогуманістичного менеджменту, за якою знання стають особливою цінністю. Основу концепції становлять теоретичні надбання різних наукових шкіл, зокрема розвиток ресурсної теорії, теорії організаційної поведінки, інтелектуального капіталу. Відповідно до ресурсної теорії знання розглядають як внутрішній ресурс, який забезпечує конкурентні переваги на ринку. Автор терміна «менеджмент знань» К. Віінг також розглядав знання через призму ресурсного підходу, виділяючи у структурі знання активи знань, доступні для використання, та процеси формування, трансформації, зберігання інформації, що містить у собі знання [11].

У теорії організаційної поведінки знання пов'язують із процесом навчання, в т.ч. колективного навчання, тобто набуття знань, примноження знань, передачі знань, що сприяє формуванню людського капіталу. Важлива роль знанням відводиться і в концепціях інтелектуального капіталу, у структурі якого присутні знання, які здатні конвертуватися у вартість. Сучасні процеси інтелектуалізації суспільства та менеджменту, зокрема, підсилюють стратегічну функцію знання у цьому процесі, адже, «інтелектуалізуючись, системи менеджменту змінюються під впливом інтелекту, знань та ІТ, набуваючи нових якостей і властивостей» [8, с. 70]. Знання у структурі інтелектуального капіталу відіграють важливу роль у масштабах не лише окремої організації, але й національної економіки та підсилюють інтелектуальний потенціал держави. Зокрема, дослідник інтелектуальної проблематики в широкому контексті С. Вовканич у цьому зв'язку наводить розуміння інтелектуального потенціалу як можливості нагромаджувати, створювати і використовувати нові знання, проекти, ідеї, моделі й іншу семантичну інформацію, яка може стати інтелектуальною власністю України, сприяти її прогресивній і міжнародній інтеграції як повноправного партнера [1].

Організаційний та технологічний аспекти висвітлюють практичний складник управління знаннями. Ці аспекти відображають особливості управління знаннями на всіх стадіях його життєвого циклу. Організаційний аспект передбачає налагодження процесу управління знаннями, зокрема, і через реструктуризацію організаційних структур, які вимагають змін. Зміни організаційного характеру повинні охоплювати створення відповідного підрозділу, наділеного функціональними обов'язками управління знаннями; запровадження нових посад – освітнього технолога, координатора та менеджера знань – і створення дорожньої карти ключових компетенцій, якими ці посадові особи повинні володіти. Створення дорожньої карти ключових компетенцій доцільно проводити на основі Рамкової програми оновлення ключових компетенцій, схваленої Європарламентом і Радою Європейського Союзу у 2018 р., яка передбачає три типи обов'язкових навичок: технічних, аналітичних, комунікативних. Для успішної реалізації реструктуризаційних процедур управління знаннями дослідники пропонують створювати центр знань, під яким розуміють «критичний інтегрований ресурс підприємства, що включає бази даних, довідники, результати аудиту знань, спільноти, портали знань, навчальні матеріали, практичні рекомендації, резюме, та інші ресурси, які допомагають працівникам у знаходженні інформації і людей, що володіють необхідним знанням» [9, с. 262].

Технологічний аспект управління знаннями зорієнтований на вибір моделей та методів управління знаннями. З огляду на те, що в сутнісному наповненні категорії «знання» присутні інформаційні й когнітивістські елементи, відповідно, у технології управління знаннями поєднується інформаційна та психологічна група методів. Інформаційна група методів розширює джерела набуття знань, сприяє швидкому опрацюванню масиву інформації та її аналізу, забезпечує оптимальну процедуру зберігання, передавання й накопичення даних та інформації. Оскільки управління знаннями безпосередньо пов'язане з інформаційним середовищем, то для ефективного використання, поширення й генерування знань важливим є створення баз даних, відповідних карт знань. Інформаційна взаємодія є необхідною складовою частиною в управлінні знаннями, а тенденції розвитку інформаційного суспільства й цифрової економіки підсилюють роль інформаційної групи методів. Синтез декількох галузей науки (психології, менеджменту, економіки, філософії) сприяв розвитку когнітивістського напряму в управлінні знаннями і поширенню методів технології управління знаннями на цій основі. Когнітивістські технології управління знаннями активно впливають на спосіб мислення, тому їх використовують на усіх стадіях життєвого циклу знання. Деякі моделі управління знаннями, зокрема модель екології управління знаннями Д. Сноудена, побудовані на когнітивній науці і охоплюють поділ знання на явне та неявне, активи знань; визначеність і невизначеність рішень стосовно цілей і причинних відносин, навіть такий тонкоплановий елемент, як віру. Усі інші моделі управління знаннями також використовують у своїх системах категорію явного й неявного знання, формалізованого й неформалізованого знання (Модель І. Нонака, Х. Такеучі «Спіраль знань», модель Л. Едвінсона, модель організації, заснованої на знаннях, Г. Хелдуна, модель К. Віінга та інші) [6; 11; 12] та описують способи інтегрування індивідуальних знань у колективні.

Поєднання організаційного і технологічного аспектів засвідчує про формування організаційно-економічного механізму управління знаннями підприємства,

який, на думку науковців, «повинен охоплювати всі економічні, законодавчо-нормативні, соціальні, психологічні та адміністративно-організаційні важелі, принципи і функції управління, організаційні структури та методи управління, інструменти забезпечення управління знаннями, інтелектуалізації трудової діяльності працівників засобами їхнього безперервного навчання, генерації й обміну знань та їх упровадження у виробництво» [9, с. 262]. Ефективне використання механізму уможливлюється завдяки синтезу класичних функцій менеджменту, які трансформуються у конкретні функції, такі як: модельне проектування з метою створення смарт-інновацій, організування спільнот знань та спільнот практики, відповідних інтелектуально наповнених просторів, у межах яких генеруються і примножуються нові знання.

Культурологічний аспект займає особливе місце у системі управління знанням, оскільки виникають питання етичного характеру, які окреслюють рівень доброчесності і відповідальності всіх учасників цього процесу в поєднанні із рівнем свободи творчості. Носієм знань є людина, яка має свою систему цінностей, поведінкових установок та мотивів, тому науковці підкреслюють, що «джерелом будь-якого знання є людина, що потребує створення корпоративної культури, яка би спонукала працівників обмінюватися знаннями, що і є організаційним складником системи управління знаннями» [7, с. 76]. Навіть моделі управління знаннями для успішної реалізації потребують відповідного середовища й організаційної культури, оскільки, продовжує дослідник, «відповідні моделі здатні існувати в мікроекономічному середовищі тих країн, під які вони розроблялися» [7, с. 76].

Однак знання мають також колективну природу, адже існує взаємозалежність знань, і кругообіг знання відбувається в певному розумовому просторі, об'єднуючи спільноти знань і спільноти практик, які повинні співпрацювати на основі довіри як особливої цінності. Довіра і відповідальність є складовими елементами культури, які повинні застерігати від недоброчесної поведінки й появи псевдознання. Тому у культурному полі вагому роль відіграє культура спільнодії, яка мотивує щиро ділитися вміннями і знаннями, трансформувати індивідуальні знання в колективні, формувати високий рівень мудрої колективної свідомості. Крім того, культурологічний чинник у системі управління знаннями проявляється також через комунікативну культуру, яка відображає здатність зберігати і передавати знання від покоління до покоління, зберігаючи спадковість знань. Таким чином поєднується принцип інноваційності, спрямований на примноження нових знань, і принцип традиційності, який витікає із специфіки національного менталітету.

Інституційний аспект відображає зрілість інституційного середовища, здатного підтримати на інституційному рівні формування ринку знань, якісного кадрового потенціалу; законодавчий захист права інтелектуальної власності; протікання процесів обміну, поширення, комерціалізації знань та інформації у правовому полі; зміцнення науково-дослідного сектору, а також забезпечення фінансової підтримки наукових проектів, які приносять суспільне благо. У межах цього аспекту формуються відповідні правила і норми співпраці, чесні ринкові і нормативні умови управління знаннями. Швидке інтегрування віртуального і фізичного просторів приводить до появи цифрової інфраструктури як модерної інституції, що значно підсилює вагу інституційного аспекту.

В окрему групу доцільно виділити методологічний аспект для систематизації основних понять і впорядкування категоріального апарату, а також чіткого окреслення предмета вивчення як окремої галузі знань. Це важливо для збагачення наукової діяльності та розвитку наукового дискурсу. Науковий напрям управління знаннями розвивається в контексті єдиного простору менеджменту, інформації, психології, економіки, соціології та інших наук і є продуктом історично складеної практики менеджменту та еволюційного розвитку економічних, соціальних та інших процесів. Однак управління знаннями має свою специфіку, зумовлену особливостями категорії «знання», тому необхідно визначити критерії його виокремлення з єдиної системи менеджменту як автономного наукового знання.

З огляду на окреслені аспекти управління знаннями, перед теоретиками і практиками постають завдання, спрямовані на активізацію процесів створення інтелектуальних організацій, які працюватимуть завдяки власному інтелектуальному ресурсу, а не запозиченому; активнішого використання знань для пожвавлення інноваційного розвитку вітчизняної економіки та створення суспільного блага; підвищення рівня доброчесності й відповідальності перед суспільством; забезпечення екологічної чистоти інноваційних продуктів; використання знань для розвитку соціальних проектів; розроблення мотиваційного механізму, здатного стимулювати трансформацію й обмін знаннями.

Висновки. Реалії сьогодення засвідчують, що фінансово успішні кор-порації світу в своєму стратегічному розвитку особливу роль відводять знанням, причому звертаючи увагу не на споживання наявного знання, а на створення нового, яке, створюючи додану вартість, примножує інтелектуальний капітал і зміцнює конкурентоспроможний потенціал. З огляду на це, пріоритетними стають інвестиції в людський фактор як носія знань, а управління знаннями виокремлюється як особлива функція менеджменту. У системі управління знаннями присутні стратегічні й тактичні цілі, поєднання яких забезпечує інноваційність розвитку економіки на основі знань та формування нових компетенцій персоналу відповідно до тенденцій ринку. Цілісність дослідження управління знаннями як категорії, окремої функції менеджменту, процесу та явища досягається оптимальним поєднанням всіх аспектів: ідеологічного, організаційно-технічного, культурологічного, інституційного і методологічного.

Усі аспекти управління знаннями є важливими, однак рівень теоретич-ного опрацювання та прикладного використання є різним. З огляду на це, необхідно продовжувати наукові пошуки у плані як концептуалізації понять, так і розроблення сучасних механізмів управління знаннями, здатних працювати в кіберфізичному просторі. У прикладному сенсі доцільно розробляти підходи до оцінювання корисності знань та їхньої частки у створенні нової вартості; дослідження технологій формування та застосування знань у реальних умовах у режимі реального часу.

Список використаних джерел:

1. Вовканич С.Й. Духовно-інтелектуальний потенціал України та її національна ідея. Львів. Видавництво ЛБА, 2001. 540 с.
2. Захарчин Г.М., Космина Ю.М. Інтелектуальна культура в системі управління знаннями. *Причорноморські економічні студії,* 2018.Вип. 27, ч. 1. С. 129–133.
3. С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна, Н.С. Ілляшенко, Г.О. Комарницька. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації. *Маркетинг і менеджмент інновацій,* 2017, № 1. С. 231–238.
4. Мартиненко М.В. Управління організаційними знаннями підприємства: теоретичний аспект: монографія. Харків: ІНЖЕК, 2013. − 218 с.
5. Наливайко А.П. Стратегічне управління знаннями підприємства: монографія / А.П. Наливайко О.М. Гребешкова, Л.П. Батенко та ін. − К.: КНЕУ, 2014. – 445 с.
6. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи. Пер. с англ. А. Трактинского. − М.: ЗАО «Олимп Бизнес», 2011. − 384 с.
7. Руденко М.В., Криворучко В.О. Управління знаннями як конкурентна перевага підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 4. С. 74–78.
8. Ситник Й.С. Інтелектуалізація систем менеджменту підприємств: концепція, системний моніторинг та моделювання: монографія. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 380 с.
9. Токмикова І.В., Войтов І.М., Діденко Я.В. Розвиток технологій управління знаннями на підприємствах. *Менеджмент і маркетинг. Вісник економіки транспорту і промисловості.* № 60. 2017. С. 258–264.
10. Шавкун І.Г., Дибчинська Я.С. Управління організаційними знаннями: підходи до розуміння сутності. *Гуманітарний вісник ЗДІА.* 2013. № 53. С. 185–192.
11. Wiig K. Knowledge Management: An Introduction and Perspective / K. Wiig // Journal of Knowledge Management. − 1997. − Vol.1. − Iss:1, P. 6−14.
12. Edvinsson L. Intellectual Capital: realizing your company's true value by fi nding its hidden brainpower (1sted.) / L. Edvinsson, M. Malone. − N.Y.: Harper Business, 1997. − 230 p.

References:

1. Vovkanych S.J. (2001) *Dukhovno-intelektualnyi potentsial Ukrainy ta yii natsionalna ideia* [Spiritual and intellectual potential of Ukraine and its national idea]. Lviv: LBA Publishing House. (in Ukrainian)
2. Zaxarchy`n G.M., Kosmyna Yu.M. (2018) Intelektualna kultura v systemi upravlinnia znanniamy [Intellectual culture in the knowledge management system]. *Black Sea Economic Studies,* vol. 3, no. 1, pp. 129–133.
3. Illiashenko S.M., Shypulina Yu.S., Illiashenko N.S., Komarnytska H.O. (2017) Upravlinnia znanniamy v systemi innovatsiinoho rozvytku orhanizatsii [Knowledge management in the system of innovative development of the organization]. *Marketing and innovation management,* no. 1, pp. 231–238.
4. Martynenko M.V. (2013) *Upravlinnia orhanizatsiinymy znanniamy pidpryiemstva: teoretychnyi aspekt: monohrafiia* [Management of organizational knowledge of the enterprise: theoretical aspect: monograph]. Kharkiv: INZhEK. (in Ukrainian)
5. Nalyvaiko A.P. (2014) *Stratehichne upravlinnia znanniamy pidpryiemstva: monohrafiia* [Strategic management of enterprise knowledge: a monograph]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
6. Nonaka I. (2011) *Kompaniya – sozdatel' znaniya. Zarozhdenie i razvitie innovatsiy v yaponskikh firmakh* [The company is the creator of knowledge. Origin and development of innovations in Japanese companies]. Moscow: CJSC "Olymp Business". (in Russian)
7. Rudenko M.V., Kryvoruchko V.O. (2016) Upravlinnia znanniamy yak konkurentna perevaha pidpryiemstva [Knowledge management as a competitive advantage of the enterprise]. *Economy and state,* no. 4 pp. 74–78.
8. Sytnyk Y.S. (2017) *Intelektualizatsiia system menedzhmentu pidpryiemstv: kontseptsiia, systemnyi monitorynh ta modeliuvannia: monohrafiia* [Intellectualization of enterprise management systems: concept, system monitoring and modeling: monograph]. Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House. (in Ukrainian)
9. Tokmykova I.V., Voitov I.M., Didenko Ya.V. (2017) Rozvytok tekhnolohii upravlinnia znanniamy na pidpryiemstvakh [Development of knowledge management technologies in enterprises]. *Management and marketing. Bulletin of Transport Economics and Industry,* no. 60, pp. 258–264.
10. Shavkun I.H., Dybchynska Ya. S. (2013) Upravlinnia orhanizatsiinymy znanniamy: pidkhody do rozuminnia sutnosti [Organizational knowledge management: approaches to understanding the essence]. *Humanitarian Bulletin ZDIA*, no. 53, pp. 185–192.
11. Wiig K. Knowledge Management: An Introduction and Perspective / K. Wiig // Journal of Knowledge Management. − 1997. − Vol.1. − Iss:1, P. 6−14.
12. Edvinsson L. Intellectual Capital: realizing your company's true value by fi nding its hidden brainpower (1sted.) / L. Edvinsson, M. Malone. − N.Y.: Harper Business, 1997. − 230 p.

Zakharchyn Halyna, Lyubomudrova Nadiya, Panas Yaroslav
Lviv Polytechnic National University

MAIN ASPECTS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

The era of intellectual and information economy is filled with new content and revision of technologies and management tools. In this context, the factors of innovative economic development and increasing intellectual potential are changing. Modern challenges raise the issue of finding and rethinking the sources of economic growth and increasing the competitiveness of enterprises. As today's successful corporations around the world, which are innovative leaders, are strategically focused on the development of the knowledge economy, the issue of knowledge management is becoming a priority. These issues should be addressed comprehensively, both at the theoretical and practical levels, because only through a combination of theoretical aspects of research with practice, the transformation of knowledge into the intellectual potential of the organization is achieved and its innovative capacity increases. Thus, the purpose of the article is to systematically cover the main aspects of knowledge management in modern reality, which include: ideological, organizational, technological, cultural, institutional, methodological ones. To reveal the content of the article, general methodological approaches were used, in particular, synthesis and analysis, a systematic approach – for an essential understanding of knowledge management as a category and process and a systematic presentation of its main aspects; historical method – to consider knowledge management in the context of the evolutionary development of theories and concepts; generalization – for an objective assessment of the theoretical achievements of domestic and foreign scientists in the field of the outlined problem. Methodological principles of objectivity were also important for the analysis of the subject of research in order to determine the factors influencing the transformation of individual knowledge into collective one and complexity – to reveal the multifaceted aspects of knowledge management and outline new tasks in the context of new challenges. An important result is the development of theoretical approaches to the coverage of the content-functional form of manifestation of knowledge management at all stages of the life cycle through the disclosure of the main aspects of knowledge management. The practical component of the achieved result is aimed at finding effective knowledge management models capable of working in real time, and the creation of intellectual organizations that can combine the formation of new knowledge, smart technologies with the expansion of staff competencies. The practical value of the article is to develop and supplement the provisions aimed at in-depth coverage of the essential understanding of knowledge management and its role in ensuring competitive advantage and innovative economic development. In the applied sense, the described organizational and technological aspects of knowledge management are important.

Key words: *knowledge, knowledge management, knowledge generation, knowledge management models, innovation, competencies, intellectualization.*

JEL classification: D80, D83, H41

УДК 332.012.2
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.19

Злотнік М.Л.
аспірантка кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-4313-6771

Мельник О.Г.
доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: http://orcid.org/0000-0001-8819-1910

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ВПРОВАДЖЕННЯМ ПРИНЦИПІВ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті проаналізовано та згруповано підходи вітчизняних та зарубіжних науковців до визначення поняття «циркулярна економіка», основних її положень та застосування на рівні стратегічного управління підприємством. Запропоновано власне трактування цього поняття. Виконано порівняльний аналіз ключових принципів лінійної та циркулярної економіки. Розглянуто основні стратегії та бізнес-моделі в межах циркулярної економіки, охарактеризовано переваги їх впровадження. Ідентифіковано перешкоди для стратегічного управління підприємствами в умовах циркулярної економіки. Визначено особливості стратегічного управління в умовах циркулярної економіки, охарактеризовано окремі корпоративні та виробничі стратегії в межах циркулярної економіки, виокремлено основні вимоги та завдання щодо впровадження ідей циркулярної економіки на рівні стратегії.

Ключові слова: *циркулярна економіка, лінійна економіка, стратегічне управління підприємством, бізнес-модель, сталий розвиток, стратегія.*

Постановка проблеми. У мінливих ринкових умовах для отримання довгострокових конкурентних переваг компанії мають враховувати нові концепції та методи управління, що ґрунтуються на збалансуванні унікальної цінності компанії, її основних компетенцій, соціальної відповідальності перед власниками та кре-

диторами, працівниками та місцевою громадою, клієнтами та природним середовищем. Особливо важливим є врахування глобальних тенденцій, таких як підвищення толерантності до різних груп осіб, орієнтація на більш здоровий та екологічно приязний спосіб життя, свідоме споживання.

Стратегічне управління підприємствами також вимагає переосмислення та потребує розроблення гнучких реактивних рішень, переорієнтації стратегії не лише на розвиток самого підприємства, але й на врахування потреб стейкхолдерів та довкілля. Зважена та обґрунтована побудова системи стратегічного управління відіграє вирішальну роль у контексті становлення сталого розвитку як національного пріоритету окремих підприємств та галузей, а також економіки загалом. Стратегічний менеджмент є формотворчою запорукою успіху будь-якої організації, що функціонує в непрогнозованих та ризикованих умовах зовнішнього середовища.

З огляду на проблему вичерпності та обмеженості природних ресурсів ідея впровадження кругообігу (циркуляції) ресурсів для забезпечення стійкого економічного зростання є особливо актуальною. Ця ідея втілюється в концепції циркулярної економіки. Основна її сутність полягає в тому, що ресурси багаторазово повертаються для використання в наступних виробничих циклах, що сприяє збереженню та більш раціональному використанню природно-ресурсного, виробничого, фінансового та кадрового потенціалу підприємства.

Задля впровадження моделей циркулярної економіки для підприємств важливим є розроблення стратегічних управлінських рішень, які б враховували соціальну, екологічну, управлінську та економічну складові частини. Для забезпечення ефективного функціонування підприємства в умовах циркулярної економіки необхідним є формування середньо- та довгострокової стратегій управління, які могли б забезпечити відповідну модель бізнес-процесів, у межах якої збільшується додана вартість бізнесу, підвищується рівень конкурентоспроможності, повноцінно задовольняючи очікування та потреби споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років представники наукової спільноти виявляють значну зацікавленість до проблем циркулярної економіки. Це підтверджується великою кількістю досліджень, наукових звітів, оглядів літератури у зарубіжних виданнях. Щодо українських наукових праць, то можна стверджувати, що тема циркулярної економіки перебуває на зародковому етапі, що підтверджує актуальність дослідження.

Серед зарубіжних учених значний внесок у розвиток концепції циркулярної економіки зробили такі американські дослідники, як К. Боулдинг, У. Стахіл, М. Браунгарт, У. Макдоно [1–4]. В Україні проблематика впровадження циркулярної економіки досліджується у працях Л. Сергієнко-Бердюкової, Ю. Маковецької, Т. Омельяненко [13; 17].

Мета статті полягає в аналізі сутності, передумов розвитку та ключових принципів циркулярної економіки на основі актуальних досліджень вітчизняних та зарубіжних авторів, характеристиці особливостей реалізації стратегічного управління підприємствами в умовах циркулярної економіки.

Виклад основного матеріалу. Звертаючись до витоків наукового осмислення цієї проблематики, маємо відзначити, що вперше поняття й концепція циркулярної економіки згадуються в науковій літературі 1960-х років.

У 1966 році американський економіст К. Боулдинг висунув теорію Землі як космічного корабля. «Земля, – стверджував автор, – перетворилася в єдиний космічний корабель, на якому немає необмежених резервуарів, тому людина повинна знайти своє місце в циклічній екологічній системі» [1].

У кінці 1980-х років зусиллями групи вчених (У. Стахілем, М. Браунгарт, У. Макдоно) була відроджена ідея функціонування економіки як замкненого кола. Ці автори також досліджували її вплив на конкурентоспроможність компаній, економію ресурсів, створення нових робочих місць і скорочення відходів [2; 3].

Значний внесок у розвиток концепції циркулярної економіки був зроблений фондом Еллен Мак-Артур. Фонд займається дослідженнями мінімізації споживання первинної сировини й зростання обсягів використання перероблюваних ресурсів задля зниження обсягів відходів, які спрямовуються на полігони та звалища. Також фонд Еллен Мак-Артур заохочує представників бізнесу до «циркулярних» інновацій та інвестує кошти в найбільш перспективні стійкі проєкти [4].

Тлумачення поняття «циркулярна економіка» можна класифікувати за двома основними підходами, а саме ресурсо-орієнтованим (спрямованість циркулярної економіки на зміну системи розподілу та обігу ресурсів) та економіко-орієнтованим (розуміння циркулярної економіки як нової системи ринкових відносин та шляху до економічного зростання). Приклади застосування згаданих підходів різними авторами та інституціями узагальнені в табл. 1.

Отже, більшість авторів у своїх визначеннях наголошує на ефективності використання ресурсів як ключовому пріоритеті концепції циркулярної економіки. Прихильники економіко-орієнтованого підходу зосереджують свою увагу на трансформації ланцюга створення вартості та моделях переробки, повторного використання, скорочення обсягів відходів. У деяких визначеннях було акцентовано увагу на зміні підходів до споживчої поведінки загалом.

Узагальнюючи наведені трактування, поняття «циркулярна економіка» слід розуміти як модель трансформаційної економіки, яка принципово змінює системи виробництва та споживання ресурсів, діє за аналогією екосистеми, орієнтована на стійкий розвиток та створює унікальну цінність завдяки круговому обігу матеріальних та нематеріальних потоків.

У зв'язку з вичерпанням природних ресурсів та критичною екологічною ситуацією у світі принципи циркулярної економіки стали пріоритетними для більшості країн, зокрема для країн Європейського Союзу. 17 грудня 2012 року був опублікований стратегічний документ Європейської комісії, що має назву «Маніфест для ресурсоефективної Європи», в якому зазначено, що «ЄС не має жодного вибору, окрім як перехід до ресурсозберігаючої та, в кінцевому результаті, регенеративної циркулярної економіки» [11]. Очевидно, що таке твердження актуальне також для України.

Перехід до моделей циркулярної економіки стає неминучим у контексті стрімкого зростання чисельності населення і пов'язаних з цим значних обсягів споживання, а також збільшення техногенних впливів, зменшення запасів невідновлюваних природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища.

Задля більш ґрунтовного аналізування сутності циркулярної економіки доцільно розглянути передумови її розвитку.

Циркулярна економіка є сучасною альтернативою наявній лінійній (розподільчій) економіці, яка ґрунтується на принципі «візьми, використай, викинь». Лінійна економіка передбачає звичну структуру бізнес-процесів, в межах яких на вході до виробничої системи надходять сировина та матеріали, далі відбувається їх переробка, а на виході отримується продукт, готовий до використання (рис. 1). Така модель не враховує, що часто її результатом є шкідливі викиди в навколишнє середовище. На етапі передачі кінцевого продукту споживачам виробничий цикл завершується, адже ресурси, енергія й праця, що були використані, вже не мають жодного значення у ланцюзі вартості.

Наростаючий дефіцит сировинних та енергетичних ресурсів, волатильність цін на товарних ринках, посилене забруднення навколишнього середовища, включаючи масові викиди парникових газів і забруднення морських акваторій, що загрожують незворотними кліматичними змінами, підштовхнули бізнес, політиків, наукове співтовариство, простих громадян до переосмислення традиційної моделі економіки.

Рисунок 1 – Модель функціонування лінійної економіки

Отже, була розроблена ідея циркулярної економіки, основу якої становить ланцюжок «візьми, використай, перероби». Ця концепція виникла за аналогією кругообігу ресурсів у живій природі (біомімікрії), де жодна ланка не є зайвою і знаходить своє повторне використання для користі інших істот в екосистемі. Розвиток виробничої діяльності людини змістив цей кругообіг, зробивши його більш лінійним [12].

Виконавши аналіз проблем лінійного типу виробництва та переваг циркулярної економіки, ми узагальнили основні проблеми лінійного типу економіки та їх рішення, які можуть бути реалізовані за допомогою циркулярної економіки (табл. 2).

Отже, перехід до циркулярної економіки є обґрунтованим з точки зору вирішення глобальних проблем, які загрожують незворотними наслідками.

Задля більш ретельного аналізу системи циркулярної економіки та її ключових елементів доцільно графічно проілюструвати модель її функціонування (рис. 2).

Як видно з рис. 2, модель функціонування циркулярної економіки має форму петлі, яку формують два цикли, а саме біологічний та технічний. Більш того, циркулярна модель передбачає чітке розмежування між біорозкладними та «міцними» компонентами виробу, що дає змогу більш ефективно «замикати» обидві частини петлі. Вироби та матеріали, виготовлені з біологічних поживних речовин, призначені для безпечного повторного введення у біосферу, тоді як довговічні матеріали (наприклад, метал і пластик) можуть стати так званими технічними поживними речовинами, «які сприяють циркуляції високої якості зі збереженням або підвищенням їх економічної цінності» [14]. У технічному циклі існує 4 етапи повторної циркуляції продуктів або їх компонентів у виробництві. Організація може впроваджувати зворотні потоки як на одному етапі, так і на всіх одночасно. Крім того, енергія, необхідна для підживлення технічних

Таблиця 1 – Трактування поняття «циркулярна економіка» за підходами різних авторів

Підхід	Автор	Трактування поняття «циркулярна економіка»
Ресурсо-орієнтований	Г. Гіслоп, Дж. Гілл [5]	Стратегія розвитку, яка забезпечує максимальну ефективність використання ресурсів та мінімізує виробництво відходів у контексті сталого економічного та соціального розвитку.
	Фонд Еллен Мак-Артур [6]	Економіка, якій властивий відновний і замкнутий характер. Циркулярна економіка виходить за рамки прагнення до зменшення кількості відходів, сприяє технологічним, організаційним та соціальним інноваціям, аби «проєктувати» використання відходів від самого початку виробничого циклу.
	Світовий Ресурсний Форум [7]	Промислова економіка, в якій матеріальні потоки продовжують циркулювати з високою швидкістю без потрапляння матеріалів у біосферу, якщо вони не є біологічно поживними речовинами.
Економіко-орієнтований	Ф. Жиюнь, У. Найлінг [8]	Режим економічного розвитку, який вимагає дотримання екологічних законів. Фактично це екологічна економіка, яка дотримується принципів скорочення використання ресурсів, повторного використання продуктів та переробки.
	Ж. Юань [9]	Модель економіки, що діє на основі принципів скорочення, повторного використання й переробки матеріалів та енергії. Цей підхід має на меті досягнення ефективної економіки під час викиду меншої кількості забруднюючих речовин, що вимагає повної реформи всієї системи людської діяльності.
	Європейська Комісія [10]	Стратегія розвитку, яка тягне за собою економічне зростання без збільшення споживання ресурсів, глибоко трансформує виробничі ланцюги та звички споживання, а також змінює промислові системи.

циклів, повинна відновлюватися за своєю природою, щоби зменшити залежність ресурсів та підвищити стійкість системи (наприклад, до нафтових ударів).

Беручи до уваги особливості технічного циклу, циркулярна економіка значною мірою замінює концепцію власності на концепцію доступу та продуктивності, адже підприємства продають використання продуктів, а не їх однобічне споживання.

Варто зауважити, що система циркулярної економіки не може бути повністю замкненою, як і будь-яка система у світі. На її виході існує так званий відтік втрат, який має бути мінімізованим.

Варто зауважити, що циркулярну економіку часто помилково ототожнюють із переробною, хоча це найбільш вузьке трактування порівняно з іншими «замкненими» бізнес-моделями (оновлення, повторне використання, відновлення) з точки зору ефективності використання ресурсів та економічної ефективності [6].

Крім того, циркулярна економіка передбачає зміну підходів до бізнес-моделей, у межах яких можна проєктувати більш довговічні та легко оновлювані продукти.

Циркулярні бізнес-моделі, окрім беззаперечної користі для збереження навколишнього середовища, мають низку економічних переваг, даючи змогу підприємствам отримати додаткові джерела доходу, підвищити свою конкурентоспроможність, знайти нішеві ринки, більш раціонально розподіляти свої ресурси, покращити рівень соціальної відповідальності та лояльності споживачів, посилити корпоративну культуру та запобігти ризикам вичерпання ресурсів на всіх етапах виробничого циклу тощо.

Під час створення «циркулярної» корпоративної стратегії базовим має бути принцип “rethink”, тобто переосмислення наявних стратегії та місії організації, переорієнтація на екологічно сприятливий розподіл ресурсів.

На практиці стратегічне управління в межах циркулярної економіки передбачає зміну ланцюга створення вартості та переосмислення циклу життя певних продуктів. Такі глобальні організаційні зміни можуть бути впроваджені лише в умовах обґрунтованого стратегічного управління.

Рисунок 2 – Модель функціонування циркулярної економіки [6]

Таблиця 2 – Проблеми лінійного типу економіки та їх циркулярні рішення

Проблеми, зумовлені лінійною економікою	Рішення, які пропонує циркулярна економіка
Нераціональне використання ресурсів	Перебудова ключових бізнес-процесів та вдосконалення ланцюга створення вартості у більш стійкому напрямі.
Вичерпання природних ресурсів	Перехід на відновлювані матеріали та вторинну сировину, використання альтернативних джерел енергії.
Нерівномірний розподіл та споживання	Налаштування систем зворотних потоків, впровадження послуг оренди, обміну, спільного користування, пропагування ідеї свідомого споживання.
Погіршення загального екологічного стану навколишнього середовища	Підвищення рівня екологічної відповідальності підприємств, удосконалення екологічних стандартів та вимог до звітності.
Формування значного обсягу відходів	Скорочення рівня відходів шляхом продовження циклу життя продукту та повторного використання його компонентів.

Джерело: сформовано авторами на основі аналізування літературних джерел [13]

Підприємства залежно від специфіки своєї діяльності можуть ставити перед собою різні стратегічні цілі в напрямі сталого розвитку, наприклад збереження та посилення ефективності розподілу та використання ресурсів і енергії у ланцюгах виробництва, ініціювання нових ніш для бізнесу, зміна підходу до обслуговування продуктів, що використовуються повторно, трансформування продуктів у послуги, створення обмінних платформ, налагодження системи зворотної логістики.

Впровадження циркулярних бізнес-процесів у різних галузях та ланцюгах створення вартості супроводжується змінами в бізнес-середовищі. Ці зміни передбачають підвищення рівня вимог потенційних споживачів до соціальної відповідальності підприємства, «екологічності» ведення бізнесу та якісних властивостей продукції, їх впливу на навколишнє середовище.

Інтегрування принципів циркулярної економіки в корпоративну стратегію може створити довгострокову конкурентну перевагу. Задля цього доцільно дотримуватись класичного процесу стратегічного управління, що охоплює стратегічне планування, аналізування зовнішнього та внутрішнього середовищ, розроблення стратегічних альтернатив, формування й реалізацію місії та стратегії. Кожен з перелічених етапів має певні особливості в умовах впровадження циркулярної економіки.

Для ефективного впровадження концепції циркулярної економіки на підприємстві її основні принципи мають відображатись як у загальній корпоративній стратегії, так і у функціональних стратегіях. Залежно від специфіки діяльності та цілей підприємства можуть бути застосовані різні види «циркулярних» стратегій.

На рис. 3 наведено три основні стратегії впровадження циркулярної економіки, які можуть впроваджуватись підприємствами залежно від особливостей їх діяльності.

Можна підсумувати, що стратегія «замкнення циклу» спрямована на оптимізацію виробничих процесів, стратегія віртуалізації орієнтована на зниження використання ресурсів та заміну деяких продуктів на віртуальні, а стратегія обміну націлена на зміну підходів до споживання деяких продуктів та перехід на ідеї спільного використання.

Варто зауважити, що під час стратегічного управління підприємством в умовах глобальних тенденцій ресурсо- та енергоефективності, циркулярної економіки та сталого розвитку виникають певні перешкоди. У табл. 5 узагальнено основні проблеми, які постають

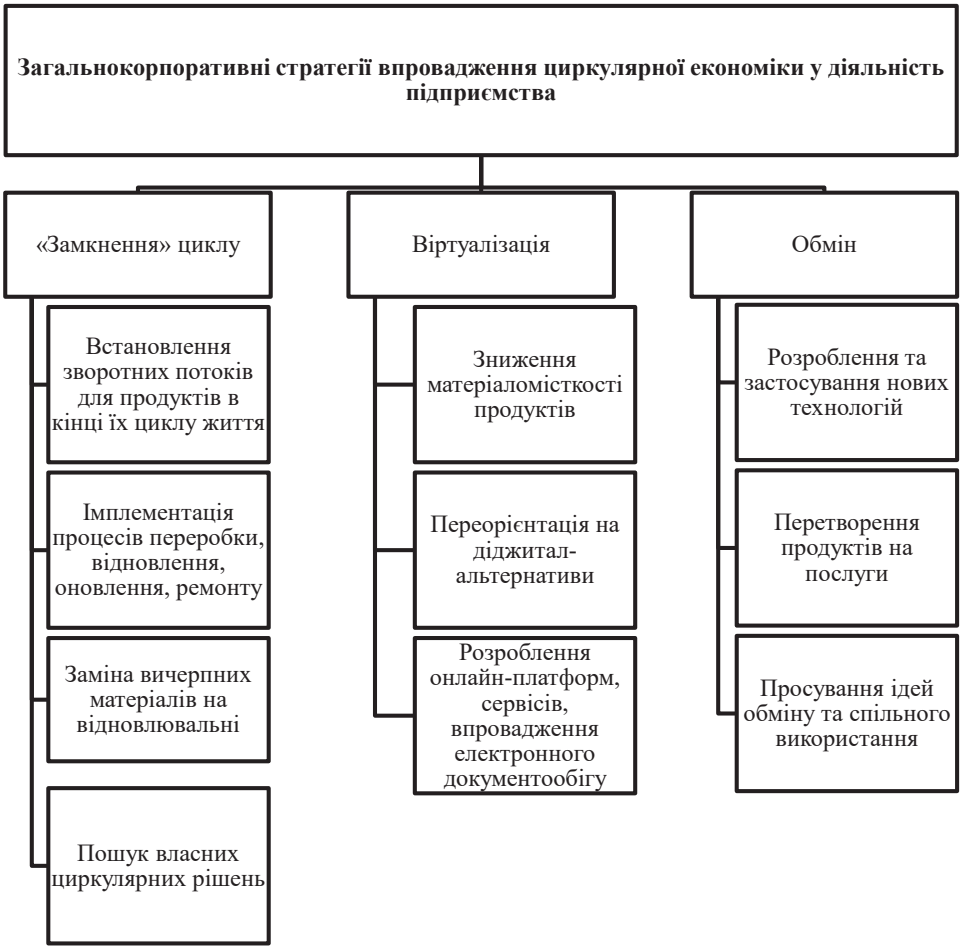

Рисунок 3 – Загальнокорпоративні стратегії впровадження циркулярної економіки у діяльність підприємства

Джерело: сформовано авторами на основі аналізування літературного джерела [15]

Таблиця 3 – Проблеми впровадження циркулярної економіки в межах стратегічного управління підприємствами

Група	Бар'єри
Економічні	– Високі початкові витрати для впровадження циркулярних бізнес-моделей та відсутність фінансової спроможності й підтримки; – відсутність інструментів та методів вимірювання ефективності впровадження концепції циркулярної економіки на підприємстві, зокрема в довгостроковій перспективі.
Соціальні	– Низький рівень соціальної обізнаності щодо переваг циркулярної економіки; – невизначеність реагування та попиту споживачів на нові продукти та послуги; – відсутність чітких стимулів до впровадження циркулярної економіки у діяльність підприємств.
Інституційні	– Невизначеність у правовому регулюванні (відсутність прозорості на законодавчому рівні таких понять, як екологічна відповідальність виробника, роз'яснення щодо окремих етапів рециклінгу, реюзингу та рековерингу); – низький рівень державної підтримки підприємств, що впроваджують безвідходне виробництво.
Технологічні	– Брак інформації та знань щодо технологій переробки, відновлення, спільного використання тощо; – недостатність технічних потужностей.
Ланцюг постачання	– Відсутність налагодженої мережі циркулярного постачання; – переважна спрямованість промисловості на лінійні моделі; – відсутність горизонтальної та вертикальної співпраці у сфері стійкого розвитку.
Організаційні	– Несумісність нової стратегії з наявними (лінійними) операціями та цілями розвитку; – складність стратегічного управління як процесу; – відсутність ефективної системи оцінювання стратегічного управління підприємством; – низький рівень знань та навичок управлінців у сфері циркулярної економіки, брак вітчизняного досвіду; – недовикористання інтелектуального потенціалу кадрових ресурсів, стримування ініціатив, які виходять за межі вибраного курсу.

Джерело: сформовано авторами на основі аналізування літературного джерела [16]

у процесі стратегічного управління в умовах циркулярної економіки. Вони були згруповані за основними аспектами діяльності підприємства таким чином: економічні, соціальні, інституційні, технологічні, проблеми системи постачання та організаційні.

Отже, найбільша кількість проблем щодо впровадження циркулярної економіки в межах стратегічного управління підприємствами спостерігається в організаційному та соціальному аспектах. В організаційному аспекті це насамперед пов'язано зі складністю самої сутності стратегічного управління, опором внутрішнього середовища до змін, мінливістю зовнішнього середовища, що зазвичай випереджає швидкість впровадження довгострокових стратегічних програм. Соціальний аспект є не менш важливим, оскільки ідея циркулярної економіки потребує переосмислення як виробництва, так і споживання. Всі наведені чинники значно погіршують ефективність реалізації сформованої стратегії переходу до концепції циркулярної економіки.

Стратегічні рішення щодо вирішення окреслених проблем, формування й зміцнення позицій підприємства в межах циркулярної економіки мають охоплювати такі напрями [17].

1)Робота з кадрами. Важливим є залучення працівників до реалізації корпоративної стратегії, забезпечення їх інформування щодо концепції циркулярної економіки й управлінських рішень щодо її впровадження.

2)Налагодження інформаційно-аналітичного процесу, що охоплює розроблення ефективних методів аналізування важливих для підприємства чинників середовища та вжиття превентивних заходів.

3)Фінансово-економічні заходи, які спрямовані на забезпечення ресурсної ефективності підприємства, економічної стабільності, генерування додаткових доходів у межах циркулярних бізнес-моделей.

4)Правовий моніторинг, що спрямований на відстежування змін у законодавстві, особливо у сфері соціальної відповідальності підприємств, підзвітності, природокористування, державної підтримки екологічно відповідального бізнесу.

5)Активне застосування технологій, що дасть змогу розробляти принципово нові продукти та послуги з високим рівнем ресурсної ефективності.

6)Раціональний розподіл ресурсів, що передбачає мінімізацію рівня відходів у виробництві, вирізнення технічного та біологічного циклів, налагодження зворотної логістики.

Висновки. У результаті аналізування особливостей стратегічного управління в умовах циркулярної економіки можна стверджувати, що впровадження «циркулярних» ідей у корпоративну стратегію є необхідним кроком для створення стійкої конкурентної переваги підприємств. Такий стратегічний підхід дає змогу знизити рівень залежності корпорацій від ресурсів, які стають дедалі більш дефіцитними, тому циркулярна економіка передбачає кардинально інший підхід до ведення бізнесу, замінюючи усталену практику новими підходами, що приносять не лише прибуток, але й екологічну та соціальну користь.

Проаналізувавши підходи різних авторів до сутності циркулярної економіки, можемо підсумувати, що циркулярна економіка забезпечує поетапне відтворення, яке ґрунтується на принципах ресурсної ефективності та безвідходності, що закладені в самій природі. Таким чином, перехід до циркулярних моделей економіки повертає виробництво до відтворення в промислових і споживчих циклах використовуваних в

екосистемах принципів, формування «природоподібних» технологічних систем.

Врахування ідей циркулярної економіки в корпоративній стратегії підприємства є не лише сучасним трендом, але й вагомим рушієм для забезпечення довгострокової конкурентної переваги. Хоча така трансформація ставить перед управлінцями чимало вимог та викликів, вони можуть бути подолані за допомогою раціональних стратегічних управлінських рішень.

Подальше дослідження теми стратегічного управління підприємствами в умовах циркулярної економіки потребує більш ретельного розроблення моделей формування стратегій підприємства з урахуванням особливостей функціонування замкненого циклу виробництва.

Список використаних джерел:

1. Boulding, K. The economics of the coming spaceship earth. Environmental Quality in a Growing Economy: Essays from the Sixth RFF Forum. H. Jarrett. Baltimore, John Hopkins University Publ., 1966, p. 3–14.

2. McDonough, W., Braungart, M. Design for the Triple Top Line: New Tools for Sustainable Commerce. *Corporate Environmental Strategy*. 2002. Vol. 9. P. 251–258.

3. Stahel W.R., Reday-Mulvey G. Jobs for tomorrow: the potential for substituting manpower for energy. New York : Vantage Press, 1981, 116 p.

4. Ellen MacArthur Foundation. Towards the circular economy. Ellen MacArthur Foundation: UK, 2013. URL: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/Ellen-MacArthur-Foundation-Towards-the-Circular-Economy-vol.1.pdf (дата звернення: 23.03.2020).

5. Hislop H., Hill J. Reinventing the wheel: A circular economy for resource security. London : Green Alliance, 2011.

6. Ellen MacArthur Foundation. Delivering the Circular Economy a Toolkit for Policymakers. Ellen MacArthur Foundation: Cowes, UK, 2015. URL: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/EllenMacArthurFoundation_PolicymakerToolkit.pdf (дата звернення: 27.03.2020).

7. World Resources Forum. Resources and Green Economy – WRF 2012 Beijing Meeting Report. URL: https://www.wrforum.org/wrfpublicationspdf/wrf-2012-beijing-meeting-report (дата звернення: 30.03.2020).

8. Zhijun F., & Nailing Y. Putting a circular economy into practice in China. *Sustainability Science*. 2007. Vol. 2. No. 1. P. 95–101.

9. Yuan Z., Bi J., Moriguichi Y. The circular economy: a new development strategy in China. *Journal of Industrial Ecology*. 2006. URL: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1162/108819806775545321/pdf (дата звернення: 03.04.2020).

10. European Commission. Moving towards a circular economy, 2014. URL: http://ec.europa.eu/environment/circular-economy (дата звернення: 05.04.2020).

11. European Commission: (EREP). Manifesto for a resource-efficient Europe. Brussels, 2012. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-989_en.htm (дата звернення: 11.03.2020).

12. Пахомова Н., Рихтер К., Ветрова М. Переход к циркулярной экономике и замкнутым цепям поставок как фактор устойчивого развития. *Вестник Санкт-Петербургского университета*. 2017. Т. 33. Вып. 2. С. 244–268. DOI: 10.21638/11701/spbu05.2017.203.

13. Сергієнко-Бердюкова Л. Передумови формування та впровадження концепції циркулярної економіки. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу* : міжнародний збірник наукових праць. 2015. Вип. 3 (33).

14. Bocken N., De Pauw I., Bakker C. Van Der Grinten B. Product design and business model strategies for a circular economy. *Journal of Industrial and Production Engineering*. 2016. Vol. 33. Iss. 5.

15. De los Rios I.C., Charnley F.J. Skills and capabilities for a sustainable and circular economy: The changing role of design. *Journal of Cleaner Production*. 2016.

16. Unlocking circular business: A framework of barriers and drivers / N. Tura, J. Hanski, T. Ahola, M. Ståhle, S. Piiparinen, P. Valkokari. *Journal of Cleaner Production*. 2019. Vol. 212. P. 90–98.

17. Маковецька Ю., Омельяненко Т. Формування та реалізація політики циркулярної економіки в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6689 (дата звернення: 10.06.2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2018.11.86.

References:

1. Boulding, K. (1966). The economics of the coming spaceship earth. Environmental Quality in a Growing Economy: Essays from the Sixth RFF Forum. H. Jarrett. Baltimore, John Hopkins University Publ., pp. 3–14.

2. McDonough, W., Braungart, M. (2002). Design for the Triple Top Line: New Tools for Sustainable Commerce. Corporate Environmental Strategy, vol. 9, pp. 251–258.

3. Stahel, W.R., Reday-Mulvey, G. (1981). Jobs for tomorrow: the potential for substituting manpower for energy. New York, Vantage Press, 116 p.

4. Ellen MacArthur Foundation (2013). Towards the circular economy. Ellen MacArthur Foundation: UK. Available at: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/Ellen-MacArthur-Foundation-Towards-the-Circular-Economy-vol.1.pdf (accessed: 23.03.2020).

5. Hislop, H., Hill, J. (2011). Reinventing the wheel: A circular economy for resource security. London: Green Alliance.

6. Ellen MacArthur Foundation (2015). Delivering the Circular Economy a Toolkit for Policymakers. Ellen MacArthur Foundation: Cowes, UK. Available at: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/EllenMacArthurFoundation_PolicymakerToolkit.pdf (accessed: 27.03.2020).

7. World Resources Forum (2012). Resources and Green Economy – WRF 2012 Beijing Meeting Report. Available at: https://www.wrforum.org/wrfpublicationspdf/wrf-2012-beijing-meeting-report (accessed: 30.03.2020).

8. Zhijun, F., & Nailing, Y. (2007). Putting a circular economy into practice in China. Sustainability Science, 2 (1), pp. 95-101.

9. Yuan, Z., Bi, J., Moriguichi, Y. (2006). The circular economy: a new development strategy in China. Journal of Industrial Ecology. Available at: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1162/108819806775545321/ pdf (accessed: 03.04.2020).

10. European Commission (2014). Moving towards a circular economy. Available at: http://ec.europa.eu/environment/circular-economy (accessed: 05.04.2020).

11. European Commission: (EREP) (2012). Manifesto for a resource-efficient Europe. Adopted in Brussels. Available at: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-989_en.htm (accessed: 11.03.2020).

12. Pakhomova, N., Richter, K., Vetrova, M. (2017). Perehod k cirkuljarnoj jekonomike i zamknutym cepjam postavok kak faktor ustojchivogo razvitija [Transition to circular economy and closed- loop supply chains as driver of sustainable development]. St Petersburg University Journal of Economic Studies, vol. 33, issue 2, pp. 244–268. DOI: 10.21638/11701/spbu05.2017.203.

13. Serhiienko-Berdiukova, L. (2015). Peredumovy formuvannia ta vprovadzhennia kontseptsii tsyrkuliarnoi ekonomiky [Prerequisites for the formation and implementation of the concept of circular economy]. Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu : mizhnar. zbirnyk naukovykh prats, vol. 3, no. 33, pp. 327–350.

14. Bocken, N., De Pauw, I., Bakker, C. Van Der Grinten, B. (2016). Product design and business model strategies for a circular economy. Journal of Industrial and Production Engineering. Volume 33. Issue 5: Sustainable Design and Manufacturing for Circular Economy.

15. De los Rios, I.C., Charnley, F.J. (2016). Skills and capabilities for a sustainable and circular economy: The changing role of design. Journal of Cleaner Production.

16. Tura, N., Hanski, J., Ahola, T., Ståhle, M., Piiparinen, S., Valkokari, P. (2019). Unlocking circular business: A framework of barriers and drivers. Journal of Cleaner Production. Volume 212, pp. 90–98.

17. Makovetska, Y., Omelianenko, T. (2018). Formuvannia ta realizatsiia polityky tsyrkuliarnoi ekonomiky v Ukraini [Formation and implementation of the policy of the circular economy in Ukraine]. Efektyvna ekonomika, vol. 11. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6689 (accessed: 12 Apr 2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2018.11.86.

Zlotnik Marta, Melnyk Olha
Lviv Polytechnic National University

STRATEGIC MANAGEMENT OF CIRCULAR ECONOMY PRINCIPLES IMPLEMENTATION AT DOMESTIC ENTERPRISES

The purpose of the study is to analyze the essence, preconditions of development, and key principles of the circular economy on the basis of current research of domestic and foreign authors and to characterize the features of strategic management of enterprises in a circular economy. The study analyzes the prerequisites for the emergence of the circular economy idea and its key principles, provides an overview of literary sources exploring the concept of a circular economy and its application at the level of strategic enterprise management. To achieve the goal of the study, the method of generalization of scientific experience and terminological analysis, analysis and synthesis, induction and deduction, system approach was used. Different approaches of scientists to the definition of the concept of "circular economy" are grouped and analyzed. On their basis, the own interpretation of this term is proposed. The characteristics of the linear type of production and circular economy are carried out, and the diagrams of their operation are shown graphically. A comparative analysis of the key principles of linear and circular economics is made. The basic strategies and business models within the circular economy are considered, the advantages of their implementation for the enterprise are characterized. Barriers to the strategic management of enterprises in the circular economy and measures to overcome them are identified. The peculiarities of strategic management in the conditions of the circular economy are defined, the individual corporate and production strategies within the circular economy are characterized, the main requirements and tasks for the implementation of circular economy ideas at the strategy level are identified. In conclusion, it was emphasized that taking into account the ideas of the circular economy in the corporate strategy of the enterprise is an important driver to ensure the long-term competitive advantage of the enterprise. Although such a transformation poses many challenges and challenges to managers, they can be overcome through sound strategic management decisions.

Key words: *circular economy, linear economy, strategic enterprise management, business model, sustainable development, strategy.*

JEL classification: Q01, Q50, Q57

УДК 658:338.2
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.20

Клименко Л.В.
кандидат економічних наук,
Уманський національний університет садівництва
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-2126-5126

Загороднюк О.В.
кандидат економічних наук,
Уманський національний університет садівництва
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-8297-2123

Халахур Ю.Л.
кандидат економічних наук,
Уманський національний університет садівництва
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-3474-8418

ДІАЛЕКТИКА ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ» В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті узагальнено наукові діалектичні поняття економічного розвитку підприємств, які передбачають реорганізацію та переорієнтацію соціально-економічної системи. Відображено взаємозалежності структурних складових частин економічного розвитку підприємства. Аналізуючи масштабність сучасних структурних зрушень в економіці України, ми навели класифікацію видів розвитку суб'єктів господарювання на основі змістових критеріїв. Обґрунтовано необхідність впровадження сучасних методів прийняття управлінських рішень, спрямованих на конкретизацію пріоритетів, нарощування ресурсного забезпечення та розроблення дієвих стратегій розвитку. Доведено, що організаційно-економічними важелями збалансованого стабільного розвитку вітчизняних підприємств є впровадження конкурентоздатних високотехнологічних інноваційних процесів виробництва за умов інтеграційних зусиль організацій та підприємств зовнішнього й внутрішнього середовища.

Ключові слова: *економічний розвиток, управління, адміністративний менеджмент, стратегії розвитку, конкурентоздатність.*

Постановка проблеми. Ефективна система менеджменту на підприємствах, без сумніву, була, є й надалі залишатиметься базовою рушійною силою соціально-економічного розвитку, тому проблематика наукових досліджень щодо питань економічного розвитку господарюючих суб'єктів та ефективних методів управління ними ніколи не втратить своєї актуальності. Чимало зарубіжних та вітчизняних наукових діячів присвятили свої роботи вивченню феномена економічного розвитку й розробили дієві стратегічні рішення та моделі. Однак за умов посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів розвиток національної економіки характеризується не лише високою швидкістю змін, але й нестабільністю та невизначеністю в системі менеджменту. Отже, адміністративний менеджмент господарюючих суб'єктів потребує сучасних методів прийняття управлінських рішень та стратегій, спрямованих на забезпечення безперервного процесу економічного розвитку підприємств з урахуванням раціонального використання ресурсів, підвищення прибутковості виробництва, зростання якості продукції та її конкурентоспроможності, а також задоволення соціальних потреб працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження поняття «економічний розвиток» у категоріальному апараті наукових теорії знайшло своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників. Перші наукові трактати цієї проблематики були відображені у працях Ф. Кене, Ф. Рамсея [1], Д. Рікардо [2], К. Маркса [3], А. Сміта [4, с. 21–22].

Наявність значних економічних прогалин у функціонуванні економіки України, дискусійних поглядів щодо її розвитку, багатовекторних стратегій і методів економічного зростання формують потребу не лише екскурсу в надбання світової економічної думки, але й певного узагальнення сучасних теоретичних і методичних принципів розвитку та управління.

Особливості сучасного розвитку підприємств за багатовимірних параметрів і напрямів функціонування економіки відображено у працях Т.Б. Надтоки, Г.А. Какуніна [7], Ю.А. Плугіна [8], Р.О. Побережного, Н.М. Побережної [9], О.Є. Кузьміна, А.М. Дідика [13] та інших науковців.

З огляду на значні наукові досягнення в галузі обґрунтування теоретичних основ розвитку господарюючих суб'єктів та постійні зміни у формах власності, методах та принципах державного регулювання, посилення міжнародної конкуренції та активізації інтеграційних і глобалізаційних процесів, а також за умов системних кризових явищ дослідження розвитку підприємств потребує подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає в узагальненні категоріального апарату «економічний розвиток підприємства», обґрунтуванні системи управління суб'єктами господарювання за сучасних умов структурних трансформацій.

Теоретико-методологічною основою дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання (методи наукової дедукції та індукції, порівняння та систематизації, синтезу).

Виклад основного матеріалу. В економічному енциклопедичному словнику зазначено, що економічний розвиток – це незворотні, спрямовані, закономірні зміни економічної системи в довготерміновому

періоді, що відбуваються під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходять за межі глибинної внутрішньої сутності такої системи [4].

К. Маркс у І томі «Капіталу» започаткував діалектику економічного розвитку та зростання. Він стверджував, що якісні зміни та зрушення у продуктивних силах і виробничих відносинах називаються розвитком та відкривають простір для кількісних змін, тобто стають потужним локомотивом зростання. За умов інтенсивного впровадження нової техніки та інноваційних технологій зростання стає якісним і набуває рис розвитку [3].

Наукові дослідження Р.А. Коненкова обґрунтовують різнополярність економічного росту та структурних зрушень у системі економічного розвитку. Він стверджує, що економічний ріст – це зовнішній прояв сутності економічного розвитку, а структурні зрушення – це внутрішній ресурс (рис. 1) [6].

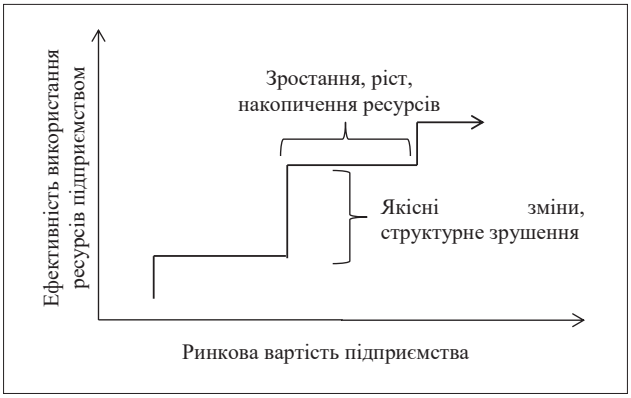

Рисунок 1 – Траєкторія формування взаємозалежності структурних складових частин економічного розвитку підприємств

Джерело: узагальнено авторами на основі джерел [3; 6]

Структурною складовою частиною досліджень категорії «економічний розвиток» є суб'єкт господарювання. Підвищений інтерес науковців до феномена економічного розвитку саме підприємств породжує значну кількість діалектичних підходів до трактування цього поняття (табл. 1).

Систематизація наявних дефініцій поняття «економічний розвиток підприємства» в науковій літературі дав змогу виокремити два діалектичних аспекти його трактування, а саме у вузькому та широкому розумінні.

У вузькому розумінні розвиток суб'єкта господарювання розглядають як стан чи результат зміни діяльності (складу, властивостей) підприємства, його переходу в інший кількісний та якісний рівень під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища [7; 8; 13; 14].

У широкому розумінні розвиток підприємства трактується як незворотній, спрямований, закономірний процес, який є безперервною та послідовною зміною (сукупність змін) результатів чи станів підприємства в часі та просторі на кількісно та якісно інший за попередній стан під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища [5; 9; 10; 11; 12].

Економічний розвиток підприємств залежить від наявності традиційних факторі виробництва, зокрема землі, капіталу, праці, менеджменту, технологій. Водночас не варто відкидати впливи факторів другого

Таблиця 1 – Діалектика поняття «економічний розвиток суб'єкта господарювання»

Автор	Визначення
Т.Б. Надтока, Г.А. Какуніна [7]	Процес сукупних змін у соціально-економічній системі підприємства, спрямований на його перехід у новий якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, причому за напрямом він може бути як позитивним, так і негативним.
Ю.А. Плугіна [8, с. 326]	Якісні перетворення в діяльності підприємств за рахунок змін кількісних і структурних характеристик техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних, фінансово-економічних ресурсів на основі ефективного використання інтелектуально-кадрових ресурсів та інформаційних технологій.
Р.О. Побережний, Н.М. Побережна [9, с. 232]	Спрямована зміна якісного стану організації, її структури, складу або властивостей, кількісних чи якісних зрушень серед елементів організації. При цьому розвитку організації притаманні ті ж властивості, що й «філософському розвитку», тобто циклічність і спіральність.
О.В. Раєвнєва, І.В. Аксьонова, Г.І. Свидло [10]	Унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі та часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування, шляхом формування нової дисипативної структури, а також переводом його в новий атрактор (одна з альтернативних траєкторій розвитку підприємства) функціонування.
А.В. Дакус, Н.О. Сімченко [11]	Незворотні, керовані, вимірювальні, цілеспрямовані, закономірні кількісно-якісні та сутнісні зміни економічної системи в довгостроковому періоді, що відбуваються під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходять за межі глибинної внутрішньої сутності такої системи, для забезпечення найбільш оптимального та ефективного функціонування підприємства.
В.Ф. Кифяк [12, с. 193]	Динамічна система взаємодіючих підсистем, передумов, факторів і принципів, які формують вектор кількісних та якісних змін функціонування підприємства, спрямованих на досягнення пріоритетів.
О.Є. Кузьмін, А.М. Дідик [13, с. 7]	Розвиток кожної організації, що має циклічний характер, тобто проходить через певні стадії життєвого циклу, що визначають особливості виробничо-господарської, інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності.
М.Н. Нечепуренко [14, с. 23]	Процес оновлення виробничих процесів або бізнес-процесів, що забезпечує якісно новий рівень функціонування підприємства.

Джерело: сформовано авторами на основі джерел [7–14]

порядку, а саме форм і типів власності, політичних та економічних інституцій, релігійних та культурних особливостей [15, с. 217]. Вагоме значення мають також рівень суспільного поділу й кооперації праці та виробництва, розвиток відповідних економічних форм, у яких реалізуються виробничо-господарські процеси.

Контент-аналіз сформованих дефініцій поняття «економічний розвиток підприємства» дає змогу відобразити багатоаспектність цього явища, ідентифікуючи видову структуру за факторними та змістовими критеріями (рис. 2).

Характерними особливостями розвитку сучасної світової економіки є системні процеси інтернаціоналізації, глобалізації, регіоналізації та інтеграції. Інтеграційні процеси, охопивши всі сфери життя, стрімко трансформують світову економіку з позиції нівелювання внутрішніх бар'єрів державних кордонів, а разом із позитивними аспектами розвитку національної економіки зумовлюють нагромадження деструктивних тенденцій у соціально-економічному розвитку. Кожне з підприємств по-різному реагує на структурні зрушення в економіці України. Однак більшість підприємців, не маючи достатнього досвіду функціонування у глобальному середовищі, вдається до значних дисфункцій у господарській діяльності, використовуючи схему менеджменту «проб і помилок».

Управлінські помилки в розвитку національної економіки досить часто зумовлюють загострення соціальних проблем у суспільстві, а несвоєчасність конструктивних рішень у ринковому середовищі провокує зростання рівня корупції, лобіювання певних рішень і законів, тіньової економіки та зловживання монопольним положенням.

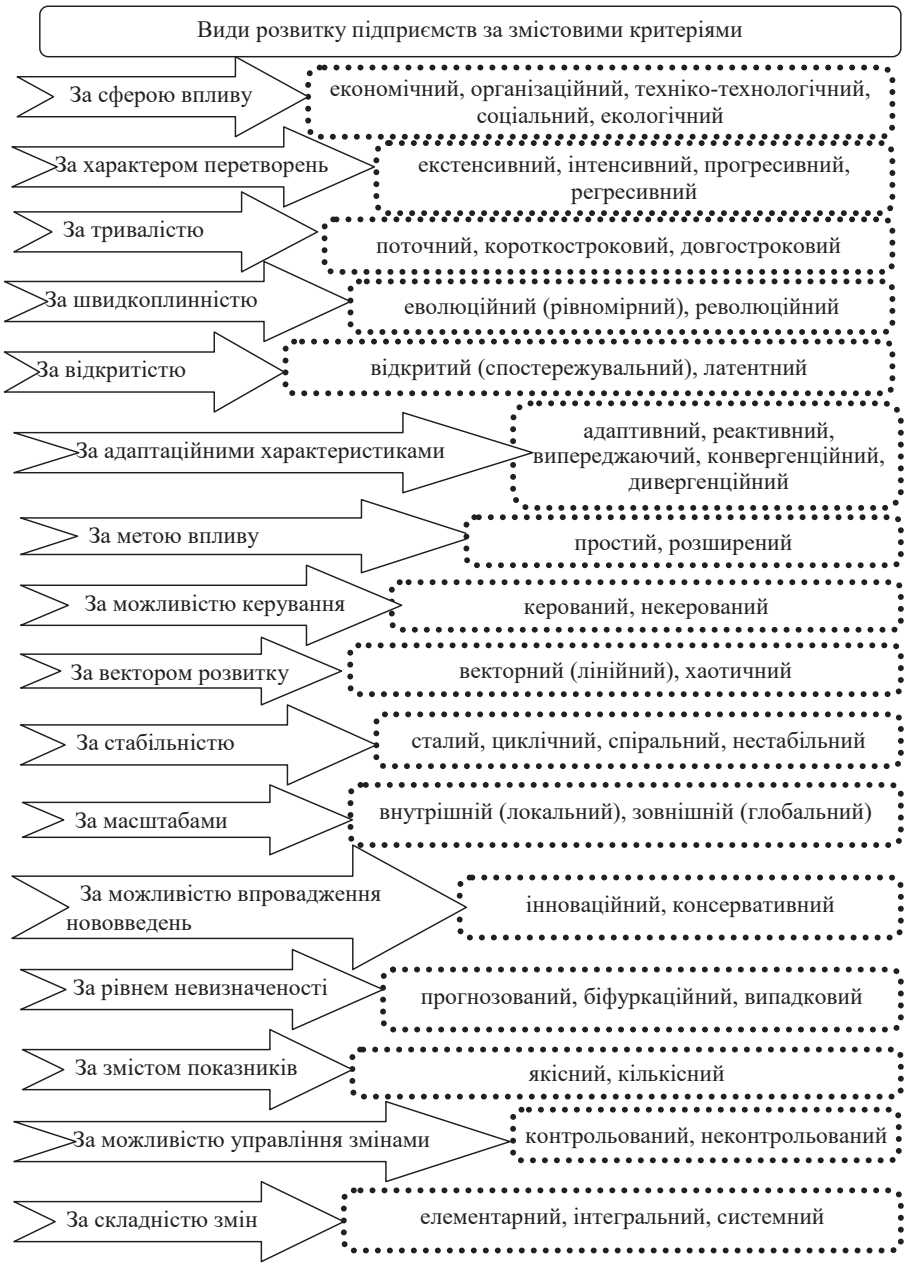

Рисунок 2 – Критеріальна класифікація видів розвитку підприємств

Джерело: узагальнено авторами на основі джерел [16; 17]

Зазвичай реалізація стратегічних рішень розвитку підприємств потребує впровадження сучасних методів прийняття управлінських рішень на основі наявного внутрішнього потенціалу та передбачає оцінювання зовнішніх умов функціонування (рис. 3).

Серед організаційно-економічних важелів зовнішнього оточення підприємницької діяльності виокремлюють постачальників, споживачів, конкурентів, оцінюють наявне політично-правове, науково-технічне, економічне, соціокультурне, природне середовище та міжнародне оточення. Відповідно, найважливішими завданнями менеджменту є впровадження сучасних методів прийняття управлінських рішень щодо забезпечення своєчасних адаптаційних умов відповідно до мінливого зовнішнього середовища.

Серед внутрішніх важелів економічного розвитку підприємств, які потребують систематичного управлінського контролю, виокремлюють ресурсний потенціал, залучення енергозберігаючих технологій виробництва, вмотивованість трудових ресурсів, інноваційно-інвестиційну діяльність тощо.

На міжнародному ринку стрімкий розвиток конкурентоспроможних і високотехнологічних галузей забезпечується зазвичай збільшенням наукоємності цієї галузі та

Рисунок 3 – Організаційно-економічні важелі економічного розвитку підприємств

Джерело: авторська розробка

максимальним використанням прав інтелектуальної власності, які у сучасних умовах виробництва є одними з найбільш вартісних складових частин суспільного продукту.

На нашу думку, множинність стратегічних рішень щодо розвитку підприємств в умовах посиленого глобального ринкового вектору доцільно сформувати за такими напрямами:

1) диверсифікація виробництва конкурентоздатних видів продукції для забезпечення стійкості господарюючого суб'єкта за умов певного маневрування ресурсами;

2)запровадження енергозберігаючих екологічно чистих технологій виробництва якісної продукції, яка користуватиметься високим попитом на внутрішньому та зовнішньому ринках;

3) розширення ринкового сегменту з поступовим виходом на зовнішні ринки з огляду на різноманітність смаків споживачів та використання активної рекламної кампанії;

4)горизонтальна та вертикальна інтеграція, спрямована на економічно обґрунтовану співпрацю з конкурентами, стейкхолдерами, постачальниками сировини та послуг, фінансовими структурами тощо.

Висновки. Отже, економічний розвиток підприємства – це незворотні, керовані, цілеспрямовані, закономірні кількісно-якісні та сутнісні зміни економічної системи суб'єкта господарювання, а також оптимальних результатів чи станів ефективного функціонування господарської діяльності в довгостроковому періоді, які зумовлені впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів на основі законів діалектики.

Сучасна національна економіка в умовах глобалізаційних змін потребує структурних трансформацій та реформ, впровадження сучасних методів прийняття управлінських рішень які б забезпечили вітчизняним товаровиробникам можливість стати конкурентними гравцями на світовому ринку. Векторна спрямованість стратегій та оптимізаційних моделей розвитку підприємств має передбачати диверсифікацію, розвиток ринкової інфраструктури, виробництво конкурентоздатної екологічно чистої продукції з використанням енергозберігаючих технологій інноваційного характеру.

Список використаних джерел:

1. Ramsey F. Mathematical Theory of saving. *Economic Journal*. 1928. Vol. 38. P. 543–559.
2. Рикардо Д. Сочинения в пяти томах. Москва : Госполитиздат, 1955. Т. 1 : Начало экономии и налогового обложения. 360 с.
3. Маркс К. Капитал. Т. 1. Москва, 1960. 907 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Наука, 1993. Кн. I–III. 148 с.
5. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного. Львів : Світ, 2005. 616 с.
6. Коненков Р.А. Диагностика качества экономического роста и развития предприятия. Волгоград : Волгоградская правда, 1988. 112 с.
7. Надтока Т.Б., Какуніна Г.А. Соціальний розвиток промислового підприємства та механізми його управління. *Управленческие технологии в решении современных проблем развития социально-экономических систем* : монография / за заг. ред. О.В. Мартякової. Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2011. С. 564–569.

8. Плугіна Ю.А. Розвиток персоналу підприємства: підходи, сутність, моделі. В*існик економіки транспорту і промисловості*. 2013. Вип. 42. С. 323–327.

9. Побережний Р.О., Побережна Н.М. Методологічні аспекти сучасних підходів до сутності розвитку підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища. *Соціально-економічний розвиток України: проблеми та перспективи* : колективна монографія / ред. О.В. Манойленко. Харків : НТУ «ХПІ», 2015. Розд. 5. С. 229–242.

10. Раєвнєва О.В., Аксьонова І.В., Свидло Г.І. Статистичні методи оцінки регіонального розвитку. Харків, 2016. 328 с.

11. Дакус А.В., Сімченко Н.О. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення. *Актуальні проблеми економіки та управління* : збірник наукових праць молодих вчених. 2012. URL: https://ela.kpi.ua/handle/123456789/12350 (дата звернення: 12.05.2020).

12. Кифяк В.Ф. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства». *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 8. Ч. 2. С. 190–194.

13. Кузьмін О.Є., Дідик А.М. Ознаки та особливості полівекторного розвитку підприємств. В*існик Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитк*у. 2015. № 819. С. 3–8.

14. Нечепуренко М.Н. Проблеми економічного розвитку підприємств. *Питання економічних наук*. 2006. № 1 (17). С. 23–25.

15. Штулер І.Ю. Еволюція теорій економічного розвитку у сучасному вимірі знань. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 9. С. 216–219.

16. Горіна Г.О. Діалектика поняття «розвиток підприємства». *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 8. С. 123–127.

17. Погорєлов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види. *Культура народов Причерноморья*. 2006. № 88. С. 75–81.

References:

1. Ramsey F. (1928) Mathematical Theory of saving. Economic Journal. Vol. 38. P. 543–559.

2. Rikardo D. (1955) Sochineniya v pyati tomah. M.: Gospolitizdat. T. 1 : “Nachalo ekonomii i nalogovogooblozheniya” [The beginning of economy and taxation]. 360 s.

3. Marks K. (1960) Kapital. T. 1. M., 907 s.

4. Smit A. (1993) Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov. [Research on the nature and causes of the wealth of peoples]. M. : Nauka. Kn. I–III. 148 s.

5. Ekonomichniy entsiklopedichniy slovnik : u 2 t. T. 1 / za red. S.V. Mochernogo. Lviv : SvIt, 2005. 616 s.

6. Konenkov R.A. (1988) Diagnostika kachestva ekonomicheskogo rosta i razvitiya predpriyatiya. [Diagnostics of the quality of economic growth and enterprise development] Volgograd : Volgogradskaya pravda, 112 s.

7. Nadtoka T.B., KakunIna G.A. (2011) Sotsialniy rozvitok promislovogo pidpriemstva ta mehanIzmi yogo upravlinnya. [Social development of an industrial enterprise and mechanisms of its management]. Upravlencheskie tehnologii v reshenii sovremennyih problem razvitiya sotsialno-ekonomicheskih sistem : monografiya / za zag. red. O.V. Martyakovoyi. Donetsk : DVNZ “DonNTU”. S. 564–569.

8. Plugina Yu.A. (2013) Rozvitok personalu pIdpriemstva: pidhodi, sutnist, modeli. [Enterprise staff development: approaches, essence, models]. Visnik ekonomiki transportu i promislovosti. Vip. 42. S. 323–327.

9. Poberezhniy R.O., Poberezhna N.M. (2015) Metodologichni aspekti suchasnih pidhodiv do sutnosti rozvitku pIdpriemstva v umovah minlivogo zovnIshnogo seredovischa. [Methodological aspects of modern approaches to the essence of enterprise development in a changing environment] Sotsialno-ekonomichniy rozvitok Ukrayini: problemi ta perspektivi : kol. monografiya / red. O.V. Manoylenko. Harkiv : NTU “HPI”. Rozd. 5. S. 229–242.

10. Raevneva O.V., Aksonova I.V., Svidlo G.I. (2016) Statistichni metodi otsinki regionalnogo rozvitku. [Statistical methods for assessing regional development]. HarkIv, 328 s.

11. Dakus A.V., Simchenko N.O.(2012) Ekonomichniy rozvitok pidpriemstva: sutnist ta viznachennya. [Economic development of the enterprise: essence and definition] *Aktualni problemi ekonomiki ta upravlinnya* : zbirnik naukovih prats molodih vchenih. URL: https://ela.kpi.ua/handle/123456789/12350 (accessed 12 May 2020).

12. Kifyak V.F. (2011) Teoretichni osnovi viznachennya kategoriyi “rozvitok pidpriemstva”. [Theoretical bases of definition of a category “enterprise development”]. *Ekonomichniy analiz*. Vip. 8. Ch. 2. S. 190–194.

13. Kuzmin O.E., Didik A.M. (2015) Oznaki ta osoblivosti polivektornogo rozvitku pidpriemstv. [Signs and features of polyvector development of enterprises]. Visnik Natsionalnogo universitetu “Lvivska politehnika”. *Menedzhment ta pidpriemnitstvo v Ukrayini: etapi stanovlennya i problemi rozvitku*. № 819. S. 3–8.

14. Nechepurenko M.N. (2006) Problemi ekonomichnogo rozvitku pidpriemstv [Problems of economic development of enterprises] / Pitannya ekonomichnih nauk. № 1 (17). S. 23–25.

15. Shtuler I.Yu. (2016) Evolyutsiya teoriy ekonomichnogo rozvitku u suchasnomu vimiri znan. [Evolution of theories of economic development in the modern dimension of knowledge]. *Globalni ta natsionalni problemi ekonomiki*. Vip. 9. S. 216–219.

16. Gorina G.O. (2016) DIalektika ponyattya “rozvitok pidpriemstva” [Dialectics of the concept of “enterprise development”]. Prichornomorski ekonomichni studiyi. Vip. 8. S. 123–127.

17. Pogorelov Yu.S. Rozvitok pidpriemstva: ponyattya ta vidi [Enterprise development: concepts and types] / *Kultura narodov Prichernomorya*. 2006. № 88. S. 75–81.

Klimenko Lidiya, Zagorodniuk Oksana, Halahur Yuliya
Uman National University of Horticulture

DIALECTICS OF THE CONCEPT OF "ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES" IN THE MANAGEMENT SYSTEM

Modern processes of globalization and influence of the transformation economic system require the new going near consideration of basic principles of development of national economy and development of effective directions of economic development of enterprises of Ukraine. The aim of the article is generalization of category "economic development of enterprise" and ground of control system by the enterprises at the modern terms of structural transformations. The methodological bases of scientific research are scientific and special methods of scientific knowledge (methods of scientific deduction and induction, comparison and systematization, synthesis). The study of world economic thought and the generalization of modern scientific dialectical justifications of the concept of "economic development of the enterprise", contributed to the formation of the author's vision of this definition. It is determined that economic development is, first of all, irreversible, controlled, purposeful, natural quantitative-qualitative and essential changes of the economic system of the economic entity, which are caused by the influence of economic contradictions, needs and interests, based on the laws of dialectics. Studies of the diversity of economic growth and structural changes in the system of economic development of the national economy are reflected in the interdependence of structural components of economic development of enterprises. Content analysis of the formed definitions and systematization of the scale of modern structural changes in the economy of Ukraine, contributed to the formation of the classification of types of development of economic entities on the basis of semantic criteria. The diversity of scientific research and the scale of this issue require the introduction of modern methods of management decisions aimed at specifying priorities, increasing resource provision and developing effective development strategies are established. The organizational and economic levers of balanced stable development of domestic enterprises are the involvement of competitive high-tech innovative production processes under the conditions of integration efforts of organizations and enterprises of the external and internal environment is proved in this article.

Key words: *economic development, management, administrative management, development strategies, competitiveness.*
JEL classification: O10, F01, M11

УДК 331.108.2
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.21

Кушнерик О.В.
кандидат економічних наук,
керівник управління персоналом,
Національне агентство з питань запобігання корупції

HR-МЕНЕДЖМЕНТ: ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

У статті розкриваються сучасні підходи до управління персоналом у системі hr-менеджменту. Особлива увага приділена визначенню впливу на продуктивність праці персоналу. Виділено основні концепції діяльності hr-працівників. Розглянуто поняття hr-менеджменту та управління персоналом, їх пов'язаність та відмінність. Приділено увагу питанню просування кар'єрного росту персоналу. Розглянуто необхідність створення окремої моделі hr-менеджменту у зв'язку з прямим впливом на ефективність діяльності підприємства. Проведено аналіз використання основних методів управління персоналом. Доведено взаємозв'язок впливу мотивації праці персоналу на ефективність методів управління персоналом. Обґрунтовано необхідність створення інноваційних підходів до управління персоналом із залученням мотиваційних чинників. Виявлено необхідність забезпечення hr-процесів продуктивними кадрами та створення умов для їхньої участі у бізнес-процесах.

Ключові слова: *hr-менеджмент, мотивація праці, управління персона-лом, hr-процеси, продуктивність праці.*

Постановка проблеми. Актуальність дослідження полягає в тому, що нині все більшого значення набуває поняття HR-менеджменту, а саме його вплив на систему управління персоналом, в частині просування кар'єри персоналу на підприємствах, а також зростання ефективності продуктивності праці, що позитивно впливає на підвищення значення мотивації персоналу та мотиваційних заходів щодо управління кар'єрою персоналу підприємств. Залежності від вибраних підходів до управління персоналом визначається вплив на результативність діяльності підприємства та перспективи її розвитку в майбутньому. Все частіше питання HR-менеджменту постає перед керівниками підприємств у зв'язку з прямою залежністю ефективності управління людськими ресурсами, продуктивності праці і показниками діяльності підприємства загалом. Перед hr-фахівцями стоять завдання щодо вивчення усіх напрямів діяльності підприємства та чіткого розу-

міння усіх процесів, що відбуваються на підприємстві, оскільки управління персоналом є головним чинником досягнення позитивного результату роботи компанії. З огляду на це актуальним є створення інноваційних підходів до управління персоналом із залученням мотиваційних чинників, а також виявлення необхідності забезпечення hr-процесів продуктивними кадрами та створення умов для їхньої участі у бізнес-процесах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління персоналом, мотивації персоналу, її впливу на ефективність управління та продуктивність праці досліджувалося багатьма науковцями, як вітчизняними, так і закордонними. Питанням HR-менеджменту, управління персоналом, мотивації персоналу, створення систем компетенцій персоналу присвячено дослідження таких учених, як: С. Ананд, Д. Аткінсон, Б. Гройсберг, Д. МакКлеланд, С. Паркер, О.І. Авєріна, Л.В. Балабанова, Д. Богиня, В.М. Гриньова, М.В. Семикіна та інші.

Водночас сьогодні постає питання дослідження інноваційних підходів до управління персоналом, які б могли комплексно вирішити усі проблеми, що постають перед hr-менеджментом.

Враховуючи зазначене вище, основним завданням hr-менеджменту є концентрація на нових підходах до мотивації персоналу, які спрямовані на цифровізацію, адаптацію персоналу до постійних інновацій та стрімкий роз-виток підприємств у сучасних умовах.

Метою статті є дослідження інноваційного підходу до управління персоналом, встановлення основних відмінностей між управлінням персоналом та hr-менеджментом, а також створення сучасних підходів до мотивації персоналу, що враховують цифровізацію, адаптацію персоналу до постійних інновацій та стрімкий розвиток підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Активізація економічних, соціальних і політичних проблем змушує організації переосмислювати себе як соціальні підприємства, взаємодіяти із зацікавленими сторонами і підвищувати ефективність роботи на людському рівні. Зіткнувшись із неухильним зростанням штучного інтелекту, когнітивних технологій і автоматизації, 86% респондентів в анкетуванні Global Human Capital Trends 2019 року вважають, що вони повинні переглянути свою здатність вчитися. Після майже 10 років економічного зростання, незважаючи на загальну корпоративну орієнтацію на цифрову трансформацію, 84% респондентів сказали, що їм необхідно переосмислити свій досвід управління персоналом для підвищення продуктивності. За необхідності рухатися швидше й адаптуватися до набагато більш різноманітної робочої сили 80% вважають, що їм потрібно розвивати лідерів різними способами.

Дослідивши цю проблему, можна чітко визначити декілька можливих напрямів розвитку HR-менеджменту, а саме:

– перехід системи HR-менеджменту здебільшого на аутсорсинг, із залученням консалтингових компаній, які будуть проводити аудит, збір, аналіз показників діяльності, визначати вплив різних факторів на них, брати участь (на правах експерта) в управлінні компанією та розробляти стратегію діяльності підприємства. Це зумовлено тим, що кваліфікованих менеджерів (hr-менеджерів) із комплексними підходами для вирішення управлінських проблем важко знайти, а також у майбутньому буде недоцільно подвоювати ці функції;

– компетенції HR-працівників будуть спрямовані на створення відповідних стратегій, що становитиме основу HR-менеджменту. Це дозволить створювати нові посади з відповідним функціями. Отже, працівники з управління персоналом будуть перепрофільовані у працівників, які не тільки будуть розуміти, аналізувати вплив HR, але й зможуть здійснювати управління бізнес-процесами та створювати стратегію зростання бізнесу;

– HR-менеджмент буде будувати свою роботу на масивах даних та застосовуватиме аналітичні дані. Головним завданням hr-процесів буде вивчення впливу управління персоналом на продуктивність праці персоналу, на збільшення прибутку підприємства, на налагодження бізнес-процесів в організації тощо;

– робота «home-office» – управління людськими ресурсами дистанційно. Так, останнім часом у зв'язку з світовою пандемією COVID-19 весь світ стикнувся з проблемою відділеної роботи. Перед hr-працівниками постало питання, як забезпечити управління персоналом та створити умови для працівників поза межами робочого місця, а також забезпечити безперебійну роботу компанії;

– HR-менеджмент – важливий елемент управління компанією в майбутньому, з урахування нових підходів до бачення цього поняття. Зважаючи на це, завданням компаній є створення індивідуальних підходів до кожного працівника з метою визначення для них найефективнішого для підприємства роду діяльності, тобто створення мобільності персоналу (управління персоналом), вивчення сильних та слабких сторін персоналу, можливостей та потенціалу. З метою задоволення роботою працівників потрібно перекваліфіковувати в інші напрями діяльності компанії, адже деякі можливості персоналу можуть бути не зовсім розкритими. Для цього і потрібне управління персоналом, воно повинне приймати стратегічні рішення [систематизовано автором]. Про це свідчать і результати досліджень ЄС, які відзначають зменшення кількості зайнятого населення на 18% у сільському господарстві та видобутку вугілля та на 10% – в енергетичній та газовій галузях. Зауважимо, що дослідження також показали зростання зайнятого населення у ріелторській сфері, сфері наукових розробок нових технологій – на 20%, на 15 % – у сфері адміністративної діяльності та службі підтримки та на 10 % – в галузі освіти [10];

– переміщення епіцентру концентрації менеджменту з автоматичних процесів на результативні. Протягом останнього часу підприємства створювали автоматичні процеси в HR-менеджменті, такі як нарахування заробітної плати, ведення обліку персоналу, створювали системи з підбору персоналу, навчання персоналу, оцінки тощо. У зв'язку з тенденціями на ринку праці постає питання в необхідності відбору кадрів з метою використання їхньої праці найбільш продуктивно. Вкладені ресурси повинні повертатися в компанію в значно більшому розмірі, ця умова є важливою для успішних компаній. Зважаючи на це, для ефективного HR-менеджменту необхідно забезпечувати зручні умови для роботи персоналу, управлінцям

необхідно висвітлювати бачення стратегії розвитку бізнесу та розробляти заходи для її досягнення. Працівники повинні брати участь у спільній діяльності, яка згуртовує персонал та сприяє створенню дружніх відносин [4, с. 9].

Важливим аспектом в управління персоналом є вивчення кар'єри персоналу, його просування. Персонал є головним джерелом успішної діяльності підприємства. Звертаючи увагу на проблему кар'єрного просування, необхідно акцентувати увагу на створенні комфортних умов праці персоналу, а також на зростанні рівня продуктивності праці.

Мотивація персоналу займає одне із центральних місць у системі управління будь-яким соціально-економічним об'єктом. Мотивація персоналу є однією із функцій управління поряд з іншими функціями управління, такими як планування, організація, контроль, прийняття рішень [7, с. 268].

Керівництву компанії необхідно приділяти увагу мотивації персоналу, що є основним інструментом для успішного управління компанією. Успішність компанії (її прибутковість) прямо залежить від мотивації персоналу, а саме від того, наскільки вона ефективна та як впливає на результати діяльності підприємства. Саме це є одним з головних завдань HR-менеджменту [6, с. 457].

Зауважимо, що на розвиток системи управління персоналом в HR-менеджменті впливають такі основні чинники:

1) важливим напрямом є чіткий план діяльності;

2) зміни в ринковій економіці диктують відповідні зміни і в професій-ності персоналу;

3) успіх підприємства, його конкурентноздатність напряму залежить від знань та здібностей персоналу;

4) з метою ефективної роботи персоналу необхідно постійно проводити навчання відповідно до змін, які відбуваються на світовій економічні арені;

5) функцією hr-спеціалістів є створення індивідуальних підходів, умов для кожного працівника компанії, незалежно від посади, з метою їхнього найвищого вкладу в бізнес-процес для отримання розвитку бізнесу [складено автором на основі 8, 9, 11].

За останні роки термін «управління персоналом» використовувався для характеристики функції управління в напрямі пошуку та відбору персоналу, розвитку його та навчання, просування, ротації, створення безпечних умов і звільнення персоналу. У 1963 році Інститут персоналу і розвитку (Institute of Persjnnel and Development) дав таке визначення: управління персоналом – це сфера управління, яка охоплює людей та їхні відносини в межах організації [3].

Управління персоналом намагається забезпечити справедливі умови зайнятості і роботу, яка приносить задоволення для всіх співробітників. Ключові аспекти цього визначення – питання ефективності і справедливості, під якими розуміється вияв керівництвом певної турботи у відносинах із підлеглими. У 90-х роках XX ст. відбувся перегляд концепції управління персоналом. Ключові аспекти нової концепції: внесок персоналу, задоволеного роботою, у досягнення корпоративних завдань, таких як лояльність споживачів, економія витрат та висока рентабельність. Тобто більше уваги тепер приділяється бізнес-цілям. І тому важливим процесом стало залучення персоналу у послідовне досягнення цих цілей. Тому вагомого значення набувають не лише клієнти і їхні потреби, але і дії конкурентів. Таким чином, термін «управління людськими ресурсами» випереджує в популярності термін «управління персоналом». Основні відмінності між цими термінами виявляються у ставленні різних концепцій управління до таких питань, як роль в управлінні організацією, акцент у реалізації, предмет зосередження зусиль, врегулювання конфліктів, ставлення до змін тощо [15, с. 7–41].

HR-менеджмент як концепція соціально-економічної діяльності – це стратегічний і цілісний підхід до управління найбільш цінними активами організації, а саме людьми, які роблять свій внесок задля досягнення цілей організації. Розглянемо дві основні моделі (табл. 1), які застосовуються для визначення основних складників успішної HR-політики. Модель «МакКінзі» – це спосіб осмислення проблем, пов'язаних із розвитком менеджменту в організації.

Зауважимо, що зазначені моделі є досить актуальними та розкривають основний зміст HR-менеджменту, але, на нашу думку, під час створення ефективної моделі управління персоналом у системі управління людськими ресурсами hr-менеджерам необхідно взяти до уваги такі основні фактори, як управління мотивацією праці персоналу, це є одним з основних чинників зростання продуктивності праці; участь працівників у бізнес-процесах компанії та розширення компетентності працівників (робота повинна бути ціка-вою, повинен відбуватися постійний розвиток, навчання). Така hr-політка дасть змогу забезпечити взаємозамінність кадрів, залучити ініціативних та ідейних людей, які у відповідь на отримані ними ресурси будуть прямо впливати на досягнення цілей компанії та її зростання. Ми впевнені, що, застосувавши комплексний підхід до створення внутрішньої моделі HR-менеджменту, можливо досягти підвищення продуктивності праці,

Таблиця 1 – Основні моделі кадрового менеджменту

Модель 7S («МакКінзі»)	Модель «5С» (модель Макарової)
1) Strategy – стратегія; 2) Skills – вміння, навички, компетенції; 3) Shared values – спільні цінності; 4) Structure – структура; 5) Systems – системи, регламенти; 6) Staff – співробітники; 7) Style – стиль керівництва.	1) Стратегія управління людськими ресурсами; 2) Система управління людськими ресурсами: її цілі, функції, структури й оцінка ефективності; 3) Співробітники: їх підбір, адаптація, оцінка, розвиток, звільнення; 4) Стимулювання – навички менеджерів у мотивації та стимулюванні персоналу; 5) Спільні цінності: формування, підтримка корпоративної культури й управління нею.

Джерело: [8, с. 17–30; 9, с. 232]

показни-ків діяльності продукції та отриманого прибутку компанії, що завжди є основною метою діяльності будь-якого підприємства.

Висновки. Основним завданням для управління персоналом у системі hr-менеджменту є комплексний підхід до створення ефективної моделі менеджменту. Ця модель повинна охоплювати стратегічні плани, аналіз інформації, визначення чинників та факторів впливу на продуктивність праці та інші показники. Це зумовлено тим, що сучасний світ диктує інноваційні погляди на наявні практики hr-менеджменту. Відповідно, всі ці тенденції приводять до створення нових вимог до hr-працівників: це повинні бути працівники, які не тільки розуміються на кадрових питаннях, а й мають достатньо знань та досвіду для проведення аналітики, формулювання висновків, визначення проблем та причин їх виникнення, моделювання розвитку різних ситуацій з урахуванням різних ризиків, а також шляхів їх вирішення, з позитивним баченням майбутнього компанії, а також можливістю брати на себе відповідальність за прийняття управлінських рішень загалом.

Основне завдання HR-менеджменту нині полягає в розумінні підбору та мотивації персоналу, в тому числі здатності навчати адміністративний пе-рсонал працювати в команді, управляти командною роботою персоналу. Зробимо висновок, що мотивування праці персоналу прийматиме вигляд основних елементів процесу формування взаємодії, скасовуючи перешкоджання між суспільними та особистими потребами персоналу. Сучасні методи мотивації, які використовуються в Україні, не відповідають вимогам працівників підприємства, а інколи навіть суперечать їм. На перший план виходять матеріальні потреби, які впливають найбільш вагомо на продуктивність праці персоналу, його ставлення до роботи і якості виконання завдань, але це не свідчить про те, що нематеріальні стимули не є важливими. Кожен працівник повинен виконувати цікаву, важливу, корисну роботу, працювати в комфортних умовах праці, а також отримувати за це достойний розмір грошової винагороди та мати перспективу кар'єрного зростання. Досвідчений працівник має відчуття самоповаги, самоствердження, коли результати його роботи оцінюються високо.

Список використаних джерел:

1. Авєріна О.І. Філософія управління людськими ресурсами: до визначення концептуально-методологічних засад / О.І. Авєріна // Нова парадигма. 2013. Випуск 115. С. 3–11.

2. Балабанова Л.В. Управління персоналом: [підручник] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. К. : Центр учбової літератури, 2011. 468 с.

3. Богиня Д.П. Мотивація і стимулювання праці в системі соціально-трудових відносин / Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. 2003. № 4, Ч. 1, Т. 1. С. 7–10.

4. Блохін П.В. Роль HR менеджменту у розвитку компанії. Матеріали 1 Міжнародної науково-практичної конференції, Конкурентні стратегії розвідку України в глобальній економіці / Київ: МУФ, –2018, –9с. URL: iuf.edu.ua/wp-content/uploads/images/stories/confe…onferenceiuf2018.pdf (дата звернення 17.06.2020)

5. Гриньова В.М. Формування мотиваційної стратегії управління персоналом підприємства : монографія / Гриньова В.М., Грузіна І.А. – Харків: ХНЕУ, 2012. 298 с.

6. Егоршин А. П. Управление персоналом : учебник для вузов / А. П. Егоршин. – [4-е изд., испр.]. Н. Новгород : НИМБ, 2003. 720 с.

7. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник. – Київ : КНЕУ, 2002. – 337 с

8. Коул Джеральд. Управление персоналом в современных организациях/ Коул Дж. [Пер. с англ. Н.Г. Владимирова]. – Москва: ООО «Вершина», 2004. 352с. С. 17–30

9. Макарова И.К. Управление человеческими ресурсами: пять уроков эффективного HR-менеджмента. Москва: Дело, 2007. 232 с.

10. Онуфрик М. Професії майбутнього: як зміниться ринок праці найближчим часом. URL: http://iser.org.ua/analitika/analiz-derzhavnoyi-politiki/profesiyi-maibutnogo-iak-zminitsianaiblizhchim-chasom-rinok-pratsi. (дата звернення 18.06.2020)

11. Саллівен Д. Стратегічна роль HR-служби, розуміння ролі управління людськими ресурсами в контексті моделі «П'ять рівнів вкладу HR». URL: http://www.management.comua/hrm/hrml25.html. (дата звернення 18.06.2020)

12. Семикіна М.В. Мотивація ефективної зайнятості: пошук оптимальної стратегії : монографія / М.В. Семикіна, Н.А. Іщенко. – Кіровоград : КОД, 2012. – 215 с.

13. Управление социальным предприятием – переосмысление с фокусом на людей, введение к отчету компании Delloitte «GLOBAL HUMAN CAPITAL TRENDS 2019» URL: https://www.talent-management.com.ua/5595-upravlenie-sotsianym-predpriyatiem-vvedenie-k-otchetu-deloitte-global-human-capital-trends-2019/. (дата звернення 19.06.2020)

14. Управление персоналом организации. Учебник/под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с. – (Серия «Высшее образование»). С. 5–65.

15. Управление персоналом: Учебник для вузов /Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. М: ЮНИТИ, 2006. – 560 с. С. 7–41.

References:

1. Avierina O.I. (2013). Filosofiia upravlinnia liudskymy resursamy: do vyznachennia kontseptualno-metodolohichnykh zasad [The philosophy of human resource management: definition, conceptual and methodological foundations]. Nova paradyhma – New paradigm, Issue 115, pp. 3–11 [in Ukrainian].

2. Balabanova L.V., and Sardak O.V. (2011). Upravlinnia personalom [Management personnel]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, p. 468 [in Ukrainian].

3. Bohynia, D.P. (2003), "Motivation and stimulation of work in the system of social and labor relations", Visnyk Tehnolohichnoho universytetu Podillia. Ekonomichni nauky, no 4, part. 1, Vol. 1. pp. 7–10.

4. Blokhin P.V. (2018), "The role of HR management in the development of the company", Rol HR menedzhmentu u rozvytku kompanii. Materialy 1 Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, Konkurentni stratehii rozvidku Ukrainy v hloba!'nij

ekonomitsi“, KPU, MUF, Kiev, pp. -9, available at: iuf.edu.ua/wpcontent/uploads/images/stories/confe…onferenceiuf2018.pdf (date of application 17.06.2020).

5. Hrynova, V.M. and Hruzina, I.A. (2012), Formuvannia motyvatsiinoi stratehii upravlinnia personalom pidpryiemstva [Formation of enterprise's personnel management motivational strategy], monograph, HNEU, Kharkiv, Ukraine.

6. Egorshyn A.P. (2003), “Personnel management : university textbook” *Upravlenye personalom: uchebnyk dlya vuzov*, NYMB, N. Novgorod, p. 720.

7. Kolot A.M. (2002) “Personnel motivation: textbook” Motyvaciya personal: pidruchnyk, KNEU, Kyiv, p. 337.

8. Koul Dzherald (2004) “Personnel management in modern organizations” Upravlenye personalom v sovremennyh organyzacyyah, OOO “Vershyna”, Moskva, pp. 17–30.

9. Makarova I.K. (2007) “Human Resources Management: Five Lessons from Effective HR Management”, Upravlenye chelovecheskymy resursamy: pyat urokov effektyvnoro HR-menedzhmenta, Delo, Moskva, p. 232.

10. Onufryk M., “Professions of the future: how the labor market will change in the near future”, Profesii majbutn'oho: iak zminyt'sia rynok pratsi najblyzhchym chasom, available at: http://iser.org.ua/analitika/analizderzhavnoyi-politiki/profesiyi-maibutnogo-iak-zminitsia-naiblizhchim-chasom-rinok-pratsi. (date of application 18.06.2020)

11. Salliven D., “Strategic role of HR service, understanding of the role of human resources management in the context of the model "Five levels of the contribution of HR"”, Stratehichna rol' HR-sluzhby, rozuminnia roli upravlinnia liuds'kymy resursamy v konteksti modeli «P'iat' rivniv vkladu HR», available at: http://www.management.comua/hrm/hrml25.html. (date of application 18.06.2020)

12. Semykina, M.V. and Ishhenko, N.A. (2012), Motivation of effective employment: optimal strategy search [Motyvatsiia efektyvnoi zainiatosti: poshuk optymalnoi stratehii], monograph, KOD, Kirovograd, Ukraine

13. “Social enterprise management – rethinking with a focus on people, introduction to the Delloitte report “GLOBAL HUMAN CAPITAL TRENDS 2019”, Upravlenye socyalnym predpryyatyem – pereosmyslenye s fokusom na lyudej, vvedenye k otchetu kompanyy Delloitte «GLOBAL HUMAN CAPITAL TRENDS 2019», (2019), available at: https://www.talent-management.com.ua/5595-upravlenie-sotsianym-predpriyatiem-vvedenie-k-otchetu-deloitte-global-human-capital-trends-2019/ (date of application 19.06.2020)

14. Kibanov A. (ed) (2006) People management organization [Upravlenye personalom organyzacyy], Moskva: Infra-M, p. 638.

15. Bazarov T.U, Eremina B.L. (ed) (2006) Personnel management [Upravlenye personalom], Moskva: UNITI, pp. 7–41.

Kushneryk Olena
National Agency on Corruption Prevention

HR MANAGEMENT: AN INNOVATIVE PATHFINDER TO PERSONNEL MANAGEMENT

The importance of the research lies in the fact that today the concept of HR-management is becoming more and more important, namely, its influence on the personnel management system, in terms of personnel career promotion at enter-prises, as well as the growth of efficiency of labor productivity, which, in its turn, has a positive impact on increasing the importance of staff motivation and the im-portance of motivational measures to manage the career of enterprise personnel. In order to be able to find the way back to personnel management, to have an effective and efficient approach and prospects for future development. HR-management is increasingly nourished by the leaders of enterprises, in connection with a direct deposit of effective management of human resources and the productivity of the business and the ostentatiousness of business in general. Before the hr-fairies stand the conception of a diligent approach and a clear understanding of the processes to be undertaken. As human resources management is the main factor in the achievement of a positive result of the Company's work. In consideration of this, there is an urgent need to create innovative approaches to personnel management involving motivational factors, as well as to identify the need to provide hr-processes with productive personnel and create conditions for their participation in business processes. The purpose of the article is the research of the innovative pedestrian to the personnel management, setting the basic arrogances to the personnel management and hr-management, and even more urgent approaches to motivating the personnel, to steal a strong development of technology, fast adaptation of personnel to the flow of innovative, dynamic development of companies in the minds of unimportant. The primary and main tasks for HR management in hr-management system is a complex approach to the establishment of effective modal management. This model should cover strategic plans, information analysis, identification of factors and determinants of impact on the efficiency of labour and other indicators. This is due to the fact that the modern world dictates innovative views on existing hr-management practices. Though, all of these tendencies to produce new products up to hr – workers, and the very – are not only the administrators, which are re-flected on the staff nutrition, and that, which is a good knowledge and foresight for the implementation of analitics, the formulation of conclusions, The problems and their causes are identified, with consideration of different risks and options to deal with them, a positive view of the future of the company, its progress and stability, as well as the ability to take responsibility for management decisions in general.

Key words: *hr-management, motivation of the management, HR management, hr-processes, productivity of the management.*

JEL classification: J01, J08, J53

УДК 338.47(045)
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.22

Побережна З.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет
ORCID: http://orcid.org/0000-0001-6245-038X

УПРАВЛІННЯ АДАПТИВНІСТЮ БІЗНЕС-МОДЕЛІ АВІАПІДПРИЄМСТВА ДО УМОВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті проведено аналіз проблем адаптації авіапідприємств до умов зовні-шнього середовища. Запропоновано напрями адаптації бізнес-моделей авіа-підприємств, систематизовано методичні підходи до побудови бізнес-моделі авіапідприємства, серед яких виокремлюють: орієнтований на бізнес-процеси; орієнтований на цінність чи клієнта. Визначено низку факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на формування конкурентної бізнес-моделі на ринку. Охарактеризовані основні риси для авіапідприємств, які потребують оптимізації та адаптації до змінних ринкових умов зовнішнього середовища. Узагальнено основні підсистеми впливу зовнішнього середовища на авіапідприємство. Запропоновано комплекс заходів для підвищення ефективності управління адаптивністю бізнес-моделі на авіапідприємстві, яка ґрунтується на управлінських бізнес-процесах задля підвищення ефективності процесу управління та координації рішень.

Ключові слова: *бізнес-модель, авіапідприємства, управління адаптивністю, зовнішнє середовище, чинники впливу на бізнес-модель, бізнес-процеси, ефективність бізнес-моделі.*

Постановка проблеми. Сучасні технології та постійно зростаюча конку-ренція привели до динамічного розвитку ринку авіаційної галузі в усьому світі. Сьогодні більшість авіапідприємств перетворюються у відкриті компа-нії, які активно взаємодіють із покупцями різними способами (поширення інформації через інтернет, радіо, телебачення чи друковані ЗМІ, продажі онлайн, встановлення зворотного зв'язку через анкетування, телефонні дзвінки, e-mail-звернення тощо). Важливим інструментом управління, який спрощено описує організацію та функціонування всіх дій, спрямованих на створення цінності авіапідприємства, є бізнес-модель. Величезний потенціал можливостей, які надає ефективна бізнес-модель авіапідприємства, привертає все більше уваги теоретиків та практиків. Управління адаптивністю бізнес-моделі дає змогу визначити ціннісні уподобання споживачів та знайти способи їх задоволення з метою нарощування цінності самого авіапідприємства. Крім того, як показує досвід, досягнення комерційного успіху найчастіше залежить не від технологічних нововведень, а саме від побудови оптимальної бізнес-моделі та умов адаптації її під впливом зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з розумінням сутності та особливостей функціонування бізнес-моделей, знайшли відображення у працях таких закордонних дослідників, як: Р. Аміт К. Зотт [1], Р. Касадесус-Манасел [2], Дж. Мегрела [3], О. Остервальдер [4], Д. Тісс [5]. Серед українських науковців вагомий внесок у вивчення проблеми адаптації бізнес-моделі підприємства здійснили: О. Ареф'єва, І. Мягких [6], Н. Ревуцька [7], В. Чеглатонєв [8], А. Белов [9], А. Розман [10], Л. Литвиненко [11]. Незважаючи на постійно зростаючий інтерес учених до пошуку шляхів забезпечення адаптивності підприємства в умовах невизначеності та змін, велика кількість проблем із цього питання залишаються нерозв'язаними. Малодослідженими є питання адаптивності бізнес-моделі авіапідприємства до умов зовнішнього середовища. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває необхідність розвитку теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо способів ефективного управління адаптивністю бізнес-моделі авіапідприємства.

Метою статті є управління адаптивністю бізнес-моделі авіапідприємства до умов зовнішнього середовища, а також визначення особливостей та перспективних напрямів функціонування авіапідприємств на ринку.

Виклад основного матеріалу. Адаптація до зміни ринкових умов є вимогою часу для всіх підприємств, зокрема для авіапідприємств, адже передбачає усвідомлення загроз та можливостей зовнішнього середовища (збір та оцінку інформації, аналіз загроз і можливостей, визначення рівня чутливості до цих змін), розроблення адаптаційних заходів із урахуванням усіх аспектів діяльності авіапідприємства та його потенціалу, активну адаптацію (реалізацію заходів щодо адаптації та оцінку їхньої ефективності). Нині під час управління адаптивністю бізнес-моделей авіапідприємства виокремлюють два підходи:

–орієнтований на бізнес-процеси чи ролі (підхід, спрямований всередину авіапідприємства);

– орієнтований на цінність чи клієнта (підхід, спрямований на зовнішнє оточення авіапідприємства).

Перший підхід пов'язаний із розглядом діяльності авіапідприємства з погляду бізнес-процесів і технологій (фокус уваги спрямований всередину авіапідприємства).

Другий підхід, навпаки, передбачає орієнтацію на цінність, яку авіапідп-риємство створює для зовнішніх клієнтів, а також на результати його діяль-ності.

Узагальнюючи наявні наукові положення, пропонуємо розглядати адаптаційну бізнес-модель як спрощене відображення механізму ведення певної економічної діяльності, пов'язаної з виробництвом продукції (продажем товарів, наданням послуг, виконанням робіт), що є цінною для споживача та забезпечує отримання прибутку.

Адаптаційна бізнес-модель авіапідприємства – це комплекс елементів внутрішнього середовища, бізнес-операцій та бізнес-функцій перевізника, що забезпечують його успішне функціонування на ринку, з можливістю довгострокового розвитку та отримання прибутку, збереження стійкості в кризових ситуаціях, гнучке реагування та адаптацію до змінних умов зовнішнього середовища і є базою під час формування конкурентних переваг авіапідприємства.

Динамічність середовища діяльності підприємств, поява нових технологій та конкуренція зумовлюють застаріння наявних бізнес- моделей, у зв'язку з цим їх регулярна переоцінка повинна стати відпрацьованою практикою. Перегляд бізнес-моделі підприємства здійснюється зазвичай у три етапи:

– аналіз типових моделей бізнесу підприємств у галузі, ключових на-вичок, вмінь кожного типу підприємств і логіки появи цих моделей;

– аналіз поточної бізнес-моделі підприємства і логіки її появи, дослідження ключових навичок та умінь на підприємстві, виявлення суперечностей наявної моделі;

– вибір перспективної бізнес-моделі з-поміж альтернативних варіантів, опис логіки переходу до перспективної моделі бізнесу, розроблення програми переходу [11].

У процесі управління адаптивністю бізнес-моделі авіапідприємства слід враховувати низку факторів, які впливають на формування конкурентної бізнес-моделі на ринку, таких як:

– виділення найбільш перспективних сегментів ринку та приділення їм окремої уваги;

– усвідомлення етапу життєвого циклу підприємства та окремих видів послуг, які воно надає споживачеві (формування, зростання, зрілість, спад);

– прагнення досягти конкурентної переваги за допомогою чітко визначених важелів (зниження собівартості, збільшення цінності);

– урахування географічних особливостей цільових груп споживачів тощо.

Відзначимо, що формування бізнес-моделі авіаційного підприємства відбувається під впливом низки чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

До групи внутрішніх чинників слід віднести: економічні та соціальні умови; ресурси та комунікації; корпоративні зв'язки; офіційну ринкову політику; професійність персоналу; репутацію компанії; рівень диференціації послуг; стабільність генерування грошового потоку; стиль керівництва; фінансовий стан підприємства.

Чинники впливу зовнішнього середовища на адаптацію авіапідприємст-ва наведені у таблиці 1.

Необхідно наголосити також на важливості врахування у процесі побудови бізнес-моделі особливостей галузі, в якій діє підприємство.

Основними характеристиками для авіапідприємств, які потребують оптимізації та адаптації до змінних ринкових умов зовнішнього середовища, є:

1. Планування використання повітряних суден (ПС):

– прогнозування показників прибутковості авіакомпанії для забезпечення розроблення відповідних довгострокових рішень у сфері бізнес-планування, які передбачають визначення цільових ринків та частоти перевезень;

– формування моделей розподілу парку ПС для планування використання ПС та максимізації прибутку;

– розроблення моделей маршрутизації ПС авіакомпанії для оперативного управління розподілом ПС на мережі;

– оптимізація співпраці у межах код-шерінгу, націлена на збільшення доходів за рахунок налагодження партнерських відносин між авіакомпаніями.

2. Планування екіпажу:

– розроблення моделей для ефективного планування перевезень та місячних розкладів льотного екіпажу;

– планування кадрових моделей щодо льотного екіпажу для прийняття ком-плексних рішень у питаннях чисельності персоналу, рівнів навчання, надан-ня відпусток та розподілу екіпажу за географічно розмежованими базами.

3. Управління доходами:

– формування моделей оптимізації доходів, що сфокусовані на обліку надходжень, ціноутворенні та отриманні вигоди;

– використання прогнозування попиту, засноване на концепції O & D («походження – місце при-

Таблиця 1 – Чинники впливу зовнішнього середовища на бізнес-модель авіапідприємства

Чинники прямої дії	Напрям впливу	Чинники непрямої дії
Закони та підзаконні акти, що регламентують діяльність підприємств; арбітраж; нетарифні бар'єри	Політико-правовий	Загальний законодавчий простір для товаровиробників; політичний клімат у країні; групи тиску; неформальне втручання уряду; суспільно-політичний устрій; ідеологія
Рівень розвитку ринкових відносин; система оподаткування; фіскальна політика; обсяги інвестицій у промисловість; установлення пільг; структура попиту та пропозиції на ринку	Економічний	Стан економіки; платіжний баланс країни; ринкові стратегії підприємств-конкурентів, привабливість країни щодо експорту своїх товарів
Система освіти, підвищення кваліфікації та управління кадрами, неформальні групи	Соціально-культурний	Національні інтереси; соціальні інститути; цінності та відношення до праці, успіху, змін, ризику та ін.
Нові інформаційні технології; рівень технічного розвитку конкуруючих підприємств; маркетингова орієнтація конкурентів	Науково-технічний	Рівень інноваційної активності та інформаційного забезпечення конкурентів у сфері промисловості; науково-технічний прогрес; розвиток галузевої науки
Обмеження нанесення шкоди навколишньому середовищу	Екологічний	Ступінь активізації діяльності зі збереження ресурсів і захисту навколишнього середовища

значення»), для обґрунтування управлінських рішень щодо моделей оптимізації доходів;

– розроблення моделі управління доходами нового покоління для більш ефективної конкурентної боротьби із зростаючою кількістю лоукост-перевізників, бізнес-стратегії яких суттєво відрізняються та є значно спрощеними порівняно із звичайними авіакомпаніями [12].

Успішність діяльності авіапідприємств визначається правильністю ви-бору бізнес-моделі при адаптації до умов зовнішнього середовища. При цьому необхідно забезпечити життєздатність бізнес-моделі, поєднання внутрішніх факторів та адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища. Основні підсистеми впливу зовнішнього середовища на авіапідприємство зображено на рис. 1.

Запровадження адаптаційних заходів у розрізі формування оптимальної бізнес-моделі авіапідприємства передбачає створення інтегрованих моделей оцінки наявних ресурсів, оцінювання рівня ризиків, адаптацію стратегій, планів, політик до змін, моніторинг факторів мікро-, мезо- та макросередовища.

До основних вимог, які, на нашу думку, повинні ставитися до бізнес-моделі в системі управління адаптивністю авіапідприємства, можна віднести:

– орієнтацію на досягнення цілей підприємства;

– досягнення балансу між встановленням цінності для споживача та вартістю підприємства;

– чітке встановлення та розуміння, вміння застосовувати набір страте-гій;

– ієрархічність обраних та діючих стратегій, адже можна виділити загальну стратегію, продуктово-товарні стратегії окремих підрозділів, основні та забезпечувальні стратегії (ресурсні та функціональні) для кожного із ланцюгів;

– гнучкість і динамічність бізнес-моделі, тобто, враховуючи зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі, здійснювати аналіз та підлаштування, зміну пріоритетів та змісту, перехід на резервні стратегії. Одним із пріоритетів вибору оптимальної бізнес-моделі є вибір способу формування цінності для споживача. Основними векторами формування цінності для споживачів авіапідприємств є: товарне лідерство, операційна досконалість та розуміння (близькість до) клієнта (рис. 2).

Для ефективного впровадження адаптивності бізнес-моделі до умов зовнішнього середовища в системі управління авіапідприємством пропонуємо здійснити комплекс заходів, які ґрунтуються на управлінських бізнес-процесах задля підвищення ефективності процесу управління та координації рішень. Адже саме управлінські бізнес-процеси повинні бути зорієнтовані на виконання завдань, наведених в табл. 2.

У мінливих ситуаціях сьогодення забезпечення ефективного функціонування господарюючих суб'єктів стає можливим завдяки формуванню адаптивності бізнес-моделі в системі управління конкурентоспроможністю підприємства. Адже одним з основних чинників забезпечення ефективності діяльності підприємства та підвищення рівня його конкурентоспроможності є його здатність до ефективного управління адаптивністю бізнес-моделі до умов зовнішнього середовища.

Висновки. Проведені дослідження дали змогу дійти висновку, що в умовах загострення конкуренції в низці секторів економіки, негативного впливу світової фінансово-економічної кризи на підприємства швидкість пристосування підприємств до факторів середовища суттєво збільшилася. Сучасним підприємствам для успішної адаптації бізнес-моделі до змінних ринкових умов необхідно відстежувати зміни у політиці конкурентів і поведінці споживачів та адекватно на них реагувати. Авіапідприємствам, які прагнуть вижити на ринку або завоювати більшу ринкову

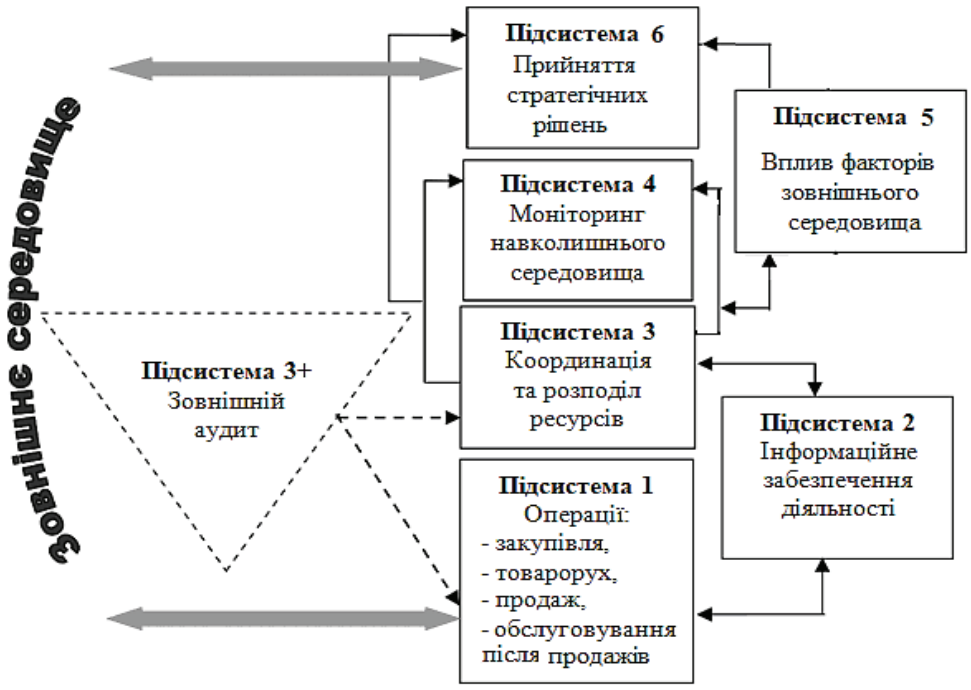

Рисунок 1 - Складники життєздатності бізнес-моделі авіапідприємств

частку, необхідно пристосовувати свої бізнес-моделі до умов глобального конкурентного середовища. Перспективними напрямами подальших досліджень є формування механізму адаптації вітчизняних авіапідприємств до умов зовнішнього середовища та обґрунтування ефективності адаптаційних заходів із використанням інструментарію математичного моделювання.

Рисунок 2 – Вектори формування цінності для споживачів авіапідприємств

Таблиця 2 – Комплекс заходів для підвищення ефективності управління адаптивністю бізнес-моделі на авіапідприємстві

№	Управлінські бізнес-процеси	Комплекс заходів
1.	Реалізація місії та стратегії підприємства	– вдосконалення місії та стратегії діяльності підприємства; – інформування працівників про місію та стратегію; – урізноманітнення джерел поширення інформації про місію та стратегію працівників, партнерів, споживачів (створення сучасного сайту, реклама та ін.).
2.	Реалізація заходів кадрової політики	– використання різних способів підготовки робочих кадрів (дистанційне навчання); – систематичне підвищення кваліфікації інженерно- технічних працівників; – розроблення заходів щодо залучення й відбору персоналу.
3.	Налагодження зовнішніх та внутрішніх відносин підприємства	– налагодження довгострокових контактів із партнерами; – систематичне проведення маркетингових досліджень; – проведення святкових загальнокорпоративних заходів; – запровадження системи матеріального стимулювання працівників до інноваційної діяльності; – участь у наукових конференціях, виставках; – співпраця з інститутами, спільні наукові дослідження, публікації.

Список використаних джерел:

1. R. Amit, Zott C. (2010). Business Model Design: An Activity System Perspective. Long Range Planning. № 43 (2/3). P. 216–226.
2. Casadesus-Masanell R. (2010). From Strategy to Business Models and onto Tactics. Long Range Planning. № 43 (92/30). P. 195–215.
3. Magretta J. (2002). Why Business Models Matter. Harvard Business Review. № 80 (5). P. 86–92.
4. Osterwalder A. (2010). Business Model Generation. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 282 p.
5. Teece D. J. (2010). Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning. № 43 (2/3). P. 172–194.
6. Ареф'єва О.В., Мягких І.М. Проблеми формування бізнес-моделі авіакомпанії в ринкових умовах. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 9. С. 91–94.
7. Ревуцька Н. В. Формування бізнес-моделі підприємства: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.06.01. К.: КНЕУ, 2005. 259 с.
8. Чеглатонєв В. І. Споживча цінність як основа бізнес-моделі оператора стільникового зв'язку. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 3 (т. 1). С. 223–227.
9. Белов А. В поисках гармоничной бизнес-модели. URL: http://www.altrc.ru/library/22/1008. (дата звернення: 21.05.2020)
10. Розман А. Бізнес-модель підприємства роздрібної торгівлі. Вісник КНТЕУ. 2014. № 3. С. 15–34.
11. Литвиненко Л. Адаптація бізнес-моделі авіакомпанії до умов глобального конкурентного середовища. Економічний аналіз. Тернопіль. 2011. № 8. Ч 2. С. 233–237.

References:

1. R. Amit, Zott C. (2010). Business Model Design: An Activity System Perspective. Long Range Planning. № 43 (2/3). pp. 216–226.
2. Casadesus-Masanell R. (2010). From Strategy to Business Models and onto Tactics. Long Range Planning. № 43 (92/30). pp. 195–215.
3. Magretta J. (2002). Why Business Models Matter. Harvard Business Review. № 80 (5). pp. 86–92.
4. Osterwalder A. (2010). Business Model Generation. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 282 p.
5. Teece D. J. (2010). Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning. № 43 (2/3). pp. 172–194.
6. Arefieva O.V., Myagkyh I. M. (2013). Problemy formuvannya business-modeli aviakompaniyi v rynkovih umovah [Problems of forming an airline business model in market conditions]. Formuvannya rynkovikh vidnosyn v Ukrainy. № 9. pp. 91–94.
7. Revytska N.V. (2005). Formuvannya business modeli pidpryemstva [Formation of business model of the enterprise]: dis. for science. degree of cand. econ. science: 08.06.01. K.: KNEU. 259 p.
8. Cheglatonev V.I. (2009). Spozhivcha tsinnist yak osnova business-modeli operatora stilnykovogo zviazku [Consumer value as the basis of a cellular operator's business model]. Vistnyk Khmelnytskogo natsionalnogo universytety. № 3 (т. 1). pp. 223–227.
9. Belov A. V poiskah garmonichnoy business modeli [In search of a harmonious business model]. URL: http://www.altrc.ru/library/22/1008. (accessed 21 May 2020).
10. Rozman A. (2014). Busines model pidpryemstva rozdribnoyi torgivli [Business model of a retail business]. Vistnyk KNEU. № 3. pp. 15–34.
11. Lytvynenko L. (2011). Adaptatsia business modeli aviakompaniyi do umov globalnogo konkurentnogo seredovysha [Adaptation of the airline's business model to the conditions of the global competitive environment]. Ekonomichnyi analiz. Ternopil. № 8. P 2. pp. 233–237.

Poberezhna Zarina
National Aviation University

MANAGEMENT OF ADAPTIVITY OF THE BUSINESS MODEL OF THE AVIATION ENTERPRISE TO THE CONDITIONS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT

The article analyzes the problems of adaptation of airlines to environmental conditions. The directions of adaptation of business models of the airlines are of-fered, the methodical approaches to construction of the business model of the air company are systematized, among which are distinguished: focused on business processes; value-oriented / customer-oriented. A number of environmental factors have been identified: social; natural; economic; culturological; political; legal; sci-entific and technical; development of market relations and commercial infrastruc-ture; development of investment infrastructure; the likelihood of martial law in the country; perfection of legislative and judicial power; level of government corruption. As well as factors of the internal environment: economic and social conditions; resources and communications; corporate relations; official market policy; professionalism of staff; the company's reputation; level of service differentiation; stability of cash flow generation; leadership style; the financial condition of the enterprise, which affect the formation of a competitive business model in the market. The main features for airlines that need to be optimized and adapted to changing market conditions of the external environment are described, which are divided into: aircraft use planning, crew planning, revenue management. The main subsystems of the influence of the external environment on the airline are generalized. One of the priorities of choosing the optimal business model is to choose the method of creating value for the consumer. The main vectors of value formation for consumers of airlines are: product leadership, operational excellence and understanding (closeness) to the customer. A set of measures for improving the efficiency of business model adaptability management at the airline, which is based on management business processes to improve the efficiency of the management process and coordination of decisions. The author determined that one of the main factors to ensure the efficiency of the enterprise and increase its level of competitiveness is its ability to effectively manage the adaptability of the business model to environmental conditions.

Key words: *business model, airlines, adaptability management, external environment, factors influencing the business model, business processes, business model efficiency.*

JEL classifacation: L93, M21, M31, F200

УДК 658.5.009.12
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.23

Шульга М.О.
кандидат економічних наук,
Херсонський національний технічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0746-2155

РОЗРОБЛЕННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті оцінено управління конкурентоспроможністю та конкурентні переваги підприємства. З проведеної оцінки видно, що підприємство має такі конкурентні переваги, як: якість продукції, відомість серед споживачів, цінова політика та ступінь охоплення ринку. Завдяки цим перевагам підприємство утримує високі конкурентні позиції. Ключовим етапом був аналіз конкурентоспроможності продукції та самого підприємства, який проводився за допомогою побудови Матриці БКГ, багатокутника конкурентоспроможності та розрахунку комплексного коефіцієнта конкурентоспроможності. Аналіз показав, що послуги підприємства є конкурентними майже на всіх етапах свого життєвого циклу і приносять стабільний дохід. Аналіз конкурентоспроможності підприємства показав, що комплексний коефіцієнт конкурентоспроможності з кожним роком збільшується і в 2020 році становив 2,45, тим самим зміцнюючи позиції підприємства на ринку і серед конкурентів. На основі цього аналізу розроблено напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: *підприємництво, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, ринок.*

Постановка проблеми. З розвитком ринкових відносин відбувається ста-новлення і формування конкурентного середовища в національній економіці. Підвищення жорсткості методів та форм проявлення конкуренції, прискорення темпів змін параметрів ринку викликали об'єктивну необхідність розроблення та втілення на українських підприємствах принципово нових підходів до управління конкурентоспромож-ністю продукції або послуг і формування стратегії підприємства.

Стабільність функціонування фірми на ринку визначається конкурентосп-роможністю самої фірми та товарів, які нею виробляються/збуваються, наданих нею послуг і можливостями, що забезпечують успішність у конкурентній боротьбі.

Підвищення управління конкурентоспроможністю підприємства спрямо-ване на зростання конкурентоспроможності, закріплення конкурентних переваг та збільшення ринкової частки ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема конкурентоспроможності – складна і багатопланова. Найбільш істотний вклад в її розвиток внесли американські та західноєвропейські наукові центри, зокрема науково-дослідні групи М. Портера, І. Ансоффа (США), А. Гутмана (Канада), Дж. Данінга (Великобританія). Слід також відзначити праці А. Богданова, В. Глушкова, Д. Гвішіані, В. Афанасьєва, Г. Джавадова, Г. Попова, А. Бірмана і низки інших відомих вчених.

У наукових публікаціях низки вітчизняних і російських учених і практиків доцільно відмітити роботи О. Амоші, В. Андріанова, С. Аптекаря, Б. Буркинського, І. Герчикової, Г. Губерної, О. Дерев'янка, С. Єрохіна, Ю. Іванова, А. Кредисова, І. Лукінова, Д. Лук'яненко, В. Мамутова, В. Оберемчука, Ю. Пахомова, В. Павленка, А. Старостіної, М. Чумаченка, Л. Червової, М. Якубовського, С. Ярошенка та ін.

Мета статті полягає в аналізі рівня конкурентоспроможності підприємства та розробленні напрямів її підвищення.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність – це здатність об'єкта задовольняти певну потребу порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витри-мувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами.

Нині ринок громадських просторів у поєднанні з кафе в країні досить насичений, але ця насиченість проходить нерівномірно. По Україні налічується більш ніж 1000 просторів для громади (великі приміщення та зали, невеликі простори та ін), які надають широкий вибір послуг – від проведення тренінгів до великих розважальних заходів.

На основі відомих моделей господарських організацій, адаптованих до умов ринкових відносин, виявлено низку особливостей, за допомогою яких стан підприємства описується з високим ступенем достовірності, визначає рівень конкурентоспроможності.

Характеристики стану підприємства, що визначають рівень конкурентноз-датності:

1. Цільова функція – вид продукції, визначуваний відповідно до потреб потенційних та сталих покупців.

2. Ліцензійна функція – забезпечується законодавчим документом, який підтверджує право займатися цим видом діяльності.

3. Деонтологічна функція – з одного боку, безпосередньо характеризує конкурентоспроможність конкретного закладу за ступенем кваліфікаційних і суб'єктивно-особових параметрів виробника та рівень його винагороди; з іншого – опосередковано характеризує рівень конкурентоспроможності закладу специфікою покупців, рівнем їхньої платоспроможності.

4. Економічна функція – характеризується рівнем попиту на товари, що описують діяльність цих закладів (система пропозиції послуг та товарів для до-звілля). Саме в межах цієї функції знаходиться сфера дії основних економічних законів ринкових відносин. Саме в межах цієї функції виявляється єство і специ-фіка цих класичних законів відповідно до специфіки послуг порівняно з іншими послугами. Область цієї функції включає, разом з іншими, таку фундаментальну характеристику ринкової діяльності, як «дохід».

5. Технологічна функція – реалізується у формі конкретної діяльності, яка спрямована на задоволення потреб споживачів. У межах оцінки конкурентоспроможності виражається в одиницях праці і характеризується ступенем відповідальності і добросовісного виконання своєї роботи.

6. Функція результативності – включає інтегровані і структуровані харак-теристики діяльності підприємства, ступінь конкурентоспроможності.

Основними умовами забезпечення конкурентоспроможності є:

– застосування наукових підходів до стратегічного управління;

– забезпечення єдності технологій, економіки і розвитку управління;

– використання сучасних методів досліджень і розробок (планування програмних цілей, теорія прийняття рішень тощо);

– розгляд взаємозв'язку керуючих функцій будь-якого процесу на всіх етапах життєвого циклу об'єкта;

– створення системи заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності різних об'єктів.

Функції, що визначають рівень конкурентоспроможності громадського простору, можна описати, використовуючи конкурентні умови та параметри, і вони можуть слугувати об'єктивними особливостями оцінки ступеня конкурентоспроможності підприємства як без спілкування з іншими конкуруючими суб'єктами, так і з великою часткою в точності ранжування. Можна порівняти з іншими установами, які продають аналогічні та подібні товари та послуги конкурентам.

Об'єктом дослідження є «ВИ ДИВО» – невелике кафе в центрі з ухилом на співпрацю з громадськими діячами.

Ми описуємо основні заклади – конкуренти, які спеціалізуються на бізнесі, нада-ють суспільний простір і гастрономію.

Кав'ярня "Khers`ON" надає можливість придбати каву, скуштувати десерти та отримати туристичні послуги по пам'ятках Херсона та Херсонської області, а також ближніх областей.

У кав'ярні "Khers`ON" пропонують:

– каву в асортименті;

– каву з собою;

– десерти (звичайні торти та унікальні тістечка);

– великий вибір сувенірної продукції м. Херсон та області;

– подарункові набори для гостей міста;

– затишне посадочне місце в залі для гостей;

– місце для роботи з ноутбуком.

Також кав'ярня надає низку платних послуг, таких як:

– надання зали в оренду для проведення заходів (можна домовитися на безоплатній основі, якщо захід має соціальне спрямування);

– бронювання квитків у Херсонському музично-драматичному театрі ім. Ку-ліша на вистави, концерти тощо;

– організація екскурсії по історичних пам'ятках м. Херсон (пішохідні) тривалістю від 1 до 3 годин;

– організація виїзної екскурсії по області до природних зон та пам'яток архітектури (Асканія Нова, Актовський каньйон тощо);

– організація активного відпочинку на байдарках по Дніпру.

Креативний простір "Hub Way" в Херсоні існує вже декілька років і є популярним місцем для молоді і громадськості.

Послуги, які надає заклад:

– кава, чай в одноразовому посуді;

– асортимент води (газованої солодкої) за цінами магазину;

– звичайна питна вода (безкоштовно);

– надання зали в оренду для проведення заходів (можна домовитись на безоплатній основі, якщо захід має соціальне спрямування);

– фліпчарт;

– дошка з маркерами;

– папір для фліпчарту;

– стійка для банера;

– проектор;

– принтер;

– 3 зали, кожна на 20 посадочних місць;

– плазмовий сенсорний телевізор;

– послуги кейтерингу.

У "Hub Way" працюють висококваліфіковані працівники: менеджер з роботи з персоналом, менеджер з роботи з клієнтами, організатори заходів.

Для кращої оцінки кожного з показників конкурентоспроможності ми ретельно вивчили діяльність кожної організації, переглянули веб-сайти організації, переглянули статті журналів та Інтернет-ресурси кожної організації та вивчили огляди клієнтів.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства заснована на визначенні конкурентоспроможності товарів і послуг. Для цього ми будемо оцінювати конкурентоспроможність товарів і послуг основних гравців на ринку (таблиця 1).

Диференціальний метод дає змогу визначити, досягнутий чи ні рівень кон-курентоспроможності, за якими показниками він не досягається, які з параметрів найбільше відрізняються від базових. Цей метод лише констатує факт конкурен-тоспроможності (послуг) та наявності в них недоліків порівняно з послугою-конкурентом.

Обґрунтування оцінок:

«5» – фактор конкурентоспроможності на найвищому рівні, тому це такі показники, які стосуються послуг (усі показники), якість, нешкідливість, відомість у споживачів;

«1» – фактор конкурентоспроможності на нижчому рівні;

За результатами таблиці 1, лідируючу позицію займає ТОВ «ВИ ДИВО». Заклад і якість послуг, що надаються, є досить відомими серед клієнтів. Встановлені ціни відповідають якості послуг, не зупиняють потенційних клієнтів; також дуже легко отримати вагому знижку на послуги. Професійний персонал кафе постійно покращує свої навички, проходить різні курси. Кафе має сайт і сторінки в соціальних мережах, на яких можна ознайомитися з їхньою діяльністю. Підприємство не вимагає додаткових рекламних заходів, оскільки займає стійку позицію і має високий рівень обізнаності та впізнаваності серед споживачів.

Таку позицію на ринку ТОВ «ВИ ДИВО» досягло за рахунок надбання конкурентних переваг, які ми проаналізуємо більш детально.

Таблиця 1 – Порівняльна оцінка конкурентоспроможності головних підприємств-конкурентів

Фактори конкуренції	Бальна оцінка		
	«ВИ ДИВО»	“Khers`ON”	“Hub Way”
Інтер’єр	5	5	4
Зовнішній вигляд	4	5	4
Рекламна кампанія	5	4	4
Персонал	5	5	4
Інфоресурси (сайт, соцмережі)	5	5	5
Відомості серед споживачів	5	4	3
Рівень підготовки персоналу	5	5	5
Якість отриманих товарів та послуг	5	4	5
Можливість одержання знижки	5	4	5
Ціновий сегмент	5	4	5
Загальний підсумок	49	45	44

Конкурентні переваги є наслідком низьких витрат виробництва, високого ступеня диференціації продукції, розумної сегментації ринку, впровадження інновацій, швидкого реагування на потреби ринку.

Аналіз конкурентоспроможності установ, які об’єднують суспільний простір і гастрономію, означає забезпечення оптимального співвідношення його компонентів і елементів. Водночас докладаються зусилля для досягнення таких цілей:

– підвищення ефективності функціонування;

– підвищення якості – зниження витрат;

– підвищення економічності та оперативності сервісного обслуговування;

– підвищення обсягів реалізації послуг;

– охоплення та збільшення частки ринку;

– підвищення та підтримання позитивного іміджу закладу.

Складники та елементи конкурентоспроможності є багатофакторними ознаками, які слід розглядати як складні незалежні об’єкти управління.

Вважається, що управління конкурентоспроможністю – це сукупність заходів, що реалізуються в процесі розвитку, виробництва, продажу та післяпродажного обслуговування після надання послуги для забезпечення необхідного рівня її конкурентоспроможності.

Цілком зрозуміло, що умови, що дають змогу формувати і реалізовувати сутність конкурентоспроможності в публічному просторі, створюються комплексом управлінських рішень на рівні державних нормативних актів, законодавчих ініціатив, реалізацією низки адміністративних і організаційних заходів; у рішенні необхідних дослідних, економічних та інформаційних завдань тощо.

Проектування організацій для оптимального функціонування в конкурентному середовищі повинно забезпечуватися формами та методами високого ступеня формалізації, моделями управлінських рішень та практичними заходами, підкріпленими науковими доказами, а не максимальними.

Розглядаючи внутрішні складники конкурентоспроможності ТОВ «ВИ ДИВО», слід зазначити, що директор підприємства вирішує комплекс питань:

– дослідження ринку громадських просторів в області та Україні;

– дослідження смаків та побажань потенційних споживачів;

– аналіз діяльності конкурентів;

– визначення оптимального асортименту товарів та послуг;

– визначення найбільш ефективних каналів розподілу;

– встановлення оптимальних цін на товари та послуги.

В основі ринкової стратегії досліджуваного підприємства лежить філософія забезпечення переваг споживачів, а саме:

– високий професіоналізм персоналу;

– розумне співвідношення ціни і якості;

– репутація підприємства;

– висока якість роботи;

– надання консультацій;

– відповідність матеріалів вимогам безпеки для здоров’я.

Спираючись на зазначені вище переваги, ТОВ «ВИ ДИВО» намагається досягнути таких цілей:

– використовуючи стратегію глибокого проникнення і розширення ринку, досягти значного збільшення ринкової частки своїх послуг;

– досягти максимально можливої реалізації своїх послуг, збільшити обсяги потенційних покупців.

Для більш детального аналізу конкурентоспроможності підприємства «ВИ ДИВО» використаємо такі методи аналізу, як: матриця «портфеля продукції» Бостонської консалтингової групи та багатокутник конкурентоспроможності.

Для розрахунку та побудови матриці «портфеля продукції» Бостонської консалтингової групи використаємо перелік деяких товарів, які продаються на цьому підприємстві. Дані для розрахунку наведені у таблиці 2.

Далі для кожного з аналізованих товарів потрібно порахувати відносну ринкову частку щодо аналогічного товару у ключового конкурента. Зробити це можна шляхом ділення обсягу продажів продукту підприємства на обсяг продажів аналогічного продукту конкурента. Дані наведені у таблиці 3.

Для більш детального аналізу побудуємо матрицю Бостонської консалтингової групи, зображену на рис. 1.

Кейтеринг перебуває у зоні низького зростання ринку та відносної частки. Ця товарна одиниця вже пройшла свій життєвий цикл і не є вигідною для підприємства. Якщо ми хочемо продавати цю послугу далі, необхідно провести детальний аналіз, щоб визначити умови випуску за відсутності прибутку від їх про-

дажу. Теоретично цю групу продуктів краще виключити та спрямувати звільнені ресурси на розвиток перспективних вигод.

Товарні групи (оренда приміщення, оренда техніки, алкогольні напої, перші страви та послуги реклами) знаходяться на зростаючому ринку, але потребують інвестиційних вкладень для збільшення конкурентоспроможності, тобто інвестицій в рекламу. Є перспективними товарами та послугами, які в подальшому будуть приносити дохід громадському простору. Також до цієї групи можна віднести десерти та гарячі напої, оскільки вони знаходяться на стадії переходу із зони з низькими показниками до зони перспективних товарів, які в подальшому будуть приносити гарний дохід.

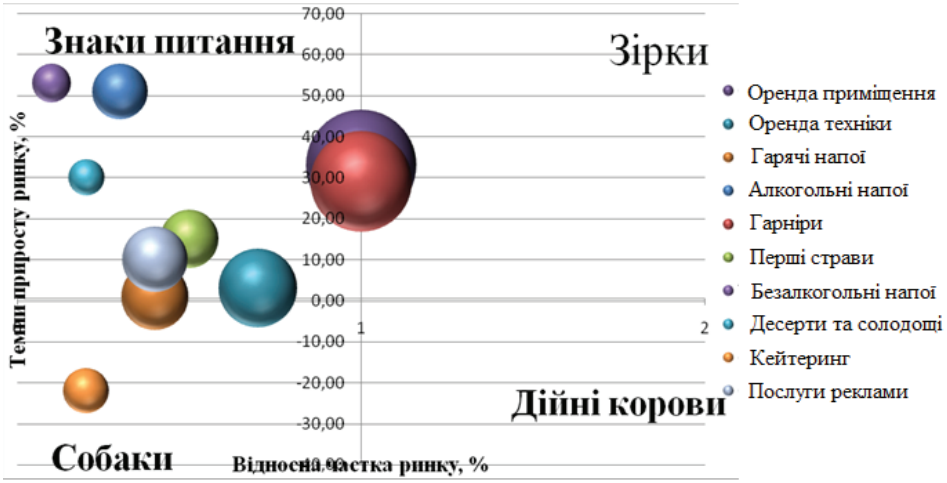

Рисунок 1 – Матриця «портфеля продукції»
Бостонської консалтингової групи по підприємству «ВИ ДИВО»

Таблиця 2 – Обсяг продажу товарів та послуг ТОВ «ВИ ДИВО»

Найменування продукції	Обсяг продажу, $	Обсяг продажу найближчого конкурента $	Обсяг сегменту ринку в 2018 році $	Обсяг $ сегмента ринку в 2019 році
Оренда приміщення	912	912	1981	2633
Оренда техніки	459	700	1755	1809
Гарячі напої	335	800	1730	1739
Алкогольні напої	230	729	1700	2568
Гарніри	771	798	1890	2446
Перші страви	252	550	1659	1900
Безалкогольні напої (вода, сік)	111	883	1863	2857
Десерти та солодощі	96	408	1873	2431
Кейтеринг	152	997	1949	1524
Послуги реклами	321	882	1569	1720
Разом	3693,00	7659,00	17969,00	21627,00

Таблиця 3 – Відносна частка ринку продукції

Найменування продукції	Частка продукції, %	Відносна частка нашої продукції, %	Приріст ринку, %
Оренда приміщення	25	1,0	33
Оренда техніки	13	0,7	3
Гарячі напої	9	0,4	1
Алкогольні напої	6	0,3	51
Гарніри	21	1,0	29
Перші страви	7	0,5	15
Безалкогольні напої (вода, сік)	3	0,1	53
Десерти та солодощі	3	0,2	30
Кейтеринг	4	0,2	-22
Послуги реклами	9	0,4	10

Товари та послуги, такі як оренда і посібники, знаходяться на межі двох зон, але поступово переходять у зону «Зірок». Ці типи одиниць асортименту ма-ють високі темпи зростання і частку ринку. Необхідні подальші інвестиції в ці послуги, щоб забезпечити їм стабільний і високий дохід у майбутньому.

Далі для більш детального аналізу конкурентоспроможності ТОВ «ВИ ДИВО» використаємо багатокутник конкурентоспроможності.

Для побудови багатокутника конкурентоспроможності виконаємо певні етапи оцінки та аналізу.

1-й етап.

На цьому етапі ми визначаємо ключові критерії конкурентоспроможності нашого підприємства, такі як:

1)асортимент;
2)ціна;
3)унікальність пропозиції;
4)рівень обслуговування під час продажу;
5)фінанси, якими володіє підприємство;
6)сервісне обслуговування після продажу;
7)новизна продукту та лояльність до бренду;
8)рівень інформаційного впливу на споживача.

2-й етап.

На цьому етапі ми оцінюємо конкурентоспроможність нашого закладу та конкурентних установ відповідно до критеріїв, які ми визначили на першому етапі.

Рейтинги нашої компанії та конкурентів наведені в таблиці 4.

Де оцінка в 1 бал – найменша оцінка, а 10 – найвища.

3-й етап.

На цьому етапі ми створюємо план щодо поліпшення тих критеріїв, які нижчі, ніж у конкурентів.

Але якщо цього не відбувається, то ми слідуємо встановленим конкурентним стратегіям і ведемо бізнес.

На рис. 2 наведений багатокутник конкурентоспроможності по підприємствах.

У нашому разі наш громадський простір поступається лише за одним кри-терієм, таким як новизна продукту та лояльність до бренду.

Але для закладу «ВИ ДИВО» це відставання суттєвих проблем не несе. Адже кафе збуває лише ту продукцію, яка користується великою популярністю у споживачів.

Висновки. Проведена оцінка конкурентних переваг підприємства та порів-няння з основними підприємствами-конкурентами. Побудовано матрицю БКГ, багатокутник конкурентоспроможності та проведено експертну оцінку. Завдяки цим дослідженням видно, що рівень конкурентоспроможності ТОВ «ВИ ДИВО» найвищий. На другому місці – "Khers`ON", на третьому – "Hub Way".

У результаті дослідження сутності конкурентоспроможності підприємства було виокремлено найбільш вдале визначення конкуренції та її видів. Так, під самою конкуренцією розуміють економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами, що виступають на ринку з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців і одержання най-

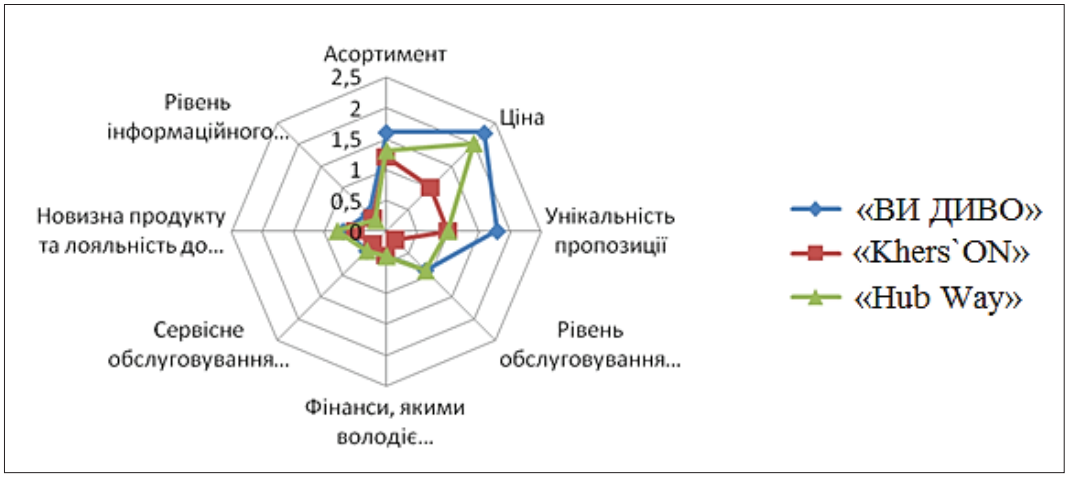

Рисунок 2 – Багатокутник конкурентоспроможності по підприємствах ТОВ «ВИ ДИВО», "Khers`ON" та "Hub Way"

Таблиця 4 – Критерії та оцінка ТОВ «ВИ ДИВО» та конкурентів

Фактори конкуренції	Бальна оцінка		
	«ВИ ДИВО»	"Khers`ON"	"Hub Way"
Асортимент	8	6	8
Ціна	9	4	8
Унікальність пропозиції	9	5	5
Рівень обслуговування при продажі	9	2	9
Фінанси, якими володіє підприємство	8	8	8
Сервісне обслуговування після продажу	9	6	9
Новизна продукту та лояльність до бренду	7	5	8
Рівень інформаційного впливу на споживача	8	6	5

більшого доходу. Виявлено рушійні сили конкуренції, складниками якої є: конкуренти, потенційні конкуренти, постачальники, покупці.

Проведено аналіз економічної та господарської діяльності підприємства та проаналізовано конкурентні переваги підприємства. Оцінено управління конкурентоспроможністю, проведено порівняльний аналіз роботи конкурентів та проаналізовано рівень конкурентоспроможності підприємства, а саме розраховано комплексний показник конкурентоспроможності підприємства.

Проаналізувавши результати господарської діяльності ТОВ «ВИ ДИВО», бачимо, що виручка від реалізації продукції та чистий прибуток збільшилися на 27,92%. Також збільшилися рентабельність збуту, кількість працівників та виробіток працівників, що мало позитивний вплив на діяльність підприємства. Резервами для покращення господарювання підприємства є адміністративні витрати та витрати на збут, які зменшилися на 7,41%.

Також була оцінена фінансова діяльність підприємства, а саме: коефіцієнти ліквідності, автономії, забезпечення оборотними коштами та ін. З аналізу цих даних видно, що підприємство має стійку фінансову базу, яка дає змогу вести безперервну фінансову та економічну діяльність, адже всі показники знаходяться у межах норми.

Оцінено управління конкурентоспроможністю та конкурентні переваги підприємства. З проведеної оцінки видно, що підприємство має такі конкурентні переваги, як: якість продукції, відомість серед споживачів, цінова політика та ступінь охоплення ринку. Завдяки цим перевагам підприємство утримує високі конкурентні позиції.

Ключовим етапом був аналіз конкурентоспроможності продукції та самого підприємства, який проводився за допомогою побудови Матриці БКГ, багатокутника конкурентоспроможності та розрахунку комплексного коефіцієнта конкурентоспроможності. Аналіз показав, що послуги є конкурентними майже на всіх етапах свого життєвого циклу і приносять стабільний дохід. Аналіз конкурентоспроможності підприємства показав, що комплексний коефіцієнт конкурентоспроможності з кожним роком збільшується і в 2020 році становив 2,45, тим самим зміцнюючи позиції підприємства на ринку і серед конкурентів.

Список використаних джерел:

1. Бугас Н.В., Босецька О.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в нестабільному ринковому середовищі. Ефективна економіка. 2015. No 11. ULR: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_31

2. Валінкевич Н.В., Солотвінський О.А. Теоретичний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Молодий вчений. 2014. No 12 (1). С. 84–89.

3. Геращенко І.О., Шмадченко О.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. Вип. 50. С. 297–301.

4. Денисюк Т., Сілічєва Н. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2014. No 9. С. 202–205.

5. Зось-Кіор М.В., Брижань К.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2017. No 6. С. 62–65.

6. Касич А.О., Глущенко Д.О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. Економіка та держава. 2016. No 11. С. 65–70.

7. Михайленко О.В., Орлова К.Г. Система управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 13 (2). С. 114–117.

8. Савченко Т.В. Вплив факторів зовнішнього середовища на систему управління конкурентоспроможністю підприємства. Науковий вісник Національного гірничого університету. 2015. No 5. С. 142–148.

9. Терехов Д.С., Блідар О.В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства. Наука й економіка. 2016. Вип. 2. С. 76–80.

10. Чебанова Н.В., Ревуцька Л.Є. Стратегічний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія: Економічні науки. 2015. No 1. С. 73–79.

11. Чорна Л.О., Чорна Н.Ю. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства – система взаємозв'язку якісних та кількісних показників розвитку. Інвестиції: практика та досвід. 2015. No 3. С. 15–18.

12. Яценко І.В. Управління конкурентними стратегіями та конкурентоспроможністю підприємства. Економіка та управління на транспорті. 2016. Вип. 2. С. 270–274.

13. Zhosan G. Distinctions and features of ISO 9001:2015 standard implementation in the context of social and strategic development of enterprises. Науковий вісник Полісся. – 2017. № 3 (11). Ч. 2. – С. 66–71. DOI: 10.25140/2410-9576-2017-2-3(11)-66-71 Available from: http://nvp.stu.cn.ua/uk/component/k2/item/792-harafonova-o-i-zhosan-g-v-yankovoi-r-v-distinctions-and-features-of-iso-90012015-standard-implementation-in-the-context-of-social-and-strategic-development-of-enterprises.html

14. Zhosan G. The substantiation of the strategy of social responsibility of the enterprise with the aim of providing efficiency of its activities. Marketing and Management of Innovations, 2017, № 3, pp. 267 – 279 doi: 10.21272/mmi.2017.3–25 Available from: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2017/3/267-279

References:

1. Bugas, N.V. and Bosetska, O.V. (2015), "Managing the competitiveness of an enterprise in an unstable market environment", Efektyvna ekonomika, vol. 11, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_31 (Accessed 24 January 2020).

2. Valinkevich, N.V. and Solotvinskyi, O.A. (2014), "Theoretical approach to enterprise competitiveness management", Molodyj vchenyj, vol. 12 (1), pp. 84–89.

3. Gerashchenko, I.O. and Shmadchenko, O.O. (2015), "Management of enterprise competitiveness", Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, vol. 50, pp. 297–301.

4. Denisyuk, T. and Silicheva, N. (2014), "Ways of increasing the competitiveness of the enterprise", Naukovyj visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu, vol. 9, pp. 202–205.

5. Zos-Kior, M.V. and Brizhan, K.O. (2017), “Managing enterprise competitiveness in conditions of instability”, Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal “Internauka”. Seriia: “Ekonomichni nauky”, vol. 6, pp. 62–65.

6. Kasich, A.A. and Glushchenko, D.O. (2016), “Theoretical and practical aspects of enterprise competitiveness management”, Economy and the state, vol. 11, pp. 65–70

7. Mikhailenko, O.V. and Orlova, K.G. (2017), “The system of enterprise competitiveness management”, Naukovyj visnyk Uzhhorods’koho natsional’noho universytetu. Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo, vol. 13 (2), pp. 114–117.

8. Savchenko, T.V. (2015), “Influence of environmental factors on the enterprise competitiveness management system”, Naukovyj visnyk Natsional’noho hirnychoho universytetu, vol. 5, pp. 142–148.

9. Terekhov, D.S. and Blidar, O.V. (2016), “Strategic management of enterprise competitiveness”, Nauka j ekonomika, vol. 2, pp. 76–80.

10. Chebanova, N.V. and Revutskaya, L.E. (2015), “Strategic approach to managing enterprise competitiveness”, Visnyk Kharkivs’koho natsional’noho ahrarnoho universytetu im. V. V. Dokuchaieva. Seriia: Ekonomichni nauky, vol. 1, pp. 73–79.

11. Chorna, L.O. and Chorna, N.Y. (2015), “The strategic management of enterprise competitiveness is a system of correlation of qualitative and quantitative indicators of development”, Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 3, pp. 15–18.

12. Yatsenko, I.V. (2016), “Management of competitive strategies and competitiveness of the enterprise”, Ekonomika ta upravlinnia na transporti, vol. 2, pp. 270–274.

13. Zhosan G. (2017) Distinctions and features of ISO 9001:2015 standard implementation in the context of social and strategic development of enterprises Naukovyi visnyk Polissia. № 3 (11). Ч. 2. С. 66–71. DOI: 10.25140/2410-9576-2017-2-3(11)-66-71 Available from: http://nvp.stu.cn.ua/uk/component/k2/item/792-harafonova-o-i-zhosan-g-v-yankovoi-r-v-distinctions-and-features-of-iso-90012015-standard-implementation-in-the-context-of-social-and-strategic-development-of-enterprises.html

14. Zhosan G. (2017) The substantiation of the strategy of social responsibility of the enterprise with the aim of providing efficiency of its activities Marketing and Management of Innovations, № 3, pp. 267–279 doi: 10.21272/mmi.2017.3-25 Available from: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2017/3/267-279

Shulga Maryna
Kherson National Technical University

DEVELOPMENT OF DIRECTIONS FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

The article evaluates the competitive advantages of the enterprise and compares it with the main competing enterprises. A BCG matrix, a competitiveness polygon were constructed and an expert assessment was conducted. Thanks to these studies, it is seen that the level of competitiveness of LLC “VI DIVO” the highest. In second place “Khers`ON”, in third place – “Hub Way”. As a result of research of essence of competitiveness of the enterprise the most successful definition of a competition and its kinds has been allocated. Thus, competition itself is understood as an economic process of interaction, interconnection and struggle between companies operating in the market in order to provide better opportunities for sales of their products, meet the diverse needs of customers and obtain the highest income. The driving forces of competition, the components of which are: competitors, potential competitors, suppliers, buyers. The analysis of economic and economic activity of the enterprise is carried out and the competitive advantages of the enterprise are analyzed. Competitiveness man-agement is estimated, the comparative analysis of work of competitors is carried out and the level of competitiveness of the enterprise is analyzed, namely, the complex indicator of competitiveness of the enterprise is calculated. Analyzing the results of economic activity of LLC « VI DIVO” it is seen that sales revenue and net profit increased by 27.92%. Profitability, number of employees and output of employees also increased, which had a positive impact on the company's activities. Reserves for improving the management of the enterprise are administrative expenses and marketing expenses, which decreased by 7.41%. The financial activity of the enterprise was also assessed, namely: liquidity ratios, autonomy, working capital provision, etc.. The analysis of these data shows that the company has a stable financial base, which allows for continuous financial and economic activities, because all indicators are within the norm. Competitiveness management and competitive advantages of the enterprise are estimated. The assessment shows that the company has such competitive advantages as product quality, consumer awareness, pricing policy and the degree of market coverage. Due to these advantages, the company maintains a high competitive position. The key stage was the analysis of the competitiveness of the products and the enterprise itself, which was carried out by constructing the BCG Matrix, the competitiveness polygon and the calculation of the complex competitiveness coefficient. The analysis showed that services are competitive at almost all stages of their life cycle and bring a stable income. The analysis of the company's competitiveness showed that the complex competitiveness ratio increases every year and in 2020 amounted to 2.45, thus strengthening the company's position in the market and among competitors.

Key words: *entrepreneurship, competitiveness, competitive advantages, market.*

JEL classification: M20

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.34-021.387(477.62)
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.24

Артюхіна М.В.
кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет»
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1844-0138

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДОНЕЦЬКОГО РЕГІОНУ НА ЗАСАДАХ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Екологічні проблеми Донбасу, посилені кризою, негативно впливають на всі сфери суспільного життя. Питання екологічної безпеки регіону є критичним та потребує негайного реагування з боку усіх зацікавлених сторін та громадськості. Стратегія розвитку регіону має бути спрямована не тільки на стале функціонування підприємств та організацій Донбасу, але й на вирішення екологічних проблем шляхом застосування концепції розвитку циркулярної економіки. У статті розглянуто досвід підприємств малого й середнього бізнесу (далі – МСБ) Донеччини, які займаються вторинною переробкою сировини та використанням у виробництві старих товарів, а також звертається увага на формування та функціонування галузевих кластерів. Важливим ефектом дії майже всіх наявних кластерів на Донбасі є зменшення екологічного тиску на довкілля внаслідок людської діяльності. Розглянуто вплив кластерів на формування циркулярної економіки в регіоні. Економічна активність створених кластерів передбачає отримання результатів від підвищення ефективності використання природних ресурсів та зменшення шкідливих викидів. Перспективним під час вирішення проблем сталого розвитку Донецького регіону на стратегічних засадах циркулярної економіки вважається процес створення універсальних рекомендацій та моделей розвитку для підприємств МСБ та їх об'єднань з урахуванням регіональної специфіки та одночасного зростання економічної та екологічної ефективності.

Ключові слова: *циркулярна економіка, кластери, стратегія, екологія, переробка сировини.*

Постановка проблеми. Постраждалі від воєнного конфлікту промислові підприємства, інфраструктура, агросектор Донецької області не тільки зазнають фінансових та матеріальних збитків внаслідок руйнувань, замінування, втрачання ринків збуту, кваліфікованих кадрів, але й негативно впливають на екологічну ситуацію в регіоні та світі загалом. В області відбуваються забруднення ґрунтів, поверхневих вод, шкідливі викиди промислових підприємств та затоплення шахт, погіршується стан лісових ресурсів, природничо-заповідного фонду та біорізноманіття. Екологічні проблеми Донбасу, посилені кризою, негативно впливають на всі сфери суспільного життя, зокрема соціальну, економічну, гуманітарну, політичну. Питання екологічної безпеки регіону є критичним та потребує негайного реагування з боку усіх зацікавлених сторін та громадськості [1], тому стратегія розвитку економіки регіону має враховувати всі ці фактори й бути спрямованою не тільки на стале функціонування підприємств та організацій Донбасу, але й на вирішення екологічних проблем, формування сучасного економічного мислення із застосуванням концепції розвитку циркулярної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку циркулярної економіки, або економіки замкненого циклу, підіймали наукові та суспільні діячі, такі як Н. Батова, К. Болдинг, А. Григорян, Д. Лайл, Е. МакАртур, Д. Пирс, П. Сачек, І. Точицька. Концепція розвитку циркулярної економіки активно просувається у Китаї (прийняте відповідне законодавство), Південній Кореї (прийнята стратегія розвитку циркулярної економіки в країні "Green Growth Strategy"), Японії, Німеччині та Швеції (існують концепції національного розвитку в межах цієї стратегії), Шотландії (відбувається державна підтримка підприємств, які працюють за принципами циркулярної економіки) [2–6].

Мета статті полягає в аналізі тенденцій розвитку підприємств МСБ у Донецькій області, які займаються вторинною переробкою сировини та використанням у виробництві старих товарів; вивченні формування та функціонування кластерів традиційних галузей, а також їх впливу на впровадження стратегії циркулярної економіки в регіоні.

Виклад основного матеріалу. Бізнес-моделі циркулярної економіки перш за все пов'язані зі зменшенням споживання матеріальних ресурсів, що досягається такими шляхами:

– подовження життєвого циклу товарів за рахунок їх ремонту, реконструкції, модернізації, доповнення чи переоснащення;

– переробка виробничих та побутових відходів; використання відходів основного виробництва для створення супутніх товарів чи послуг або як сировини для інших підприємств;

– реорганізація бізнес-процесів, пов'язаних з використанням матеріальних ресурсів, перегляд ланцюга створення вартості за допомогою функціонально-вартісного аналізу (далі – ФСА), що дає змогу виявити

зайві витрати матеріалів, визначити диспропорції між матеріаломісткими функціями виробів та їх значимістю для споживача, резерви зниження собівартості та підвищення якості готових виробів.

Нині на Донеччині, як і в Україні загалом, з'явилися підприємці та малі підприємства, які займаються вторинною переробкою сировини (ресайклингом) та використанням у виробництві старих товарів (апсайклингом). Наприклад, підприємниця зі Слов'янська отримала грант на розвиток майстерень з шиття одягу та аксесуарів з тканин, які вона купує у секонд-хенді. Аналогічні тканини для шиття екоторбин використовують підлітки на своєму соціальному підприємстві, яке вони відкрили на базі однієї з краматорських шкіл. У селищі Райгородок Слов'янського району молоді люди заснували підприємство з виготовлення щепи для копчення. Як матеріал для виробництва використовуються гілки фруктових дерев, які залишаються після сезонної обрізки дерев у садівництвах та домогосподарствах. На Донеччині з'являються нові великі безвідходні підприємства, наприклад вітряна електростанція під Слов'янськом. Будівництво вітряного парку розпочалося у 2018 р. і триватиме три роки. Сільськогосподарські виробники налагодили виробництво паливних пелет з лушпиння соняшника. У Слов'янську діє три підприємства, які виробляють пелети.

Реалізація концепції циркулярної економіки змінить методи ведення бізнесу й, відповідно, змінить характер отримання компаніями прибутку. Замість одноразового отримання грошей під час продажу, наприклад, автомобіля компанія буде отримувати постійний дохід у вигляді внесків за оренду. Однак це може створити для таких компаній додаткові труднощі під час отримання кредитів, адже багато банків не збільшують кредитування компаній, які повертають гроші поетапно. Завдяки створенню виробничих моделей, які зменшать залежність від сировини шляхом безперервного повернення матеріалів усіх типів назад у виробничий цикл, компанії отримають бізнес-переваги й захистять себе від нестабільності товарних ринків.

Стартапи й великі компанії вже експериментують з концептом нових бізнес-моделей, спираючись на старі. Концепція циркулярної економіки передбачає безпосередню участь в етапах планування та розроблення товарів для забезпечення тривалого життєвого циклу й високого потенціалу для подальшого повторного використання, модернізації, відновлення та рециклінгу. Циркулярна економіка дає змогу компаніям менше думати про закупівлі сировини, оскільки через певний період використання його знову можна запустити у виробничий процес [7].

Сприяти дбайливому ставленню до природи та обізнаності мають громадські організації та об'єднання, асоціації, уряд, соціально відповідальний бізнес. Циркулярна економіка вимагає, щоб у створенні нового товару або послуги брали участь усі члени економічного ланцюжка. Бізнесу потрібно переглянути систему поставок і партнерської взаємодії та почати сприймати її не як набір окремих організацій, а як взаємопов'язану мережу компаній, що рухаються в одному напрямку. Один зі способів реалізації такого підходу, а саме використання принципу соціальних мереж, дасть змогу підприємствам взаємодіяти з постачальниками і клієнтами в єдиному інформаційному просторі. За допомогою соціальних мереж підприємство може створити навколо себе стабільну соціальну структуру. Соціальний капітал, що є наслідком такої структури, у визначені моменти може перетворюватись на економічний. О. Онищенко, В. Горовий та інші науковці стверджують, що «формування стабільних соціальних структур і найбільш ефективних способів капіталізації ресурсів обумовлено можливостями мережевих взаємодій: соціальний капітал визначається не так обсягом наявних ресурсів, як можливостями їх мобілізації в мережі і є особливим ресурсом, що впливає на динамічність і широту мережі, служить джерелом її розвитку та одночасно виробляється в ній» [8, с. 5]. Соціальні структури навколо людини чи організації створюються, як правило, на основі соціальних спільностей. У цьому разі соціальною спільністю має виступати концепція циркулярної економіки.

Прикладами функціонування таких соціальних структур у Донецькій області є поява галузевих кластерів [9].

В Донецькій області від 2015 р. з'явилися та активно розвиваються швейний, керамічний, туристичний кластери та кластер харчової переробки. Перспективним, на думку дослідників, є розміщення на Донеччині машинобудівного, гірничошахтного, металургійного та хімічного кластерів. Поява кластерів на Донеччині пов'язана з активізацією функціонування міжнародних гуманітарних організацій після подій 2014 р., які надають фінансову підтримку суб'єктам малого бізнесу. У 2015 р. в м. Слов'янську з'являється перший на Донеччині кластер ГС «Кластер «Керамічний Край»». Керамічний кластер, у який об'єдналися більше 20 суб'єктів малого й середнього бізнесу Слов'янщини, займається проблемами дослідження ринків, розроблення стратегічних напрямів розвитку керамічного бізнесу міста, розроблення власного бренду, закупівлі ліній пакування продукції, виходу на зарубіжні ринки. Адміністративно-логістичний центр кластеру на постійній основі надає юридичні консультації учасникам кластеру, бере участь у галузевих виставках як усередині країни, так і за її межами, налагоджує співпрацю з європейськими партнерами, лобіює інтереси керамічного бізнесу в органах місцевого самоврядування.

З 2017 р. на Донеччині починає функціонувати швейний кластер ГО «Донбас Фешн Кластер» за підтримці Донецької торгово-промислової палати. Сьогодні «Донбас Фешн Кластер» об'єднує понад 30 малих підприємств швейної галузі з таких міст, як Покровськ, Угледар, Краматорськ, Слов'янськ, Бахмут. Швейний кластер Донеччини приєднався до європейської мережі "SmartTech", яка займається організаційною підтримкою текстильних підприємств. Мережа підтримує підприємства в 6 європейських країнах, співпрацює з технічними університетами та інститутами, які досліджують текстиль. «Донбас Фешн Кластер» займається питаннями просування швейної продукції та брендів, бере участь у виставковій діяльності, знаходить доступ до дешевих ресурсів. Так, було налагоджено співпрацю з партнерами-постачальниками, серед яких слід назвати компанію "Getzker", що є сучасною ткацькою фабрикою світу, яка спеціалізується на виробництві нішевих та техніч-

них тканин. На початку 2019 р. керівництво кластеру організовує навчальний центр для працівників швейної галузі. Функціонує навчальний центр на базі ВАТ «Швейна фабрика «Радуга»» у Бахмуті. З огляду на матеріально-технічне забезпечення фабрики створено навчально-виробничий цех з використанням дуальної форми навчання.

З 2018 р. на Донеччині починає функціонувати кластер харчової промисловості з об'єднання 4 підприємств малого бізнесу, серед яких слід назвати переробників сільгосппродуктів, виробників сирів та м'ясних виробів. Основними цілями кластеру є створення закупівельної групи, логістика, реалізація виробленої продукції, розроблення маркетингової стратегії. У м. Мирнограді представники кластеру організовують харчовий інкубатор, тобто обладнаний цех для сільгоспвиробників регіону. Окрім виробництва в інкубаторі буде функціонувати освітній простір, де проводитимуться тренінги та семінари для представників харчової галузі.

Сформований туристичний кластер Донеччини, який є незалежною діяльністю декількох об'єднань представників туристичного бізнесу. Серед них слід назвати громадську організацію «Місто щасливих людей» (заснована у 2016 р.), що об'єднує власників готелів, ресторанів, баз відпочинку, дитячих таборів, продуктових та сувенірних магазинів, які територіально знаходяться у м. Святогірську. Представники «зеленого туризму» та виробники сувенірної продукції Лиманщини (молодого туристичного напряму Донеччини, який розвивається завдяки зусиллям переселенців та грантовій підтримці міжнародних організацій) у 2018 р. за організаційної підтримки Донецької торгово-промислової палати ініціювали створення Комітету з підприємництва у сфері туризму, курортно-рекреаційної, ресторанної та готельної діяльності, цілями якого буде формування єдиного туристичного кластеру Донеччини.

Під час фестивалю кластерних ініціатив, який проходив у м. Краматорську 6 листопада 2018 р., представники малого бізнесу Донеччини розповіли про плани створення кластеру ландшафтного дизайну й рослинництва на базі ТОВ «Садовий центр «Олександрівський»», промислового кластеру на базі ТОВ ВКФ «Техма», ІТ-кластеру на базі ТОВ «IT2.0».

Важливим ефектом дії майже всіх кластерів на Донбасі є зменшення екологічного тиску на довкілля внаслідок людської діяльності. Економічна активність створених кластерів передбачає отримання результатів від підвищення ефективності використання природних ресурсів та зменшення шкідливих викидів [9, с. 53–54].

Про ефективність кластерізації підприємств в умовах розвитку циркулярної економіки говорять Н. Батова, П. Сачек, І. Точицька у дослідженнях про розвиток циркулярної економіки в Білорусі (що виконувалися в рамках Проєкту з розвитку Центру економічних досліджень "BEROC" у межах фінансування "SIDA"): «Об'єднання виробників товарів та послуг покращують економічне та екологічне становище шляхом сумісного управління природними ресурсами (енергією, водою, матеріалами) та оточуючим середовищем. При цьому виробництво здійснюється в замкненій системі, тобто відходи та побічні продукти у виробничому ланцюгу є сировиною для іншого виробничого ланцюга» [4].

Проєкт європейської комісії "Greenovate! Europe" визначив кластери як сприятливий інституційний чинник для розвитку політики екологічних інновацій, а також поширення практики впровадження екологічних інновацій не тільки в екологічних індустріях, але й у традиційних галузях [10].

Роль кластерів у формуванні циркулярної економіки визначається таким чином.

1) Кластери можуть сприяти запровадженню структурованих екологічних інноваційних ланцюгів постачання. Саме на місцевому рівні, де фірми розташовуються практично по-сусідству, постачальники створюють ефективні та оптимальні ланцюги постачання.

2)Кластери сприяють співпраці екологічних та традиційних індустрій. Традиційні індустрії все більше відграють активну роль у формуванні власних екологічних стратегій та стратегій сталого розвитку. Екологічні індустрії в рамках кластеру надають конкретну підтримку у провадженні таких стратегій, пропонуючи необхідні технології та послуги.

3)Кластери також сприяють вирішенню проблеми обмежених технологічних навичок людського капіталу екологічних індустрій. Характерною особливості кластерів є висока концентрація висококваліфікованих працівників, представництва в наукових та навчальних центрах. Кластери отримують доступ до якісного людського капіталу, спроможного забезпечити високу продуктивність виробництва.

4)Кластери вирішують проблему інформаційної асиметрії. Конкурентоспроможність в екологічних індустріях все більше залежить від інновацій та високого рівня знань. Менеджери кластерів демонструють найвищі показники обміну інформацією щодо ринків, кращих практик та технологій. Кластери встановлюють зв'язки між МСБ, великими компаніями та науково-дослідними організаціями, вирішуючи проблему браку знань та інформаційної асиметрії серед учасників ринку.

5)Кластери сприяють своїм учасникам у вирішені проблеми відповідності вимогам законодавства, зокрема екологічного законодавства. Для фірм традиційних індустрій навчальні програми та консультації з боку кластерних організацій дають змогу успішно вирішити питання дотримання вимог екологічного законодавства [10; 11].

Важливим питанням є формування екологічної політики кластеру. Така політика фактично є декларацією намірів щодо основних екологічних заходів, вжиття яких планується для покращення екологічної ефективності кластеру. Формулюючи політику, маємо чітко визначити конкретні вигоди від діяльності кластеру для збереження та розвитку території. До вигід С. Панцир відносить [10] такі.

1)Зростання конкурентоспроможності, зокрема гарантії відповідності вимогам законодавства й підтримка підприємств щодо виконання вимог законодавства; раціоналізація використання та скорочення витрат ресурсів, пов'язаних з екологічним менеджментом (відходи, енергія, споживання води, повторне використання матеріалів тощо); підтримка у запровадженні

практики застосування інструментів добровільної сертифікації (стандартизація процедур, документування, навчальні програми для персоналу тощо); розвиток синергії у застосуванні необхідних та узгоджених навичок діяльності між представниками державних органів та бізнесу.

2)Сприяння інноваціям, зокрема сприяння доступності для учасників кластеру та спрямування на розвиток території коштів регіональних, національних та європейських фондів; інновації в розвитку каналів комунікації між бізнесом та споживачами шляхом покращення іміджу товаровиробників як надійних, передбачуваних та чутливих до потреб вимогливих споживачів; розвиток та промоція території на основі об'єднаних зусиль учасників кластеру; планування та промоція території на основі місцевих та унікальних особливостей задля підтримки туризму.

3) Оптимізація управління в контексті посилення спроможності вирішувати проблеми територіального розвитку, зокрема покращення результативності екологічних заходів на території; покращення моніторингу та діяльності підрозділів із надзвичайних ситуацій; постійне вдосконалення екологічної активності та якості території; координація інструментів планування (територіальний план регіональної координації, муніципальний структурний план тощо); участь стейкхолдерів у розробленні та прийнятті управлінських рішень, зокрема формування місцевої мережі розвитку території.

Як приклад успішного функціонування кластеру на засадах циркулярної економіки в Україні можна навести кластер сільгоспвиробників Херсонської області, які сприяли реалізації проєкту Агентства США з Міжнародного Розвитку (АМР США/USAID) «Вода для агросектору». Іригаційна система області перебувала у стані занепаду і вже була пов'язана зі значними екологічними ризиками. Йдеться перш за все про ризики руйнування родючого шару ґрунту та селевих підземних вод. Одночасно стояла задача підтримки спроможності місцевих сільськогосподарських виробників підтримувати рентабельне сільське господарство. Проєкт від початку спирався на спільноту фермерів, які безпосередньо були зацікавлені в ефективній та екологічно безпечній зрошувальній системі. Модернізація системи не могла відбуватися без підтримки наукових інституцій та місцевих органів влади. Спільнота заінтересованих сторін, яку умовно можна визначити як екологічний сільськогосподарський кластер, була об'єднана мережевими домовленостями на основі меморандуму. Для учасників кластеру з числа фермерів були налагоджені освітні та консультаційні сервіси. Навчання стосувалося перш за все екологічно безпечного водокористування, дотримання вимог екологічного законодавства, використання таких технологічних інновацій, як крапельне зрошування. Значним досягненням проєкту кластеру стала спільна робота над Стратегією відродження та розвитку меліорації Херсонської області. Результати проєкту мають сталий характер. Вже зараз Інститут адаптивних систем (колишній Інститут розвитку аграрних ринків) на основі досвіду проєкту «Вода для агросектору» розробив проєкт моделі екологічного кластеру в секторі водопостачання, яка має універсальний характер і може буде запропонована для запровадження в інших країнах [10; 12].

Сьогодні в Україні запроваджено такі рамкові умови для розвитку «зеленої» та циркулярної економіки:

– з 2012 р. діє Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», в якому у ст. 16 п. 7 акцентується увага на фінансовій державній підтримці енергозберігаючих та екологічно чистих технологій підприємств малого та середнього бізнесу; у ст. 16 п. 6 зазначено, що фінансова підтримка надається також на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами (що можна трактувати як створення кластерів);

– з 2017 р. в Україні впроваджено стратегію управління відходами, яка запроваджує в Україні європейські принципи поводження з усіма видами відходів, зокрема твердими побутовими, промисловими, будівельними, небезпечними, відходами сільського господарства;

– у 2019 р. Кабінет Міністрів схвалив Національний план управління відходами до 2030 р.; запропонована урядом реформа сфери управління відходами передбачає запровадження принципів циркулярної економіки та розширеної відповідальності виробника, які мають заохотити бізнес до мінімізації утворення відходів та зацікавленості в їх переробці, а також передбачає впровадження п'ятиступеневої ієрархії поводження з відходами, яка працює в Європейському Союзі [7; 13].

Висновки. Отже, забезпечення сталого розвитку Донецького регіону на стратегічних засадах циркулярної економіки залежить від багатьох факторів: по-перше, від підвищення екологічної свідомості мешканців; по-друге, від розвитку підприємств МСБ шляхом створення кластерних ініціатив; по-третє, від створення сприятливих умов для розвитку циркулярної економіки з боку уряду. Перспективним під час вирішення проблем сталого розвитку Донецького регіону на стратегічних засадах циркулярної економіки вважається процес створення універсальних рекомендацій та моделей розвитку для підприємств МСБ та їх об'єднань з урахуванням регіональної специфіки й одночасного зростання економічної та екологічної ефективності.

Список використаних джерел:

1. Оцінка екологічної шкоди та пріоритети відновлення довкілля на Сході України. *OSCE*. URL: https://www.osce.org/uk/project-coordinator-in-ukraine/362581?download=true (дата звернення: 9.06.2020).

2. Boulding K. Towards a New Economics: Critical Essays on Ecology, Distribution, and Other Themes. *Edward Elgar Pub*, 1.01.1992. 368 p.

3. Григорян А. Вопрос потребления в концепции циркулярной экономики. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/voprospotrebleniya-v-kontseptsii-tsirkulyarnoy-ekonomiki/viewer (дата звернення: 9.06.2020).

4. Батова Н., Сачек П., Точицкая И. На пути к зеленому росту: окно возможностей циркулярной экономики. URL: http://www.beroc.by/webroot/delivery/files/GE_1.pdf (дата звернення: 9.06.2020).

5. MacArthur E. et al. Towards the circular economy. Foundation Ellen MacArthur Foundation, the McKinsey Center for Business and Environment. 2013. URL: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/Ellen-MacArthur-Foundation-Towards-the-Circular-Economy-vol.1.pdf (дата звернення: 9.06.2020).

6. MacArthur E. et al. Intelligent Assets: Unlocking the circular economy potential. Foundation Ellen MacArthur Foundation. 2016. URL: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/EllenMacArthurFoundation_Intelligent_Assets_080216.pdf (дата звернення: 9.06.2020).

7. Циркулярна економіка: йти по колу, щоб піти вперед. *Перемога Space*. URL: https://peremoga.space/%D1 (дата звернення: 9.06.2020).

8. Онищенко О. Соціальні мережі як чинник розвитку громадянського суспільства : монографія. Київ : НАН України, Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського, 2013. 220 с.

9. Артюхіна М., Попова А. Підвищення конкурентоздатності суб'єктів малого та середнього бізнесу Донеччини шляхом формування регіональних галузевих кластерів. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 3 (71). С. 49–55.

10. Панцир С. Принципи організації екокластерів. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/15881/Pantsyr_Pryntsypy_orhanizatsii_ekoklasteriv.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 9.06.2020).

11. Barsoumian S., Severin A., van der Spek T. Eco-innovation and national cluster policies in Europe: A QUALITATIVE REVIEW – Greenovate! Europe EEIG Brussels, 1 July 2011. 92 p.

12. Організаційно-економічний механізм відродження і розвитку меліорації в Херсонській області / за ред. А. Діброви, В. Анрієвського. Київ : Національний університет біоресурсів і природокористування України ; Інститут розвитку аграрних ринків, 2017. 350 с.

13. Сталий розвиток компаній. Шляхи розв'язання проблеми зі сміттям – перший крок до циркулярної економіки. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2877667-stalij-rozvitok-kompanij-slahi-rozvazanna-problem-zi-smittam-persij-krok-do-cirkularnoi-ekonomiki.html (дата звернення: 9.06.2020).

References:

1. Otsinka ekolohichnoi shkody ta priorytety vidnovlennia dovkillia na Skhodi Ukrainy [Environmental damage assessment and priorities for environmental restoration in eastern Ukraine]. OSCE: veb-sait. URL: https://www.osce.org/uk/project-coordinator-in-ukraine/362581?download=true (accessed: 9 June 2020).

2. Kenneth Boulding. Towards a New Economics: Critical Essays on Ecology, Distribution, and Other Themes. Edward Elgar Pub, 1.01.1992. 368 p.

3. Hryhorian A. Vopros potreblenyia v kontseptsyy tsyrkuliarnoi эkonomyky [The question of consumption in the concept of a circular economy]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vopros-potrebleniya-v-kontseptsii-tsirkulyarnoy-ekonomiki/viewer (accessed: 9 June 2020).

4. Batova N., Sachek P., Tochytskaia Y. Na puty k zelenomu rostu: okno vozmozhnostei tsyrkuliarnoi ekonomyky [Towards green growth: a window of opportunity for the circular economy]. URL: http://www.beroc.by/webroot/delivery/files/GE_1.pdf (accessed: 9 June 2020).

5. Ellen MacArthur et al. (2013) Towards the circular economy. Foundation Ellen MacArthur Foundation, the McKinsey Center for Business and Environment. URL: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/Ellen-MacArthur-Foundation-Towards-the-Circular-Economy-vol.1.pdf (accessed: 9 June 2020).

6. Ellen MacArthur et al. (2016) Intelligent Assets: Unlocking the circular economy potential. Foundation Ellen MacArthur Foundation. URL: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/EllenMacArthurFoundation_Intelligent_Assets_080216.pdf (accessed: 9 June 2020).

7. Tsyrkuliarna ekonomika: yty po kolu, shchob pity vpered [Circular economy: go in a circle to move forward]. Peremoha Space. URL: https://peremoga.space/%D1 (accessed: 9 June 2020).

8. Onyshchenko O Sotsialni merezhi yak chynnyk rozvytku hromadianskoho suspilstva [Social networks as a factor in the development of civil society]: monohrafiia. K. : NAN Ukrainy, Nats. b-ka Ukrainy im. V.I. Vernadskoho, 2013. 220 s.

9. Artiukhina M., Popova A. Pidvyshchennia konkurentozdatnosti subiektiv maloho ta serednoho biznesu Donechchyny shliakhom formuvannia rehionalnykh haluzevykh klasteriv [Improving the competitiveness of small and medium-sized businesses in Donetsk by forming regional industry clusters]. Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi. Vyp. 3(71). 2019. S. 49–55.

10. Pantsyr S. Pryntsypy orhanizatsii ekoklasteriv [Principles of organization of ecoclusters]. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/15881/Pantsyr_Pryntsypy_orhanizatsii_ekoklasteriv.pdf?sequence=1&isAllowed=y (accessed: 9 June 2020).

11. Sarine Barsoumian, Astrid Severin,Titus van der Spek. Eco-innovation and national cluster policies in Europe: A QUALITATIVE REVIEW – Greenovate! Europe EEIG Brussels, 1 July 2011. 92 p.

12. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm vidrodzhennia i rozvytku melioratsii v Khersonskii oblasti [Organizational and economic mechanism of reclamation and development of land reclamation in Kherson region] / za red. Dibrovy A., Anriievskoho V.; Natsionalnyi universytet bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy; Instytut rozvytku ahrarnykh rynkiv. K., 2017. 350 s.

13. Stalyi rozvytok kompanii. Shliakhy rozviazannia problemy zi smittiam – pershyi krok do tsyrkuliarnoi ekonomiky [Sustainable development of companies. Ways to solve the garbage problem is the first step to a circular economy]. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2877667-stalij-rozvitok-kompanij-slahi-rozvazanna-problem-zi-smittam-persij-krok-do-cirkularnoi-ekonomiki.html (accessed: 9 June 2020).

Artiukhina Maryna
State Higher Educational Institution "Donbas State Pedagogical University"

ENSURING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE DONETSK REGION ON THE BASIS OF THE CIRCULAR ECONOMY

The ecological problems of Donbas, aggravated by the crisis, have a negative impact on all spheres of public life. In the area, pollution of soils, surface waters, harmful emissions of industrial enterprises and flooding of mines, deteriorating condition of forest resources, nature reserves and biodiversity occur. The issue of environmental safety in the region is critical and needs immediate response from all stakeholders and the public. The development strategy of the region should be aimed not only at the sustainable operation of enterprises and organizations of Donbas, but also at solving environmental problems by applying the concept of circular economy development. The article considers the experience of SMEs (small and medium enterprises) of the Donetsk region, which are engaged in secondary processing of raw materials and use of old products in the production. As well, attention is paid to the formation and functioning of the industrial clusters. An important effect of the action of almost all existing clusters in the Donbas is the reduction of environmental pressure on the environment due to human activities. The influence of clusters on the formation of a circular economy in the region is considered. The economic activity of the created clusters involves obtaining results from improving the efficiency of natural resources and reducing harmful emissions. Associations of producers of goods and services improve the economic and environmental situation through joint management of natural resources. In this case, production is carried out in a closed system, i.e., waste and by-products in this production chain are raw materials for another production chain. Ensuring sustainable development of the Donetsk region on the strategic principles of the circular economy depends on many factors: increasing the environmental awareness of residents; development of SMEs through the creation of cluster initiatives; creation of favorable conditions for the development of the circular economy by the government. The process of creating universal recommendations and development models for SMEs and their associations, taking into account regional specifics and simultaneous growth of economic and environmental efficiency, is promising in solving the problems of sustainable development of the Donetsk region on the strategic principles of the circular economy.

Key words: *circular economy, clusters, strategy, ecology, processing of raw materials.*

JEL classification: A10, C19, C52, O10

УДК 330.5:338.432(477)
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.25

Оленич К.В.
здобувач третього рівня вищої освіти спеціальності 051 «Економіка»,
Миколаївський національний аграрний університет

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто напрями та пріоритети розвитку процесу децентралізації в Україні. Визначено мету децентралізації, яка полягає у розширенні повноважень органів місцевого самоврядування громад, а також фінансовому заохоченні процесів добровільного об'єднання територіальних громад, створенні нормативно-правової основи формування. Узагальнено ключові етапи побудови ефективної системи територіальної організації влади, визначено роль децентралізації у розвитку економіки країни, регіону, території. Встановлено принципи процесу децентралізації, які ґрунтуються на добровільному об'єднанні сільських та селищних рад. Доведено, що ефективність децентралізації проявляється через реалізацію можливостей та сформоване законодавче врегулювання цього процесу з урахуванням взаємодії між органами державної влади й місцевого самоврядування та жителів громади загалом. Основні наукові результати, отримані під час дослідження, вказують на позитивне сприяння процесу децентралізацій на соціально-економічний розвиток в Україні. Пріоритетність розвитку дорадництва спонукатиме до забезпечення дієвості запровадження управлінських рішень, системності заходів щодо зменшення кількості та масштабів обмежень, результативності реформ, розвитку місцевого самоврядування.

Ключові слова: *децентралізація, об'єднана територіальна громада, соціально-економічний потенціал, дорадництво, розвиток інфраструктури.*

Постановка проблеми. Територіальні трансформації та реформи відбуваються через процес децентралізації державного управління в Україні, що має особливий інтерес у контексті розвитку місцевого самоврядування. Організація ефективного процесу децентралізації є складним завданням через необхідність формування дієвих інститутів місцевого самоврядування, регіональні особливості, ментальність. Трансформаційні процеси спонукають до створення релевантної нормативно-правової бази, накопичення певних знань, вмінь та досвіду проведення відповідної політики, а також реалізації практичних навичок

у галузі місцевого самоврядування за досвідом інших держав світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань щодо пріоритетних напрямів розвитку процесу децентралізації в Україні займаються багато вчених, зокрема Я. Жаліло [1], О. Бориславська [2], І. Гончаренко, А. Ключник, І. Заверуха, І. Волохова [3], Л. Ярема [4], В. Пальчук [5], Е. Захарченко, О. Шевченко. Автори досліджували вплив децентралізації на розвиток регіонів. Основну увагу приділено розвитку реформи децентралізації в Україні, визначенню пріоритетних напрямів та узагальненню її результатів. Дослідження трансформаційних процесів у різних регіонах відбувається з огляду на певні особливості, зокрема ментальні, й потребує подальшого вивчення та узагальнення з теоретичної та практичної точок зору.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей та визначенні сучасних тенденцій децентралізації з урахуванням адаптаційних змін, окресленні пріоритетних напрямів її розвитку як передумови модернізації системи місцевого самоврядування громад.

Виклад основного матеріалу. Створення передумов до системного та комплексного розвитку сільських територій, спрямованого на формування робочих місць, покращення умов життя населення та поліпшення інфраструктури є стратегічною метою децентралізації. Відповідні зміни закладено в Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, яка була ухвалена Кабінетом Міністрів України 1 квітня 2014 року [11].

Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», яка схвалена Указом Президента у січні 2015 року [6], додала децентралізацію до переліку першочергових реформ, необхідних для забезпечення європейських стандартів життя. Метою було визначено відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудови ефективної системи територіальної організації влади в Україні, реалізацію повною мірою положень Європейської хартії місцевого самоврядування, принципів субсидіарності, повсюдності й фінансової самодостатності місцевого самоврядування [1].

Перспективним планом, затвердженим Кабінетом Міністрів України, передбачалися формування об'єднаних територіальних громад у 23 областях, створення 1 304 об'єднаних територіальних громад, у які мали увійти 9 043 населених пунктів. Фактично цим об'єднанням заплановано було охопити майже 82,0% загальної площі України з 28,8 млн. громадян, що становить 73,5% усього населення держави [1].

Задля реалізації стратегії необхідно було внести зміни до чинного законодавства України. Так, було прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», визначено, що основним принципом адміністративно-територіальної реформи є принцип добровільності. Цей принцип акцентував свою увагу на важливих рисах функціонування адміністративно-територіальних об'єднаннях, а саме перспективах розвитку.

Основною метою реформування було розширення повноважень органів місцевого самоврядування громад, фінансове заохочення процесів добровільного об'єднання громад [2].

Децентралізація мала на меті прискорення розвитку, надання можливостей урахування особливостей територій. Основні зміни, які відбулися внаслідок децентралізації, узагальнено на рис. 1. Новим етапом процесу децентралізації став План заходів Уряду з реалізації нового етапу реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади на період до 2021 року [12].

Ключовим завданням цього етапу є затвердження нової територіальної основи для діяльності органів влади на рівні громад шляхом завершення процесу добровільного об'єднання громад. Передбачено затвердження перспективних планів об'єднаних територіальних громад усіх областей, сприяння добровільному об'єднанню громад, завершення створення адміністративно-територіальних одиниць базового рівня.

Виявлено, що наслідком процесу децентралізації є створення 1 042 об'єднаних територіальних громад, які охоплюють 40% території України. Основні обмеження під час реформування узагальнено на рис. 2.

Сформована нормативна база процесу об'єднання територіальних громад має певні відповідності. Зміни, які були внесені до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» щодо забезпечення доступності необхідними публічними послугами, були спрямовані на вдосконалення правового регулювання питання забезпечення доступності необхідними публічними послугами (медичні послуги, адміністративні послуги, банківські послуги, відкриття відділень державного банку, поштові послуги, відкриття відділень поштового зв'язку) тощо. У затверджених змінах не були виділені дошкільні навчальні заклади та заклади соціального захисту, що спонукає до певних обмежень у фінансуванні [8].

Задля активізації процесу необхідно забезпечити підвищення конкурентоспроможності економічно активного населення за допомогою

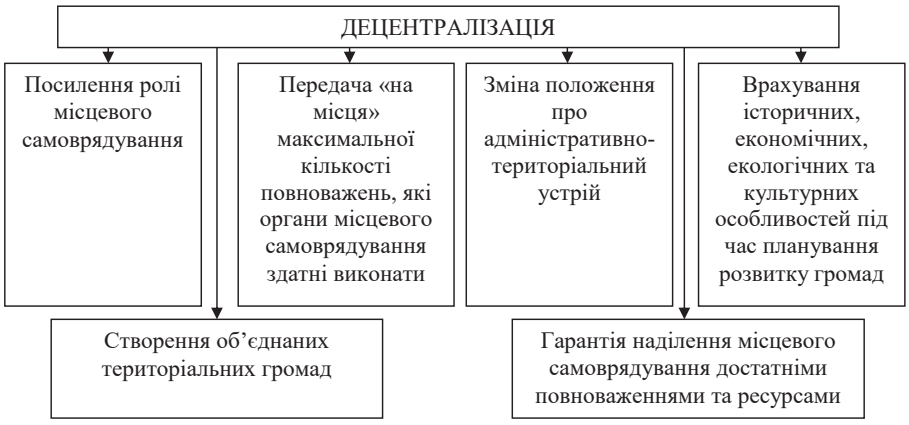

Рисунок 1 – Очікувані результати процесу децентралізації

Джерело: узагальнено автором на основі джерел [2; 3; 5]

навчання шляхом залучення експертів, створення та розширення інститутів розвитку (вибір пріоритетів інвестування місцевими громадами), підвищити мобільність робочої сили на ринку праці та вдосконалити регулювання трудової міграції, сприяти використанню потенціалу транскордонної співпраці [1; 4; 9].

Задля вирішення вищезазначених обмежень введено в дію Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» [10], який передбачає правові засади здійснення сільськогосподарської дорадчої діяльності. Підвищення конкурентоспроможності економічно активного населення за допомогою навчання значною мірою залежить від динамічності освоєння нових технологій, використання ринкової кон'юнктури, низки організаційних змін, необхідних для поступального розвитку. Саме цю роль виконує система сільськогосподарського дорадництва, головною метою якої є сприяння покращенню добробуту сільського населення та розвитку сільських територій через підвищення рівня знань і вдосконалення практичних навичок сільського населення та сільськогосподарських товаровиробників [13].

Основні методи та завдання дорадчої діяльності визначені у Законі України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» та представлені на рис. 3.

Так, функціонування в Україні сільськогосподарських дорадчих служб, їхня дієва співпраця у сфері дорадчих послуг на постійній основі є виконаною частиною угоди Асоціації між Україною та Європейським Союзом. Саме тому розбудова системи сільськогосподарського дорадництва є невід'ємною складовою частиною євроінтеграційного процесу.

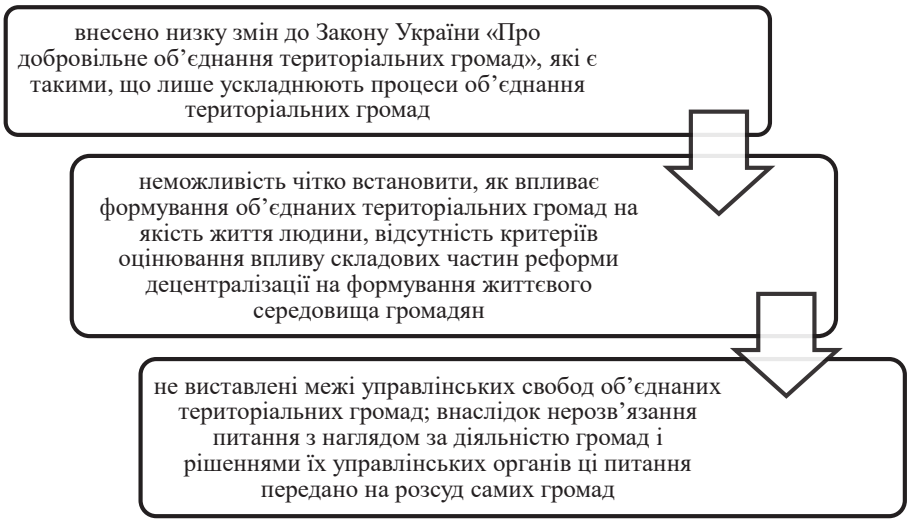

Рисунок 2 – Основні обмеження реформи децентралізації

Джерело: узагальнено автором на основі джерел [1; 8]

Рисунок 3 – Основні завдання та методи дорадчої діяльності

Джерело: узагальнено автором на основі джерел [10; 13]

Важливим питанням процесу децентралізації є побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні для якісного та комфортного проживання людей. Етапи розвитку включають створення об'єднаної територіальної громади, розвиток місцевого самоврядування, передачу ресурсів, передачу повноважень на місцях, підвищення фінансової спроможності, прискорення економічної та інвестиційної привабливості територій. Саме в такій ієрархічній послідовності має відбуватися ефективна система територіальної організації влади для значного посилення спроможності вирішувати питання місцевого розвитку, ефективно виконувати свої повноваження та надавати якісні послуги людям. Розвиток об'єднаних територіальних громад відповідно до вищезазначених етапів дасть можливість новоствореним громадам успішно реалізувати програму децентралізації.

Європейський досвід засвідчує практику ефективного вирішення багатьох територіальних проблем, актуальних для України. Зокрема, слід відзначити досвід щодо реалізації такого основоположного принципу державного управління, як принцип субсидіарності, за яким рішення мають прийматися на якомога ближчому до громадян рівні (рівень місцевого

самоврядування). У багатьох європейських країнах цей принцип є основоположним у політиці децентралізації, що проводиться з 1980-х років (тенденція до децентралізації спостерігається в останні десятиліття в більшості як розвинених країн, так і країн, що розвиваються). Слід звернути увагу також на інші ініціативи щодо реструктуризації територіальних одиниць, розподілу компетенцій між ними, розвитку великих міських агломерацій тощо.

Таким чином, об'єднана територіальна громада є системою, в якій джерела наповнення бюджету, інфраструктурні та кадрові ресурси є достатніми для вирішення її органами місцевого самоврядування питань місцевого значення, передбачених законодавством, в інтересах жителів громади. Об'єднані територіальні громади, працюючи за новою системою субвенції і маючи доступ до коштів Державного фонду регіонального розвитку, сприяють отриманню нових джерел доходів внаслідок розширення їхніх компетенцій у сфері земельних відносин, реєстраційних процедур, контролю тощо.

Саме тому пріоритетні напрями процесу децентралізації мають бути пов'язані зі знаннями, вміннями та практичним досвідом, який дасть змогу використовувати найкращі практики цього трансформаційного процесу щодо підвищення рівня відповідальності та ролі місцевого самоврядування. Пріоритетність розвитку дорадництва спонукатиме до забезпечення дієвості запровадження управлінських рішень, системності заходів щодо зменшення кількості та масштабів обмежень, результативності реформ, розвитку місцевого самоврядування.

Висновки. У проведеному дослідженні розглянуто напрями та пріоритети розвитку процесу децентралізації в Україні. Встановлено, що мета децентралізації полягає в розширенні повноважень органів місцевого самоврядування громад, а також фінансовому заохоченні процесів добровільного об'єднання територіальних громад, створенні нормативно-правової основи формування.

Доведено, що, незважаючи на безсумнівні позитивні результати трансформації місцевого самоврядування, залишилися невирішеними багато важливих питань. Всупереч сподіванням реформаторів адміністративно-територіальний устрій не став простішим і зрозумілішим. Створення численних об'єднань з досить різнорідними статусами ускладнює систему адміністративного управління. При цьому більшість правових норм і регламентацій, які були прийняті й торкнулися територіальних громад, не враховували навантаження на місцеві бюджети. За цих умов варто звернути увагу на перерозподіл відповідальності (і, відповідно, ресурсів) з верхнього рівня управління на нижній. При цьому проблема територіальної роздробленості й особливо розвитку міжмуніципального співробітництва має велике значення. З огляду на слабке ресурсне забезпечення більшості муніципальних утворень і високий рівень їхньої дотаційності постановка питання про розвиток різних форм міжмуніципального співробітництва є актуальною. Слід звернути увагу також на ще одне спрямування реформ. Йдеться про підвищення ролі міст у місцевому розвитку за рахунок створення міжмуніципальних об'єднань, що включають міста та прилеглі до них території. Реформа була зосереджена на організації самоврядування у сільській місцевості, а міська проблематика майже не розглядалася. Тим часом міста є центрами економічного зростання, їхній успішний розвиток вважається важливою передумовою забезпечення конкурентоспроможності регіонів та держави.

Існує також проблема пошуку розумного балансу між централізацією та децентралізацією управління. Останніми роками одержавлення інституту місцевого самоврядування та його вбудовування у вертикаль влади сприяли зміцненню тенденції до централізації, що ускладнило процес становлення вітчизняного інституту самоврядування.

З огляду на наявні обмеження, які виникають під час трансформаційних процесів, важливими завданнями є вивчення світового досвіду, впровадження найкращих практик процесу децентралізації, розвитку місцевого самоврядування та підвищення рівня відповідальності, що допоможе уникнути додаткових обмежень і сформувати дієву систему управління територіальним розвитком. Знання та досвід можуть бути поєднані з практичною реалізацією, зокрема, через дорадництво. Практичний досвід та адаптаційні підходи дадуть змогу визначити напрями та пріоритети розвитку процесу децентралізації в країні, вектор ефективного й відповідального розвитку місцевого самоврядування.

Список використаних джерел:

1. Децентралізація влади: порядок денний на середньострокову перспективу : аналітична доповідь / Я. Жаліло, О. Шевченко, В. Романова та ін. Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2019. 192 с.

2. Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е. та ін. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. Київ : ТОВ «Софія», 2012. 128 с.

3. Волохова І. Місцеві фінанси та перспективи поглиблення фінансової децентралізації Україні : монографія. Одеса : Атлант, 2014. 462 с.

4. Ярема Л. Роль об'єднаних територіальних громад Тернопільщини у розвитку сільських територій. *Агросвіт*. 2019. № 24. С. 71–76.

5. Пальчук В. Розвиток економічного потенціалу громад у рамках реформи з децентралізації. *Україна: події, факти, коментарі*. 2018. Вип. 11. С. 38–50. URL: http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr11.pdf (дата звернення: 17.02.2020).

6. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10 (дата звернення: 17.02.2020).

7. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України від 30 вересня 2019 року № 722/2019 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text (дата звернення: 18.06.2020).

8. Економіко-правові аспекти сталого розвитку: держава, регіон, місто : матеріали Першої міжнародної науково-практичної конференції (7 червня 2019 року, м. Київ) / наук. ред. В. Устименко. Київ : НАН України ; Інститут економіко-правових досліджень, 2019. 208 с.

9. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 5 лютого 2015 року № 157-VIII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19 (дата звернення: 17.02.2020).

10. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність : Закон України від 17 червня 2004 року № 1807-IV / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1807-15 (дата звернення: 17.02.2020).

11. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 року № 333-р / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text (дата звернення: 18.06.2020).

12. Про затвердження плану заходів з реалізації нового етапу реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні на 2019–2021 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 січня 2019 року № 77-р / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/77-2019-%D1%80#Text (дата звернення: 18.06.2020).

13. Ровний В. Проблеми правового регулювання діяльності дорадників та експертів-дорадників сільськогосподарської дорадчої діяльності. *Наше право*. 2015. № 5. 124 с.

References:

1. Zhalilo Ya., Shevchenko O., Romanova V. (2019) Decentralizaciya vlady: poryadok dennyj na serednostrokovu perspektyvu. [Decentralization of power: an agenda for the medium term]. Analytical report. National Institute for Strategic Studies, p. 192.

2. Boryslavska O., Zaverukha I., Zakharchenko E. (2012) Decentralizaciya publichnoyi vlady: dosvid yevropejskyh krayin ta perspektyvy Ukrayiny. [Decentralization of public power: the experience of European countries and prospects of Ukraine]. Swiss-Ukrainian project "Support to decentralization in Ukraine – DESPRO", p. 128.

3. Volohova I. (2014) Miscevi finansy ta perspektyvy poglyblennya finansovoyi decentralizaciyi Ukrayini [Local finances and prospects for deepening the financial decentralization of Ukraine]. Monograph, p. 462.

4. Yarema L. (2019) Rol obyednanyh terytorialnyh gromad ternopilshhyny u rozvytku silskyh terytorij [The role of united territorial communities of Ternopil region in the development of rural areas]. Agrosvit, pp. 71–76.

5. Palchuk V. (2018) Rozvytok ekonomichnogo potencialu gromad u ramkah reformy z decentralizaciyi. Ukrayina: podiyi, fakty, komentari [Development of economic potential of communities in the framework of decentralization reform. Ukraine: events, facts, comments]. Vip. 11, pp. 38–50. URL: http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr11.pdf (accessed: 17 February 2020).

6. Pro Strategiyu stalogo rozvytku "Ukrayina – 2020" [On the Strategy of Sustainable Development "Ukraine – 2020"]. Decree of the President of Ukraine of 12.01.2015 № 5/2015 / The Verkhovna Rada of Ukraine. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10 (accessed: 17 February 2020).

7. Pro Cili stalogo rozvytku Ukrayiny na period do 2030 roku [On the Goals of Sustainable Development of Ukraine for the period up to 2030]. Decree of the President of Ukraine of 30.09.2019 № 722/2019 / The Verkhovna Rada of Ukraine. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text (accessed: 18 June 2020).

8. Ustimenko V. (2019) Ekonomiko-pravovi aspekty stalogo rozvytku: derzhava, region, misto [Economic and legal aspects of sustainable development: state, region, city]. Materials of the First International Scientific and Practical Conference / Nauk. ed. NAS of Ukraine. Inst. Of Economic and Legal Research, p. 208.

9. Pro dobrovilne ob'yednannya terytorialnyh gromad [On voluntary association of territorial communities]. Law of Ukraine of 05.02.2015 № 157-VIII / The Verkhovna Rada of Ukraine. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19 (accessed: 17.02.2020).

10. Pro silskogospodarsku doradchu diyalnist [On agricultural advisory activities]. Law of Ukraine of 17.06.2004 № 1807-IV / The Verkhovna Rada of Ukraine. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1807-15 (accessed: 17 February 2020).

11. Pro shvalennya Koncepciyi reformuvannya miscevogo samovryaduvannya ta terytorialnoyi organizaciyi vlady v Ukrayini [On approval of the Concept of reforming local self-government and territorial organization of power in Ukraine]. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 01.04.2014 № 333 / The Verkhovna Rada of Ukraine. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text (accessed: 18 June 2020).

12. Pro zatverdzhennya planu zahodiv z realizaciyi novogo etapu reformuvannya miscevogo samovryaduvannya ta terytorialnoyi organizaciyi vlady v Ukrayini na 2019–2021 roky [On approval of the action plan for the implementation of the new stage of reforming local self-government and territorial organization of power in Ukraine for 2019–2021]. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of January 23, 2019 № 77 / Verkhovna Rada of Ukraine. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/77-2019-%D1%80#Text (accessed: 18 June 2020).

13. Rovny V. (2015) Problemy pravovogo regulyuvannya diyalnosti doradnykiv ta ekspertiv-doradnykiv silskogospodarskoyi doradchoyi diyalnosti [Problems of legal regulation of the activities of advisers and expert advisors of agricultural advisory activities]. Our right, № 5, p. 124.

Olenich Ksenia
Mykolaiv National Agrarian University

PRIORITY DIRECTIONS OF THE DECENTRALIZATION PROCESS

The article under consideration deals with the directions and priorities of the decentralization process development in Ukraine. The purpose of decentralization has been defined, which consists in accretion of powers of bodies of local self-government of communities, and also financial encouragement of processes of voluntary association of territorial communities, creation of a normative-legal basis of formation. The peculiarities of the decentralization process development have been outlined and the current tendencies of decentralization have been determined taking into account the adaptive changes, the priority directions of its development have been characterized as preconditions for the modernization of the local self-government system. The preconditions for the creation of systemic and integrated development of rural areas, through the direction of job creation, improvement of living conditions and improvement of infrastructure have been identified. The key stages of building an effective system of territorial organization of power have been summarized, the role of decentralization in the development of the economy of the country, region, and territory has been determined. The principles of the decentralization process have been established, which are based on the voluntary association of village and urban-type settlement councils. It has been proved that the effectiveness of decentralization is manifested through the realization of opportunities and the current legislative regulation of this process, taking into account the interaction between public authorities and local governments and the community as a whole. It has been established that the European experience gives the practice of effective solution of many territorial problems relevant to Ukraine, especially the experience in the implementation of the principle of subsidiarity, according to which decisions should be made as close as possible to citizens (i.e. local government level). Key research insights indicate a positive contribution to the process of decentralization to socio-economic development in Ukraine. The priority of development of advisory will encourage ensuring the effectiveness of the implementation of management decisions, systematic measures to reduce the number and scope of restrictions, the effectiveness of reforms, the development of local self-government.

Key words: *decentralization unified territorial community, socio-economic potential, advisory, infrastructure development.*

JEL classification: R11, R58

УДК 330.111.4:332.14
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.26

Шашина М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6676-3316

РІВЕНЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЦЕНТРАЛЬНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

У статті на основі інтегрального індексу інноваційного потенціалу визначено оцінку рівня інноваційної сфери Центрального регіону України. Визначено поняття інноваційного потенціалу та чинники його розвитку. Досліджено процеси у сфері інноваційної діяльності регіону. Висвітлено позитивні та негативні тенденції в сфері впровадження інновацій. Встановлено відсутність упровадження кластерного підходу до реалізації інноваційного потенціалу. Передумовами розширення інноваційного потенціалу визначено локальні та національні стимули: фінансове сприяння промисловим підприємствам шляхом пільгового оподаткування, компенсації відсоткової ставки підприємствам, які впроваджують інноваційні процеси, компенсації підприємствам, які орієнтовані на експорт високотехнологічної продукції, місцеві стимули.

Ключові слова: *інноваційний потенціал, рівень розвитку інновацій, високотехнологічний сектор, кластерний підхід.*

Постановка проблеми. В Україні актуалізується розвиток інноваційного потенціалу на основі кластерного підходу, що визначено на державному рівні у Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності [14]. Розвиток креативної економіки зумовлює зміну підходів до поняття "інноваційний потенціал економіки". Витрати на дослідження та розробки, чисельність науковців є вихідними факторами забезпечення інноваційного розвитку країн, проте вагомими доповнюючими факторами формування інноваційного потенціалу слугують стан співпраці приватного, державного секторів та університетів, фінансування технічної підтримки, розвиток навичок зайнятих в інноваційній сфері. Натомість країни, що вийшли зі складу Радянського

Союзу, зокрема Україна, характеризуються сировинною структурою економіки, відсутністю ефективної економічної політики протягом тривалого часу. Розвинені країни забезпечили розвиток інноваційного потенціалу завдяки реалізації кластерного підходу. Це означає, що дослідження інновацій доцільно здійснювати з урахуванням територіальних особливостей. Зазначене потребує дослідження інноваційного потенціалу регіонів України та виявлення ключових рушіїв розвитку інноваційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інновації визнані рушійною силою в національному економічному зростанні не тільки в розвинених країнах, а й у країнах, що розвиваються. Інноваційний потенціал можна виміряти на основі показників розвитку людського капіталу, рівня наукових досліджень, патентів, продукції високотехнологічних галузей (авіаційної, машинобудування, хімічної). Науковцями доведено вплив зростання цих показників на економічний розвиток країни. Найбільш ефективним методом оцінювання інноваційного потенціалу виступає емпіричне дослідження еволюції інноваційної системи, що дає змогу оцінити інноваційний розвиток країни, регіону, території [5]. У науковій літературі останніх років запропоновано різні методики оцінки інноваційного потенціалу на основі показників [2]. Оцінка регіонального інноваційного потенціалу забезпечує більш ефективний аналіз [9] інновацій. Оцінка рівня інноваційності регіону забезпечує розроблення пропозицій щодо вдосконалення методики економічної безпеки відповідно до рівня інновацій країни та методів управління інноваціями [7]. Заходи управління інноваціями засновані на реалізації інноваційної політики, яка впливає на інноваційну діяльність [4]. Методологічні підходи оцінки інноваційного потенціалу використовуються для оцінки інноваційної безпеки, для моніторингу стану національної безпеки країни [8]. Інноваційний потенціал розглядається як сукупність різних видів ресурсів (матеріальних, фінансових, наукових, науково-технічних, інтелектуальних, інформаційних та інших), які дають сукупність можливостей для реалізації заходів зі здійснення інноваційної діяльності. Чинниками розвитку інноваційного потенціалу є доступ компаній до фінансування, людський капітал та зовнішня торгівля. Інноваційний потенціал зростає за умов фінансування, більшого обсягу людського капіталу та залучення регіону до зовнішньої торгівлі [1]. Інноваційний потенціал розвивається завдяки високому рівню конкуренції, а міжнародні зв'язки компаній сприяють розвитку практики відкритих інновацій [3]. Основні проблеми інноваційного розвитку регіонів України пов'язані з інституційним, соціальним та політичним розвитком та трансформаційним переходом [10; 14]. Структурні особливості економіки регіонів України визначають їхній інноваційний потенціал: велика частка зайнятості в аграрному секторі; низька частка сфери послуг у ВВП; велика частка так званих проблемних секторів економіки; слабкий фінансовий сектор; низький рівень розвитку технічної інфраструктури [6].

Мета статті полягає у дослідженні інноваційного потенціалу Центрального регіону України на основі системи показників сфери інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до методики районування, розробленої вченими Національної академії наук України М.І. Долішнім, М.М. Паламарчук, О.М. Паламарчук, розрізняють шість макрорегіонів: 1) Центральний (Вінницька, Житомирська, Київська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області та м. Київ); 2) Донецький (Східний) (Донецька і Луганська області); 3) Західний (Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області); 4) Придніпровський (Центрально-Східний) (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області); 5) Причорноморський (Південний) (Миколаївська, Одеська, Херсонська області, АР Крим та м. Севастополь); 6) Харківський (Північно-Східний) (Полтавська, Сумська, Харківська області) [13]. Узагальнення наявних методичних підходів щодо районування наведено в праці Л. Чмирьова та Н. Федяй [15]. На основі запропонованого М. Глізнуца [11, 12, с. 111–115] групування складників для проведення аналізу інноваційного потенціалу складено таблиці вихідних даних для визначення інтегральних індексів інноваційного розвитку.

Загалом інноваційний потенціал Центрального регіону характеризується стабільністю впровадження інновацій промисловими підприємствами. Поступово впроваджуються нові або вдосконалені методи обробки або виробництва продукції (табл. 1), відповідно стабільністю характеризується освоєння виробництва інноваційної продукції, нових технологій.

Запровадження нових технологій та інноваційних процесів прямо впливає на обсяги реалізації інноваційної продукції (табл. 2). Кількість підприємств, які реалізували інноваційну продукцію, скоротилася у 2017 році, що можна пояснити циклічністю інновацій. Суттєво зріс показник кількості підприємств, що реалізували продукцію, що була новою для ринку, та кількість тих економічних агентів, які випускали абсолютно нову продукцію в межах підприємства.

На рівень інноваційного потенціалу впливає матеріально-технічна база підприємств (табл. 3). Практично не змінилася кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, за регіонами. Відповідно, кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт за регіонами змінювалася лише під впливом макроекономічних чинників.

Попередні проаналізовані чинники визначають спроможність регіонів України до високотехнологічного експорту: кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України, дещо зросла. Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України у 2017 році зріс на 27%, у 2018 році – на 11%.

Відсоток реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального рівня реалізованої інноваційної продукції зріс у 2017–2018 роках порівняно з 2016 роком.

Для оцінки інноваційного потенціалу запропоновано метод оцінки на основі інтегрального показника. Для його визначення використано нормовані значення індикаторів інноваційного потенціалу на основі відхилень $\left(x_{ij} - a\right)$ та стандартизація показників розмахом варіації на основі мінімальних та максимальних значень індикаторів.

Таблиця 1 – Вихідні дані для розрахунку індексу впровадження інновацій

	Кількість промислових підприємств, що впроваджували інноваційні процеси, од.			Кількість промислових підприємств, що впроваджували нові або вдосконалені методи обробки або виробництва продукції, од.			Кількість промислових підприємств, що освоювали виробництво інноваційних видів продукції, од.			Кількість промислових підприємств, що освоювали нові технології, од.		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Вінницька	23	27	39	25	30	35	24	32	38	18	20	22
Житомирська	22	25	31	20	24	38	18	20	23	20	22	23
Київська	35	37	42	15	18	21	13	16	18	3	4	7
Хмельницька	17	8	8	5	2	3	8	3	7	14	6	5
Черкаська	7	8	18	7	10	14	9	12	16	10	10	11
Чернігівська	7	9	12	0	0	2	4	7	8	5	6	9
Україна	723	679	739	400	456	451	410	450	467	332	367	400

Таблиця 2 – Вихідні дані для розрахунку індексу реалізації інноваційної продукції, нової для ринку і/або для підприємства

Області центрального регіону	Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, од.			Кількість підприємств, що реалізували продукцію, що була новою для ринку, од.			Кількість підприємств, що реалізували продукцію, що була новою тільки для підприємства, од.		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Вінницька	20	21	28	6	7	10	17	20	25
Житомирська	20	22	28	5	5	7	18	20	24
Київська	20	22	27	4	5	7	15	19	23
Хмельницька	12	4	10	2	-	-	11	4	10
Черкаська	9	12	21	2	3	3	14	17	23
Чернігівська	6	7	9	2	2	3	4	5	7
Україна	632	450	674	114	124	192	503	377	557

Таблиця 3 – Вихідні дані для розрахунку індексу матеріально-технічної бази

Області центрального регіону	Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи за регіонами, од			Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт за регіонами, тис. грн			Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій за регіонами, тис. грн		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Вінницька	19	20	21	118564,1	125489,7	139946	2998,78	3786,2	3999,3
Житомирська	22	24	25	97257,3	116926,1	124296	2118,4	1527,8	1296,7
Київська	26	30	33	1498253	1489234	1639201	3091,5	3017,2	3109,2
Хмельницька	8	8	8	12525,9	16974,4	20502,7	566,5	520,5	924,6
Черкаська	13	14	14	212360	251320	251683	1998	2589	2345
Чернігівська	13	14	16	1000652	1045872	1104672	2345	2491,4	2754,9
Україна	972	963	985	10954703	12597483	16009286	1146032,5	1340844,1	1610011,8

Для визначення інтегрального показника застосуємо нормовані значення індикаторів інноваційного потенціалу на основі відхилень $\left(x_{ij} - a\right)$ та стандартизовані варіаційним розмахом $\left(x_{max} - x_{min}\right)$.

Для показників інноваційного потенціалу, які характеризують його розвиток, тобто зростання показника, що вказує на позитивні тенденції, доцільно використати таку формулу розрахунку:

$$Y_{ij} = \left(X_{ij} - minX_{ij}\right) / \left(maxX_{ij} - minX_{ij}\right), \qquad (1)$$

де Y_{ij} – нормований і-й показник в j-й сукупності,
X_{ij} – значення і-го показника в j-й сукупності,
$minX_i$ – мінімальне значення і-го показника,
$maxX_i$ – максимальне значення і-го показника.

Таким чином, чим більше значення фактичного показника інноваційного потенціалу, тим більше нормований показник буде наближатися до 1.

Для показників інноваційного потенціалу, наближення значення яких до мінімального характеризує розвиток (наприклад, знос основних засобів), доцільно використати таку формулу розрахунку:

$$Y_{ij} = \left(maxX_{ij} - X_{ij}\right) / \left(maxX_{ij} - minX_{ij}\right). \qquad (2)$$

Величина Y_{ij} буде наближуватися до 1 за наближення фактичного значення X_{ij} до $minX_{ij}$.

Інтегральний показник для кожного складника інноваційного потенціалу визначається як середнє значення відібраних коефіцієнтів за визначений календар-

ний період, що зумовлено рівнозначністю між собою усіх показників кожної групи.

При цьому під інтегральним показником розуміється показник, що обчислюється в результаті зважування визначеної комбінації індикаторів та комплексно характеризує інноваційний потенціал і стан управління потенціалом. Інтегральний показник включатиме усі визначені складники, виявлені у процесі аналізу інноваційного потенціалу на основі індикаторів:

$$I_{sd} = \frac{\left(I_{ij}^{1} + I_{ij}^{2}\right)}{n} = \frac{\sum_{i=1}^{n} I_{j=1}^{k}}{n}, \qquad (3)$$

де I_{sd} – інтегральний показник, що характеризує економічний потенціал територій, I_{ij} – це нормований і-й показник в j-й сукупності.

Найбільш проблемним індикаторам інноваційного розвитку слід присвоювати найбільшу вагу, що в подальшому дає змогу визначити території та регіони, які характеризуються найменшим рівнем економічного розвитку. Вище значення індексу характеризуватиме вищий рівень розвитку інноваційного потенціалу території.

Розрахований інтегральний показник розвитку інноваційного потенціалу Центрального регіону України у 2016–2018 роках за даними табл. 1–4, свідчить про низький рівень інновацій.

Суттєво показник зріс у 2017 році завдяки позитивним змінам у кількості підприємств, що реалізували продукцію, яка була новою для ринку, та тих, що реалізували інноваційну продукцію за межі України. Впровадження інноваційних процесів на підприємствах було стимулюючим фактором інноваційного розвитку у 2018 році. Загалом технологічність галузей економіки Центрального регіону України залишається

Таблиця 4 – Вихідні дані для розрахунку індексу реалізації інноваційної продукції за межі України

Області центрального регіону	Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України, од.			Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України, тис. грн			Відсоток реалізованої інноваційної продукції за межі України загального рівня реалізованої інноваційної продукції, %		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Вінницька	8	9	9	131675,6	165835,4	173241	35,5	39,2	40,3
Житомирська	7	7	9	112528	132298,2	152621	23,5	25,6	30,2
Київська	6	8	9	205429	226954	235410	27,8	29,5	31,5
Хмельницька	1	1	1	–	-	-	-	-	-
Черкаська	7	9	8	168369	258361	201587	12,6	22,4	19,3
Чернігівська	0	0	2	108745	129432	143290	12,4	15,3	16,9
Україна	167	179	193	4358998,6	5518834,9	6118634,9	29,8	31,2	34,1

Таблиця 5 – Динаміка інтегрального показника розвитку інноваційного потенціалу Центрального регіону України у 2016–2018 роках

Показник	2016	2017	2018	Вага, %
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інноваційні процеси, од.	0,411	0,379	0,500	0,05
Кількість промислових підприємств, що впроваджували нові або вдосконалені методи обробки або виробництва продукції, од.	0,480	0,467	0,443	0,1
Кількість промислових підприємств, що освоювали виробництво інноваційних видів продукції, од.	0,433	0,414	0,366	0,1
Кількість промислових підприємств, що освоювали нові технології, од.	0,510	0,407	0,435	0,1
Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, од.	0,607	0,593	0,605	0,05
Кількість підприємств, що реалізували продукцію, що була новою для ринку, од.	0,375	0,524	0,500	0,05
Кількість підприємств, що реалізували продукцію, що була новою тільки для підприємства, од.	0,655	0,635	0,648	0,05
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи за регіонами, од	0,491	0,470	0,460	0,05
Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт за регіонами, тис. грн	0,321	0,333	0,325	0,1
Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій за регіонами, тис. грн	0,642	0,552	0,481	0,1
Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України, од.	0,604	0,630	0,667	0,05
Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України тис. грн	0,590	0,589	0,642	0,1
Відсоток реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального рівня реалізованої інноваційної продукції, %	0,525	0,561	0,572	0,1
Інтегральний показник	0,046	0,146	0,117	-

на низькому рівні. Відповідно, це визначає можливості інноваційного розвитку на основі кластерного підходу.

Висновки. Проведене дослідження слугує підставою для формулювання висновку щодо неготовності Центрального регіону України до стрімкого розвитку інноваційного потенціалу. Вихідні умови для виробництва інноваційної продукції промисловими підприємствами не сприяють покращенню рівня інноваційності. Перешкодами є відсутність ефективних державних інструментів підтримки інновацій, таких як: фінансове сприяння промисловим підприємствам шляхом пільгового оподаткування, компенсації відсоткової ставки підприємствам, які впроваджують інноваційні процеси, компенсації підприємствам, які орієнтовані на експорт високотехнологічної продукції, місцеві стимули. Подальші дослідженні доцільно спрямувати на висвітлення локальних та національних інструментів інноваційної підтримки промислових підприємств.

Список використаних джерел:

1. Afandi E., & Kermani M. What determines firms' innovation in Eastern Europe and Central Asia. *Perspectives of Innovations, Economics and Business*. 2014. Vol. 14(1). P. 1–20. doi:10.15208/pieb.2014.01

2. Bagaryakov A.V. Innovative security in the system of economic security of the region. *Economics of the region*, 2012. Vol. 2. P. 302–305.

3. Ebersberger B., & Mevenkamp N. Open Innovation in Eastern Europe and Central Asia. *Journal of Business Administration Research*. 2016. Vol. 5(2). doi:10.5430/jbar.v5n2p8

4. Fagerberg J. Innovation policy: rationales, lessons and challenges. *Journals of Economic Surveys*, 2016. Vol. 31(2). P. 497–512.

5. Fan P. Innovation in China. *Journals of Economic Surveys*, 2014. Vol. 28 (4). P. 725–745.

6. Krajewski, S. Innovation Levels in the Economies of Central and Eastern Europe. *Comparative Economic Research*. 2014. Vol. 17(3). P. 101–122. doi:10.2478/cer-2014-0025

7. Kuznetsova, M.V. Innovation management as part of economic security. *Journals National Interests: Priorities and Security*, 2019. Vol. 15 (1). P. 53–63.

8. Omelyanenko, V., Biloshkurskyi, V. Methodology of national investment and innovation security analytics. *Problems and Perspectives in Management*. 2019. Vol. 17(1). P. 380–394.

9. Puślecki, Z. W. Region, innovation and knowledge in strategy of European Union economic growth and social security. *Rocznik Integracji Europejskiej*. 2015. Vol. 9. P. 123–132.

10. Widmaier, B. Knowledge and Innovation in Industry in Central and Eastern Europe. *Institutional Change and Industrial Development in Central and Eastern Europe*. 2018. Vol. 5, P. 175–193. doi:10.4324/9780429457272-10

11. Глізнуца М. Ю. Управління розвитком інноваційного потенціалу України та регіонів : дис. … канд. економ. наук; Харківський політехнічний інститут. Харків, 2018. 247 с.

12. Глізнуца М.Ю. Визначення складових та оцінка інноваційного потенціалу регіону. *Technology audit and production reserves.* 2016. № 3/5. С. 11–14.

13. Долішній М.І., Паламарчук М.М., Паламарчук О.М., Шевчук Л.Т. Соціально-економічне районування України. Львів: НАН України; Інститут регіональних досліджень, 1997. 50 с.

14. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-р (дата звернення : 28.05.2020)

15. Чемерьова Л. Ю., Федяй Н. О. Районування територій України як один із факторів просторового соціально-економічного розвитку регіонів. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1878 (дата звернення : 28.05.2020 р.)

References:

1. Afandi E., Kermani M. (2014) What determines firms' innovation in Eastern Europe and Central Asia. *Perspectives of Innovations, Economics and Business*, 14(1), 1–20. doi:10.15208/pieb.2014.01

2. Bagaryakov A.V. (2012) Innovative security in the system of economic security of the region. *Economics of the region*, 2, 302–305.

3. Ebersberger B., & Mevenkamp N. (2016). Open Innovation in Eastern Europe and Central Asia. *Journal of Business Administration Research*, 5(2). doi:10.5430/jbar.v5n2p8

4. Fagerberg J. (2016) Innovation policy: rationales, lessons and challenges. *Journals of Economic Surveys*, 31(2), 497–512.

5. Fan P. (2014) Innovation in China. *Journals of Economic Surveys*, 28 (4), 725–745.

6. Krajewski S. (2014) Innovation Levels in the Economies of Central and Eastern Europe. *Comparative Economic Research*, 17(3), 101–122. doi:10.2478/cer–2014-0025

7. Kuznetsova M. V. (2019) Innovation management as part of economic security. *Journals National Interests: Priorities and Security*, 15 (1), 53–63.

8. Omelyanenko V., Biloshkurskyi, V. (2019) Methodology of national investment and innovation security analytics. *Problems and Perspectives in Management*, 17(1), 380–394.

9. Puślecki Z.W. (2015) Region, innovation and knowledge in strategy of European Union economic growth and social security. *Rocznik Integracji Europejskiej*, 9, 123–132.

10. Widmaier B. (2018) Knowledge and Innovation in Industry in Central and Eastern Europe. *Institutional Change and Industrial Development in Central and Eastern Europe*, 5, 175–193. doi:10.4324/9780429457272–10

11. Gliznutsa M.Yu. (2018) *Upravlinnia rozvytkom innovatsiinoho potentsialu Ukrainy ta rehioniv* [Management of development of innovative potential of Ukraine and regions] (PhD Thesis). Kharkiv: Kharkivskyi politekhnichnyi instytut.

12. Gliznutsa M.Yu. (2016) Identification of components and assessment of the innovation potential of the region. *Technology audit and production reserves,* 3/5, 11–14.

13. Dolishniy M.I., Palamarchuk M.M., Palamarchuk O.M., Shevchuk L.T. (1997) *Sotsialno-ekonomichne raionuvannia Ukrainy* [Socio-economic zoning of Ukraine. NAS of Ukraine]. Lviv: Institute of Regional Studies (in Ukrainian)

14. *Pro skhvalennia Stratehii rozvytku sfery innovatsiinoi diialnosti na period do 2030 roku* [On approval of the Strategy for the development of innovation for the period up to 2030]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p (accessed 20.03.2020)

15. Chemeryova L.Yu., Fedyai N.O. (2020) *Raionuvannia terytorii Ukrainy yak odyn iz faktoriv prostorovoho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv* [Zoning of Ukraine as one of the factors of spatial socio-economic development of regions]. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1878 (accessed 20.03.2020)

Shashyna Maryna
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

LEVEL OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE CENTRAL REGION OF UKRAINE

Taking into account the actualization of the implementation of the cluster approach to the development of the innovation sphere, the aim was to investigate the innovation potential of the Central region of Ukraine on the basis of the system of indicators of innovation activity. The methodological basis of the article is zoning method developed by scientists of the National Academy of Sciences of Ukraine, methodological approaches to zoning, the method of grouping components for the analysis of innovation potential. To assess the innovation potential, an evaluation method based on an integrated indicator is proposed. To determine it, the normalized values of innovation potential indicators based on deviations (x_ij-a) and standardization of indicators with a range of variation based on the minimum and maximum values of indicators were used. Based on the integrated index of innovation potential, the article evaluates the level of innovation in the Central region of Ukraine. The concept of innovation potential and factors of its development are defined. Processes in the field of innovation activity of the region are investigated. Positive and negative trends in the field of innovation are identified. The lack of implementation of a cluster approach to the realization of innovation potential has been established. A number of tendencies in the level of innovation potential of the Central district were revealed: stability of introduction of innovations by industrial enterprises, development of production of innovative products, new technologies, introduction of new technologies and innovative processes. No changes in the preconditions for the development of the innovation sphere have been revealed. The introduction of innovation processes in enterprises was a stimulating factor for innovation development in 2018. In general, the high-technology of the economy of the Central region of Ukraine remains low. Accordingly, it identifies opportunities for innovative development based on a cluster approach. Prerequisites for expanding innovation potential are local and national incentives: financial assistance to industrial enterprises through preferential taxation, interest rate compensation to enterprises that implement innovationы, compensation to enterprises focused on the export of high-tech products, local incentives.

Key words: *innovation potential, level of innovation development, high-tech sector, cluster approach.*

JEL classification: O3

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

UDC [378.4:334.722]331.546-053.6
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.27

Verbytska Anna
PhD in Public Administration,
Chernihiv National University of Technology
ORCID: http://orcid.org/0000-0001-7805-1412

ASSESSMENT OF IMPACT OF "UNIVERSITY-BUSINESS" COOPERATION ON YOUTH COMPETITIVENESS

Economic development of a country depends to a large extent on availability of competitive specialists capable of effective legislation, management, production and improvement of innovation and technology. The current situation in the labor market indicates the imperfection of the existing mechanism of interaction of stakeholders (state, higher education, business and society, the impossibility of self-adjustment and harmonization of relations between them, which highlights the need for improvement. The article presents the results of the empirical study "Youth Competitiveness in the Labor Market". By interviewing employers, current and promising areas of cooperation between higher education institutions and business structures have been identified. The directions of synchronization of stakeholders' cooperation in the Quadruple Helix (the state, business, higher education, and the public) to increase youth competitiveness in the labor market have been offered.

Key words: *competitiveness, higher education, the youth, labor market, employers, business.*

JEL classification: I23, I24, J24

Formulation of the problem. Currently, youth employment according to the specialty is one of the most acute social and economic problems. The need to improve the performance of the national labor market in today's conditions leads to the implementation of new qualitative changes, among which an important place belongs to youth employment. Regulation of employment of the population, in particular of young professionals, occupies an important place in the social and economic development of any state, especially in those conditions when the objective is to achieve a sustainable, long-term rise in all spheres of public life. The tendency of increasing number of unemployed young people who have graduated from a higher education institution (hereinafter – HEI) with an unemployment period of more than a year does not look promising.

The outflow of young professionals leads to the loss of a significant share of intellectual potential, which threatens the national security of the country. As a result, there is a loss of money spent on training specialists, decrease in labor productivity and a general weakening of the country's competitiveness [5].

The situation related to employment of graduates of higher education institutions requires an immediate solution. The issue of an effective employment of graduates in the specialty can be addressed in the process of close cooperation between employers, higher education institutions and directly graduates.

Analysis of recent research and published works. Researchers address the issue of youth employment, its position in the labor market in various focuses representing a wide range of scientific areas. The works of Lehan I. [11] and Batiuk A. [1] should be noted among the latest comprehensive research on the mechanisms of public administration of youth employment. The study is based on the previous work of a team of domestic authors (Honta S., Detsiuk T., Dubyna M., Lysenko I., Revko A., Kholiavko N., Shestakovska T.) in the research project "Integrated model of competitive higher education on the Quadruple Helix concept" [6-10; 12-145]. In the context of youth unemployment and university-business cooperation, the publications of Caliendo M., Schmidl R., Davey T., Plewa C., Galán Muros V., Davey T. [2-4] are important.

The purpose of the article is to determine the impact of university-business cooperation on youth competitiveness. The article is aimed at identifying current and promising areas of cooperation between higher education institutions and business structures; factors influencing the competitiveness of young people in the labor market from the standpoint of employers; studying professional orientations of future specialists.

Presentation of the main material. Modern globalized economic space places new, more stringent requirements on the quality of the workforce in general, and youth as a separate social-demographic category in particular. Today, highly qualified, professionally mobile, motivated youth is becoming a major factor in production and a determining driver of social-economic progress at all levels. The definition of youth competitiveness in the labor market through the lens of factors influencing its formation becomes especially relevant in modern conditions. The employer is one of the key stakeholders in higher education. In the context of the new paradigm of quality of study programs, employers must be active partners and participants in the educational process. The issue of cooperation between HEIs and employers is not new; in most HEIs of Ukraine, there are certain mechanisms of interac-

tion with representatives of employers, which can be quite effective or more formalized.

In order to determine impact of university-business cooperation on youth competitiveness, a three-component study "Youth Competitiveness in the Labor Market" was conducted. Two target groups consisting of employers and students of HEI were interviewed. A total of 98 employers and 200 higher education students took part in the study. The first component of the study included determining the ways of university-business cooperation in Chernihiv region. For this purpose, a focus group survey of employers was conducted during business forums and vacancy fairs in Chernihiv region (October-November, 2019).

Among the most common areas of cooperation with universities, employers noted: participation in the development of educational programs (noted by 11% of surveyed employers), counseling (noted by 24% of respondents), student internships (noted by 31% of surveyed employers), trainings (noted by 31% of surveyed employers), traineeships (noted by 73% of surveyed employers) and employment of students / graduates (noted by 100% of respondents). Thus, we see that, currently, employers treat the university only as a "supplier" of the labor resources, and therefore there are wide prospects for expanding areas of university-business cooperation.

Among the criteria influencing the cooperation between employers and HEIs, the participants noted: support for research and development (18% of respondents indicated this criterion), strengthening entrepreneurial spirit (29% of respondents indicated this criterion), improvement of teaching methods (27% of respondents indicated this criterion), increasing competitiveness (100% of respondents indicated this criterion), an improved approach to management (91% of respondents indicated this criterion), compliance of graduates' skills with the needs of the labor market (100% of respondents indicated this criterion).

Thus, we observe that employers are interested in strengthening their competitive position and obtaining the "final product". At the same time, universities should make efforts to attract business to invest in research and development, startups and more. Key spheres of university-business cooperation that employers are planning to pay attention to include graduates' employment, trainings, consultations, students' traineeships, joint projects, student internships programs.

During the focus group, we studied the main problems in cooperation between employers and HEIs. Thus, according to the employers of Chernihiv region, the main challenges that exist in the field of university-business cooperation encompass an insufficient integration of theoretical knowledge into practical skills of students, insignificant interest of young people in technical sciences, education lagging behind industry development, outflow of young people abroad, irresponsibility of students in relation to work, insufficient compliance of training of young specialists with market needs. At the same time, it is essential to identify the main factors that contribute to the fruitful and long-term university-business cooperation. In the view of employers' representatives, these factors are as follows: understanding of the importance of a new approach in the training of young professionals; communicating with students and keeping them informed about industry trends; holding joint conferences, round-table discussions, organization of internships for students; loyal attitude of teachers to working students; transparency of university-business cooperation; practical orientation of educational programs; development of soft skills together with professional competencies; student internships.

Since youth employment depends on employers, the second component of the study analyzed their opinion on the factors that affect the competitiveness of modern youth by conducting a survey. The sample of respondents is identical to the first component of the study. Employers outlined a portrait of a competitive HEI graduate. Absolutely all respondents (100% of respondents) mentioned ambitiousness of young professionals. It should be noted here that this feature of modern graduates causes the strongest and not always positive emotions of employers. The reason for this attitude is probably that the self-esteem of graduates is inflated. As a result, the graduate is insufficiently motivated to study at the workplace, to gain work experience at the starting position. Their campaign and salary expectations are inflated. The second most common characteristic of a modern graduate, according to employers, is uncertainty (77% of respondents noted this feature). Employers understand uncertainty as the lack of graduates' vision of their own future, a clear understanding of the purpose, professional goals and ways to achieve them, which is expressed in the inability to set priorities.

The rapidly growing pace of life and the level of competition in the labor market are adjusting the requirements for today's youth. During focus groups, the majority of employers (83% of respondents) pay significant attention to the life and professional orientations of an employee, their strategy and desire to succeed. Thus, the purpose of the third part of the empirical study is to determine the professional and value orientations of young people, their educational and professional resources and relevant attitudes, analysis of the situation of young people in the labor market by self-assessment, identification of obstacles to professional intentions.

The survey was conducted on the basis of Chernihiv National University of Technology (hereinafter – CNUT) and Chernihiv Institute of Business and Law (hereinafter – CIBL). Two hundred respondents participated in the study including 150 people from CNUT and 50 people from CIBL, who were students in the last year of study. The surveyed higher education students of CNUT included 100 students who studied for a Master's degree and 50 senior students who did not express a desire to take up Master's degree program. The surveyed higher education students of CIBL included 25 students who studied for a Master's degree and 25 senior students who did not express a desire to take up Master's degree program.

Studying the professional plans of the respondents suggests that most of them intend to work in a specialty acquired in an educational institution after graduation (65% of respondents); some are not sure about the possibility of finding a suitable job in the specialty (25%). At the same time, 10% of respondents do not intend to work in the specialty.

Young people surveyed assess their ability to get a suitable job after graduation differently. 30% of respondents believe that they will be able to find a job quickly, 38% realize that they will face some difficulties when

finding a job, but all of them are optimistic about their ability to find it, 32% of respondents believe that finding a suitable job after graduation will be very difficult or sometimes impossible.

Young people are quite unanimous in their employment strategies after graduation. Almost half of the surveyed students (48%) admitted that they rely primarily on the help of parents or other relatives in resolving their employment issues. At the same time, 30% of respondents state that they rely only on themselves to resolve this issue. Among the respondents, 15% rely on the help of friends or acquaintances. It is noteworthy that only 5% rely on the assistance of HEI in employment, and only 2% rely on employment services.

Therefore, we observe that despite the priority of the direction of employment of graduates, which has been stated by employers, students do not expect the support of the university in finding a job.

Regarding the reasons that may negatively affect employment in the specialty, respondents noted the following: low financial income if working in the specialty (45%); change of professional plans due to personal preferences (35%) and shortage of jobs in the specialty (20%).

The survey also examined the migration tenets of young people to work. The share of those young people who would like to work temporarily abroad was higher – 45% of respondents, respectively – 44% of respondents do not plan to work abroad, 11% of students surveyed have not decided on temporary labor migration yet. At the same time, the share of respondents who would agree to any job abroad ("no matter what specialty is"), among all those wishing to work there (45% of respondents) was higher than the share of those who would agree to work in another country exclusively in the specialty. Thus, a fairly high proportion of young people seeking to go abroad for work, unfortunately, reflects not the tendency of young people to more actively acquire new knowledge, skills and experience, but financial motivation, which is supported by the problems of finding decent work and using educational and professional skills in Ukraine.

Thus, the results of empirical research confirm the importance of active cooperation between enterprises and HEIs. Based on the results of the survey practical measures to improve university-business cooperation have been identified: cooperation of HEIs with organizations, institutions in the context of conducting lectures for students with practical examples, round-table discussions, joint educational activities, participation in the development and adjustment of study plans, trainings; student internships at companies; holding face-to-face meetings of students and employers; keeping students informed about the state of the labor market. In addition, the role of the state and the public is important. The dialogue between education, government, business and the public (according to the Quadruple Helix approach) should be the basis for the implementation of measures aimed at increasing the level of youth employment. The main areas of cooperation include: improving the regulatory framework in the context of preferential taxation of enterprises that hire young workers under vocational training programs of public employment services as well as partial compensation for their salaries; improving educational programs to form a system of competencies taking into account the needs of employers; participation of students in the implementation of scientific and technical developments and projects commissioned by employers; business investments in youth startups; business, public and state support of youth business ideas (crowdfunding, project pitching, competitions and grants).

Teaching technologies have a significant place in the process of establishing an effective interaction between education and business. They should correspond to the latest changes and innovations in a specific field of study, but also be based on interactive components of studying. It is important for employers to provide relevant information and actively participate in the training of future professionals. Continuous monitoring of professional orientations will promote young people's personal fulfillment in the future.

Conclusions. The empirical research shows that a modern employer seeks a perfectly educated and persistent specialist with a sense of purpose, which a young person will fail to become without ethical and moral qualities of character, self-development and determination and initiative, quality balance of professional and soft skills. The availability of such characteristics is the key to success in the formation of a competitive specialist in the labor market. In order to solve the problem of youth employment, it is necessary to form an effective state policy and form a mechanism for an effective interaction between government, business, education and the public, which is expressed in the coordination of efforts in the Quadruple Helix system and joint activities aimed at improving the labor market and providing young people with jobs.

This study does not exhaust all possible aspects and in the long run the need to study the international practice of increasing the competitiveness of young people in the labor market, which has a large number of methods, the effectiveness of which largely depends on the level of social and economic development. Adaptation of foreign experience is becoming important for Ukraine.

References:

1. Batiuk A. A. Evaluation of efficiency of state administration methods of youth labour market. Nauka i studia. Ekonomiczne nauki, panstwowyzarzad. Przemysl. 2016. № 21 (152). C. 86–95.

2. Caliendo M., Schmidl R. Youth unemployment and active labor market policies in Europe. Labor Policy № 5. 2016. doi: 10.1186/s40173-016-0057-x.

3. Davey T., Plewa C., Galán Muros V. University-Business Cooperation Outcomes and Impacts. A European Perspective. In: Kliewe T., Kesting T. (eds) Moderne Konzepte des organisationalen Marketing. 2014.

4. Galan-Muros V., Davey T. The UBC ecosystem: putting together a comprehensive framework for university-business cooperation. J Technol Transf. 2019. № 44. C. 1311–1346. doi: 10.1007/s10961-017-9562-3.

5. Polkovnychenko S.O., Kurochka V.O. Assessment of the situation of «brain drain» from Ukraine in modern conditions. Scientific bulletin of Polissia. 2015. № 2. C. 81-86.

6. Revko, A. M.; Verbytska, A. V. Financial instruments for social infrastructure development of the region in conditions of decentralization. Financial and credit activity: problems of theory and practice, [S.l.], v. 3, n. 30, p. 482-489, sep. 2019. ISSN 2310-8770. doi: http://dx.doi.org/10.18371/fcaptp.v3i30.179858.

7. Shestakovska T., Kashyna G., Fokina A. Commercialization of Research and Education as a Factor of Leadership in the Global Educational Space. In: Strielkowski W. (eds). Sustainable Leadership for Entrepreneurs and Academics. Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham. 2019. doi: 10.1007/978-3-030-15495-0_38.

8. Shkarlet S., Kholiavko N., Dubyna M. Information Economy: Management of Educational, Innovation, and Research Determinants. Marketing and Management of Innovations. 2019. № 3. P. 126-141. URL: http://doi.org/10.21272/mmi.2019.3-10.

9. Honta S. V. Svitovyi dosvid spivpratsi biznesu ta universytetiv u naukovii ta innovaciinii sferakh [World experience of business and university cooperation in scientific and innovative spheres]. Scientific notes of Tavriisky national university by Vernadskyi. Series: Economics and management. Vol. 30 (69). № 4. 2019. S. 30-35.

10. Detsiuk T. M., Levytska N. S. Rozvytok pidpryiemlyvosti u studentiv riznych spetsialnostei u pozaaudytornii roboty [Development of entrepreneur spirit of students from different specialties in the extracurricular work]. Problems of social work: philosophy, psychology, sociology. 2019. № 1 (13). S. 29-36.

11. Lehan I. M. Chynnyky vplyvu na konkurentospromozhnist molodi na rynku pratsi [Factors of influence on the youth` competitiveness on the labor market]. Sustainable development of economy. № 2. 2013. S. 299-304.

12. Lysenko I.V. Mekhanizm vzaiemodii rehionalnykh iinovatsiinykh klasteriv ta vyshchoi osvity [Mechanism of cooperation of regional innovative clusters and higher education]. Problems and perspectives of economics and management. Chernihiv. 2019. № 1 (17). S. 143-154.

13. Kholiavko N. I. Systemno-synerhetychna paradyhma formuvannia rezylientnosti systemy vyshchoi osvity do umov stanovlennia informatsiinoi ekonomiky (na osnovi modeli Quadruple Helix) [System-synergetic paradigm of formation of higher education system resilience to the conditions of establishing of information economy (on the base of Quadruple Helix model]. Problems of system approach in economics. 2019. № 3 (71). S. 127-134.

14. Kholiavko N. I., Verbytska A. V., Detsiuk T. M. Kontseptualizatsiia blokiv intehrovanoii modeli konkurentospromozhnoi vyshchoi osvity Ukraiiny za kontseptsiieiu Quadruple Helix [Conceptualization of the blocks of integrated model of competitive higher education of Ukraine by the concept Quadruple Helix]. Intellect XXI. 2019. № 4. S. 107-116.

Список використаних джерел:

1. Batiuk A. A. Evaluation of efficiency of state administration methods of youth labour market. Nauka i studia. Ekonomiczne nauki, panstwowyzarzad. Przemysl. 2016. № 21 (152). C. 86–95.

2. Caliendo M., Schmidl R. Youth unemployment and active labor market policies in Europe. Labor Policy № 5. 2016. doi: 10.1186/s40173-016-0057-x.

3. Davey T., Plewa C., Galán Muros V. University-Business Cooperation Outcomes and Impacts. A European Perspective. In: Kliewe T., Kesting T. (eds) Moderne Konzepte des organisationalen Marketing. 2014.

4. Galan-Muros V., Davey T. The UBC ecosystem: putting together a comprehensive framework for university-business cooperation. J Technol Transf. 2019. № 44. C. 1311–1346. doi: 10.1007/s10961-017-9562-3.

5. Polkovnychenko S.O., Kurochka V.O. Assessment of the situation of «brain drain» from Ukraine in modern conditions. Науковий вісник Полісся. 2015. № 2. С. 81-86.

6. Revko, A. M.; Verbytska, A. V. Financial instruments for social infrastructure development of the region in conditions of decentralization. Financial and credit activity: problems of theory and practice, [S.l.], v. 3, n. 30, p. 482-489, sep. 2019. ISSN 2310-8770. doi: http://dx.doi.org/10.18371/fcaptp.v3i30.179858.

7. Shestakovska T., Kashyna G., Fokina A. Commercialization of Research and Education as a Factor of Leadership in the Global Educational Space. In: Strielkowski W. (eds). Sustainable Leadership for Entrepreneurs and Academics. Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham. 2019. doi: 10.1007/978-3-030-15495-0_38.

8. Shkarlet S., Kholiavko N., Dubyna M. Information Economy: Management of Educational, Innovation, and Research Determinants. Marketing and Management of Innovations. 2019. № 3. P. 126-141. URL: http://doi.org/10.21272/mmi.2019.3-10.

9. Гонта С. В. Світовий досвід співпраці бізнесу та університетів у науковій та інноваційній сферах. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. Том 30 (69). № 4. 2019. С. 30-35.

10. Децюк Т. М., Левицька Н. С. Розвиток підприємливості у студентів різних спеціальностей у позааудиторній роботі. Проблеми соціальної роботи: філософія, психологія, соціологія. 2019. № 1 (13). С. 29-36.

11. Леган І. М. Чинники впливу на конкурентоспроможність молоді на ринку праці. Сталий розвиток економіки. № 2. 2013. С. 299-304.

12. Лисенко І.В. Механізм взаємодії регіональних інноваційних кластерів та вищої освіти. Проблеми і перспективи економіки та управління. Чернігів. нац. технол. ун-т. Чернігів : ЧНТУ. 2019. № 1 (17). С. 143-154.

13. Холявко Н. І. Системно-синергетична парадигма формування резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення інформаційної економіки (на основі моделі Quadruple Helix). Проблеми системного підходу в економіці. 2019. № 3 (71). С. 127-134.

14. Холявко Н. І., Вербицька А. В., Децюк Т. М. Концептуалізація блоків інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти україни за концепцією Quadruple Helix. Інтелект XXI. 2019. № 4. С. 107-116.

Вербицька А.В.
Чернігівський національний технологічний університет

ОЦІНКА ВПЛИВУ СПІВПРАЦІ «УНІВЕРСИТЕТ-БІЗНЕС» НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МОЛОДІ

Сучасний глобалізований економічний простір ставить нові вимоги до якості кадрового потенціалу в цілому, та молоді, як окремої соціально-демографічної категорії, зокрема. Сьогодні висококваліфікована, професійно мобільна, мотивована молодь стає основним фактором виробництва і визначальним драйвером соціально-економічного прогресу на всіх рівнях. Особливої актуальності у сучасних умовах набуває визначення конкурентоспроможності молоді на ринку праці через призму чинників, що впливають на її формування. Економічний розвиток країни значною мірою залежить від наявності конкурентоспроможних фахівців, здатних до ефективного законотворення, управління, продукування і удосконалення інновацій та технологій. Сучасна ситуація на ринку праці свідчить про недосконаліть існуючого механізму взаємодії стейкхолдерів (держави, вищої освіти, бізнесу та громадськості), неможливість самоналаштування та гармонізації відносин між ними, що актуалізує необхідність удосконалення. Мета статті полягає у визначенні впливу співпраці «університет-бізнес» на конкурентоспроможність молоді. Стаття спрямована на визначення актуальних та перспективних напрямів співпраці між закладами вищої освіти та бізнес-структурами; чинників впливу на конкурентоспроможність молоді на ринку праці з позиції роботодавців; дослідження професійних орієнтацій майбутніх фахівців. У статті представлено результати емпіричного дослідження «Конкурентоспроможність молоді на ринку праці», проведеного шляхом опитування роботодавців та здобувачів вищої освіти у Чернігівській області. Визначено портрет конкурентоспроможного молодого фахівця; актуальні та перспективні напрями, виклики та драйвери співпраці між закладами вищої освіти та бізнес-структурами, на думку роботодавців. Досліджено позиції роботодавців щодо чинників впливу на конкурентоспроможність молоді на ринку праці. Визначено професійні орієнтації майбутніх фахівців. Запропоновано напрями синхронізації співпраці стейкхолдерів у чотирикутнику Quadruple Helix (держава, бізнес, вища освіта, громадськість) задля підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, вища освіта, молодь, ринок праці, роботодавці, бізнес.*

УДК 327.7+341.1:339.92(477)
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.28

Ільченко Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1879-6310

ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСОБИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У ЄВРОПЕЙСЬКУ СПІЛЬНОТУ

Досліджено історію партнерських взаємовідносин України та ЄС. Встановлено, що одним з ключових напрямів економічної інтеграції є співпраця з міжнародними фінансовими організаціями, які фінансують програми у різних сферах економічної діяльності. Виконано статистичний аналіз показників зведеного зовнішньоторговельного балансу України з країнами ЄС. Наведено результати проведених соціологічних опитувань з метою виявлення рівня підтримки громадянами вступу України до Європейського Союзу. Запропоновано матрицю SWOT-аналізу інтеграції України у Європейську спільноту. Визначено політико-економічні засоби інтеграції України у Європейську спільноту в умовах реалізації Угоди про асоціацію, які можуть використовувати органи влади при доопрацюванні нормативно-правових актів з регулювання євроінтеграційного процесу.

Ключові слова: *європейська інтеграція, єдиний європейський простір, політико-економічні засоби, режим партнерства, SWOT-аналіз, пріоритетні напрями співпраці.*

Постановка проблеми. Стратегічною метою України визнано інтеграцію у Європейську спільноту. Це є найкращим засобом реалізації національних інтересів, побудови демократичної держави, зміцнення політико-економічних позицій у єдиному європейському просторі.

Для України європейська інтеграція є ключовим напрямом модернізації й формування інноваційної моделі соціально-економічного розвитку, залучення інвестиційних ресурсів та інноваційних технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, розширення ринків збуту. Головна перевага вступу України до ЄС полягає у можливості виходу країни на якісно новий рівень розвитку і формування партнерських взаємовідносин з провідними країнами Європи в економічному й політичному плані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Європейський інтеграційний процес є непростим питанням, яке набуло особливої актуальності й активно обговорюється в останні десятиріччя в науковому та підпри-

ємницькому середовищі [1-13]. Рябінін Є. [5] досліджує генезис поняття «інтеграція» і визначає специфічні риси політичної інтеграції, а саме: незалежність, взаємодію, узгодженість, єдність. Українські вчені-науковці Осадча Н. В. [6], Тодощук А. В., Батюк І. І., Шеремета А. І. [10], Степаненко Н. О., Степаненко В. О. [11], Кваша О. С., Синякова А. В. [12] приділяють значну увагу SWOT-аналізу з метою виявлення переваг і недоліків співпраці ЄС та України. Разом з тим, багатогранність, багатоаспектність і дискусійність окремих проблем з обраної тематики обумовлюють необхідність подальших наукових досліджень. Вирішення цієї проблеми актуалізується у сучасних умовах трансформації політико-економічних процесів у контексті глобалізації та євроінтеграції. Невирішеним залишилося питання визначення політико-економічних засобів інтеграції України в Європейську спільноту на підставі проведеного SWOT-аналізу, що й обумовило вибір даної теми дослідження.

Мета статті полягає у виявленні переваг, недоліків, загроз, ризиків, можливостей і перспективних напрямів європейської інтеграції за допомогою SWOT-аналізу і визначенні політико-економічних засобів її реалізації в умовах України.

Виклад основного матеріалу. Відносини між Україною та Європейським Союзом розпочалися у грудні 1991 р., а режим партнерства й співпраці почав впроваджуватися з 1993 р. (таблиця 1).

Одним з ключових напрямів економічної інтеграції України та ЄС є співпраця з міжнародними фінансовими організаціями, які фінансують програми у різних сферах економічної діяльності (таблиця 2).

Розглянемо зведений зовнішньоекономічний баланс України з країнами ЄС (таблиця 3)

Аналіз статистичних даних за 2010-2018 рр. свідчить про зростання обсягів експортно-імпортних операцій у зведеному зовнішньоторговельному балансі України з країнами ЄС. Так, за даними Державної служби статистики України, загальний обсяг експорту збільшився на 44%, а імпорту – на 20,7%. Однак сальдо експортно-імпортних операцій має від'ємне значення, хоча співвідношення між імпортом і експортом щороку скорочується: якщо у 2010 р. воно становило 1,37 рази, то у 2018 р. – 1,15 рази (таблиця 3).

Проаналізуємо зовнішню торгівлю України товарами з країнами ЄС (таблиця 4, 5).

За досліджуваний період обсяги експорту товарів зросли на 56,1%, а імпорту – на 22,2%. Співвідношення між імпортом і експортом у 2018 р. становило 1,15 рази (у 2010 р. – 1,47 рази)

Обсяги експорту послуг збільшилися в 2018 р. порівняно з 2010 р. на 27,4%, а імпорту – на 11,8%. Спостерігається тенденція позитивного сальдо експортно-імпортних операцій. При цьому співвідношення між експортом та імпортом послуг щорічно зростатиме. Якщо в 2010 р. значення цього показника становило 1,04 раза, то в 2018 р. – 1,19 рази

Однак, як показує аналіз, загальні обсяги прямих інвестицій з країн ЄС в економіці України скоротилися за 2010-2019 рр. на 21,1%. Це обумовлено зниженням обсягів прямих інвестицій з країн ЄС-15 – на 36,4% і ЄС-27 – на 23,5% (таблиця 6).

Таблиця 1 – Історія партнерських взаємовідносин України та ЄС

Період	Зміст
грудень 1991 р.	Лист Міністра закордонних справ Нідерландів від імені Європейського Союзу, у якому офіційно визнано незалежність України
2 липня 1993 р.	Постанова Верховної Ради України «Про основні напрями зовнішньої політики України»
11 червня 1998 р.	Стратегія інтеграції України до ЄС, у якій визначено стратегічний курс України на європейську інтеграцію
14 вересня 2000 р.	Програма інтеграції України до ЄС, у якій було проголошено довготермінову стратегічну мету – європейська інтеграція України
5 березня 2007 р.	Переговорний процес щодо укладення нової угоди між Україною та ЄС
9 вересня 2008 р.	на Паризькому саміті між Україною та ЄС досягнуто політичну домовленість про укладення майбутньої угоди в форматі Угоди про асоціацію, яка будуватиметься на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції
2009 р.	Розроблено та схвалено Порядок денний асоціації, який замінив План дій Україна – ЄС і мав за мету бути орієнтиром для проведення реформ в Україні у процесі підготовки імплементації майбутньої Угоди про асоціацію
1 липня 2010 р.	Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» -у с. 11 вказано, що однією з основоположних засад зовнішньої політики України є забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в ЄС
19 грудня 2011 р.	На 15-му Саміті Україна-ЄС завершено переговори по майбутній Угоді про асоціацію
30 березня 2012 р.	Текст майбутньої Угоди було парафовано главами переговірних команд України та ЄС
21 березня 2014 р.	Підписано політичну частину Угоди про асоціацію
27 червня 2014 р.	Підписано економічну частину Угоди про асоціацію
16 вересня 2014 р.	Верховною Радою України та Європейським Парламентом синхронно ратифіковано Угоду про асоціацію між Україною та ЄС
З 1 листопада 2014 р.	Здійснювалося тимчасове застосування Угоди про асоціацію між Україною та ЄС
1 вересня 2017 р.	Угода про асоціацію між Україною та ЄС повністю набула чинності. Це міжнародно-правовий документ, який на договірно-правовому рівні закріплює перехід відносин між Україною та ЄС від партнерства та співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції

Джерело: адаптовано й складено за даними: [4, с. 17-21].

Таблиця 2 – Фінансування програм у рамках співпраці України та ЄС

Види програм	Обсяги фінансування, млн євро
Гуманітарна допомога громадянам, переміщеним із тимчасово окупованих територій України; відновлення інфраструктури Донбасу (з липня 2014 р.)	400,0
Макрофінансова допомога (позики на тривалий термін і за низькою відсотковою ставкою) (за 2014-2018 рр.)	6820,0
Загальнонаціональна програма децентралізації (з 2014 р.)	90,0
Антикорупційна програма (з 2014 р.)	15,0
Програма розвитку приватного сектору (з 2014 р.)	110,0
Програма реформування державного управління (у 2016 р.)	104,0
Програма «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» за рахунок фінансування з фондів Європейського інструменту сусідства (за 2014-2017 рр.)	23,0
Програми реформ децентралізації та регіональної політики U-LEAD (у 2016 р.)	90,0
Кредитування малого й середнього бізнесу	12,0
Програма відновлення України	200,0
Розвиток громадянського суспільства	10,0
Удосконалення транспортної (дорожньої та залізничної) інфраструктури на заході України	100,0
Модернізація залізничної інфраструктури України у рамках інвестиційного плану дій для розвитку інфраструктури в країнах «Східного партнерства» (Європейська комісія спільно зі Світовим банком)	850,0

Джерело: узагальнено й складено за даними: [12, с. 115]

Таблиця 3 – Зведений зовнішньоекономічний баланс України з країнами ЄС

Роки	Загальні обсяги експорту, млн дол. США	Загальні обсяги імпорту, млн дол. США	Сальдо, млн дол. США
2010	16039,5	22004,5	-5965,0
2011	21395,8	28642,4	-7246,6
2012	20688,1	29675,1	-8987,0
2013	20159,0	30969,6	-10810,6
2014	20383,0	24207,6	-3824,6
2015	15339,5	18075,9	-2736,4
2016	15827,5	19558,7	-3731,2
2017	20157,6	23330,2	-3172,6
2018	23100,1	26570,1	-3470,0

Джерело: складено й розраховано за даними: [14, с. 12-13; 15, с. 12-13; 16, с. 6-7].

Таблиця 4 – Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС

Роки	Обсяги експорту, млн дол. США	Обсяги імпорту, млн дол. США	Сальдо, млн дол. США
2010	12916,4	19004,2	-6087,8
2011	17862,9	25270,3	-7407,4
2012	16937,9	26033,9	-9096,0
2013	16573,5	26766,9	-10193,4
2014	17002,9	21069,1	-4066,2
2015	13015,2	15330,2	-2315,0
2016	13496,3	17140,8	-3644,5
2017	17533,4	20799,4	-3266,0
2018	20157,0	23216,5	-3059,5

Джерело: складено й розраховано за даними: [14, с. 12-13; 15, с. 12-13; 16, с. 6-7]

14-30 травня 2019 р. Центром стратегічного розвитку територій було проведено соціологічне дослідження, у якому взяли участь 2116 респондентів із 124 населених пунктів із різною кількістю населення. Статистична похибка становить 2,2%. У ході дослідження встановлено, що 69% опитаних виступають за підтримку вступу України до ЄС (у 2012 р. – 42%); 13% – проти; 18% не можуть визначитися зі своєю позицією.

63% респондентів довіряють ЄС як партнеру України; 21% – не довіряють; 16% не змогли визначитися. Від євроінтеграції українці насамперед очікують розширення простору власних можливостей, кращої освіти, працевлаштування й медицини. При цьому гарантії безпеки визнано одним з ключових напрямів, на які очікують від партнерства з ЄС. До внутрішніх перешкод інтеграції України до ЄС респонденти віднесли високий рівень корупції, проблеми на Донбасі,

Таблиця 5 – Зовнішня торгівля України послугами з країнами ЄС

Роки	Обсяги експорту, млн дол. США	Обсяги імпорту, млн дол. США	Сальдо, млн дол. США
2010	3123,1	3000,3	122,8
2011	3532,9	3372,1	160,8
2012	3750,2	3641,2	109,0
2013	4195,7	4212,0	-16,3
2014	3991,6	3148,8	842,8
2015	2927,9	2750,1	177,8
2016	3004,9	2421,6	583,3
2017	3452,7	2532,5	920,2
2018	3979,9	3355,8	624,1

Джерело: складено й розраховано за даними: [14, с. 12-13; 15, с. 12-13; 16, с. 6-7]

Таблиця 6 – Динаміка прямих інвестицій з країн ЄС в економіці України

Роки	Загальні обсяги прямих інвестицій, млн дол. США	У тому числі	
		з країн ЄС-27, млн дол. США	з країн ЄС-15, млн дол. США
2010	45370,0	36969,1	25214,5
2011	48197,6	39268,9	24480,6
2012	51705,3	41132,3	22772,2
2013	53704,0	41032,8	20879,1
2014	38356,8	29308,0	15362,8
2015	32122,5	24982,8	13347,9
2016	31230,3	23425,7	12936,9
2017	31606,4	24145,2	13400,8
2018	32905,1	25972,3	14475,1
2019	35809,6	28289,3	16029,7

Джерело: складено за даними: [17].

неефективність системи державного управління; а до зовнішніх викликів: розчарування європейських партнерів в євроінтеграційних можливостях України, відсутність дієвих міжнародних гарантій для України.

17-21 січня 2020 р. соціологічною службою Центру Разумкова було проведено дослідження «Рівень підтримки громадянами вступу України до ЄС і НАТО». Було опитано 2000 респондентів у всіх регіонах України. Теоретична похибка вибірки становить 2,3%. На питання «Якби найближчим часом відбувся референдум з приводу вступу України до ЄС, Ви би відповіли»: «за» – 63,3%; «проти» – 21,6%; «не брали б участі у референдуму» – 5,9%; «не визначилися з відповіддю» – 9,1%. На запитання «Якби найближчим часом відбувся референдум з приводу вступу України до НАТО» одержано такі відповіді: «за» – 49,8%; «проти» – 29,8%; «не брали б участі у референдуму» – 7,3%; «не визначилися з відповіддю» – 13,1%.

У результаті проведеного статистичного аналізу й узагальнення різних наукових точок зору стосовно виявлення переваг, недоліків, загроз, перспективних напрямів європейської інтеграції виконано SWOT-аналіз (таблиця 7).

Висновки. У результаті дослідження визначено політико-економічні засоби інтеграції України у Європейську спільноту в умовах реалізації Угоди про асоціацію, серед них:

– ефективна співпраця з Європейським інвестиційним банком, Європейським банком реконструкції і розвитку та іншими міжнародними фінансовими організаціями для підтримки розвитку різних сфер економічної діяльності;

– гармонізація національного законодавства з правом ЄС;

– активна участь України у формуванні стратегічних документів подальшого розвитку ЄС у статусі рівноправного партнера з метою захисту національних і загальноєвропейських інтересів;

– забезпечення верховенства права;

– реформування судової, конституційної, виборчої систем;

– реалізація демократичних принципів прав людини;

– формування правового кодексу з регулювання міграційних процесів у рамках Угоди про реадмісію між Україною та ЄС;

– боротьба з корупцією;

– реалізація стратегії випереджувального розвитку, тобто забезпечення щорічних темпів зростання ВВП в Україні, істотного подолання розриву в обсягах ВВП на одну особу між Україною та державами-членами ЄС;

– модернізація державного управління та системи професійного навчання держслужбовців;

– трансформація засад регіонального управління та застосування смарт-спеціалізації при розробці стратегій регіонального розвитку;

– взаємодія органів влади та територіальної громади;

– вдосконалення місцевого самоврядування;

– фінансове регулювання інвестиційної діяльності;

– реалізація конкурентного комплаєнсу задля охорони відносин економічної конкуренції;

– утвердження України як високотехнологічної держави на основі реалізації інноваційної моделі в контексті економіки знань і STEM-підходу;

Таблиця 7 – Матриця SWOT-аналізу інтеграції України у Європейську спільноту

Сильні сторони	Слабкі сторони
Політичні: розбудова демократичних інституцій; адаптація національного законодавства із законодавством ЄС; європейська колективна безпека	*Політичні:* часткова втрата суверенітету держави; недостатня визначеність України у стратегічних програмах розвитку ЄС; погіршення взаємовідносин з РФ через анексію Криму й бойові події на Сході; вихід Великої Британії із ЄС (Brexit)
Економічні: макроекономічна стабільність; залучення додаткових фінансових ресурсів; надання субсидій сільському господарству; зростання позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу; спільні митні тарифи; антидемпінгова політика; протекціонізм і контроль за експортом; вихід на нові ринки збуту для української продукції; інноваційна та технологічна модернізація; широкий доступ до інформаційного середовища ЄС; забезпечення вільного доступу до інноваційних та інформаційних технологій; приєднання України до єдиної транспортної мережі	*Економічні:* недостатній рівень конкурентоспроможності певних сфер економічної діяльності; складність переходу на європейський рівень цін; низький рівень ВВП і доходу на душу населення; низька конкурентоспроможність української продукції на європейських ринках; квотування певних видів продукції; погіршення економічної ситуації унаслідок COVID19
Соціальні: ефективний захист прав людини в інституціях ЄС; розширення можливостей для освіти, роботи й відпочинку і туризму; відкриття кордонів для вільного пересування населення; впровадження соціальних стандартів у сферах охорони здоров'я та освіти; забезпечення високого рівня життя населення, яке б відповідало європейському рівню; формування розвиненої системи захисту довкілля відповідно до європейських норм і стандартів	*Соціальні:* зниження рівня платоспроможності населення через ускладнення епідеміологічної ситуації у світі; зростання міграційних потоків
Можливості	**Загрози**
Політичні: формування правової держави та громадянського суспільства; встановлення стабільної політичної системи; сприяння України як важливого суб'єкта політичних відносин; зменшення корупції; реформування судочинства; членство в НАТО;	*Політичні:* небезпека втягнення України в конфліктні ситуації (наприклад, між Заходом і мусульманським світом)
Економічні: забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу; реалізація спільних інфраструктурних проектів; розробка спільних туристичних програм; упровадження стандартів ЄС у виробництві; поступова інтеграція електроенергетичної системи України до європейської мережі; розвиток конкурентоспроможних і прозорих енергетичних ринків на основі правил і стандартів ЄС; імплементація директив про оцінку впливу проектів на довкілля (відходи, встановлення схеми торгівлі викидами парникових газів тощо)	*Економічні:* можливе переміщення до України шкідливих виробництв; використання України як «ресурсно-сировинного придатку»; використання української дешевої робочої сили; скорочення обсягу експортних поставок з України до ЄС; витіснення національних товаровиробників із внутрішніх ринків збуту через зростання обсягів імпортної продукції; високий рівень європейських цін
Соціальні: реалізація спільних програм з реформування освіти, науки, охорони здоров'я, соціального захисту; розширення прав і можливостей на вільне працевлаштування; активізація соціального партнерства між урядом, бізнесом і працівниками	*Соціальні:* поглиблення демографічного спаду; незаконна міграція; відтік висококваліфікованих кадрів; зростання рівня безробіття

Джерело: узагальнено й складено за даними: [6, с. 74; 10, с. 756; 11, с. 64-66; 12, с. 116]

– інтеграція до європейських ринків: промислових товарів, фінансових послуг, поштових послуг, газу;

– взаємне відкриття ринків державних закупівель;

– інтеграція до єдиної транспортної мережі й Європейського спільного авіаційного простору;

– спрощення митних процедур;

– тарифні квоти на експорт ЄС;

– впровадження механізму валютної лібералізації;

– забезпечення вільного руху капіталу, пов'язаного з надходженням прямих і портфельних інвестицій, наданням кредитів, фінансових позик;

– модернізація наявної енергетичної інфраструктури, безпека енергетичних мереж;

– удосконалення соціальних стандартів оплати праці;

– імплементація нормативно-правових актів ЄС до правової системи України з екологічних питань;

– формування механізмів циркулярної економіки в контексті концепції «зеленого» зростання.

У подальших дослідженнях планується розробити пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правового регулювання євроінтеграційних процесів у різних сферах економічної діяльності в Україні.

Список використаних джерел:

1. Spiliopoulos O. The EU-Ukraine Association Agreement As A Framework Of Integration Between The Two Parties. *The Economies of Balkan and Easters Europe Countries in Changed World (EBEEC 2013). Procedia Economics and Finance*. 2014. Vol. 9. P. 256-263. https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00027-6.

2. Davydchyk M., Mehlhausen T., Priesmeyer-Tkocz W. The price of success, the benefit of setbacks: Alternative futures of EU-Ukraine relations. *Futures*. 2018. Vol. 97. P. 35-46. https://doi.org/10.1016/ j.futures.2017.06.004.

3. Yakymenko Yu., Pashkov M. Ukraine on the path to the EU: citizens' opinions and hopes. TEPSA Briefs. 2018. October. URL: http://www.tepsa.eu/wp-content/uploads/2018/10/Ukrainian_brief_final-version.pdf (дата звернення: 13.06.2020).

4. Копійка В. В., Шинкаренко Т. І. Європейський Союз: заснування і етапи становлення. Київ: Видавничий Дім «Ін Юре», 2001. 448 с.

5. Рябінін Є. Проблеми інтеграції у XX столітті: основні концепції їх вивчення. *Політичний менеджмент*. 2006. № 5. С. 122-130.

6. Осадча Н. В. Характеристика процесу інтеграції України до Європейського Союзу (ЄС). *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 3(25). С. 71-81.

7. Європейський проект та Україна: аналіт. доповідь / Б. О. Парахонський, Г. М. Яворська, О. А. Резнікова, О. В. Снігир; за заг. ред. О. В. Литвиненка. Київ: НІСД, 2012. 64 с.

8. Даниленко Л. І., Поліщук І. В. Перспективи та виклики євроінтеграційних процесів для України: навч. – метод. матеріали. Київ: НАДУ, 2013. 132 с.

9. Машталір Х., Леськів С. Інтеграція України до Європейського Союзу як основа для розбудови громадянського суспільства. *Підприємництво, господарство і право*. 2017. № 6. С. 163-166.

10. Тодощук А. В., Батюк І. І., Шеремета А. І. Україна в інтеграційних процесах: ризики та переваги. *Молодий вчений*. 2017. № 5(45). С. 753-757.

11. Степаненко Н. О., Степаненко В. О. Інтеграція України до Європейського Союзу: переваги та недоліки. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 61. С. 62-67.

12. Кваша О. С., Синякова А. В. Україна та ЄС: проблеми та перспективи інтеграції в сучасних умовах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 23. Ч. 1. С. 112-117.

13. Україна в європейському науково-освітньому та інноваційному просторі: концепція адаптації та інтеграції в умовах Угоди про асоціацію з Європейським Союзом: навч.-наук. видання / С. В. Іванов, В. І. Ляшенко, І. Ю. Підоричева та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2019. 312 с.

14. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2014 році: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2015. 270 с.

15. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2015 році: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 195 с.

16. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2018 році: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 74 с.

17. Прямі інвестиції з країн ЄС в економіці України за 2010-2019 роки. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 13.06.2020).

References:

1. Spiliopoulos O. (2014) The EU-Ukraine Association Agreement As A Framework Of Integration Between The Two Parties. *The Economies of Balkan and Easters Europe Countries in Changed World (EBEEC 2013). Procedia Economics and Finance*, vol. 9, pp. 256-263. https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00027-6

2. Davydchyk M., Mehlhausen T., Priesmeyer-Tkocz W. (2018) The price of success, the benefit of setbacks: Alternative futures of EU-Ukraine relations. *Futures*, vol. 97, pp. 35-46. https://doi.org/10.1016/ j.futures.2017.06.004

3. Yakymenko Yu., Pashkov M. (2018) Ukraine on the path to the EU: citizens' opinions and hopes. *TEPSA Briefs*. October. Available at: http://www.tepsa.eu/wp-content/uploads/2018/10/Ukrainian_brief_final-version.pdf (accessed 13 June 2020).

4. Kopiika V. V., Shynkarenko T. I. (2001) *Yevropeiskyi Soiuz: zasnuvannia i etapy stanovlennia* [European Union: the foundation and stages of formation]. Kyiv: Vydavnychyi Dim «In Yure».

5. Riabinin Ye. (2006) Problemy intehratsii u XX stolitti: osnovni kontseptsii yikh vyvchennia [Problems of integration in the XX century: the basic concepts of their study]. *Political management*, no. 5, pp. 122-130.

6. Osadcha N. V. (2011) Kharakterystyka protsesu intehratsii Ukrainy do Yevropeiskoho Soiuzu (YeS) [Characteristics of the process of Ukraine's integration into the European Union (EU)]. *Economic Herald of the Donbas*, no. 3(25), pp. 71-81.

7. Parakhonskyi B. O., Yavorska H. M., Reznikova O. A., Snihyr O. V. (2012) *Yevropeiskyi proekt ta Ukraina* [European project and Ukraine]. Kyiv: NISR.

8. Danylenko L. I., Polishchuk I. V. (2013) *Perspektyvy ta vyklyky yevrointehratsiinykh protsesiv dlia Ukrainy* [Perspectives and challenges of European integration processes for Ukraine]. Kyiv: NAPA.

9. Mashtalir Kh., Leskiv S. (2017) Intehratsiia Ukrainy do Yevropeiskoho Soiuzu yak osnova dlia rozbudovy hromadianskoho suspilstva [Integration of Ukraine into the European Union as a basis for building civil society]. *Entrepreneurship, economy and law*, no. 6, pp. 163-166.

10. Todoshchuk A. V., Batiuk I. I., Sheremeta A. I. (2017) Ukraina v intehratsiinykh protsesakh: ryzyky ta perevahy [Ukraine in integration processes: risks and benefits]. *Young scientist*, no. 5(45), pp. 753-757.

11. Stepanenko N. O., Stepanenko V. O. (2018) Intehratsiia Ukrainy do Yevropeiskoho Soiuzu: perevahy ta nedoliky [Ukraine's integration into the European Union: advantages and disadvantages]. *Bulletin of Transport Economics and Industry*, no. 61, pp. 62-67.

12. Kvasha O. S., Syniakova A. V. (2019) Ukraina ta YeS: problemy ta perspektyvy intehratsii v suchasnykh umovakh [Ukraine and the EU: problems and prospects of integration in modern conditions]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International economic relations and the world economy,* vol. 23, issue 1, pp. 112-117.

13. Ivanov S. V., Liashenko V. I., Pidorycheva I. Yu. et al. (2019) *Ukraina v yevropeiskomu naukovo-osvitnomu ta innovatsiinomu prostori: kontseptsiia adaptatsii ta intehratsii v umovakh Uhody pro asotsiatsiiu z Yevropeiskym Soiuzom* [Ukraine in the European scientific-educational and innovative space: the concept of adaptation and integration in the Association Agreement with the European Union]. Kyiv: IIE of NAS of Ukraine.

14. State Statistics Service of Ukraine (2015) *Spivrobitnytstvo mizh Ukrainoiu ta krainamy YeS u 2014 rotsi* [Cooperation between Ukraine and EU countries in 2014]. Kyiv.

15. State Statistics Service of Ukraine (2016) *Spivrobitnytstvo mizh Ukrainoiu ta krainamy YeS u 2015 rotsi* [Cooperation between Ukraine and EU countries in 2015]. Kyiv.

16. State Statistics Service of Ukraine (2019) *Spivrobitnytstvo mizh Ukrainoiu ta krainamy YeS u 2018 rotsi* [Cooperation between Ukraine and EU countries in 2018]. Kyiv.

17. State Statistics Service of Ukraine (2020) *Priami investytsii z krain YeS v ekonomitsi Ukrainy za 2010-2019 roky* [Direct investments from EU countries in the economy of Ukraine for 2010-2019]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 13 June 2020).

Ilchenko Tetiana
Dnipro State Agrarian and Economic University

POLITICAL AND ECONOMIC MEANS OF UKRAINE'S INTEGRATION TO THE EUROPEAN COMMUNITY

Strengthening relations between the European Union and Ukraine is a political and economic priority. To achieve this, it is necessary to implement a regime of partnership and cooperation in various fields. In this regard, the purpose of this study is to identify the advantages, disadvantages, threats, risks, opportunities and promising areas of European integration through SWOT-analysis and determine the political and economic means of its implementation in Ukraine. The article uses general scientific methods of abstraction and analogy, induction and deduction, analysis and synthesis, generalization, structural-logical, SWOT-analysis, statistical, sociological surveys. The history of partnership relations between Ukraine and the EU is studied. The key areas of economic integration of Ukraine and the EU are established, where cooperation with international financial organizations financing programs in various fields of economic activity is a priority of relations. The statistical analysis of indicators of the consolidated foreign trade balance of Ukraine with the EU countries is carried out: volumes of export of the goods and services, volumes of import of the goods and services, balance of export-import operations, parity between export and import. The results of the conducted sociological polls in order to identify the level of support of citizens for Ukraine's accession to the European Union are presented. A matrix of SWOT-analysis of Ukraine's integration into the European Community is proposed, which contains advantages, disadvantages, threats and perspective directions. As a result of the study, the political and economic means of Ukraine's integration into the European Community were identified in the context of the Association Agreement, where the main ones are: effective cooperation with the international financial organizations to support the development of various areas of economic activity; implementation of democratic principles of human rights; fight against corruption; transformation of the principles of regional management and the use of smart specialization in the development of regional development strategies.

Key words: *European integration, single European space, political and economic means, partnership regime, SWOT-analysis, priority areas of cooperation.*

JEL classification: F02, F15, O52

УДК 331.3
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.29

Прядко І.В.
старший викладач кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6664-0914

Пікінер М.В.
студентка,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3441-6528

АВТОМАТИЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ: СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ

У статті розглянуто вплив автоматизації виробництва (Індустрія 4.0) на ринок праці. Актуальність вибраної теми зумовлюється кардинальними змінами на ринку праці через Індустрію 4.0, яка викликає «перебудову» професій. В процесі дослідження здійснено аналіз впливу процесу автоматизації на ринок праці. Визначено особливості становлення автоматизації в Україні. Досліджено динаміку показника продуктивності праці. Визначено основні фактори невеликих темпів приросту продуктивності праці на українських ринках під час впровадження «Індустрії 4». Досліджено залежність між продуктивністю праці та заробітною платою в Україні. Проаналізовано показник рівня участі населення в робочій силі. На основі світового досліду зроблено висновок щодо галузей виробництва, яких Індустрія 4.0 торкнеться передусім.

Ключові слова: *Індустрія 4.0, автоматизація виробництва, роботизація, технологічне безробіття, інноваційний розвиток регіону.*

Постановка проблеми. За досягненнями Четвертої індустріальної революції ми спостерігаємо просто зараз. Вона розпочалась у кінці першого десятиріччя XXI століття, характеризуючись повною автоматизацією виробництва. Провідну роль набувають інтернет-технології, які дають робітнику змогу мати зв'язок з машинами. Таке виробництво дає змогу створювати більшу кількість товарів без підвищення ціни. Синонімом до Четвертої революції є поняття «Індустрія 4.0». Вона була проголошена у 2011 році урядом Німеччини, поставивши на меті розширення застосування інформаційних технологій, щоби сприяти більшому розвитку промислового виробництва. Однією з цілей Індустрії 4.0 є інноваційний розвиток.

Автоматизація виробництва має переваги й недоліки, адже вона знищує робочі місця, призводить до зменшення кількості працюючих та одночасно піднімає продуктивність виробництва в рази, але процес автоматизації в Україні має свої особливості, які пояснюються специфікою менталітету та економічним станом країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Автоматизацію виробництва та вплив інноваційних технологій на робочі місця досліджували американські фахівці Д. Аутор і Д. Дорн разом із Брюссельською європейською і глобально-економічною лабораторією (BRUEGEL) [1], а також Е. Брінолфссон, Е. Макафі [2], Дж.Б. Тейлор, А. Уірапан [3], А.В. Коваленко, Е.С. Калінська [4] та інші фахівці. Їх більшість звертає увагу на можливе посилення соціальної та фінансової нерівності у світі через порушення роботи ринків праці. Автоматизація призведе до витіснення людей з ринків праці, створиться передумова безробіття та збільшиться розрив між прибутковістю капіталу та прибутковістю праці, відбудеться підвищення заробітної плати висококваліфікованим працівникам. Таким чином, наукові та практичні дослідження цього питання вказують на неоднозначний вплив Індустрії 4.0 на економічне зростання країни та регіону.

Мета статті полягає у діагностиці стану впровадження автоматизації «Індустрія 4.0» на український ринок праці та визначенні особливостей цього процесу.

Виклад основного матеріалу. Однією з основних переваг автоматизації виробництва є суттєве підвищення продуктивності праці. Вона відображає співвідношення між кількістю виробленої продукції та кількістю робочого часу, який знадобився для її вироблення.

Разом зі збільшенням продуктивності збільшується кількість товарів та послуг, що підвищує рівень життя людей за рахунок більшого споживання. Важливо розрізняти продуктивність праці та продуктивність робітника, яка вимірює продуктивність окремої людини.

Рівень продуктивності праці в Україні тісно пов'язаний з її конкурентоспроможністю та економічним зростанням. Розглянемо динаміку ефективності людського капіталу у виробничому процесі (табл. 1) для оцінювання показника з часом. Показник відображається за допомогою ВВП (за паритетом купівельної спроможності) в розрахунку на одного зайнятого.

Протягом останніх десяти років показник має тенденцію до зростання, проте значного приросту не спостерігається. У 2019 році порівняно з 2009 роком продуктивність праці одного зайнятого зросла на 17%. Такий повільний приріст зумовлений низкою причин, однією з яких є тяжке кризове становище країни, в якому вона перебувала досить тривалий час. Причинами незадовільних темпів приросту продуктивності також є наявність у країні протягом тривалого часу «тіньової» економіки, демографічна ситуація, неефективні стратегії розвитку, відсутність достовірних статистичних даних, які б дали змогу проаналізувати ситуацію. Крім цього, те, що в Україні за десять років не відбулося істотного розвитку, говорить про неефек-

Таблиця 1 – Продуктивність праці в Україні, тис. дол. США

Показник	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Продуктивність праці	17,4	18,0	18,9	19,2	18,9	19,6	17,7	18,4	19,0	19,7	20,5

Джерело: сформовано на основі джерела [5]

Таблиця 2 – Динаміка номінальної та реальної заробітної плати в Україні, %

Рік	Номінальна		Реальна	
	до попереднього року	грудень до грудня попереднього року	до попереднього року	грудень до грудня попереднього року
2010	117,6	117,9	110,2	110,5
2011	117,7	116,2	108,7	111,0
2012	114,8	110,5	114,4	111,1
2013	107,9	107,2	108,2	106,7
2014	106,0	110,4	93,5	86,4
2015	120,5	130,4	79,8	90,1
2016	123,6	123,8	109,0	111,6
2017	137,1	135,5	119,1	118,9
2018	124,8	120,5	112,5	109,7
2019	118,4	116,0	109,8	111,3

Джерело: сформовано на основі джерела [6]

тивне використання трудового потенціалу. Перш за все це пов'язано з відсутністю певних вимог до професійної підготовки або відсутністю можливості отримати цю підготовку. Також слід зазначити, що важливою умовою зростання продуктивності праці є використання інформаційних технологій. Аналіз даних офіційного сайту Державної служби статистики України [6] дав можливість зробити такі висновки стосовно 2018 року порівняно з 2010 роком:

– кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, зменшилась на 23%;

– витрати на виконання наукових досліджень і розробок зросли на 118%;

– загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність зріс на 51%;

– впровадження інновацій на промислових підприємствах зменшилась на 2%.

Аналіз зазначених даних свідчить про слабкий попит на технології Індустрії 4.0. Можна зробити припущення, що українські підприємці ще не бачать перспектив програми, тому інвестиції в ці технології не зростають. Водночас скорочується кількість робітників, які б могли зробити досягнення у сфері інноваційного розвитку й підвищити продуктивність. Це можна охарактеризувати поняттям «відплив умів».

Одночасно ми бачимо збільшення витрат на наукові дослідження та інноваційну діяльність. Ці витрати можуть бути пов'язані з рухом «Індустрія 4.0 в Україні». Нині рух сприяв відкриттю трьох Центрів 4.0. Кожен з центрів має 4 основні напрями діяльності, такі як нетворкінг, створення нових навчальних курсів, просвіта ринку й розвиток науково-дослідних робіт [7].

Важливою складовою частиною підвищення продуктивності праці є мотивація персоналу. Аналіз динаміки табл. 1 свідчить про те, що в Україні мотивація до підвищення продуктивності праці перебуває на досить слабкому рівні, тому країна потребує створення ефективних систем мотивації персоналу на підприємствах. Найважливішою складовою частиною матеріальної мотивації є заробітна плата (табл. 2).

Аналіз табл. 2 свідчить про те, що за зазначений проміжок часу номінальна заробітна плата щорічно зростала в середньому на 0,08%. Одночасно реальна заробітна плата зменшувалась щорічно на 0,04%. Таким чином, можна зробити висновок, що підвищення мотивації до праці через стимулювання приросту заробітної плати не відбувається.

Таким чином, в процесі автоматизації в Україні поки не спостерігається суттєвих приростів підвищення продуктивності. Насамперед цей факт можна пояснити недостатньою мотивацією до праці з боку працюючих через відсутність матеріальних стимулів.

Відомо, що процес автоматизації виробництва зазвичай призводить до зменшення кількості працюючих. Розглянемо рівень участі населення України в робочій силі (табл. 3).

Аналіз зазначених даних свідчить про тенденцію щодо скорочення частки населення в робочій силі (на 0,22% щорічно). Такий факт можна пояснити невідповідністю професійних навичок людей до вимог роботодавців, великою кількістю низько кваліфікованих професій, працю яких можуть замінити досягненнями Індустрії 4.0. Нині спостерігається зменшення кількості вакансій на ринку праці. За даними Державної служби статистики України у 2019 році в робочій силі частка жінок складала 49,2%, а частка чоловіків – 64,8%. Крім цього, більша частина працюючих (57,7%) перебувала в міській місцевості [6].

Таким чином, аналіз табл. 1–3 дає змогу зробити висновок, що темпи зростання реальної заробітної плати значно вищі, ніж темпи зростання продуктивності праці. Можна сказати, що заробітна плата слабо залежить від кількості та якості праці, тому більш ефективна праця не дає більших доходів. Хоча з 2015 року продуктивність продовжувала зростати, вона все ще відставала від заробітної плати до 2019 року. Відста-

Таблиця 3 – Участь населення в робочій силі в Україні, %

Показник	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Участь населення	54,9	55,0	55,2	54,9	55,6	54,3	54,6	54,4	54,2	53,9	53,7

Джерело: сформовано на основі джерела [8]

Таблиця 4 – Зайняте населення за професійними групами у 2010–2019 роках, тис. осіб

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Усього зайнятих (15–70 років)	19 314,2	18 073,3	16 443,2	16 276,9	16 156,4	16 360,9	16 578,3
Законодавці, керівники, менеджери	1 495,0	1 442,5	1 299,0	1 259,7	1 234,9	1 320,4	1 330,3
Професіонали	2 866,7	3 097,7	2 903,7	2 906,0	2 890,2	3 012,3	2 976,9
Фахівці	2 157,2	2 213,8	1 978,3	1 909,3	1 831,1	1 832,8	1 918,8
Технічні службовці	616,4	586,8	521,2	485,4	477,1	474,8	531,2
Працівники сфери торгівлі та послуг	2 949,4	2 874,5	2 691,2	2 734,7	2 726,8	2 739,8	2 757,8
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, рибальства	165,2	173,7	155,8	138,7	135,8	120,9	160,7
Кваліфіковані робітники з інструментом	2 306,4	2 320,3	2 017,0	1 946,5	1 934,1	1 902,0	2 065,8
Робітники з обслуговування технологічного устаткування та машин	2 236,1	2 180,8	2 062,9	1 849,2	1 821,2	1 785,0	1 826,9
Найпростіші професії	4 577,1	3 301,1	3 027,8	3 075,4	3 141,4	3 131,0	2 989,5

Джерело: сформовано на основі джерела [6]

вання продуктивності від оплати праці призводить до погіршення інфляційного стану. Така ситуація є можливою за рахунок відсутності або нестачі кваліфікованих робітників чи потрібного устаткування. Як було зазначено раніше, велика частина підприємств не впроваджує інновації, крім цього, спостерігається «відплив умів», які б змогли покращити інноваційний стан країни.

Стає зрозумілим необхідність підвищення продуктивності праці та створення зайнятості населення завдяки безпечним умовам праці, мотивації, розвитку, професійної підготовки та ефективного використання знань. Однак вакантних місць стає все менше, водночас підвищуються вимоги до кандидатів, оскільки вони мають створити конкуренцію інноваційним змінам у світі завдяки Індустрії 4.0. Хоча зараз багато підприємств ще не бачать усіх можливостей технологій 4.0, в майбутньому вони не зможуть ефективно існувати на ринку без їхнього використання. Якщо раніше зростання продуктивності супроводжувалося зростанням заробітної плати, то сьогодні продуктивність зростає з інших причин. Послаблення цього зв'язку наштовхує економістів на прогнозування майбутніх змін на ринку праці. Безперечним та очікуваним багатьма економістами явищем є масове безробіття. З огляду на Індустрію 4.0 йдеться про технологічне безробіття.

Здійснимо аналіз кількості працюючих за професійними групами (табл. 4).

З табл. 4 можна побачити, що для ринку праці за 2013–2019 роки характерне падіння чисельності зайнятого населення віком 15–70 років з 19 314,2 тис. осіб до 16 578,3 тис. осіб відповідно. Скорочення чисельності зайнятих спостерігається у всіх групах, крім професіоналів, де має місце зростання на 3,8%. Особливого падіння зазнали групи найпростіших професій (-35%) та робітників з обслуговування технічного устаткування (-18%).

Отже, зайнятість населення в Україні має тенденцію до зменшення. Слідуючи за змінами на ринку праці, можемо зробити висновок, що на Україну хоч трохи, але впливають світові тенденції. Найпростіші професії та професії середніх класів продовжують втрачати працюючих через постійну автоматизацію виробництва.

За словами представників аналітичної компанії "Oxford Economics" кожний новий промисловий робот скорочує до 1,6 робочих місць, а найменш кваліфіковані верстви страждають більше [9].

Процес Індустрії 4.0 у світі спричинив величезне зростання продажів промислових роботів у секторі високоавтоматизованих автомобілів, тому країни із сильним зростанням автомобільної промисловості матимуть високу щільність роботів. Промислові роботи також проникають у металообробну та машинобудівну промисловості, гумову й пластмасову, а також харчову промисловість і виробництво напоїв. Сьогодні є багато країн, які проявляють інтерес до промислових роботів, наприклад Південна Корея, Сінгапур, Німеччина, Японія, Швеція, Данія, США, Італія, Бельгія і Тайвань [10]. Оскільки Україна відстає за рівнем технологічного розвитку від зазначених країн, з довготривалим лагом можна зробити екстраполяцію світових реалій на українські галузі, які перш за все зазнають скорочення кількості працюючих через автоматизацію виробництва.

Проаналізувавши наявні тенденції, можемо зробити висновок, що процес «Індустрія 4.0», попри свої переваги, має суттєві мінуси, які є невід'ємною час-

тиною інтенсивного типу економічного зростання. Це підвищення витрат на впровадження нових технологій та скорочення частки працюючих. Однак це явище відбудеться переважно за рахунок працівників низької кваліфікації. Водночас виникає попит на більш освічених людей, що буде зумовлене появою нових професій.

Висновки. Сьогодні процес автоматизації виробництва «Індустрія 4» перебуває у своєму початковому стані, оскільки досить невелика частка виробників розуміє його переваги й має кошти на його впровадження.

Процес автоматизації в Україні характеризується повільним зростанням з низки причин, які існують у нашій країні вже досить тривалий час. Це можна пояснити неефективним використанням трудового потенціалу, слабким попитом вітчизняних підприємств на технології Індустрії 4.0, а також наявністю «відпливу умів».

Рівень участі населення в робочій силі поки не зазнав значних змін показника, що пояснюється великою часткою неформально зайнятих людей, зокрема в оптовій та роздрібній торгівлі, в сільському господарстві. Отже, робоча сила характеризується великою кількістю низько кваліфікованих людей, працю яких можуть замінити досягнення Індустрії 4.0.

В нашій країні зростання заробітної плати не супроводжується зростанням продуктивності праці. Це може пояснити відсутність або нестача кваліфікованих робітників та потрібного устаткування. Україна потребує підвищення продуктивності та створення умов зайнятості населення. Сьогодні продуктивність зростає з інших причин. За останні роки для ринку праці характерне падіння чисельності зайнятого населення у всіх групах, крім професіоналів. Найбільше скорочення показника спостерігається серед найпростіших професій.

Порівнюючи Україну з іншими країнами, можемо зробити висновок, що наша країна поки що відстає від світових тенденцій, але все ж таки відчуває їхній вплив. Наш ринок праці відчує зміни впровадження автоматизованого виробництва набагато пізніше, ніж інші європейські країни. Економічні процеси гальмує велика кількість некваліфікованих робітників. Відповідно, проблеми, які можуть призвести до технологічного безробіття в нашій країні, можна вирішити шляхом концентрації уваги на освіті, яка характеризується невтішною динамікою, та перекваліфікації людей. Ринок праці потребує підготовки людей до нових технологій, фінансування наукових заходів та досліджень, наявності фахівців та професіоналів.

Список використаних джерел:

1. Аранжин В.В. Взаимосвязь заработной платы и производительности труда: тенденции в условиях цифровизации экономики. *Экономика труда*. 2019. № 1. С. 524–534.

2. Chappelow J. Labor Productivity. URL: https://www.investopedia.com/terms/l/labor-productivity.asp (дата звернення: 25.05.2020).

3. Taylor B., Greenlaw S. Labor productivity and economic growth. URL: https://opentextbc.ca/principlesofeconomics/chapter/20-2-labor-productivity-and-economic-growth (дата звернення: 25.05.2020).

4. Коваленко А.В., Калинская Е.С., Гелета И.В. Направления роста производительности труда. *Экономика устойчивого развития*. 2014. № 3. С. 99–104.

5. International Labour Organization. Statistics on labour productivity. URL: https://ilostat.ilo.org/topics/labour-productivity (дата звернення: 25.05.2020).

6. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 25.05.2020).

7. Відкриття Центру 4.0 в КПІ. Індустрія 4.0 в Україні. URL: https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/04/22/v%d1%96dkrittya-centru-4-0-v-kp%d1%96-zv%d1%96t/#more-9746 (дата звернення: 25.05.2020).

8. The World Bank Group. URL: https://www.worldbank.org (дата звернення: 25.05.2020).

9. Robots ‘to replace up to 20 million factory jobs’ by 2030. URL: https://www.bbc.com/news/business-48760799 (дата звернення: 3.05.2020).

10. Top 10 automated countries of 2019. Analytics Insight. URL: https://www.analyticsinsight.net/top-10-automated-countries-of-2019 (дата звернення: 25.05.2020).

11. The Countries With The Highest Density Of Robot Workers. URL: https://www.statista.com/chart/13645/the-countries-with-the-highest-density-of-robot-workers (дата звернення: 25.05.2020).

12. Technological unemployment. URL: https://www.economicshelp.org/blog/glossary/technological-unemployment (дата звернення: 25.05.2020).

References:

1. Aranzhyn V.V. (2019). Vzaymosvjazj zarabotnoj platy y proyzvodyteljnosty truda: tendencyy v uslovyjakh cyfrovyzacyy ekonomyky [The relationship between wages and labor productivity: trends in the digitalization of the economy]. Ekonomyka truda, № 9, pp. 524–534.

2. Chappelow J. (2020). Labor Productivity. Retrieved from: https://www.investopedia.com/terms/l/labor-productivity.asp (accessed: 25 May 2020).

3. Taylor B. & Greenlaw S. (2020). Labor productivity and economic growth. Retrieved from: https://opentextbc.ca/principlesofeconomics/chapter/20-2-labor-productivity-and-economic-growth (accessed: 25 May 2020).

4. Kovalenko A., Kalynskaja E. & Gheleta Y. (2014). Napravlenyja rosta proyzvodyteljnosty truda [Directions of growth of labor productivity]. Ekonomyka ustojchyvogho razvytyja, № 33, pp. 99–104.

5. International Labour Organization (2020*).* Official web-site. Retrieved from: https://ilostat.ilo.org/topics/labour-productivity (accessed: 25 May 2020).

6. State Statistics Service of Ukraine (2020*).* Official web-site. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian] (accessed: 25 May 2020).

7. Opening of Center 4.0 in KPI. Industry 4.0 in Ukraine (2019). Retrieved from: https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/04/22/v%d1%96dkrittya-centru-4-0-v-kp%d1%96-zv%d1%96t/#more-9746 (accessed: 25 May 2020).

8. The World Bank Group (2020). Official web-site. Retrieved from: URL: https://www.worldbank.org (accessed: 25 May 2020).

9. Robots ‘to replace up to 20 million factory jobs’ by 2030 (2020). Retrieved from: https://www.bbc.com/news/business-48760799 (accessed: 03 May 2020).

10. Top 10 automated countries of 2019. Analytics Insight (2019). Retrieved from: https://www.analyticsinsight.net/top-10-automated-countries-of-2019 (accessed: 25 May 2020).

11. The Countries With The Highest Density Of Robot Workers (2019). Retrieved from: https://www.statista.com/chart/13645/the-countries-with-the-highest-density-of-robot-workers (accessed: 25 May 2020).

12. Technological unemployment (2019). Retrieved from: https://www.economicshelp.org/blog/glossary/technological-unemployment (accessed: 25 May 2020).

Priadko Iryna, Pikiner Marina
Petro Mohyla Black Sea National University

PRODUCTION AUTOMATION IN UKRAINE: STATE AND FEATURES

The relevance of the chosen topic is explained by the radical changes in the labor market through Industry 4.0, which, in turn, causes a “restructuring” of professions. This is due to the introduction of automated production, which creates automated jobs and promotes economic growth. Industry 4.0 has become a driving force in today’s economy, changing everything in people’s lives and businesses, and creating the new types of economies. It is evolving very fast, confidently leading to downsizing, and affects every industry. The purpose of the article is the researches of the consequences of changes in the labor market through the introduction of automation “Industry 4.0”. Automation is gradually leading to the fact that machines are displacing many people from the labor market, creating a redistribution of intellectual resources. The special role of information technology is to solve the problem of increasing productivity in production. Thus Industry 4.0 opens up great opportunities. The article is analyzed the impact of automation on the labor market, identified the relationship between productivity and wages in Ukraine, identified existing trends in robotics, identified industries that Industry 4.0 will be affected in the first place. It was identified that the country’s economic growth is influenced by the level of labor productivity, which is characterized by slow growth due to a number of reasons that have existed in our country for some time. This fact is explained by inefficient use of labor potential, weak demand of domestic enterprises for the technology of Industry 4.0. The level of population participation in the labor force has not changed significantly. It can be explained by the large proportion of informally employed people. The workforce is characterized by a large number of low-skilled people, whose work can be replaced by the achievements of Industry 4.0. In Ukraine wage growth is not accompanied by productivity growth. Ukraine needs to increase productivity and create employment. The government should, create the necessary conditions for the emergence of new professions to get new workplaces. The article is important in the context of research on the mechanisms of regulation of innovation activities of the country and regions.

Key words: *Industry 4.0, production automation, robotics, technological unemployment, innovative development of the region.*

JEL classification: J21, J23, L 51, M11, O10

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368.01
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.30

Бондаренко П.В.
старший викладач кафедри фінансового менеджменту
та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет

Бондаренко В.Г.
старший викладач кафедри комп'ютерної інженерії,
Одеська національна академія харчових технологій

Захаренко О.О.
старший викладач кафедри фінансового менеджменту
та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ БАНКУ

Кожна банківська установа прагне отримати позитивний фінансовий результат, який виступає критерієм успішності управління комерційним банком. Отриманий прибуток комерційного банку безпосередньо пов'язаний з його ефективною діяльністю. Зростання прибутку впливає як на саму банківську установу, так і на вкладників, адже є запорукою їхнього фінансового добробуту. Держава також зацікавлена в отриманні позитивного фінансового результату банку, оскільки сплачена банком сума податку на прибуток є джерелом доходів бюджету. Таким чином, прибуток відображає інтереси держави, клієнтів та персоналу банків. Тому дослідження формування та управління фінансовим результатом комерційного банку є досить актуальним питанням, оскільки від одержаного банком прибутку залежить забезпечення реальних конкурентних переваг на ринку банківських послуг та ефективність його діяльності саме в умовах економічної кризи. Тому це питання є досить актуальним для економіки України загалом.

Ключові слова: *комерційний банк, фінансовий результат банку, фінансові ресурси банку.*

Постановка проблеми. У процесі розгляду нормативно-правових актів виявилося, що вітчизняне законодавство не розглядає термін «фінансові результати». Так, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» містить лише поняття «прибуток» і «збитки». Немає точного визначення поняття «фінансові результати» і у податковому законодавстві. Податковий кодекс не розділяє такі терміни, як «фінансові результати» і «прибуток». У Податковому кодексі України (стаття 134) вказано, що прибуток обчислюється як різниця між обсягом доходів звітного періоду та обсягом реалізованих товарів, наданих послуг або виконаних робіт, усіх інших витрат звітного податкового періоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглянемо думки вчених, адже вони теж по-різному тлумачать поняття «фінансові результати».

На думку Ю.М. Тютюнника, фінансові результати – це економічний підсумок виробничої діяльності господарюючих суб'єктів, виражений у вартісній (грошовій) формі [1, с. 18].

Я.В. Соколов ототожнює фінансові результати з приростом (зменшенням) капіталу (засобів, вкладених власниками) підприємства протягом звітного періоду [2].

Іншої думки ОО. Вороніна, яка вважає, що фінансові результати являють собою якісну характеристику фінансово-господарської діяльності, що загалом характеризує результат економічних відносин [2].

Мета статті. Дослідивши тлумачення фінансових результатів, можна сказати, що фінансовий результат – це економічна категорія, котра відображає результати фінансово-господарської діяльності й уособлюється в підсумковому показнику – прибутку чи збитку.

Отже, є різні підходи до трактування фінансових результатів. Усі вищенаведені визначення фінансових результатів є загальними і стосуються будь-якого суб'єкта господарювання, які функціонують у різних галузях економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий результат комерційного банку являє собою прибуток (збиток) як абсолютний показник та рентабельність (ефективність) як відносний показник. Прибуток (збиток) визначають як різницю між доходами та витратами банківської установи, а рентабельність (ефективність) – як відношення прибутку до понесених витрат або наявних ресурсів [2, с. 280].

Доходи і витрати формуються внаслідок руху грошових коштів, який притаманний фінансовим відносинам. Сума доходів є підсумком вхідних грошових потоків банківської установи, а сума витрат – підсумком її вихідних грошових потоків. Тому вважаємо, що доходи і витрати як підсумки вхідних та вихідних грошових

потоків формують фінансові результати діяльності комерційного банку.

Слід зазначити, що фінансові результати діяльності комерційного банку відображаються у Звіті про фінансові результати (Звіті про прибутки та збитки) відповідно до Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України, затвердженої постановою Національного банку України від 24.10.2011 р. № 373 [3].

Прибуток є основним внутрішнім джерелом збільшення власного капіталу комерційного банку і ресурсів для зростання його активних операцій. При цьому прибуток є постійно відтворюваним джерелом, на відміну від інших внутрішніх джерел формування капіталу [4, с. 58].

Активи банку відрізняються за ступенем ліквідності, прибутковості та ризикованості. Різні активи банку характеризуються різним рівнем прибутку, який вони дають. При цьому чим вищий рівень ліквідності активу, тим менше він прибутковий. Найбільший прибуток банкам дають активи у формі довгострокових кредитів та інвестицій у цінні папери [5].

Для дослідження активів банку потрібно використовувати аналітичні прийоми, спрямовані на визначення загального обсягу коштів, які знаходяться у розпорядженні банку, їхньої структури і динаміки в аналітичному періоді. Загальний аналіз активів банку ґрунтується на застосуванні методик вертикального та горизонтального аналізу.

У 2018 р. загальна сума активів банку збільшилася проти рівня 2014 р. на 10 781 147 тис. грн. Як бачимо, хоч у цей період і відбувалася фінансова криза, яка вплинула на банківську систему України, все ж активи "КредоБанку" збільшилися і становили у 2018 році 16 796 049 тис. грн. У 2015–2018 рр. зникла така стаття активів, як «Довгострокові активи на продаж».

Для порівняння зростання активів банківської системи України та активів АТ «КредоБанк» за 2014–2018 рр. наведено на рис. 2.

Відбулися також такі зміни у структурі активів банку: грошові кошти та рахунки у НБУ у структурі активів банку змінювалися по-різному. У 2018 році порівняно з 2014 роком цей показник збільшився на 54,21%. Ці кошти – це ознака стабільності банку, але їх надлишок стримує розширення банківських операцій, бо ці кошти не приносять банку бажаного доходу. Стаття «Кошти інших банків» мала неоднозначну тенденцію у структурі активів банку. У 2018 році порівняно з 2014 роком показник зменшився на 53,19%. Кредити та аванси клієнтам займають значну частку (понад 50%) у структурі активів АТ «КредоБанк», і майже з кожним роком ця частка збільшується, лише у 2015 році цей показник знизився до 50,69 %.

Інвестиції та ЦП для продажу зросли до 22,52% у 2018 році, що свідчить про покращення інвестиційного середовища установи. Великих змін зазнала стаття «Передоплата з податку на прибуток», оскільки у 2018 році майже відсутня і становить 150 тис. грн.

Частка витрат на приміщення та обладнання зменшилася на 26,55% у 2018 році порівняно з 2014 роком.

Таблиця 2 показує, що АТ «КредоБанк» розширює інвестиційну діяльність, збільшує величину кредитів, наданих клієнтам. Це допомагає підвищити ліквідність активів та стабільність роботи банку.

На рис. 3 показано динаміку різних статей активу балансу АТ «КредоБанк».

Як свідчать дані рис. 3, найбільшу частку в активах балансу банку на протязі 2014–2018 рр. займали кредити та аванси клієнтам. Їх тенденція була різною – зниження в 2015 р. до 50,69% активу і поступове підвищення до 57,44% у 2018 р.

Особливої уваги потребує інвестиційна діяльність банку, яка поряд із кредитною займає все ж невелику частку в операціях банку. Питома вага вкладень у цінні папери поступово збільшувалася – з 13,45% в 2014 р. до 22,52% від загальних активів банку, це говорить про розширення операцій банку на фондовому ринку України.

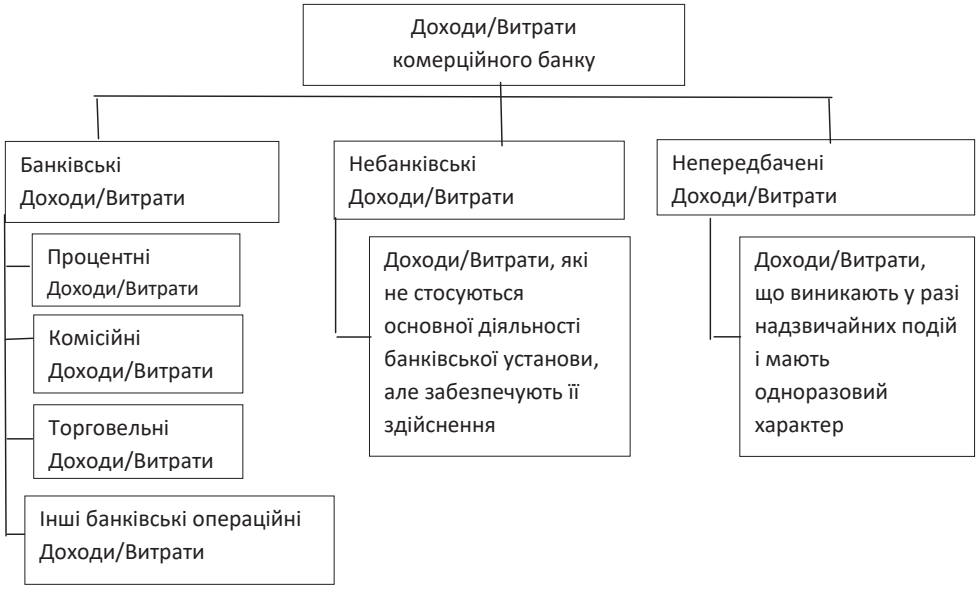

Рисунок 1 – Класифікація доходів/витрат комерційного банку [5]

Грошові кошти та рахунки в НБУ на протязі періоду незначно збільшилися і перебувають на одному рівні – близько 10% активів.

Загальна структура активів банку свідчить про те, що банк приділяє увагу якості своїх активів. Такий підхід дає змогу установі ефективно управляти ними та досягати позитивного результату за кожною активною операцією.

Як зазначалося раніше, активи банку діляться на дохідні та недохідні. Для того, щоб оцінити їхній стан, необхідно звернути увагу на їхню структуру.

Як показує динаміка, структура активів банку за аналізований період змінюється неоднозначно. Слід зазначити, що протягом 2014–2018 років АТ «КредоБанк» витримує оптимальне значення частки робочих та неробочих активів, яке становить 75–82% та 18–25% відповідно.

Кожен банк, як і інші підприємства й установи, працює в умовах ринку, а отже, стикається з ризиками втрат і банкрутства. Основні види ризиків пов'язані зі структурою банківського портфеля: кре-

Рисунок 2 – Динаміка співвідношення активів АТ «КредоБанк» та банківської системи України за 2014–2018 рр., млрд грн. [6]

Таблиця 1 – Аналіз динаміки активів АТ «КредоБанк» за 2014–2018 роки, тис. грн.

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	Темп приросту 2018 р. до 2014 року
1. Грошові кошти та рахунки у НБУ	500 996	1 423 810	1 379 352	2 322 054	2 157 346	1 656 350
2. Цінні папери за справедливою вартістю	117 967	201 204	-	-	2 892 620	2 774 653
3. Кошти інших банків	6454	4097	41 934	15 370	8436	1982
4. Кредити та аванси клієнтам	3 095 396	4 248 993	5 673 957	7 917 370	9 647 561	6 552 165
5. Інвестиції та ЦП для продажу	809 288	785 176	1 435 855	1 924 325	-	-
6. Інвестиції та ЦП у портфелі до погашення	859 398	1 049 724	1 712 872	1 185 365	-	-
7. Інвестиції та ЦП за амортизованою вартістю	-	-	-	-	890664	-
8. Передоплата з податку на прибуток	38 186	18 878	7 509	1 018	150	-38 036
9. Відстрочений актив із податку на прибуток	45 232	32 218	26 593	19 734	30 496	-14 736
10. Інвестиційна нерухомість	8 928	8 928	10 711	14 592	22 170	13 242
11. Нематеріальні активи	48 484	59 893	61 329	84 555	103 281	54 797
12. Приміщення та обладнання	424 736	456 699	599 129	748 956	871 152	446 416
13. Інші фінансові активи	15 168	30 596	30 111	34 688	49 384	34 216
14. Інші нефінансові активи	43 218	62 066	105 648	101 589	122 789	79 571
15. Довгострокові активи на продаж	1 451	-	-	-	-	-
16. Всього активів	6 014 902	8 382 282	11 085 000	14 369 616	16 796 049	10 781 147

Джерело: складено за даними НБУ та фінансової звітності АТ «КредоБанк» за 2014–2018 рр. [6]

Рисунок 3 – Динаміка структури найбільш значущих статей активу АТ «КредоБанк» за 2014–2018 роки, % [6]

Рисунок 4 – Динаміка структури активів АТ «КредоБанк» у 2014–2018 роках у розрізі дохідності, % [6]

дитного та інвестиційного. Саме управління активами вирішує проблеми, пов'язані із прибутковістю, ліквідністю активів.

Для того щоб фактори динаміки, складу та структури активів позитивно впливали на фінансовий результат АТ «КредоБанк», протягом останніх років банк проводить диверсифікацію активів із метою оптимізації їхньої структури та адекватного реагування на зміну економічних умов діяльності самої установи, потреб клієнтів, перспектив розвитку окремих сегментів ринку послуг та бізнесу в Україні.

Отже, структура та склад активів "КредоБанку" відповідають стандартам банківської системи України та мають великий потенціал для розвитку. Банківські активи на протязі 5 років перебувають майже на одному рівні. Це відображає досить стабільне становище банку, але все ж потрібно підвищувати питому вагу кредитного та інвестиційного портфелів і уповільнювати темпи приросту недохідних активів.

Загальне зростання активів "КредоБанку" свідчить про відновлення довіри населення до банківської системи, а також про стабілізацію на ринку після кризи. Сьогодні банк починає активну роботу на ринку кредитування реального сектору (агрокредитування, іпотечні кредити), автокредитування, і найбільшу частку займають споживчі кредити.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки.

1. Процес управління та формування фінансового результату АТ «КредоБанк» включає: планування фінансового результату; управління доходами та витратами; аналіз інтегрального показника ефективності управління фінансовим результатом; вибір методів управління позитивним (прибуток) або негативним (збиток) фінансовим результатом; регулювання та коригування діяльності банку для зростання фінансового результату.

Для того щоб покращити фінансові результати, АТ «КредоБанк» активно впроваджує нові банківські технології, європейські стандарти якості обслуговування клієнтів, розширює спектр фінансових послуг, динамічно реагує на ринкову кон'юнктуру та прагне налагодити довгострокові, взаємовигідні ділові відносини зі своїми клієнтами.

2. На сучасному етапі розвитку банківської системи України спостерігається зменшення кількості банківських установ та підвищення рівня платоспроможності складників банківського сектору. Зазначені тенденції – це наслідок виваженої та аргументованої політики НБУ. Загалом кількість банків із 2014 по 2018 рік знизилася зі 147 до 77. Частка банків з іноземним капіталом на протязі 5 років залишається майже незмінною (30–36%). Частка банків із приватним українським капіталом знизилася з 47% до 14%.

Список використаних джерел:

1. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Полтава : ПДАА, 2009. 406 с.
2. Вороніна О.О. Управління фінансовим результатом. URL: http:repository.hneu.edu.ua/ …/%D0%92%D…B2%D0%B0.pdf
3. Зінченко О.А. Удосконалення підходів до визначення складу фінансових результатів комерційного банку та методики їх аналізу 2013. Вип. 1(1). − С. 280–283.
4. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків:постанова Правління Національного банку України від 24.10.2011. № 373 зі змінами та доповненнями. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ z1288–11. (Дата звернення 12.05.2019 р.)
5. Пірог Д.В. Формування і розподіл прибутку банку. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 24. С. 70–75.
6. Фінансова звітність АТ «Кредобанк» URL: https://kredobank.com.ua/about/zvity-banku/richna-zvitnist
7. Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України, постанова Правління Національного банку України від 18.06.2003р. № 255 зі змінами та доповненнями. URL:http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ z0583-03 (Дата звернення 12.05.2019р.)
8. Головач А.В. Банківська статистіка 2003. URL: http://ubooks.com.ua/books/000188/inx11.php (Дата звернення 12.05.2019р.)

References:

1. Tyutyunny`k Yu.M. Finansovy`j analiz : navchal`ny`j posibny`k. Poltava : PDAA, 2009. 406 s. [Tyutyunik YM Financial analysis: a textbook. Poltava: PDAA, 2009.]
2. Voronina O.O. Upravlinnia finansovym rezultatom. URL: http:repository.hneu.edu.ua/…/%D0%92%D…B2%D0%B0.pdf (accessed 2 February 2020)
3. Zinchenko O.A. Udoskonalennia pidkhodiv do vyznachennia skladu finansovykh rezultativ komertsiinoho banku ta metodyky yikh analizu 2013. Vyp. 1(1). S. 280–283. [Zinchenko OA Improving approaches to determining the composition of the financial results of a commercial bank and methods of their analysis 2013]
4. Instruktsiia pro poriadok skladannia ta opryliudnennia finansovoi zvitnosti bankiv: postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 24.10.2011. 373 zi zminamy ta dopovnenniamy. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ z1288-11 (accessed 2 February 2020)
5. Piroh D. V. Formuvannia i rozpodil prybutku banku. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2010. 24. S. 70–75. [Pirog DV Formation and distribution of bank profits. Investments: practice and experience 2010]
6. Finansova zvitnist AT «Kredobank» Available at: https://kredobank.com.ua/about/zvity-banku/richna-zvitnist
7. Pravyla bukhhalterskoho obliku dokhodiv i vytrat bankiv Ukrainy, postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 18.06.2003. № 255 zi zminamy ta dopovnenniamy. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ z0583-03 (accessed 2 February 2020)
8. Holovach A.V. Bankivska statystyka 2003p Available at: http://ubooks.com.ua/books/000188/inx11.php (accessed 2 February 2020)

Bondarenko Pavel
Odessa National Economic University
Bondarenko Valeriy
Odessa National Academy of Food Technologies
Zaharenko Olena
Odessa National Economic University

FEATURES OF MANAGEMENT AND FORMATION OF THE BANK'S FINANCIAL RESULTS

Each banking institution seeks to obtain a positive financial result, which is a criterion for the success of managing a commercial bank. The profit earned by a commercial bank is directly related to its effective operations. Profit growth affects both the banking institution itself and the depositors, as it is the key to their financial well-being. The state is also interested in obtaining a positive financial result of the bank, since the amount of income tax paid by the bank is a source of budget revenues. Thus, the profit reflects the interests of the state, customers and staff of banks. Therefore, the study of the formation and management of financial results of a commercial bank is a very relevant issue, since the profit obtained by the bank depends on ensuring real competitive advantages in the banking services market and the effectiveness of its activity in the conditions of economic crisis. Therefore, this question is rather relevant to the economy of Ukraine as a whole. Managing the bank's financial result is an important component of banking management. To effectively manage the financial result of the bank's activity requires the construction of appropriate organizational and methodological management systems, knowledge of the basic mechanisms of profit generation, as well as the use of modern methods for its analysis and planning. The formation of a positive financial result of a bank is influenced by many factors, including the size of income and expenses, the effectiveness of interest rate policy, the amount of risks incurred by the bank, so the assessment of the management of financial results of the bank should be determined in the form of an integral indicator, which will be an aggregate factor of influence on the him. Such an indicator is calculated using a taxonomic analysis that can be used to make generalized estimates of the complex process of managing a bank's financial results. One of the results of applying taxonomic analysis is the taxonomic coefficient of the level of development. This indicator is a synthetic value equivalent to all the characteristics that characterize the studied population.

Key words: *commercial bank, bank financial result, bank financial resources.*

JEL classification: G20, G21, G24

УДК 334.732.2
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.31

Булюк В.В.
доктор економічних наук, професор,
Херсонський національний технічний університет

ОЦІНОЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАНУ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ

Кредитні спілки є невід'ємною складовою частиною фінансової системи країни з ринковою економікою. Їх основною функцією є надання депозитно-кредитних та інших супутніх фінансових послуг фізичним особам, дрібним селянським та фермерським господарствам, а також мікропідприємствам, кредитування яких є нецікавим для банків. Стрімкий розвиток кредитних спілок в Україні розпочався з набуттям Україною незалежності й базувався на відносно розвиненій споживчій кооперації. Перед початком світової фінансової кризи в Україні налічувались 829 кредитних спілок. З початком кризи як кількість кредитних спілок, так і показники їх діяльності почали стрімко зменшуватись, і цей процес продовжується досі. Однак кількісні показники діяльності кредитних спілок, розраховані на одну спілку та одного члена спілки, мали більш стійку та навіть позитивну динаміку. Це дає підстави стверджувати, що фінансова криза привела до банкрутства фінансово нестійких, з низьким рівнем менеджменту та таких, що порушували принципи кооперативного руху, кредитних спілок. Кредитні спілки, що залишилися, є основою розвитку кредитних спілок в Україні.

Ключові слова: *небанківські кредитно-фінансові установи, кредитні спілки, активи кредитних спілок України, капітал кредитних спілок України, світова фінансова криза.*

Постановка проблеми. Світовий досвід економічно розвинених країн підтверджує, що одним із базових елементів їх економічної системи є розгалужена, добре структурована фінансова система, в якій разом із банками, які, як правило, є провідними універсальними кредитними установами, функціонує розгалужена мережа спеціалізованих небанківських фінансово-кредитних установ. При цьому кожна така установа функціонує на певному сегменті фінансового ринку країни, забезпечуючи якісними фінансовими

послугами окремі сектори економіки, які мають свої специфічні риси діяльності і самі набувають певних специфічних особливостей у своїй діяльності. Разом з іншими до таких спеціалізованих фінансово-кредитних установ можна віднести кредитні спілки.

Первинним призначенням кредитних спілок у процесі набуття ними сучасних, цивілізаційних якостей у середині XIX сторіччя було забезпечення дрібного та середнього селянства Європи кредитними ресурсами, які забезпечували їм вихід на європейський ринок сільськогосподарської продукції.

Як усякі життєздатні установи, кредитні спілки розвивалися разом із продуктивними силами та відповідними суспільними відносинами. Розширювалась сфера й зростали масштаби їх діяльності а також кількість та якість фінансових та інших видів супутніх послуг.

Нині в економічно розвинених економіках Європи кредитні спілки відіграють важливу роль у забезпеченні дрібних сільгоспвиробників як кредитними ресурсами, так і супутніми фінансовими послугами, що забезпечує стабільність їх діяльності та відіграє важливу роль у структурі небанківських кредитно-фінансових установ.

Враховуючи світовий досвід, можемо стверджувати, що розвиток кредитних спілок в Україні допоможе сформувати таку фінансово-кредитну систему, яка буде сприяти динамічному розвитку як сільського господарства зокрема, так і економіки України загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам становлення та розвитку кредитних спілок в Україні приділяли значну увагу вітчизняні науковці, зокрема Ж.Д. Анпілогов, М.Д. Бедринець, Н.І. Версаль, О.Д. Вовчак, С.В. Герасимова, В.В. Гончаренко, О.Л. Климко, О.І. Гриценко, Б.А. Дадашев.

Мета статті полягає в оцінюванні показників розвитку кредитних спілок в Україні та виявленні проблем у цьому процесі.

Виклад основного матеріалу. Розвиток кредитних спілок у незалежній Україні базувався на вже наявній системі сільської споживчої кооперації, забезпечення якої фінансовими ресурсами спонукало дрібних товаровиробників до створення власних кредитно-фінансових установ, якими були кредитні спілки. Правову основу функціонування кредитних спілок в Україні було закладено прийняттям у 1992 році Законом України «Про об'єднання громадян» [1]. 20 вересня 1993 року Указом Президента України було затверджено «Тимчасове положення про кредитні спілки в Україні», чим було закріплено статус кредитних спілок у фінансовій системі України [2]. Незважаючи на досить значний термін функціонування кредитних спілок в Україні, вони ще не набули необхідного статусу та ваги у фінансово-кредитній системі України. У зв'язку з цим проаналізуємо динаміку основних показників діяльності кредитних спілок за 2012–2019 роки (табл. 1).

Дані табл. 1 показують, що за 2012–2019 роки, за винятком 2013 року, кількість кредитних спілок в Україні неухильно знижувалась: якщо у 2012 році у Державному реєстрі фінансових установ Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [2], було зареєстровано 617 кредитних спілок, то на кінець 2019 року їх стало 348, тобто 56% рівня 2012 року, при цьому динаміка скорочення кількості спілок за досліджуваний період була вкрай нерівномірною. Так, у 2013 році порівняно з 2012 роком їх кількість зросла на 7 одиниць, але у 2014 та 2015 роках порівняно з попереднім періодом зменшилась на 35 та 1 одиницю відповідно. У 2016 та 2017 роках відбулося найбільш масове зменшення кількості спілок: на 126 та 84 одиниці відповідно. Впродовж 2018 та 2019 років темпи скорочення знизилися, склавши 20 та 10 одиниць відповідно.

Необхідно зауважити, що за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, у 2008 році, тобто перед початком світової фінансової кризи, в Україні було зареєстровано 829 кредитних спілок, а впродовж наступних трьох років їх кількість зменшувалась, до 613 одиниць у 2011 році. Впродовж 2012 та 2013 років кількість спілок незначно зросла, а саме до 624 одиниць, а в подальшому, як показують дані табл. 1, знижувалась.

Відповідно, можна зробити висновок, що діяльність кредитних спілок, зокрема їх кількість, тісно пов'язана зі стабільністю фінансової системи України, оскільки зменшення їх кількості тісно корелює з негараздами в економіці, зокрема світовою фінансовою кризою, та політичними й економічними негараздами, які розпочалися в Україні у 2014 році.

Кількість членів, які брали участь у діяльності кредитних спілок, за досліджуваний період мала більш стійку, однак негативну динаміку, зокрема у 2008 році, тобто на початку світової фінансової кризи, членами кредитних спілок в Україні були 2 669,4 тис. осіб. У всі наступні роки, за винятком 2012 року, кількість членів неухильно знижувалась, а на кінець 2019 року складала 465,2 тис. осіб, тобто зниження склало майже шість разів. При цьому якщо у 2008 році одна кредитна спілка мала 3,2 тис. членів, то на кінець 2019 року їх кількість зменшилась до 1,3 членів. Слід зауважити, що кількість членів у розрахунку на 1 кредитну спілку скорочувалась із 2008 року по 2010 рік: з 3,2 тис. членів, до 2,1 тис. членів відповідно. З 2011 року середня кількість членів однієї спілки відносно стабілізувалась і коливалась за досліджуваний період від 1,8 тис. членів у 2012 році, до 1,3 тис. членів у 2015 році.

Відповідно, можна зробити висновок, що зменшення кількості кредитних спілок супроводжувалось як їх банкрутством, так й іншими негативними процесами, які в результаті привели до втрати привабливості кредитних спілок як надійних фінансових установ і сприяли переходу їх членів на депозитно-кредитне обслуговування до інших кредитно-фінансових установ, перш за все банків.

Сума загальних активів кредитних спілок в Україні за досліджуваний період мала змінну динаміку. Так, на кінець 2008 року їх загальна сума складала 6 064,9 млн. грн., однак із початком негативних явищ, пов'язаних зі світовою фінансовою кризою, почала стрімко скорочуватись, а на кінець 2016 року досягла 2 032,5 млн. грн., що складало 33,5% рівня 2008 року. З 2017 року сума активів кредитних спілок почала повільно зростати, а на кінець 2019 року досягла рівня 2 441,1 млн. грн., тобто порівняно з 2016 роком зростання склало 20,1%, однак так і не досягла докризового рівня.

Таблиця 1 – Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок в Україні за 2012–2019 роки

Показник	2012 рік	2013 рік		2014 рік		2015 рік	
	кількість	кількість	відхилення, %	кількість	відхилення, %	кількість	відхилення, %
Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець періоду)	617	624	101	589	94	588	100
Кількість членів КС, тис. осіб	1 095,9	980,9	90	821,6	84	764,6	93
Активи, млн. грн.	2 656,9	2 598,8	98	2 338,7	90	2 064,3	88
Капітал, млн. грн.	1 088,7	1 055,6	97	1 048,7	99	1 040,9	99
Дохід КС, млн. грн.	755,1	764,6	101	692,1	91	633,4	92
Витрати КС, млн. грн.	625,8	665,3	106	621,1	93	610,3	98
Нерозподілений дохід (непокритий збиток), млн. грн.	67,7	-8,2	-12	-10,1	123	-28,1	278

Показник	2016 рік		2017 рік		2018 рік		2019 рік	
	кількість	відхилення, %	кількість	відхилення, %	кількість	відхилення, %	кількість	відхилення, %
Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець періоду)	462	79	378	82	358	95	348	97
Кількість членів КС, тис. осіб	642,9	84	564,1	88	479	85	465,2	97
Активи, млн. грн.	2 032,5	98	2 169,8	107	2 218,4	102	2 441,1	110
Капітал, млн. грн.	1 044,4	100	1 062,5	102	977,1	92	1 106,1	113
Дохід КС, млн. грн.	715,6	113	739,1	103	798,5	108	644,8	81
Витрати КС, млн. грн.	618,3	101	659,6	107	747,5	113	564,2	75
Нерозподілений дохід (непокритий збиток), млн. грн.	76,7	-273	117,9	154	113,8	97	158	139

Джерело: складено автором за даними джерела [6]

Сума загальних активів у розрахунку на 1 кредитну спілку у 2008 році складала 7,3 млн. грн. З 2008 року вона почала знижуватись, а на кінець 2015 року складала 3,5 млн. грн., однак із 2016 року активи кредитних спілок в Україні почали зростати, досягши на кінець 2019 року 7,0 млн. грн. у розрахунку на одну кредитну спілку, що майже дорівнювало рівню 2008 року.

Загалом можна зробити висновок, що світова фінансова криза справила суттєвий негативний вплив на діяльність кредитних спілок в Україні, в результаті якого навіть через десять років діяльності після початку кризи їх сумарні активи складали лише 40,2% рівня 2008 року, а сума активів в розрахунку на одну кредитну спілку лише досягла докризового рівня.

Оцінюючи динаміку капіталу кредитних спілок України, маємо зробити висновок, що загальна його сума від 2008 року досить суттєво коливалась. Так, якщо у 2008 році загальна сума капіталу кредитних спілок складала 1 714,0 млн. грн., то вже на кінець 2009 року під впливом світової фінансової кризи вона зменшилась до 765,8 млн. грн., що склало 44,7% рівня 2008 року. У 2010 році капітал кредитних спілок незначно зріс, а саме до 1 117,3 млн. грн., однак у 2011 році він знову знизився до 942,9 млн. грн. На кінець 2019 року загальна сума капіталу кредитних спілок України складала 1 106,1 млн. грн., що складало 64,5% рівня 2008 року. Загалом якщо оцінювати зміну загальної суми капіталу кредитних спілок, то можна сказати, що без урахування передкризового 2008 року та першого післякризового 2009 року вона коливалась від 942,9 млн. грн. у 2011 році до 1 117,3 млн. грн. у 2010 році, тобто коливання відбувалося в межах близько 15%.

Якщо оцінювати суму капіталу кредитних спілок у розрахунку на 1 спілку, то можна зробити висновок, що з початком світової фінансової кризи їх сума різко зменшилася з 2 067 млн. грн. у 2008 році до 1 014 млн. грн. у 2009 році. Однак в наступні роки сума капіталу з незначними коливаннями неухильно зростала, у 2016 році вона досягла рівня 2008 року, а на кінець 2019 року становила 3 178 млн. грн., що скла-

дало 153,7% загальної суми капіталу кредитних спілок у розрахунку на одну спілку порівняно з 2008 роком.

Аналіз суми капіталу кредитних спілок у розрахунку на одного члена показує більш позитивні результати, зокрема якщо у 2008 році ця сума складала 642 грн., то у 2009 році – тільки 349 грн., що складало 54,4% рівня 2008 року. Однак уже у 2010 році вона складала 711 гривень, що більше, ніж у докризовий 2008 рік. Всі наступні роки аналізованого періоду ця сума зростала, а на кінець 2019 року досягла 2 377 гривень.

Отже, загалом після світової фінансової кризи загальна сума капіталу кредитних спілок України залишалася відносно незмінною, однак структурні зміни кількості кредитних спілок та кількості їх членів привели до того, що сума капіталу в розрахунку на одну спілку та одного члена кредитної спілки зростали, навіть перевищували докризовий рівень.

Хоча діяльність кредитних спілок і не спрямована на отримання прибутку, дані табл. 1 показують, що ефективність їх діяльності, яку можна оцінити за результатами прибутковості їх діяльності, була досить нестабільною, а на отримані результати суттєво впливала політична та економічна ситуація в Україні. Зокрема, у 2012 році система кредитних спілок України отримала 67,7 млн. грн. прибутку, за 2013–2015 роки кредитні спілки в Україні отримували збитки, від 2016 року до кінця досліджуваного періоду вони знову працювали з прибутком, причому загальна сума прибутку постійно зростала: із 76,7 млн. грн. у 2016 році до 158,0 млн. грн. у кінці 2019 року.

Висновки. Проведений аналіз діяльності кредитних спілок в Україні показав, що радикально негативний вплив на кількісні та якісні показники їх функціонування справила світова фінансова криза. Вона показала, що ліберальна кредитна політика, яка була панівною до 2008 року у фінансово-кредитному секторі економіки практично всіх країн і всіх видів фінансово-кредитних установ, яка проявлялась у необґрунтованому, занадто ризикованому, спрямованому на розширення масштабів, проведення кредитних операцій, виявилася хибною. В результаті це привело до значних обсягів неповернення позик і негативно вплинуло на ліквідність практично всіх кредитно-фінансових установ, зокрема кредитних спілок в Україні, що в подальшому привело до їх банкрутства. Отже, кількісні показники діяльності кредитних спілок виявилися негативними, що проявилося у зменшенні їх кількості, кількості їх членів, загальної суми їх активів та капіталу.

Однак кількісні показники, розраховані на одну спілку та на одного члена кредитної спілки, особливо стосовно капіталу, та загальної суми отриманого прибутку показали, що загалом система кредитних спілок в Україні пережила кризові явища й відносно успішно розвивається.

Крім того, позитивним наслідком світової фінансової кризи для кредитних спілок в Україні можна вважати те, що з ринку пішли фінансово слабкі, з низьким рівнем менеджменту кредитні спілки, які проводили ризикову кредитну політику та нехтували загальними принципами кооперативного руху.

Негативним наслідком їх діяльності на фінансовому ринку України стало те, що вони підірвали довіру потенційних учасників до кредитних спілок як надійних небанківських кредитно-фінансових установ.

Список використаних джерел:

1. Про об’єднання громадян : Закон України від 16 червня 1992 року № 2460-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2460-12 (дата звернення: 11.05.2020).

2. Про Тимчасове положення про кредитні спілки в Україні : Указ Президента України від 20 вересня 1993 року № 377/93. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/377/93 (дата звернення: 11.05.2020).

3. Про кредитні спілки : Закон України від 20 грудня 2001 року № 2908-III. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14 (дата звернення: 11.05.2020).

4. Дадашев Б.А., Гриценко О.І. Кредитні спілки в Україні : навчальний посібник. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. 196 с.

5. Шкварчук Л.О., Цікайло М.А. Аналіз діяльності кредитних спілок на ринку фінансових послуг України. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика*. 2014. № 811. С. 422–425. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2014_811_63 (дата звернення: 11.05.2020).

6. Інформація про стан і розвиток кредитних установ України // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-kredytnykh-ustanov-Ukrainy.html (дата звернення: 11.05.2020).

References:

1. Pro ob’jednannja ghromadjan : Zakon Ukrajiny vid 16 chervnja 1992 roku № 2460-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2460-12 (accessed: 11 May 2020).

2. Pro Tymchasove polozhennja pro kredytni spilky v Ukrajini : Ukaz Prezydenta Ukrajiny vid 20 veresnja 1993 roku № 377/93. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/377/93 (accessed: 11 May 2020).

3. Pro kredytni spilky : Zakon Ukrajiny vid 20 ghrudnja 2001 roku № 2908-III. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14 (accessed: 11 May 2020).

4. Dadashev B.A., Ghrycenko O.I. (2011) Kredytni spilky v Ukrajini : navchaljnyj posibnyk. Sumy : DVNZ “UABS NBU”.

5. Shkvarchuk L.O., Cikajlo M.A. (2014) Analiz dijaljnosti kredytnykh spilok na rynku finansovykh poslugh Ukrajiny. Visnyk Nacionaljnogho universytetu “Ljvivsjka politekhnika”. Loghistyka, no. 811, pp. 422–425. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2014_811_63 (accessed 11 May 2020).

6. Informacija pro stan i rozvytok kredytnykh ustanov Ukrajiny. Oficijnyj sajt Nacionaljnoji komisiji, shho zdijsnjuje derzhavne reghuljuvannja u sferi rynkiv finansovykh poslugh. URL: https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-kredytnykh-ustanov-Ukrainy.html (accessed 11 May 2020).

Bulyuk Vitaly
Kherson National Technical University

EVALUATION CHARACTERISTICS OF THE STATE OF DEVELOPMENT OF CREDIT UNIONS IN UKRAINE

World experience shows that credit unions are an important component of the financial and credit systems of market economies. Historically, in their modern form, credit unions emerged in the mid-nineteenth century as financial institutions that provided deposit and credit services to small and medium-sized farms. Later, in the process of their evolutionary development, they expanded the scope of their activities and began to provide small loans and related financial services to individuals and small businesses that were uninteresting to banking institutions. The development of credit unions in Ukraine began at the same time as Ukraine gained political independence, and was based on the already existing system of credit cooperation in Ukraine, which required financial resources but did not have wide access to bank loans. The rapid development of credit unions led to the fact that at the end of 2008, 829 credit unions were registered in the State Register of Financial Institutions of the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets. However, the global financial crisis has led to a sharp decline in the number of credit unions in Ukraine, and this process continues to this day. Along with the decrease in the number of credit unions, other quantitative indicators of their activity began to decrease, in particular the number of credit union members, the total amount of assets, the capital of credit unions, the income received, and so on. However, quantitative indicators per credit union and one credit union member show that after a sharp decline, immediately after the global financial crisis, they stabilized and became more stable, i.e. periods of decline were accompanied by periods of growth, and some indicators showed positive dynamics. This primarily concerned the amount of capital per credit union and one member of a credit union. Such dynamics of quantitative indicators per one credit union and per one member of the credit union, in our opinion, indicates that as a result of the crisis in Ukraine's economy, which were provoked by the global financial crisis, the credit union sector was cleansed of financially weak ones with risky credit policy, and those credit unions that violated the basic principles of the cooperative movement. Their unprofessional activities in the financial services market have caused significant damage to both the cooperative movement in general and credit unions in particular. However, as a result of their bankruptcy, only financially stable, reliable credit unions remained on the market, which will become the basis for the development of the cooperative movement in Ukraine.

Key words: *non-bank credit and financial institutions, credit unions, credit unions' assets of Ukraine, credit unions' capital of Ukraine, global financial crisis.*

JEL classification: G23

УДК 336.64
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.32

Кміть В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Бавдик Я.О.
студентка,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ПОДАТКІВ НА СТАН ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті досліджено аспекти впливу податків на оборотний капітал підприємств України. Опрацювання статистичних даних підтвердило значущість впливу системи оподаткування на структуру оборотного капіталу підприємств України. Наукове дослідження допомогло виокремити основні недоліки в системі фіскальної політики України, які чинять негативний вплив на господарську діяльність. На основі вищезазначеного запропоновано науково обґрунтовані заходи оптимізації податкового тиску та стимулюючі кроки для суб'єктів господарської діяльності, щоби спрямувати прибутки підприємств на зростання оборотного капіталу та його структуризацію. Впровадження зазначених пропозицій сприятиме капіталізації фінансових ресурсів для подальшого зростання оборотного капіталу України, високій ефективності корпоративних фінансів, зростанню позитивних результатів економічної діяльності загалом.

Ключові слова: *податки, податкова система, податкове навантаження, фіскальна політика, оборотний капітал, фінансовий результат підприємства.*

Постановка проблеми. Податкове навантаження – результативний показник фіскальної політики держави, що чинить суттєвий вплив на фінансовий результат роботи підприємств. Від сукупності податків, які треба сплатити, залежить величина фінансових активів, що залишаться у розпорядженні підприємств і слугува-

тимуть для його подальшого розвитку. Ці фінансові активи дають можливість збільшувати продуктивний капітал та його складник – оборотний капітал [7].

Оборотний капітал сприяє створенню нового продукту та розвитку економічної діяльності окремих підприємств. А це є своєрідним каталізатором розвитку ринків та економічного зростання держави загалом. Вищезазначене слугує основним підтвердженням того, що державна політика та податкове навантаження як її результат мають значний вплив не лише на формування і використання оборотного капіталу підприємств, а й на їхній фінансовий стан, функціонування і розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми податкового навантаження та його вплив на фінансовий стан підприємств досліджували у своїх працях багато вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: В. Вишневський [1], В. Загорський [3], В. Корнус [4], М. Меламед [5], Т. Меліхова [6], Л. Новосельська [7], С. Паранчук [9], А. Соколовська [11], Н. Стеблюк [12] та ін. Попри низку проведених досліджень і численних публікацій, пов'язаних з оборотним капіталом, не всі аспекти цієї проблеми вивчені належним чином. Не досить висвітлено взаємозв'язок фіскальної політики та оборотного капіталу підприємств, у більшості публікацій науковці обмежуються лише твердженнями, що такий зв'язок існує. Тому, коли постає питання, як варто вдосконалювати чинну податкову систему та чи варто знижувати ставку ПДВ, важко дати об'єктивну науково обґрунтовану відповідь. Що стосується процесу адміністрування ПДВ, то він і надалі потребує вдосконалення.

Мета статті полягає у вивченні впливу податкового навантаження на стан оборотного капіталу підприємств та обґрунтування рекомендацій щодо заходів, спрямованих на зниження величини податкового навантаження з метою забезпечення підприємств оборотним капіталом.

Виклад основного матеріалу. Впродовж останніх років економічне та політичне середовище в Україні є доволі складним і в деяких аспектах непередбачуваним. Саме тому питання економічної безпеки для бізнесу є одним із найактуальніших питань.

Фіскальна політика як один із найефективніших інструментів впливу держави на економіку значною мірою регулює відносини між державою і бізнесом та чинить вплив на ефективність економічної діяльності підприємств. Доведено, що від вибраної державою фіскальної політики напряму залежить фінансовий стан підприємств, їхня конкурентоспроможність та успіх на вітчизняному і міжнародних ринках.

Є різні підходи до визначення оптимальної величини податкового навантаження та різні міркування стосовно його впливу на економіку. Наприклад, досить відомим є припущення про те, що зростання податків спонукає підприємства до «тінізації» своєї діяльності. Цьому суперечать дослідження М. Меламеда, який на основі статистичних даних спростовує подібне, адже в багатьох досліджуваних випадках спостерігається обернена залежність (високі податки – порівняно нижчий рівень тіньової економіки). Тому на основі цього можна зробити і таке припущення, що саме по собі податкове навантаження є вкрай важливим, проте все ж не вирішальним чинником впливу на розвиток вітчизняної економіки, а тому потребує системного дослідження [6].

Якщо проаналізувати статистику податкових надходжень, то станом на 01.05.2020 р., за даними Мінфіну, найбільшу питому вагу в загальній сумі надходжень до державного бюджету становлять надходження з податку на додану вартість (ПДВ) – 33 542,6 млн грн з вітчизняних товарів + 78346,5 млн грн ПДВ з імпортних товарів, що разом становить 46,7% усіх податкових надходжень державного бюджету та 35,53% усіх надходжень до державного бюджету за статтями доходів загалом [8], [2] (табл. 1, рис. 1).

Попри те, що Закон України "Про податок на додану вартість" був прийнятий у 1997 році, фахівці стверджують, що таке рішення прийняли, керуючись бажанням пришвидшити вступ в ЄС, а не об'єктивною економічною доцільністю [1]. Тим не менше ПДВ є одним із фундаментів функціонування вітчизняної економіки, оскільки суттєво розширює межі міжнародної торгівлі. До прикладу, практика використання нульової ставки ПДВ для експортних операцій визнана ефективною в усьому світі, оскільки чинить позитивний вплив на баланс зовнішньої торгівлі.

В Україні ведуться дискусії про доцільність зниження податку на додану вартість (ПДВ). Прихильники зниження ставки ПДВ стверджують, що таке впровадження не лише сприятиме зниженню цін для кінцевого споживача, а і чинитиме позитивний ефект на вітчизняне виробництво та економічний розвиток і стимулюватиме зростання валового внутрішнього продукту. Нещодавно у Верховній Раді зареєстрували

Таблиця 1 - Доходи державного бюджету України станом на 1.05.2020 р. за найбільш вагомими показниками, %

Джерело доходів	Доходи, млн грн.	Частка, %
ВСЬОГО	**314 847,3**	**100,0**
Податок на доходи фізичних осіб	36 624,6	11,63
Податок на прибуток підприємств	35 451,1	11,26
ПДВ з вітчизняних товарів	33 542,6	10,65
ПДВ з імпортних товарів	78 346,5	24,88
Інші податкові надходження	55 696,5	17,69
Неподаткові надходження	71 133,6	22,59
Інше	4093,0	1,3

Джерело : побудовано на основі [2]

URL: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/.

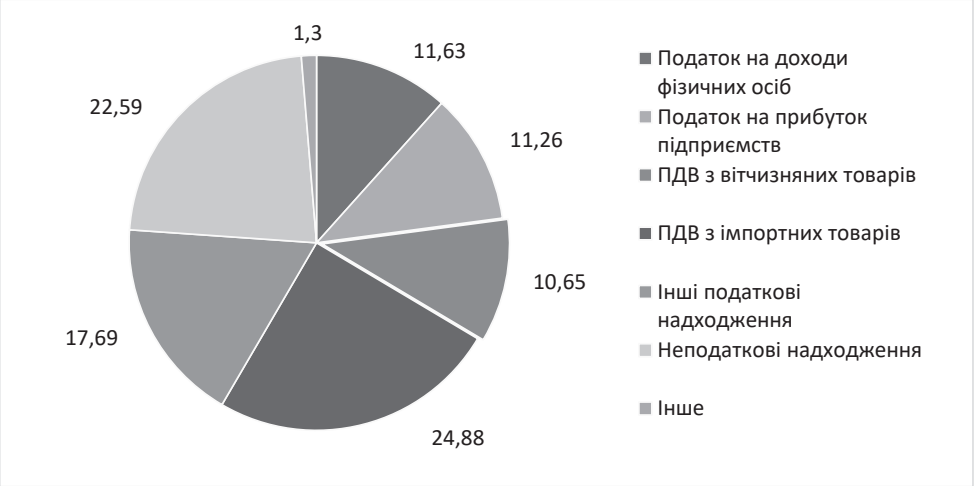

Рисунок 1 – Структура доходів державного бюджету України станом на 1.05.2020 р. за найбільш вагомими показниками, %

Джерело: побудовано на основі [2]

альтернативний законопроект № 2757-1, яким передбачається поступово зменшувати ставку ПДВ до 15% протягом 2021–2025 років [10].

Водночас, на думку експертів [13], зниження розміру ставки ПДВ не можна розглядати як вигідний крок для держави, і не варто розраховувати, що зниження ставки ПДВ приведе до зменшення випадків агресивної податкової мінімізації. Адже сьогодні такий спосіб податкової оптимізації вже не є дуже популярним через те, що він є доволі ризикованим, а поряд із ним виникли більш прийнятні, «білі» схеми», які значно частіше використовуються. Більше того, як показує практика та досвід країн ЄС, проблема полягає не в розмірі ставки ПДВ (у більшості країн ЄС ставка становить ті самі 20% або й вище, аж до 27% в Угорщині), а в неефективності боротьби з тіньовими схемами, у недовірі до держави та навіть у менталітеті платника податків. Адже скільки існують податки, незалежно від їх рівня, стільки й існуватиме прагнення платників їх мінімізувати.

На нашу думку, зниження ПДВ є доцільним лише теоретично. Враховуючи сьогоденні реалії, припускаємо, що зменшення ставки ПДВ не призведе до суттєвого зростання виробництва та зниження цін, про що свідчить досвід економічно розвинених країн: суму ПДВ, що вивільняється, підприємці часто трансформують у свої прибутки, не знижуючи ціни і, відповідно, не примножуючи виробництво у зв'язку з тим, що попит залишиться на тому ж рівні за незмінного рівня цін. Отже, значне зниження ставки ПДВ приведе лише до зниження фіскальної частки цього податку в доходах бюджету, тому недоцільно суттєво зменшувати ставки ПДВ.

З погляду руху оборотного капіталу, податкова система замикає частину кругообігу і відчуває на собі всі тенденції та протиріччя, що склалися у виробничій, монетарній та інституційній сферах [3]. Тому актуальною є проблема бюджетного відшкодування. В Україні доволі поширеними є фіктивні зовнішньоекономічні операції, кінцевою метою яких є незаконне отримання відшкодування ПДВ з бюджету. Це призводить до значної заборгованості та неспроможності відшкодувати ПДВ реальним вітчизняним експортерам, що викликає обурення та обґрунтовані претензії до Державної податкової служби України (ДПСУ), оскільки такі дії можна розглядати як несанкціоноване заморожування оборотного капіталу підприємств. Водночас поточна система адміністрування ПДВ характеризується відсутністю комплексного підходу до його обліку, контролю і доступу до інформації. ДПСУ та Державне казначейство діють розрізнено, не координуючи своїх зусиль для належного державного впливу на підвищення ефективності цього важливого чинника поповнення оборотного капіталу.

Суперечливість та складність механізму справляння ПДВ викликає низку дискусій, тому загалом вплив цього податку на стан оборотного капіталу важко переоцінити. Ґрунтовну теоретичну оцінку впливу ПДВ на господарську діяльність та оборотний капітал вітчизняних підприємств необхідно доповнювати кількісними дослідженнями, розрахунками та складними математичними моделями. Але що стосується загальних проблем, пов'язаних із ПДВ, то підприємства залишаються невдоволеними зниженням оборотності коштів, складністю адміністрування та значними витратами на супроводження податку [9].

Вчені, що вважають ПДВ доцільним та ефективним, доводять його позитивний вплив на фінансовий стан підприємств. Наприклад, те, що ПДВ є своєрідним інструментом примусового безкоштовного кредитування підприємств споживачами [4]. Це виникає як результат того, що підприємства мають відтермінування щодо перерахування ПДВ, тобто вони можуть використовувати суми вхідного ПДВ як безвідсотковий кредит. Проте, порівнюючи терміни сплати ПДВ та терміни реального його відшкодування, можна дійти висновку, що наявність на рахунках коштів, які є податковим кредитом, навряд чи сприймається підприємствами як вільні кредитні ресурси, що мають на меті покращення ефективності фінансово-господар-

ської діяльності, позитивно впливаючи на оборотність коштів підприємства та його стан.

Що стосується інших податків і зборів, то тут варто зазначити, що важливим напрямом дієвої фіскальної політики є забезпечення раціонального податкового адміністрування, а також орієнтація на повне виконання фіскального законодавства усіма платниками, у тому числі й державними органами. Варто передбачити податкові пільги для підприємств, які спрямовують (інвестують) прибуток у примноження власної капітальної бази, у тому числі в частині збільшення оборотного капіталу [12]:

– запровадження зниженої ставки податку на прибуток підприємств, який вкладається у поповнення оборотного капіталу;

– запровадження податкового відстрочення та розстрочення суб'єктів корпоративного сектору, які працюють у капіталомістких видах економічної діяльності і при цьому вкладають фінансові ресурси в поповнення оборотного капіталу;

– встановлення пріоритетного права на відшкодування ПДВ підприємствами, які працюють у «працемістких» видах економічної діяльності з високою часткою оборотного капіталу в загальній структурі капіталу (легка промисловість, харчова промисловість, виробництво послуг тощо);

– надання «податкових канікул» підприємствам, які вкладають фінансові ресурси у нарощування оборотного капіталу.

Донедавна одним із найефективніших інструментів фіскальної політики прийнято було вважати пільгове оподаткування. Проте, як показує вітчизняна та іноземна практика, часто фінансові ресурси, що вивільняються внаслідок застосування пільгового оподаткування, спрямовуються не на формування оборотного капіталу та зародження нових виробничих циклів, а для нагромадження фінансових активів з метою їх подальшого виведення в офшорні зони. Для усунення цього недоліку варто запровадити норму, відповідно до якої податкові пільги надаються підприємствам виключно на підставі вимог законодавчих актів і нормативних документів, а також спеціального договору, що укладатиметься між контролюючими органами та платниками податків. Відповідно до умов цього договору, платник податків добровільно бере на себе зобов'язання спрямувати вивільнені в результаті звільнення від оподаткування фінансові ресурси лише на поповнення оборотного капіталу з подальшим його використанням для підтримки наявного або створення нового виробництва.

Що стосується фіскальної політики підприємств, то правильно спрямована політика на підприємстві є незмінним і надійним механізмом захисту від податкових ризиків [11]. Ефективне управління податковими ризиками – це одна з ключових умов успішного бізнесу. Для того щоб дати платникам податків можливість самостійної оцінки податкових ризиків, Міністерство фінансів України затвердило Порядок формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків.

До плану-графіка включаються платники податків, які за результатами господарської діяльності мають найбільші ризики несплати в бюджет податків і зборів. Нормативний акт розмежовує платників податків за ступенем ризиковості: високий, середній та незначний ризик.

Висновки. Отже, податки є не лише інструментом формування доходів держави та місцевих бюджетів, але й потужним важелем впливу на фінанси підприємств та їхній подальший розвиток. Виявлено, що натепер фіскальна політика не сприяє вирішенню проблем нарощування капітальної бази бізнесу, у тому числі в частині акумуляції оборотного капіталу.

Можливим варіантом оновлення податкової системи України слід вважати застосування зазначених методів зниження податкового навантаження на оборотний капітал, який безпосередньо бере участь у створенні доданої вартості. Це має обов'язково привести до позитивних макроекономічних змін, а також чинитиме позитивний вплив на розвиток окремих підприємств.

Список використаних джерел:

1. Вишневський В. Принципи оподаткування: обґрунтування і емпірична перевірка. *Економіка України*. 2008. № 10. С. 55–59.

2. Доходи державного бюджету України за статтями доходів в 2020 р. URL : https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/ (дата звернення: 9.05.2020).

3. Загорський В. Концептуалізація сучасних підходів до реформування податкової системи України. *Регіональна економіка*. 2006. № 2. С. 36–43.

4. Корнус В. Податкове навантаження та купівельна спроможність населення в економіці України. *Вісник НБУ*. 2008. № 7. С. 35–49.

5. Меламед М.Я. Валовий внутрішній продукт України та його податковий потенціал. *Вісник Національного банку України*. 2005. № 6. С. 18–27

6. Меліхова Т.О. Удосконалення методів аналізу податкового навантаження господарської діяльності підприємств. *Наукові праці КНТУ: Економічні науки*. 2010. № 17. С. 248–255.

7. Новосельська Л.І. Методи оцінювання рівня податкового навантаження. *Науковий вісник ЛНТУ України*. 2013. № 23. С. 239–244.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 9.05.2020).

9. Паранчук С.В. Вплив фіскальної політики на стан оборотного капіталу в корпоративному секторі. *БізнесІнформ*. 2014. № 2. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe (дата звернення: 9.05.2020).

10. Ставку ПДВ пропонують поступово зменшити до 15%: черговий законопроект. *Дебет-Кредит* : веб-сайт. URL: https://news.dtkt.ua/taxation/pdv/60510 (дата звернення: 9.05.2020).

11. Соколовська А.М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки. *Економіка України*. 2006. № 7. С. 4–12.

12. Стеблюк Н.Ф. Вплив податкового навантаження на діяльність підприємств. *Молодий вчений. Частина 1.* 2015. № 8(23). С. 80–86.

13. Що дасть зниження ПДВ? *Економічні новини* : веб-сайт. 2018. URL: https://enovosty.com/uk/ekonomika-ukr/full/1007-shho-dast-znizhennya-pdv (дата звернення: 9.05.2020).

References:

1. Vyshnevsky V. (2008) Pryntsypy opodatkuvannya: obgruntuvannya i empirychna perevirka [Principles of taxation: justification and empirical verification]. *Ekonomika Ukrayiny*, no. 10. pp. 55–59 [in Ukrainian].
2. Revenues of the state budget of Ukraine in 2020 : web-site. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/ [in Ukrainian].
3. Zagorsky V. (2006) Kontseptualizatsiya suchasnykh pidkhodiv do reformuvannya podatkovoyi systemy Ukrayiny [Conceptualization of modern approaches to reforming the tax system of Ukraine]. *Rehional'na ekonomika*, no. 2, pp. 36–43 [in Ukrainian].
4. Kornus V. (2008) Tax burden and purchasing power of the population in the economy of Ukraine. *Visnyk NBU*, no. 7, pp. 35–49 [in Ukrainian].
5. Melamed, M. (2005) Valovyy vnutrishniy produkt Ukrayiny ta yoho podatkovyy potentsial [Gross domestic product of Ukraine and its tax potential]. Visnyk Natsional'noho banku Ukrayiny. *Visnyk Natsional'noho banku Ukrayiny*, no.6, pp. 18–27 [in Ukrainian].
6. Melikhova T. (2010) Udoskonalennya metodiv analizu podatkovoho navantazhennya hospodars′koyi diyal′nosti pidpryyemstv [Improvement of methods of analysis of tax burden of economic activity of enterprises]. *Scientific works of KNTU: Economic sciences*, no.17, pp.248–255 [in Ukrainian].
7. Novoselskaya L. (2013) Metody otsinyuvannya rivnya podatkovoho navantazhennya [Methods for assessing the level of tax burden]. *Naukovyy visnyk LNTU*, vol. 10, no. 23, pp. 239–244. [in Ukrainian]
8. Official site of the State Statistics Service of Ukraine : web-site. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ [in Ukrainian]
9. Paranchuk S. (2014) Vplyv fiskal′noyi polityky na stan oborotnoho kapitalu v korporatyvnomu sektori [Influence of fiscal policy on the state of working capital in the corporate sector]. *BiznesInform*. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe [in Ukrainian].
10. The VAT rate is proposed to be gradually reduced to 15%. 2020. *Debit Credit*–web-site. URL: https://news.dtkt.ua/taxation/pdv/60510 [in Ukrainian].
11. Sokolovskaya A. (2006) Teoretychni zasady vyznachennya podatkovoho navantazhennya ta rivnya opodatkuvannya ekonomiky [Theoretical principles of determining the tax burden and the level of taxation of the economy]. Ekonomika Ukrayiny, no. 7, pp. 4–12. [in Ukrainian].
12. Steblyuk N. (2015) Vplyv podatkovoho navantazhennya na diyal′nist′ pidpryyemstv [Influence of tax burden on the activity of enterprises]. *Molodyy vchenyy,* vol. 8, no. 23, pp. 80–86 [in Ukrainian].
13. What is affected by the reduction of VAT? (2018) Economic news : web-site. URL: https://enovosty.com/en/economics-ukr/full/1007-shho-dast-znizhennya-pdv [in Ukrainian].

Kmit Vira, Bavdyk Yaryna
Ivan Franko National University of Lviv

THE TAXES INFLUENCE ON WORKING CAPITAL

Working capital contributes to the creation of a new product and the development of economic activity of individual enterprises. In turn, this works as a catalyst for market development and economic growth in general. Mentioned above is the main confirmation that government policy and the tax burden have a significant impact not only on the formation and use of enterprises working capital, but also on their financial results, their operation and development. The main goal of the article is to find out more about the impact of taxes on the enterprises working capital and to develop on this basis recommendations. Despite a huge number of studies and numerous publications, not all aspects of the taxes impact on businesses have been studied, as well as some issues relevant to Ukraine in today's realities remain unresolved. For example, there are no generally accepted methodological approaches to calculating the tax rate in Ukraine, as a result of which scientists operate with different indicators, which leads to contradictory conclusions, and thus complicates the adoption of scientifically sound management decisions and effective tax policy. Assessment of the impact of the tax burden on the financial and economic activities of enterprises will allow forming recommendations for optimizing the tax burden as one of the main ways to improve the financial condition of the enterprise. Some aspects of the national taxes impact on working capital of Ukrainian enterprises are examined. Ways of the working capital of individual enterprises improvement in order to improve the domestic business environment in general are identified, as well as ways to increase working capital by domestic businesses. Based on the mentioned above, there are some ways to optimize the tax burden and incentives for businesses to direct the profits of enterprises to the growth of working capital and its structuring. The implementation of these proposals will contribute to the capitalization of financial resources for further growth of working capital of Ukraine, high efficiency of corporate finance, the growth of positive results.

Key words: *taxes, tax system, tax burden, fiscal policy, working capital, financial result of the enterprise.*

JEL classification: G32, G38, H25, H26, H32

UDC 336.22
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.33

Kotina Hanna
Candidate of Economical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7783-866X

Stepura Maryna
Candidate of Economical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5881-5411

Polyvana Yulia
Master Student,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

TAXATION OF DIGITAL SERVICES AS AN ALTERNATIVE FISCAL TOOL IN THE CONTEXT OF GLOBAL TRENDS

The article deals with the global practice of introducing taxes on digital services and the possibility of implementation the equalization taxes in Ukraine. The purpose of creating innovations in tax system is the efficiency of revenue collection. The absence of the primary relationship between the competitiveness of the tax system and the introduction of alternative taxes – taxation of digital economy – is defined. Despite the existence of potential shortcomings, including their negative impact on growth and productivity, non-neutrality, possibilities of double taxation, and problems in compliance and administration, it is a challenge of today, a new niche in expanding the tax base, counteracting the erosion of existing tax bases in order to avoid taxation and an alternative source of budget revenue for different countries.

Key words: *tax, taxation of digital services, equalization taxes, public finance, revenues, tax law.*

JEL classification: H2, H21, H25, H26

Introduction. The economy of the 21st century is characterized by the fact that firms can be actively involved in the economic life of a large number of jurisdictions without a physical presence, and new intangible factors in the cost of products or services are becoming more important. As noted in the report of the UN Conference on trade and development, the digital revolution is changing lives and societies at an unprecedented speed and scale, while creating both huge opportunities and enormous challenges. Global digitalization has not only forced companies to seek new competitive advantages in the digital space, but also given them more opportunities to avoid taxation. The research based on the results of an analytical study by Polyvana Yu., Matviichuk D., Zahoriichuk T. "Taxation of digital services as an alternative tool in the implementation of fiscal policy in the context of global trends", carried out under a joint project of the Ministry of Development of Economy, Trade and Agriculture of Ukraine and Universities titled "Synergy of knowledge, experience and creativity for the future" (April, 2020). In the process of writing the paper, the methods of theoretical generalization, system analysis, quantitative analysis of economic indicators have been used. The article uses comparison method for analyzing approaches to digital taxation in different countries of the world, as well as an empirical method for forming the scientific novelty of the article.

Literature overview. The development of the digital economy is actively discussed in the domestic and foreign scientific literature, but in domestic sources there has been paid not enough attention to the problems of digital taxation. The digital economy is the result of a transformative process brought by information and communication technology [12] and it raises broader tax challenges for policy makers. Some of current researchers [13] note that equalization taxes, including the EU "Digital Services Tax", have a number of potential disadvantages and shortcomings, including their negative impact on growth, innovation and productivity, non-neutrality, double taxation, and problems in compliance and administration. At the current stage of economic development, the European Commission and the OECD are working on digital taxation issues. The OECD has developed "The program for the development of coordinated solutions to address the challenges associated with the digitalization of the economy", and the European Commission is the developer of a Directive on digital taxation of the income of digital corporations. Anyway, more than 96 countries have already implemented legislation on direct or indirect taxes on digital economy [14]. That is why the relevance of such research is proved.

Results. Experts note that digitalization, artificial intelligence and robotics will be the main drivers of global economic growth until 2030. In addition, they predict that in 2025, almost 1/4 of the world's GDP will be accounted for by the digital economy due to the digital economy industry (now, according to various estimates, it is from 4.5 to 15.5%). Therefore, it is not surprising that since 2015, issues of the digital economy have been on the agenda of the annual EU summits.

It should be noted that it is the digital service providers – Facebook, Apple, Amazon, Netflix, Google and Microsoft – that have the highest level of market capitalization in the global financial market (4.5 trillion USD). They are worth more than 1000 companies listed on the London stock exchange. However, none of the six is an example of responsible tax behavior. At the same time, Amazon paid only 3.4 billion USD in income tax over this

decade, while Apple paid 93.8 billion USD and Microsoft paid 46.9 billion USD. This is a significant variance, especially since Amazon's revenue for this period exceeded Microsoft's profit by almost 80 billion USD.

Thus, empirical research confirms that large multinational companies (mainly from the digital sector) pay relatively low taxes in high-tax countries.

Previously, the OECD estimated that governments around the world lose 4-10% of total corporate income tax revenue annually, or 100-240 billion USD. According to the latest Euractiv data, according to statistics of tax havens such as Bermuda or Ireland, about 40% of the profits of multinational companies avoid taxation. Thus, the EU loses 20% of its revenue from digital companies.

Addressing the challenges of international taxation of high-tech (digital) businesses is one of the objectives of Action 1 of the BEPS counteraction Plan. According to the current international tax rules, the country where consumers are located has limited rights regarding the taxation of profits from remote activities of a foreign company that does not have a presence in this country. The result of the work of the OECD was the approval of The program for the development of coordinated solutions to address the challenges associated with the digitalization of the economy in May, 2019.

The proposals significantly change the approach to the distribution of income tax rights between the country of source of income and the country of residence of the person who receives them. In particular, the right to impose a significant share of revenue is transferred to the jurisdiction where consumers or users of the product are located (the so-called "consumer market jurisdiction" or market jurisdiction), provided that the main added value of the product is created by the business through contacts (including remote) with the consumer.

Therefore, a business that operates remotely and currently does not pay taxes in the country of the consumer of the product or service, under the new rules, may be subject to taxation in this country, since it will be considered such that it has a close connection with the jurisdiction of the consumer market. If a business has a local business unit in a consumer market country (a distribution subsidiary or representative office), a portion of the group's net profit may be considered the profit of that unit, even if the unit's functions in the consumer market country are limited. In other words, if a business has a close connection with a jurisdiction for having a significant consumer base there, then the jurisdiction gets the right to tax not only the profit associated with the performance of routine functions of the local business unit, but also part of the group profit associated with the performance of essential (non-routine) functions for the business.

The rules of the European Union are aimed at creating a tax regime that would be fair in taxing the income of digital corporations and favorably affect the growth of business activity in general. The European Commission has presented a number of measures aimed at ensuring fair and efficient taxation of digital businesses operating within the EU. The package includes both interim measures in the form of a 3% tax on digital services from income, and a long-term solution that introduces the concept of digital permanent representation. Comparing with domestic practice, the understanding of a permanent representative office as a single entity of the national tax system and a non-resident does not take into account the specifics of digital economy companies, which means that the activities of such companies on the territory of Ukraine are carried out without proper taxation.

The goal of creating innovations in the tax sphere is efficiency in revenue collection, namely, to collect the maximum amount of income with minimal costs for the state. According to the European Commission's interpretation, the digital services tax will apply to two main types of services that could not exist in their current form without user participation. A common feature of these taxes is that they depend heavily on the use of user participation or data received from users:

– firstly, it will cover services where the main value is created through user data, or through advertising, or through the sale of data collected by companies such as social media and search engines;

– secondly, it will cover digital platform delivery services that facilitate interaction between users who can then exchange goods and services through the platform (for example, peer-to-peer sales programs).

The proposal of the Directive on a common digital services tax system on income derived from the provision of certain digital services is intended to avoid potential disagreements arising within the EU as a result of unilateral initiatives by Member States, and offers a coordinated approach to the taxation of income from certain digital services.

The new digital services tax (DST) is applied from January 1, 2020 at a flat rate of 3% of gross revenue from certain digital services, including: the delivery of advertising space; providing access to trading platforms that facilitate transactions directly between users; transmitting collected user data that deliver digital content or payment services.

DST will be applied to enterprises that collectively meet certain indicators: have a total annual revenue in the world of more than 750 million EUR and a total annual revenue from digital services in the EU of more than 50 million EUR.

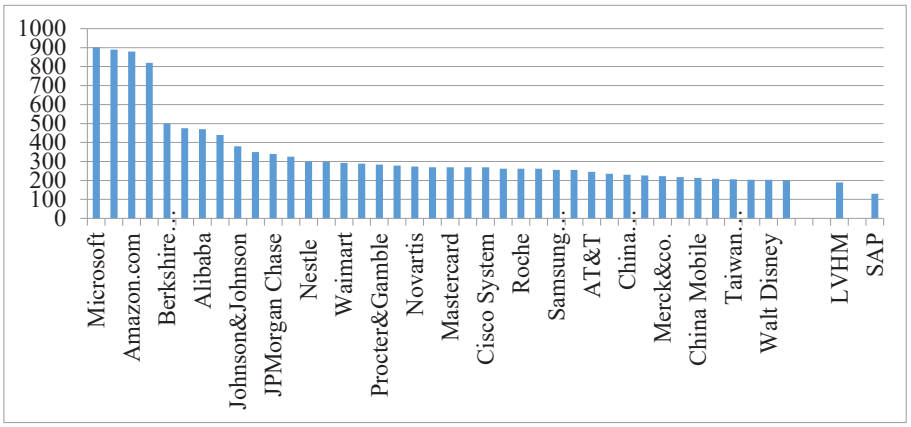

Figure 1 – Global Top 100 companies by market capitalization ($bn), July 2019

Source: own illustration based on [1]

The Directive also provides for cooperation between member States in the form of a "single window" mechanism, which allows taxpayers to have a single point of contact to meet all administrative obligations in relation to the new tax (i.e., identification, reporting and payment). In addition, taxpayers should be able to deduct VAT from their corporate income tax liability in order to partially mitigate double taxation. The Directive proposal, which sets out rules related to the taxation of corporate capital in a significant digital presence, has a broader scope than the digital services tax, and is intended to introduce a taxable link for digital businesses operating within the EU, without any or only limited physical presence. It also sets out principles for attributing profits to businesses with such a "significant digital presence."

The concept of "significant digital presence" is based on the existing concept of permanent representation and covers any digital platform, such as a website or mobile app, that meets one of the following criteria: annual revenue from the provision of digital services in a particular member state exceeds 7 million EUR; the annual number of users of such services exceeds 100 000; or the annual number of online contracts concluded with users in a certain state exceeds 3000.

The proposed rules for profit distribution are mainly based on the existing structure of the OECD, applied to permanent missions, and suggest profit distribution as the best method. The measures proposed by the European Commission include Recommendations to Member States to amend their double taxation treaties with third countries so that the above rules also apply to companies that are not the EU members. Last year (2019), The European Union (EU) has unveiled a digital tax proposal. However, the EU could not reach agreement on a proposal to tax digital services. As of January, 2020, Austria, France, Hungary, Italy and Turkey have introduced DST. Belgium, the Czech Republic, Slovakia, Spain and the United Kingdom have published proposals to adopt DST, while Latvia, Norway and Slovenia have officially announced or revealed intentions to introduce the tax.

The proposed and implemented DSTs differ significantly in their structure. For example, while Austria and Hungary only tax revenue from Internet advertising, France's tax base is much broader, including revenue from providing a digital interface, targeted advertising, and transmitting data collected about users for advertising purposes. Tax rates range from 2% in the UK to 7.5% in both Hungary and Turkey (although the tax rate in Hungary is temporarily reduced to 0 %).

The OECD is currently working on an international solution on digital taxation. Some countries have recently taken unilateral measures to introduce a tax on digital services (Table 1).

Table 1 – Taxes on digital services/products in the European countries, 2020

Country	Tax Rate	Scope	Global Revenue Threshold	Domestic Revenue Threshold	Status
Austria (AT)	5%	Online advertising	750 million EUR	25 million EUR	Implemented
Belgium (BE)	3%	Selling of user data	750 million EUR	5 million EUR	Proposed
Czech Republic (CZ)	5%	Targeted advertising; Use of multilateral digital interfaces; Provision of user data (additional thresholds apply)	750 million EUR	100 million CZK (4 million USD)	Proposed
France (FR)	3%	Provision of a digital interface; Advertising services based on users' data	750 million EUR	25 million EUR	Implemented
Hungary (HU)	7.5%	Advertising revenue	100 million HUF (344 000 USD)	N/A	Implemented
Italy (IT)	3%	Advertising on a digital interface; Multilateral digital interface that allows users to buy/sell goods and services; Transmission of user data generated from using a digital interface	750 million EUR	5.5 million EUR	Implemented
Latvia (LV)	3%	–	–	–	Announced/ Shows Intention
Norway (NO)	–	–	–	–	Announced/ Shows Intentions
Poland (PL)	1.5%	Audiovisual media service and audiovisual commercial communication	–	–	Approved
Slovakia (SK)	–	–	–	–	Proposed
Slovenia (SI)	–	–	–	–	Announced/ Shows Intentions
Spain (ES)	3%	Online advertising services; Sale of online advertising; Sale of user data	750 million EUR	3 million EUR	Proposed
Turkey (TR)	7.5%	Online services including advertisements, sales of content, and paid services on social media websites	750 million EUR	20 million TRY (4 million USD)	Implemented
United Kingdom (GB)	2%	Social media platforms Internet search engine Online marketplace	500 million GBP (638 million USD)	25 million GBP (32 million USD)	Implemented

Source: [15]

The OECD is currently working on an international solution on digital taxation. Some countries have recently taken unilateral measures to introduce a tax on digital services. For example, France has introduced the so-called "GAFA tax" named after Google, Apple, Facebook and Amazon to ensure global Internet giants pay a fair share of taxes for their huge business operations in Europe; this tax is applied from January 1, 2019 and has already increased the budget revenues of the Federal Budget by 23 %. France is one of the last countries to apply a tax on digital services, despite the fact that the USA has launched an investigation into the discriminatory nature of the tax [8]. Hungary has previously applied a type of tax on digital services. Austria, Belgium, the Czech Republic, Italy, Poland, Slovenia, Spain, Turkey and the United Kingdom have all either announced or published a proposal to introduce a tax on digital services, and Poland recently suspended its work on a tax on digital services.

In addition, in Italy, the Finance law of 2018 introduced a web tax that applies from January, 2019. The 3% tax applies to the Internet services that are characterized by minimal human intervention and the use of technologies provided by residents and non-residents to local business entities. The new tax was paid by the buyers of the service. The minimum threshold is 3000 transactions / year. The special turnover tax does not take into account expenses and is not subject to income tax. Italy has also adopted a new transfer pricing rule that provides for the use of valuation methods other than cost-based indicators to determine the prices of digital transactions on a long-term basis.

If we compare the competitiveness of the tax systems of countries that use digital services taxation with their global competitiveness index (Figure 2), the result was ambiguous because the countries occupy the following places: Austria – 12, France – 36, Hungary – 14, Italy – 34 and Turkey – 13 introduced DST. Belgium – 27, the Czech Republic – 10, Slovakia – 11, Spain – 23, Great Britain – 25, Latvia – 3, Norway – 19, Slovenia – 20.

In other words, we can conclude that there is no primary relationship between the competitiveness of the tax system and the introduction of alternative taxes; taxation of the digital economy is a modern challenge, a new niche in expanding the tax base, countering the erosion of existing tax bases in order to avoid taxation, and an alternative source of replenishment of budget revenues in various countries. This means that this is a convincing argument for the possibility of implementing and adapting global tax trends into domestic tax policy.

In order to identify which taxes on digital services can be used in Ukraine, it is necessary to analyze the state of the IT market in Ukraine (Figure 3). The IT sector in Ukraine, in particular the domestic market, is represented as the following proportion: Hardware – 83%; Software – 7%; Services – 10%. We note that almost the entire IT sector in Ukraine is represented in the form of hardware, that is, the design of computer equipment, but the development of software and services takes up only 17% of the domestic IT market in Ukraine. From 2011 to 2018, the export of IT services has a clear growth

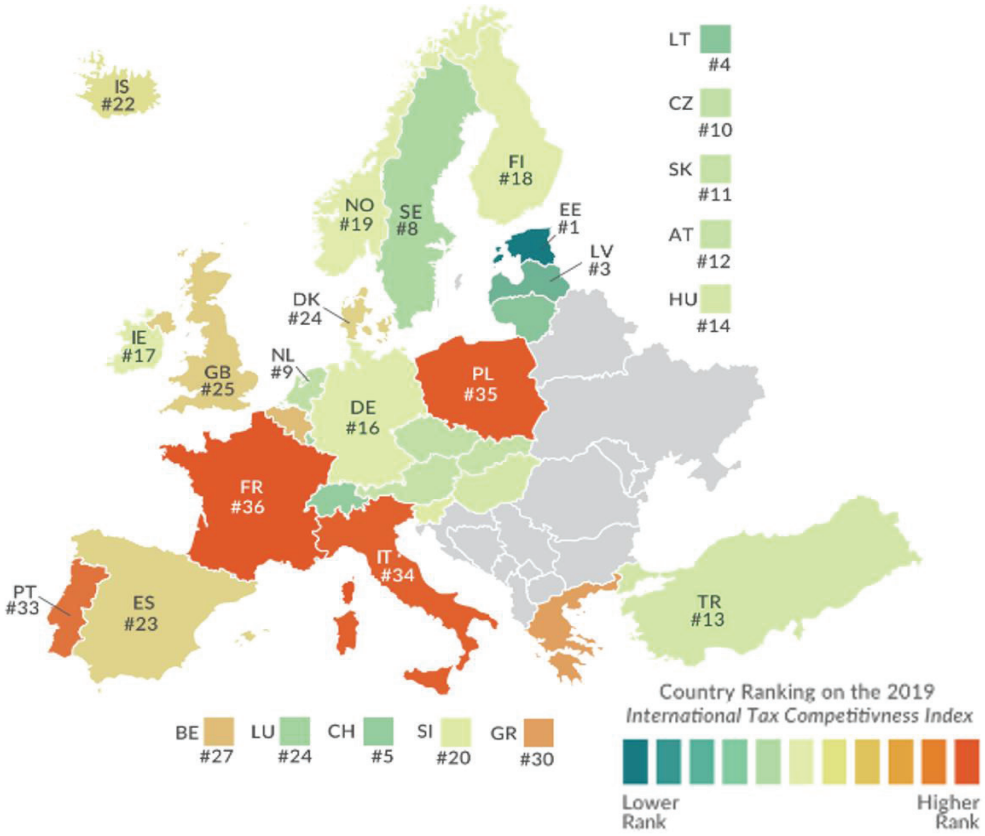

Figure 2 – Rating of the European countries on the International Tax Competitiveness Index

Source: [10]

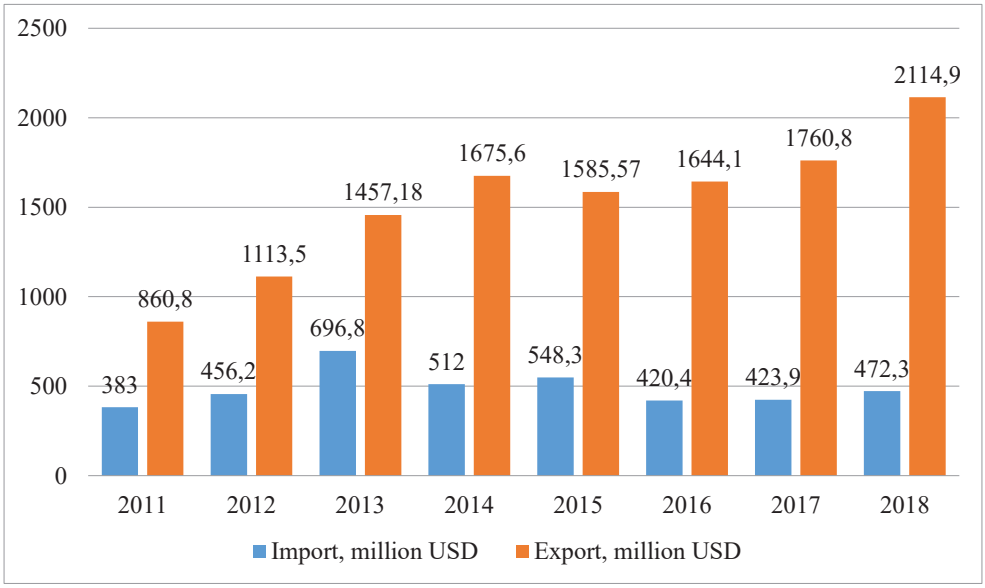

Figure 3 – Foreign trade in IT services in Ukraine (2011-2018)

Source: own illustration based on [11]

trend. During the analyzed period, there was an increase of 145.6% (1254.1 million USD). The largest increase in this period took place, namely from 2017 to 2018 by 354.1 million USD (by 20.1%).

From 2011 to 2018, the volume of IT services in the export structure increases significantly. So, in 2017, computer services took the 3rd place among the exports of services from Ukraine after services for processing goods in the country and pipeline transport, and according to the results of the first half of 2018, they overtook pipeline transport and became the second largest industry for the export of services. The growth of the industry is visible in various independent metrics (revenue, receipts, personnel) and at the end of 2018 it is in the range of 20-29%.

The development of the IT industry in Ukraine is significantly ahead of the average pace of development of the segment in the world. More than 100 representatives of the list of the most successful companies in the world "Fortune 500" are loyal customers of the domestic IT business, the leading international organization Global Sourcing Association notes Ukraine as the best country-provider of IT services in the UK, the influential American business magazine Inc. includes Ukrainian companies in the lists of the most dynamically developing. However, the taxation aspect of the industry remains relevant due to the existing unresolved issues.

In general, Ukraine has a wide range of strengths and opportunities regarding the taxation of digital services through the stabilization of the socio-economic situation and possibilities to improve the investment climate and ensuring equal rights and opportunities of market participants, free competition by imposing a tax on the capital, the overall high level of training of it specialists. The NBU's activities regarding the lifting of restrictions in the field of currency regulation allowed to manage foreign exchange receipts for specialists and IT companies that send goods and services for export and receive income in foreign currency. The ban on certain products and social networks led to the orientation of businesses and citizens to domestic and foreign analogues, increased demand and stimulated the domestic market.

The existing problems can be solved at the legislative level mainly due to changes to the Tax code in terms of difficulties regarding the application of existing tax benefits (valid until 2023), as well as the taxation of income of IT professionals working as sole proprietors. The issue of piracy, migration, differentiation of types of services and market participants concern other branches of law. Ukraine is one of the world leaders in terms of pirated content due to the low solvency of the population regarding the use of content.

As for the concentration of IT companies, the problem is that in this way the single tax is concentrated at the level of the relevant local budgets (Kyiv, Kharkiv, Lviv), students and young people migrate within the country or cannot be implemented in their region, regions lose financial and human resources, since the level of material incentives for IT professionals is much higher than average. The introduction of the General taxation conditions may lead to the exit of giants from the Ukrainian market to tax havens, and the increase in spending on digital services will negatively affect the standard of living of citizens.

The issue of tax credits, preferential loans, tax holidays for IT and high-tech startups remains open, as well as access to foreign capital markets – attracting investment – remains a difficult process due to high economic risks, constant changes in legislation, differences in intellectual property law, accounting standards, and so on.

Discussion and conclusions. Taking into account the analysis of the market in Ukraine, in our opinion, it is now possible to gradually implement the following types of taxes on digital services, in particular:

– Tax on Internet services provided by residents, as implemented in Italy. As for the tax rate, it can vary from 4 to 5% of the received income. For Ukraine, you cannot apply the rate if you cooperate with universities, attract

Ukrainian graduates, create digital products for the state (based on Prozorro tenders).

– Tax on "GAFA" and other non-resident companies – in the range of 1-2% of revenue, following the example of France (for us, the percentage is lower, because the business conditions are objectively worse) because VAT for non-residents has a number of additional problems of administration and payment;

– Create a separate group of single tax payers for outsourcers and IT professionals who register as the sole proprietors with an increased income limit, but force them to pay more. The income of specialists in this field is in several times higher than the average in the country. The income of the sole proprietors who were in labor relations with companies exceeded the average salary by 7.8 times, and the size of the single tax was 3.4 times more than the amount of personal income tax per 1 employee. Therefore, we consider it appropriate to raise the rate to 8-10% of revenue, respectively, additional funds will go to local budgets and help the development of regions, and the estimated additional charges will depend on the growth rate of the market. In addition, we consider it appropriate to exempt startups from taxation for the first 2-3 years of their existence.

References:

1. Prof. A. Heinemann. "Digital Platform Economies and Taxation: Background and Trends in Digital Taxation and the Proposal of the European Commission" EU Commission (2018), Factsheet, Brussels, March 21, 2018. (August, 2019).

2. Information technology industry in Ukraine. Available at: http://publications.chamber.ua/2018/IT/the-infographics-report-it-industry-of-ukraine-2017.pdf (accessed 15 February 2020).

3. OECD (2020), Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalization of the Economy – January 2020, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD, Paris. Available at: www.oecd.org/tax/beps/statement-by-the-oecd-g20-inclusive-framework-on-beps-january-2020.pdf (accessed 15 February 2020).

4. KPMG, "Taxation of the digitalized economy," Jan. 23, 2020, Available at: https://tax.kpmg.us/content/dam/tax/en/pdfs/2020/digitalized-economy-taxation-developments-summary.pdf (accessed 18 February 2020).

5. Dynamics of foreign trade in services by type. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm (accessed 18 February 2020).

6. Explanatory note to the draft Law of Ukraine "on amendments to the Tax code of Ukraine regarding the taxation of value-added tax on electronic services supplied by non-residents to individuals whose place of delivery is located on the customs territory of Ukraine". Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=67703&pf35401=515695 (accessed 25 February 2020).

7. VAT on digital services (MOSS scheme). Available at: https://europa.eu/youreurope/business/taxation/vat/vat-digital-services-moss-scheme/index_en.htm (accessed 2 March 2020).

8. Digital Tax Around The World: What To Know About New Tax Rules. Available at: https://quaderno.io/blog/digital-taxes-around-world-know-new-tax-rules/ (accessed 3 March 2020).

9. Section 301 Investigation Report on France's Digital Services Tax. Available at: https://ustr.gov/sites/default/files/Report_On_France%27s_Digital_Services_Tax.pdf (accessed 25 February 2020).

10. International Tax Competitiveness Index, 2019. Available at: https://taxfoundation.org/publications/international-tax-competitiveness-Index/ (accessed 3 March 2020).

11. State statistics service of Ukraine. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 2 March 2020).

12. Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy // OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264218789-en.pdf?expires=1592581443&id=id&accname=guest&checksum=9A0F6BEDF8CB602671D3987EE9BE384A (accessed 25 February 2020).

13. G. Kofler, J. Sinnig (2019) Equalization taxes and the EU's 'digital services tax'. INTERTAX, Volume 47, Issue 2, Kluwer Law International BV, The Netherlands

14. Taxation of the digitalized economy: developments summary. Updated: June 12, 2020. Available at: https://tax.kpmg.us/content/dam/tax/en/pdfs/2020/digitalized-economy-taxation-developments-summary.pdf (accessed 3 March 2020).

15. Asen E. (2020) What European OECD Countries Are Doing about Digital Services Taxes, Updated: June 20, 2020. Available at:: https://taxfoundation.org/digital-tax-europe-2020/ (Accessed 25 June 2020).

Котіна Г.М.
Степура М.М.
Поливана Ю.М.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ОПОДАТКУВАННЯ ЦИФРОВИХ ПОСЛУГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В ГЛОБАЛЬНОМУ СВІТІ

В статті досліджено світову практику впровадження податків на електронні послуги та можливості впровадження балануючих податків в Україні. Метою створення інновацій у податковій сфері є ефективність у мобілізації доходів бюджету, а саме збирати максимальну суму податкових надходжень з мінімальними втратами для держави. Зважаючи на мобільність традиційної податкової бази, глобалізацію економічного простору, активний розвиток інформаційних продуктів і послуг, високу вартість цифрових корпорацій на фінансовому ринку, уряди різних країн вдаються до пошуку ефективних фіскальних інструментів для забезпечення конкурентоспроможності податкових систем. В статті встановлено відсутність первинної залежності між конкурентоспроможністю податкової системи та впровадженням альтернативних податків – оподаткуванням цифрової економіки. Незважаючи на існування потенційних недоліків, включаючи їх негативний вплив на ріст, інновації та продуктивність праці, нейтралітет, можливості подвійного оподаткування та проблеми у дотриманні та адмініструванні, це виклик сьогодення, нова ніша в розширенні податкової бази, протидія розмиванню існуючих податкових баз з метою уникнення від оподаткування та альтернативне джерело поповнення доходів бюджетів різних країн. А отже, це є переконливим аргументом на рахунок можливості імплементації та адаптації світових податкових трендів у вітчизняну податкову політику. Зокрема, створення податкового режиму, який би був справедливий в оподаткуванні доходів цифрових корпорацій та сприятливо впливав на зростання активності підприємницької діяльності в цілому. Статтю підготовлено за результатами аналітичного дослідження Поливаної Ю., Матвійчук Д., Загорійчук Т. «Оподаткування цифрових послуг як альтернативний інструмент в реалізації бюджетно-податкової політики в контексті глобальних трендів», виконаного в рамках спільного проекту Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України та вищих навчальних закладів України «Синергія знань, досвіду та креативності заради майбутнього» (квітень 2020).

Ключові слова: *податок, оподаткування цифрових послуг, балансуючі податки, державні фінанси, доходи, податкове право.*

УДК 336.71
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.34

Рудевська В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Університет банківської справи»
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6697-9096

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті досліджено наукові підходи до визначення сутності банківсь-кої діяльності. У процесі аналізу виявлено, що в науковому середовищі є плюралізм у трактуванні сутності банківської діяльності, проте є можливість їх згрупувати за концептуальними підходами до визначення змісту банківської діяльності. У статті розглянуто історичний розвиток банківської діяльності, що свідчить про позитивну динаміку зростання ролі банків в економіці. Важливо, щоб банківський сектор економіки розвивався синхронно з національним господарством. З часом класична банківська діяльність доповнилася новими видами банківських операцій та банківських послуг, що свідчить про початок процесу трансформації банківського бізнесу. Діяльність банків набуває нових рис у класичних операціях та розширює сферу послуг у контексті технологічного прогресу, що не змінює сутності банківської діяльності. У дослідженні обґрунтовано власне трактування банківської діяльності, яке дає можливість врахувати функціональні особливості банківської діяльності, наявність яких дає змогу її чітко ідентифікувати та підкреслити соціальний та економічний ефекти від неї.

Ключові слова: *банк, комерційний банк, банківська діяльність, фінансові посередники, специфічні риси банківської діяльності.*

Постановка проблеми. Банківський сектор сьогодні займає вагоме місце у структурі національної та світової економіки. В умовах глобалізації уявити розвиток національного господарства без банківського сегменту неможливо. Одночасно зростають і ризики важливості банків та стійкості банківської системи.

Динамічність економічних процесів в країні та світі, а також розвиток нових технологій зумовлюють зміни у роботі банківських установ. Банки, з інституціональної та соціально-економічної позицій, стали потужними інструментами впливу на бюджетну, податкову, грошову системи.

Очевидно, що визначення банківської діяльності в законодавстві та наукових працях не зовсім відповідає вимогам часу та місцю банків у системі економічного зростання країни. У підходах до трактування банківської діяльності є різні думки, проте жодне не враховує сучасного визначення банківської діяльності, яке повинно базуватися на комплексному підході, що розширює і доповнює вже наявні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поставленій проблемі в науковій літературі присвячено чимало вітчизняних та зарубіжних праць сучасних науковців. Вітчизняні вчені Є.В. Буряк, В.В. Дружиніна, Т.С. Смовженко, В.І. Ричаківська, П.М. Сеницщ, В.А. Шпильовий, В.І. Міщенко, А.Я. Кузнєцова та інші досліджували питання сутності банківської діяльності. Іноземні вчені Дж. Сінкі, П. Роуз, Е. Долан, П. Самуельсон, К.Т. Трофимов також внесли вагомий доробок у питання визначення змісту банківської діяльності. Більш детальний аналіз досліджень із поставленої проблематики викладено в основній частині статті.

Мета статті полягає в аналізі наявних наукових підходів до визначення сутності та змісту поняття «банківська діяльність» та обґрунтуванні власного трактування банківської діяльності, що базується на комплексному підході.

Виклад основного матеріалу. Зростання економіки залежить у тому числі і від акумуляції та розподілу грошових ресурсів, які в основному здійснюються банками. Розвиток банківської діяльності зумовлений потребами клієнтів у банківських операціях та зростанням конкуренції у грошово-кредитній сфері. Банківська діяльність сприяє руху грошових ресурсів, виконанню боргових зобов'язань, стимулюванню інвестиційних процесів. В умовах цифровізації економіки та розвитку технологій фінансового бізнесу перед банками виникає проблема пошуку шляхів підвищення ефективності банківської діяльності та нових підходів до створення конкурентних переваг.

Історичний підхід у дослідженні банківської діяльності свідчить, що перші різновиди операцій обміну грошей здійснювались у Стародавньому Вавилоні, Стародавній Греції, Стародавньому Єгипті, Стародавньому Римі. Так, на півночі Італії на площах встановлювали лави для обміну монет. Пізніше в Європі появилися перші лихварі, які співпрацювали з торговими та королівськими дворами. Розповсюджувачами банківництва також стали комерсанти та торгові банкіри, які укладали угоди обміну. У період існування мануфактур появилися «банківські будинки», які кредитували промисловців та торговців.

Отже, історичний розвиток банківської діяльності свідчить, що банки з часів античності почали відігравати ключову роль у фінансово-кредитному механізмі держави та житті суспільства. Сьогодні дослідження банківської діяльності на макро- та мікрорівнях становить значний науковий інтерес.

Виділяють чотири основних етапи розвитку банківської діяльності (рис. 1).

Етапи розвитку банківської діяльності свідчать про позитивну динаміку зростання ролі банків в еконо-

Рисунок 1 – Етапи розвитку банківської діяльності

Джерело: сформовано на основі [1, с. 7–13]

міці. Вони акумулюють та розподіляють значні фінансові ресурси фізичних та юридичних осіб, що сприяє створенню додаткової вартості в структурі валового внутрішнього продукту. З іншого боку, банки здійснюють розрахунково-касове обслуговування економічних контрагентів та відіграють значну роль у подоланні економічних криз.

Суть основної банківської діяльності полягає в «діяльності кредитної організації, яка включає банківські операції та угоди», а допоміжної – в «діяльності, що спрямована на забезпечення сприятливих і безпечних умов здійснення основної банківської діяльності, наприклад охорона, система безпеки та інші аналогічні види діяльності спеціальних підрозділів кредитної організації» [2, с. 25–26].

Зрозуміло, що сьогодні значно збільшився перелік операцій та вплив банків на економічні процеси, що значно збільшило ризики стабільності фінансових систем країн. Окремі фахівці виділяють вже «необанки» як банки майбутнього. Необанк – це «компанія, яка забезпечує банківський та платіжний сервіс без традиційної інфраструктури банківських відділень» [3]. Тобто по суті це – онлайн-банки, які будуються з «нуля» на технологічних платформах. Такий розвиток подій стимулює до пошуку нових чи вдосконалення наявних підходів до банківської справи. Наприклад, юридичний та інституційний підходи потребують значного вдосконалення у питаннях процедури та державного регулювання.

Варто зазначити, що окремі вчені ототожнюють поняття «банківська діяльність» та «банківські операції» [4, с. 29]. Такий підхід не відображає банківську діяльність повною мірою та звужує це поняття. Насправді банківська діяльність не може обмежуватися переліком банківських операцій, бо включає в себе правову, публічну та підприємницьку діяльність.

Розглянемо тлумачення поняття «банківська діяльність» у науковій лі-тературі більш детально (табл. 1).

Вчені по-різному тлумачать поняття «банківська діяльність». Так, одні розглядають банківську діяльність в аспекті процесів, у яких залучено банки, а інші – ототожнюють її з посередницькими операціями

Таблиця 1 – Сутність поняття «банківська діяльність»

№	Визначення	Автор, джерело
1	Банківська діяльність – це сукупність дій, які мають певну спрямованість та дають змогу на «виході» забезпечувати якість виконання банківських операцій та надання послуг банку	Шпильовий В.А. [5, с. 18]
2	Банківська діяльність – це сукупність діючих спеціальних суб'єктів і операцій, які здійснюються банками згідно з переліком, встановленим законом, як учасниками єдиної банківської системи з приводу грошей, цінних паперів та валютних цінностей як засобів платежу, заощадження й товару.	Дружиніна В.В., Буряк Є.В., Нестеренко А.О. [6, с. 164]
3	Банківська діяльність (із правової позиції) – це сукупність правових дій, що здійснюються певними суб'єктами у формі, встановленій законом або договором. Основними характеристиками є мета, суб'єкти (банки) й об'єкти (контрагенти). Її реалізація значною мірою залежить від волевиявлення контрагентів, однак їхні дії є середовищем, в якому основним суб'єктом завжди виступає банк як спеціалізована установа.	Коваленко В.В., Коренєва О.Г., Черкашина К.Ф., Крухмаль О.В. [1, с. 151]
4	Банківська діяльність – це публічно-правова діяльність у межах законодавства, яка реалізовується центральним банком із метою стабільності національної одиниці, характеризується розвитком та зміцненням банківської системи, розвитком національної платіжної системи, розвитком та забезпеченням стабільності фінансового ринку країн, а також є різновидом підприємницької діяльності, що здійснюється кредитними установами, зареєстрованими відповідно до законодавства, які проявляються у здійсненні банківських операцій та інших угод із метою отримання прибутку.	Кузнецова Н.О. [7, с. 471–472]
5	Банківська діяльність – підприємницька діяльність кредитних організацій та діяльність центрального банку, спрямована на системне здійснення банківських операцій на основі законодавства та ліцензії.	Яковлєв І.В. [8, с. 78]
6	Банківська діяльність – це підприємницька діяльність кредитних організацій на ринку фінансових послуг із виконання функцій посередника для надання кредитів, здійснення платежів і руху капіталу, що базується на законодавстві та ліцензії.	Трофимов К.Т. [9, с. 94]
7	Банківська діяльність ґрунтується на терміні «tone at the top», що використовується для опису загального етичного клімату організації, встановленого її акціонерами, вищим керівництвом, підрозділом аудиту, який включає те, що запобігти шахрайству, надмірній ризиковості, неетичним діям може тільки вище керівництво та акціонери.	Дрозд І.В. [10, с. 117]
8	Банківська діяльність – це робота банку як динамічної відкритої системи, яка зумовлена його функціями в економіці та характеризується відповідним результатом на макро- і на мікрорівнях; процес акумулювання фінансових ресурсів та їх розміщення; процес максимізації доходів акціонерів з метою управління ефективністю банківського бізнесу.	Буряк А.В. [11]
9	Банківську діяльність визначає складний комплексний характер відносин у сфері банківництва, який включає операції залучення депозитів, надання кредитів, здійснення розрахунків, що становлять її первинну сферу, з метою комплексного, якісного обслуговування клієнтів, задоволення потреб суспільства у банківських послугах та продуктах.	Кльоба Л.Г., Кльоба В.Л., Кльоба Р.Л. [12, с. 58]
10	Банківська діяльність – це виробництво або створення банківського продукту, прямий чи опосередкований прибуток банку від реалізації якого дає змогу диференціювати її на: депозитну, кредитну, інвестиційну і розрахунково-платіжну.	Сеницц П.М. [13]

Джерело: сформовано автором на основі[1; 5–13]

тощо. Очевидно, що визначення банківської діяльності в наукових працях не зовсім відповідає вимогам часу та місцю банків у забезпеченні економічного зростання країни.

Динамічність економічних процесів у країні та світі, а також розвиток нових технологій зумовлюють зміни у роботі банківських установ. Діяльність банків набуває нових рис у класичних операціях та розширює сферу послуг у контексті технологічного прогресу. З часом класична банківська діяльність доповнилася новими видами банківських операцій та банківських послуг, а поняття «банк» стали підміняти поняттям «фінансовий інститут», що свідчить про початок процесу трансформації банківського бізнесу [14, с. 86]. Економічною основою банківської діяльності з акумуляції та розміщення тимчасово вільних коштів є рух грошових ресурсів, який є об'єктивним процесом впливу на формування та використання позиченої вартості. У такому контексті банк виступає комерційним підприємством, яке вигідно розміщує акумульовані кошти. Такий особливий статус банків можна пов'язати з їхньою відповідальністю за економічний розвиток через систему впливу на масу грошей в обігу. У такому разі й потрібна банківська система як система регулювання та нагляду за банківською діяльністю.

У науковій економічній літературі під час дослідження банківської діяльності основний акцент робиться на сутності банку та банківських операцій. На цій основі А.В. Буряк виділяє чотири основні концептуальні підходи до сутності банківської діяльності (табл. 2).

На нашу думку, перелік запропонованих підходів у табл. 1.2 є не вичерпним. По-перше, запропоновані підходи мають різну спрямованість, а по-друге – різні рівні дослідження змісту банківської діяльності. Так, функціональний підхід зосереджується на фінансовому результаті банків, а портфельний – на проблемах управління у банку. Тому сучасне визначення сутності банківської діяльності повинно базуватися на системно-комплексному підході, який передбачає розширення та доповнення попередньо запропонованих підходів. Ми пропонуємо розширити визначення сутності поняття «банківська діяльність», взявши за основу комплекс операцій, виконання яких дає можливість стверджувати, що фірма займається банківською діяльністю, та пропонуємо доповнити визначення соціальним навантаженням такої діяльності.

Таким чином, базуючись на комплексному підході, банківську діяльність можна визначити як фінансово-економічну діяльність, яка включає в себе комплекс операцій із ведення рахунків, переказу коштів та залучення коштів для надання грошових кредитів із метою отримання прибутку, задоволення потреб суспільства в отриманні банківських послуг та забезпечення стабільності банківської системи. Таке визначення банківської діяльності дає можливість врахувати функціональні особливості банківської діяльності, наявність яких дає змогу її чітко ідентифікувати та підкреслити соціальний та економічний ефекти від неї.

Функції ведення рахунків та переказу коштів притаманні не тільки банкам, їх на ринку руху грошових коштів можуть також виконувати поштові агенти, платіжні системи і навіть деякі соціальні мережі. Проте вони функціонально не спроможні надавати грошові кредити, що не дає нам можливості стверджувати що вони здійснюють «банківську діяльність». Провайдери стільникового зв'язку відкривають рахунки, переказують грошові кошти між ними, але не можуть надавати грошових кредитів. Інші учасники фінансового ринку, які функціонально надають грошові кредити, такі як ломбарди, кредитні спілки та фінансові компанії, не можуть робити грошові перекази та формувати пасивну базу за рахунок депозитів. Таким чином, тільки одночасне виконання визначених у запропонованому трактуванні класичних функцій фірмою дає можливість стверджувати, що вона здійснює банківську діяльність, і обґрунтовує адекватність такого її визначення.

Одночасно не можна відокремлювати від змісту банківської діяльності її ринкові, економічні та соціальні цілі. У ринкових умовах будь-яка установа, що здійснює підприємницьку діяльність, має на меті отримання прибутку, що гарантує її функціонування, є джерелом збагачення для власників. При цьому банківська діяльність має задовольняти потреби споживачів у банківських сервісах незалежно від форми та рівня дистанційності їх надання. Проте, на відміну від більшості бізнесів, банки несуть підвищений рівень відповідальності перед суспільством через свою здат-

Таблиця 2 – Концептуальні підходи до визначення змісту банківської діяльності

Підходи	Характеристика	Представники
Функціональний	банківська діяльність визначається переліком функцій банківських установ у національному господарстві та банківськими послугами	П. Роуз, Е. Долан, П. Самуельсон, А. Мороз, В. Ричаківська, Т. Косова, Р. Коповська
Портфельний	банківська діяльність досліджується як процес управління грошовими потоками в процесі розміщення та залучення банківських ресурсів	О. Васюренко, Г. Азаренкова, Дж. Сінкі, Кейн, Сілі, В. Балтенспенгер
Виробничий	банківська діяльність визначається як виробничий процес, який трансформує банківські ресурси і дохідні активи. За такого підходу актуальною є теорія фірми	М. Клейн, М. Монті, Н. Мерфі, Ф. Бел., О. Карачун, Дж. Сінкі, П. Конюховський
Посередницький	банківська діяльність досліджується з інституційної позиції на мікро- та макрорівнях. Основною метою банківської діяльності на мікрорівні є отримання прибутку за рахунок економії, а на макрорівні – управління ризиками, подолання асиметричності інформації та зменшення трансакційних витрат	Дж. Бенстона, Д. Даймонд, Ф. Аллен, Д. Гейл, К. ван К. Сміт

Джерело: сформовано автором на основі [11]

ність впливати на стабільність банківської системи та економіки загалом.

Висновки. Визначення банківської діяльності не може обмежуватися тільки переліком банківських операцій, бо включає в себе правову, публічну та підприємницьку діяльність. Діяльність банків набуває нових рис у класичних операціях та розширює сферу послуг у контексті технологічного прогресу. Економічною основою банківської діяльності з акумуляції та розміщення тимчасово вільних коштів є рух грошових ресурсів, який є об'єктивним процесом впливу на формування та використання позичкової вартості. З часом класична банківська діяльність доповнюється новими видами банківських операцій та банківських послуг.

Розгляд трактувань поняття «банківська діяльність» та підходів до визначення її змісту дав змогу запропонувати визначення банківської діяльності як фінансово-економічної діяльності, яка включає в себе комплекс операцій із ведення рахунків, переказу коштів та залучення коштів для надання грошових кредитів із метою отримання прибутку, задоволення потреб суспільства в отриманні банківських послуг та забезпечення стабільності банківської системи.

Список використаних джерел:

1. Банківська система України: монографія / В.В Коваленко., О.Г. Коренєва, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 187с.

2. Братко А. Г. Банковское право (теория и практика). Учеб. пособ. – М.: Пріор, 2000. – 320 с.

3. Необанки: закордонна історія та українська перспектива. Юридична Газета online. URL: https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/neobanki-zakordonna-istoriya-ta-ukrayinska-perspektiva.html.

4. Єгоричева С.Б. Організація діяльності банків у зарубіжних країнах: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 208 с.

5. Шпильовий В.А., Фімяр С.В. Концептуальні підходи до визначення сутності банківської діяльності в умовах модернізації економічної системи. Агросвіт. 2015. № 13. С. 14–18.

6. Дружиніна В.В., Буряк Є.В., Нестеренко А.О. Теоретичні аспекти розвитку банківської діяльності. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2 (Т.1). С. 162–164.

7. Кузнецова Н. О. Понятие и сущность банковской деятельности. Молодой ученый. 2019. № 23. С. 470–472.

8. Яковлев И.В. Правовой анализ понятия «банковская деятельность». Сборник научных трудов кафедры уголовно-правовых дисциплин Юридического института МГПУ. М., 2016. С. 74–96.

9. Трофимов К.Т. Проблемы правоспособности банка. Хозяйство и право. 2005. № 4. С. 89–95.

10. Дрозд І.В. Організаційно-функціональна трансформація банківського сектору економіки України: дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / ДВНЗ «УБС». Київ, 2019. 312 с.

11. Буряк А.В. Теоретичні підходи до визначення змісту банківської діяльності. Ефективна економіка. 2011. № 10.

12. Кльоба Л.Г., Кльоба В.Л., Кльоба Р.Л. Методологічні підходи до визначення сутності банків та банківської діяльності. Економіка та держава. 2013. № 10. С. 55–58.

13. Сенищ П.М. Банківська діяльність в реалізації державної політики економічного зростання України. автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.00.08. Київ, 2017. 42 с.

14. Мезенцева Л. А. Трансформация банковского бизнеса. Ученые записки Международного банковского института. 2016. № 15. С. 86–97.

References:

1. Kovalenko, V.V., &Korenieva, O.H., Cherkashyna, K.F., Krukhmal', O.V. (2010) *Bankivs'ka systema Ukrainy: monohrafiia* [*Ukrainain banking system*] – Sumy: DVNZ UABS NBU [in Ukrainian].

2. Bratko, A. H. (2000) *Bankovskoe pravo (teoryia y praktyka)[Banking law (theory and practice)].* Ucheb. posob. – M.: Prior [in Russian].

3. Yurydychna Hazeta online: *Neobanky: zakordonna istoriia ta ukrains'ka perspektyva*. [*Legal online newspaper Neobanks: foreign history and Ukrainian perspective]* Retrieved from https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/neobanki-zakordonna-istoriya-ta-ukrayinska-perspektiva.html. [in Ukrainian].

4. Iehorycheva, S.B. *(*2007) *Orhanizatsiia diial'nosti bankiv u zarubizhnykh krainakh* [*Organization of banks' activities in foreign countries]* – K.: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].

5. Shpyl'ovyj. V.A., &Fimiar. S.V. (2015) Kontseptual'ni pidkhody do vyznachennia sutnosti bankivs'koi diial'nosti v umovakh modernizatsii ekonomichnoi systemy [Conceptual approaches to defining the essence of banking in the modernization of the economic system] *Ahrosvit – agroworld,* 13, 14–18 [in Ukrainian].

6. Druzhynina, V.V., &Buriak, Ye.V., Nesterenko, A.O. (2011) Teoretychni aspekty rozvytku bankivs'koi diial'nost [Theoretical aspects of banking development]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu- Bulletin of Khmelnytsky National University*, 2 #1, 162–164 [in Ukrainian].

7. Kuznetsova, N.O. (2019) Poniatye y suschnost' bankovskoj deiatel'nosty [The concept of modern banking]. *Molodoj uchenyj – Young scientist*, 23, 470–472 [in Russian].

8. Yakovlev, Y.V. (2016) Pravovoj analyz poniatyia «bankovskaia deiatel'nost'» [Legal analysis of the concept of "banking"]. *Sbornyk nauchnykh trudov kafedry uholovno-pravovykh dystsyplyn Yurydycheskoho ynstytuta MHPU – Collection of scientific works of the department of criminal law disciplines of the Law Institute of MSPU*. (pp. 74–96). Moscow [in Russian].

9. Trofimov, K. T. (2005). Problemy pravosposobnosti banka [Problems of legal capacity of the bank]. *Khoziaistvo i pravo – Economy and law*, 4, pp.89–95 [in Russian].

10. Drozd, I.V. (2019) Orhanizatsijno-funktsional'na transformatsiia bankivs'koho sektoru ekonomiky Ukrainy [Organizational and functional transformation of the banking sector of the Ukrainian economy]. *Candidate's thesis. Kyiv: Banking University* [in Ukrainian].

11. Buriak, A. V. (2011). Teoretychni pidkhody do vyznachennia zmistu bankivskoi diialnosti [Theoretical approaches to the definition of the content of banking activities]. Elektronne naukove fakhove vydannia «Efektyvna ekonomika» – Electronic scientific special edition «Effective economy», 10. Retrieved from http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=727 [in Ukrainian].

12. Kl'oba, L.H.,& Kl'oba, V.L., Kl'oba, R.L. (2013) Metodolohichni pidkhody do vyznachennia sutnosti bankiv ta bankivs'koi diial'nosti [Methodological approaches to defining the essence of banks and banking] *Ekonomika ta derzhava* – Economy and state, 10, 55–58 [in Ukrainian].

13. Senyshch, P. M. (2013). Bankivska diialnist u rozshyrenomu vidtvorenni ekonomiky: teoretychni aspekty [Banking activity in the extended reproduction of the economy: theoretical aspects]. *Biznes Inform – Business Inform*, 7, 277–282 [in Ukrainian].

14. Mezentseva, L. A., (2016). Transformatsyia bankovskoho byznesa [Transformation of the banking business] *Uchenye zapysky Mezhdunarodnoho bankovskoho ynstytuta – Scientific notes of the International Banking Institute,*15, 86–9795 [in Russian].

Rudevska Viktoriia
University of Banking State Higher Educational Institution

THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINING THE ESSENCE OF BANKING

Today, the banking sector occupies an important place in the structure of the na-tional and world economy. In the context of globalization, it is impossible to imagine the development of the national economy without the banking segment. At the same time, the risks to the stability of the banking system are growing. Obviously, the definition of banking in legislation and research does not quite meet the requirements of the time and the place of banks in the system of economic growth. There are different opinions in the approaches to the classification of banking activity, but no definition takes into account the modern definition of banking activity, which should be based on a comprehensive approach that expands and complements existing ones. The purpose of the article is to analyze the existing scientific approaches to defining the essence and content of the concept of "banking" and substantiate their own interpretation of "banking" based on an integrated approach. The research is focused on scientific approaches to defining the essence of banking. The analysis revealed that in the scientific community there is pluralism in the interpretation of the essence of banking. The article considers the historical development of banking, which indicates the positive dynamics of the growing role of banks in the economy. It is important that the banking sector of the economy develops synchronously with the national economy. It is important that the banking sector of the economy develops synchronously with the national economy. Over time, the classic banking activity was supplemented by new types of banking operations and banking services, which indicates the beginning of the process of transformation of the banking business. The activity of banks acquires new features in classical operations and expands the scope of services in the context of technological progress that does not change the essence of banking. The study substantiates the own interpretation of banking, which makes it possible to take into account the functional features of banking, the presence of which allows it to clearly identify and emphasize the social and economic effects of it.

Key words: *bank, commercial banks, Financial Intermediaries, banking, banking system, specific features of banking.*

JEL classification: G21, G28

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 339.1-657
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.35

Кірсанова В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний політехнічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-6875-0065

Ковальова О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний політехнічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-2080-1150

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ-ДИСТРИБ'ЮТОРІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті визначено фактори, що відображають особливості сучасного стану фармацевтичного ринку України. Проаналізовано динамічні показники розвитку українського фармацевтичного ринку у розрізі видів лікарських засобів, цінового сегменту, змін у законодавстві щодо імпорту лікарських засобів в умовах епідеміологічної кризи, розподілу українського фармацевтичного ринку між компаніями, що забезпечують імпорт необхідних фармацевтичних товарів, імпорту фармацевтичних товарів у розрізі країн походження товарів. Сформовано вимоги до обліку фармацевтичних товарів, дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств-дистриб'юторів фармацевтичних товарів. Відповідно до визначених особливостей фармацевтичного ринку країни розроблено пропозиції щодо робочого плану рахунків підприємств-дистриб'юторів фармацевтичних товарів задля оптимізації співпраці з контрагентами та приймання управлінських рішень з урахуванням промоції лікарських засобів.

Ключові слова: *фармацевтичний ринок, дистриб'ютори фармацевтичної продукції, облікове забезпечення, облікова інформація, робочий план рахунків.*

Постановка проблеми. Кожна людина має право на охорону здоров'я, медичну допомогу, що закріплено статтею 49 Конституції України. Держава повинна створювати ефективні умови для ефективного й доступного для всіх громадян медичного обслуговування, що передбачає доступність ефективних, безпечних і якісних лікарських засобів за прийнятними цінами та їх раціональне використання. Промоція лікарських засобів охоплює всі ланцюги з виробництва та обігу, включає у коло суб'єктів промоції фармацевтичні компанії та компанії-дистриб'ютори.

Сучасні економічні реалії та умови епідеміологічної кризи визначають актуальність оперативного отримання інформації про стан забезпечення лікарськими засобами, виробами медичного призначення, предметами санітарії, медичною апаратурою та обладнанням фармацевтичного ринку країни. Систематизація та аналіз отриманої інформації, що має відповідати запитам менеджменту, стає основою прийняття відповідних управлінських рішень з урахуванням соціальної відповідальності підприємств-дистриб'юторів фармацевтичної продукції в умовах кризи. Питання облікового забезпечення діяльності підприємств-дистриб'юторів фармацевтичної продукції щодо товарного забезпечення, співпраці з контрагентами потребують уточнення з урахуванням вимог функціонування фармацевтичного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженнях вітчизняних науковців багато уваги приділено аналізу фармацевтичного ринку. Так, Л.М. Ємельяненко, М.М. Кохан [1] висвітили глобальні тренди на світовому ринку фармацевтичних препаратів, які суттєво впливають на розвиток вітчизняного ринку через те, що на ньому представлено багато фармацевтичних компаній, відомих у світі. А.С. Чкан [2] аналізував стан сучасного фармацевтичного ринку України для визначення умов його сталого розвитку. Теоретичні засади організації та економіки фармації, зокрема організація роботи оптової фармацевтичної фірми та аптечного складу, викладені колективом авторів під керівництвом А.С. Немченко [3]. Дослідження соціальної фармації як складової частини системи фармацевтичного забезпечення лікарськими засобами населення та лікарських закладів започатковано А.А. Котвіцькою, І.В. Кубарєвою, О.О. Суріковим та іншими науковцями [4]. Прикладні аспекти діяльності підприємств-дистриб'юторів фармацевтичної продукції, зокрема їх облікового забезпечення, не знайшли широкого висвітлення у наукових працях останніх років.

Мета статті полягає у визначенні факторів впливу, що відображають особливості сучасного стану фармацевтичного ринку України, на облікове забезпечення діяльності підприємств-дистриб'юторів фармацевтичної продукції; розробленні пропозицій з актуалізації облікової інформації для прийняття управлінських рішень щодо співпраці з контрагентами для виконання вимог промоції лікарських засобів.

Виклад основного матеріалу. Облікове забезпечення діяльності дистриб'юторів фармацевтичної продукції має відображати особливості функціонування фармацевтичного ринку України та законодавчі ініціативи, що прийняті на початку 2020 р. у зв'язку з

епідеміологічною світовою кризою. Український фармацевтичний ринок характеризується динамічним розвитком [5, с. 7]. За прогнозами експертів його приріст у 2020 р. порівняно з 2019 р. має скласти до 15,4%, проте ця величина може бути скорегована, оскільки оцінки надавались на початку світової епідеміологічної кризи, пов'язаною з поширенням COVID-19. За даними на початок 2019 р. серед товарів фармацевтичного ринку найбільша частка обігу припадає на лікарські засоби, що становить 83,7% [6].

Оцінювання зростання торговельної діяльності лікарськими засобами може бути проведене як у грошовому вираженні, так і в натуральній формі. Грошова оцінка демонструє приріст на 89 млрд. грн., що у відносній величині становить 22,5% на початок 2019 р. порівняно з аналогічним періодом 2018 р. У натуральній формі ринок лікарських товарів зріс на 4% станом на початок 2019 р. порівняно з минулою звітною датою, становлячи 1,8 млрд. одиниць (упаковок).

Суттєвим фактором впливу на тенденції розвитку фармацевтичного ринку є доходи покупців, що визначає сегмент лікарських засобів за ціновою політикою, що користується найбільшим попитом. Відповідно, цей фактор також береться до уваги в процесі відбору фармацевтичних товарів для імпорту для забезпечення запланованих продаж. В Україні найбільшим попитом користуються фармацевтичні товари з низькою ціною, що становлять 58,6% продаж (рис. 1).

Низька питома вага високого та середнього цінового сегментів обумовлена обмеженою купівельною спроможністю домогосподарств.

Задля забезпечення широкої доступності лікарських засобів у період епідемії COVID-19 урядом було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 17 березня 2020 р. № 530-IX [8]. Ключові положення нормативно-правового документа, що будуть впливати на подальше закріплення найбільшої частки продаж за лікарськими засобами низького цінового сегменту, схематично наведено на рис. 2. Звільнення від сплати ПДВ, ввізного мита та контроль з боку КМУ за цінами сприятимуть підтримці домогосподарств щодо купівлі лікарських засобів.

До впровадження цієї низки змін у законодавчих актах однією з проблем фармацевтичного ринку нау-

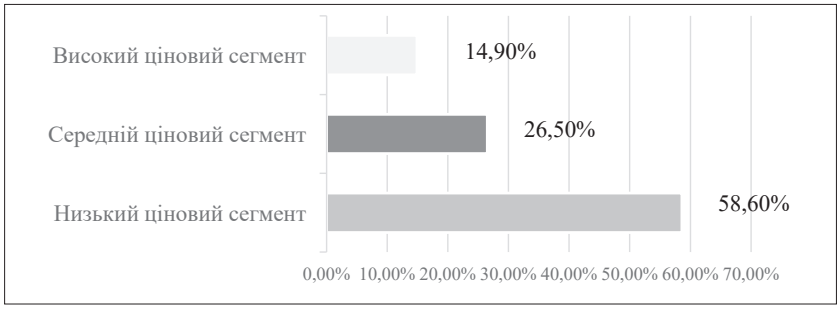

Рисунок 1 – Структура роздрібної торгівлі лікарськими засобами за критерієм цінового сегменту фармацевтичних товарів

Джерело: складено за даними джерела [7]

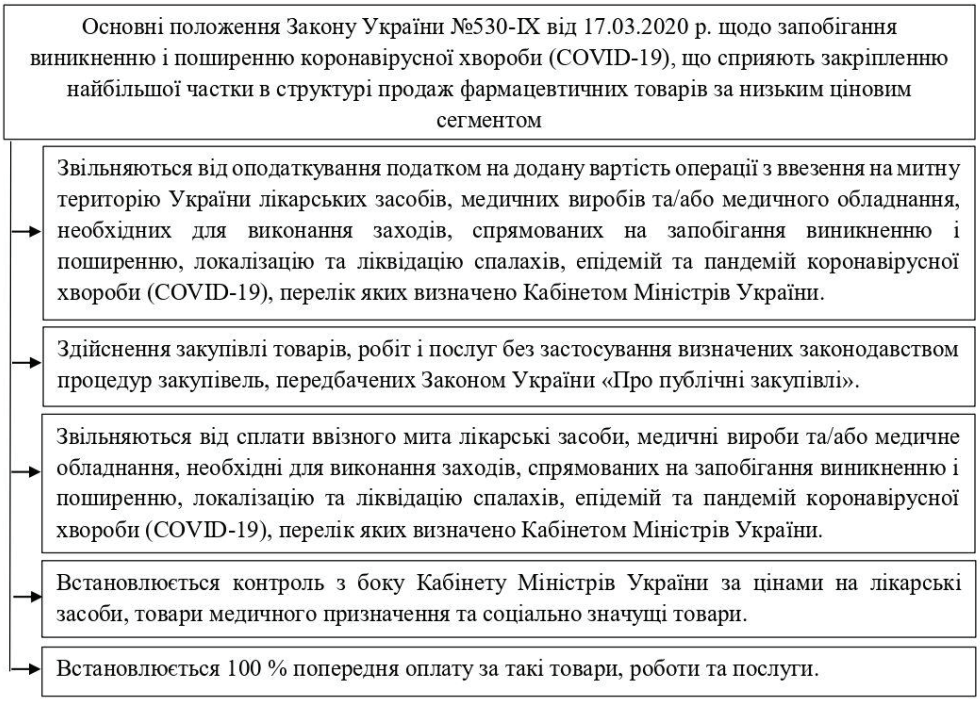

Рисунок 2 – Основні положення Закону України щодо запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19), що сприяють закріпленню найбільшої частки в структурі продаж фармацевтичних товарів за низьким ціновим сегментом від 17 березня 2020 р. № 530-IX [8]

ковці вважали недокомпенсацію державою вартості ліків. Започатковані ініціативи уряду в подальшому можуть мати позитивний ефект як щодо розвитку фармацевтичного ринку, так і для соціальної підтримки населення.

Забезпечення лікарськими засобами фармацевтичного ринку значною мірою відбувається через підприємства-дистриб'ютори. Постанова Кабінету Міністрів України [9] уточнює деякі категорії, що необхідні для розуміння специфіки діяльності саме підприємства-дистриб'ютора фармацевтичної продукції, який є об'єктом дослідження, що систематизовано на рис. 3.

Нині на українському фармацевтичному ринку діють три компанії, що забезпечують імпорт необхідних фармацевтичних товарів, зокрема лікарських засобів, в Україну, а саме СП «Оптіма-Фарм», ЛТД ТОВ «БаДМ» та ТОВ «Вента.ЛТД», які обіймають більш ніж 2/3 частини фармацевтичного ринку. До топ-10 компаній-постачальників також належать «Фіто-Лек», «Фармапланета», «М.Т.К.», «Аметрин ФК», «Томаш», «Фармако», «Долфі-Україна» [10].

Основні країни, з яких здійснювався імпорт лікарських засобів на суму 1,544 млрд. дол., представлені на рис. 4 за даними Інфографічного довіднику «Фармацевтика України», підготовленого за участю Фармацевтичної фірми «Дарниця», Торгово-промислової палати України та "AEQUO" [10].

Імпорт лікарських засобів безпосередньо пов'язаний з попитом на фармацевтичному ринку, який, зокрема, визначається сучасною епідеміологічною ситуацією та сезонними захворюваннями. Актуальна

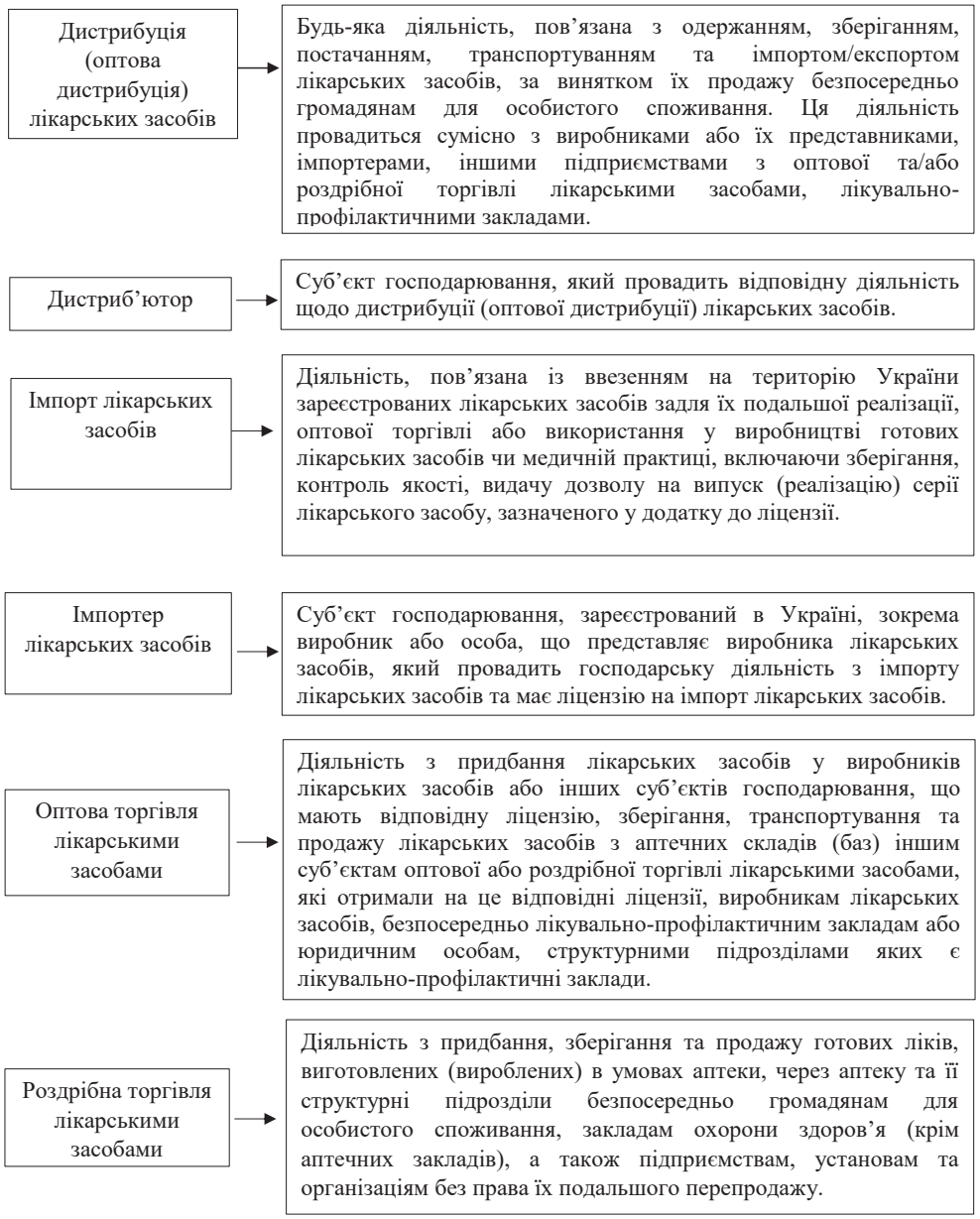

Рисунок 3 – Поняття щодо провадження оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів відповідно до Постанови КМУ № 929 [9]

ситуація із захворюваністю на коронавірусну хворобу (COVID-19) створює передумови для інтенсифікації розвитку постачальників фармацевтичної продукції та їх вигідного позиціонування.

Головним призначенням облікового забезпечення (системи, механізму) є забезпечення системи менеджменту (оперативного, фінансового, стратегічного) обліково-аналітичною інформацією, необхідною для прийняття ефективних управлінських рішень [11, с. 57]. Отже, базою для формування комплексного уявлення про стан підприємства щодо фінансово-господарської діяльності є бухгалтерський облік, що будується на ключових елементах, а саме рахунках бухгалтерського обліку. Чим більш структурованим та системним буде за своєю сутністю робочий план рахунків, за допомогою якого буде отримана облікова інформація щодо стану запасів лікарських засобів, економічних відносин з постачальниками та покупцями, тим ефективніше буде здійснюватися моніторинг за актуальною ситуацією та забезпечуватися своєчасне прийняття управлінських рішень, що є актуальною потребою в умовах епідеміологічної кризи. Упорядкування та деталізація Робочого плану рахунків дадуть змогу вдосконалити облік за групами товарів та контрагентами, що вплине на системне вирішення виникаючих завдань перед підприємством.

Визначені особливості функціонування фармацевтичного ринку, особливо в умовах епідеміологічної кризи, дають змогу сформувати вимоги щодо облікового забезпечення обліку фармацевтичних товарів, дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств-дистриб'юторів фармацевтичних товарів. Облікова інформація має відображати:

– місце походження товарів (вітчизняні, імпортні);

– імпортні товари за країною походження;

– лікарські засоби, медичні вироби та/або медичне обладнання, необхідне для вжиття заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемій та пандемій коронавірусної хвороби (COVID-19), що звільнені від оподаткування податком на додану вартість, від сплати ввізного мита та входять до переліку, що визначений Кабінетом Міністрів України;

– асортиментний склад товарів (лікарські засоби; вироби медичного призначення; предмети санітарії та гігієни; медична апаратура; медичні інструменти; медичне обладнання);

– особливості ціноутворення на товари (товари зі знижкою; товари за повною вартістю; акційні товари);

– товари за ціновим сегментом (високий ціновий сегмент; середній ціновий сегмент; низький ціновий сегмент).

Доцільність відкриття аналітичних рахунків до субрахунку 281 «Товари на складі», рахунків 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» та 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» обумовлена такими факторами:

– наявність можливих перебоїв з поставкою окремих груп товарів з-за кордону, що не входять до переліку, затвердженому у Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 17 березня 2020 р. № 530-IX, що потребує пошуку альтернативних фармацевтичних товарів від українських виробників;

– уточнення особливостей формування замовлень товарів з використанням інструментів е-комерції відповідно до особливостей цінової політики щодо них у конкретний момент часу, що дає можливість відслідковувати попит споживачів та анонсувати на веб-сайті пропозиції щодо знижок та акцій.

Додержуючись принципів відображення інформації, зазначаємо, що код аналітичного субрахунку 281 «Товари на складі» буде мати вигляд 281.X.XX.X.X.X.X.X. У табл. 1 наведено пояснення щодо запропонованого кодування. Для управління фінансовими результатами діяльності підприємства необхідно мати інформацію щодо валового прибутку за видами товарів, що реалізує дистриб'ютор на ринку. Доцільно вести аналітичний облік доходів від реалізації товарів (рахунок 702) та собівартості реалізованих товарів (рахунок 902) в розрізі кодів рахунків, що наведені для рахунку 281 у табл. 1.

Рахунок 63 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» доцільно вести в аналітичному розрізі відповідно до принципів, що наведені, з урахуванням специфіки субрахунків з можливістю виокремлення розрахунків з постачальниками, що відображають заборгованість за лікарські засоби вітчизняного або імпортного походження; заборгованості за видами лікарських засобів у розрізі номенклатури та асортиментного складу; особливості ціноутворення; відповідного цінового сегменту.

Рахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» доцільно вести в аналітичному розрізі з урахуванням специфіки субрахунків з можливістю виокремлення розрахунків з покупцями, що відображають належність до аптечної мережі, окремої аптеки, лікарського закладу, інших покупців; заборгованості

Рисунок 4 – Ключові країни-імпортери лікарських засобів в Україну за період з 1 січня 2018 р. по 1 січня 2019 р.

Таблиця 1 – Принцип кодування субрахунку 281 «Товари на складі»

Позначення	Принцип визначення субрахунків	Коди субрахунків
281	Товари на складі	
X	Місце походження товарів	0 – Україна; 1– імпортні
XX	За країною походження	01 – Німеччина; 02 – Індія; 03 – Франція…; 10 – Іспанія; 11 – …
X	Товари, звільнені від оподаткування ПДВ та мита	0 – не звільнені; 1 – звільнені
X	Номенклатурний склад товарів	1– лікарські засоби; 2 – вироби медичного призначення; 3 – предмети санітарії та гігієни; 4 – медична апаратура; 5 – медичні інструменти; 6 – медичне обладнання
X	Асортиментний склад товарів з кожної номенклатурної групи	1…
X	Особливості ціноутворення товарів	1 – товари за повною вартістю; 2 – товари зі знижкою; 3 – акційні товари
X	Ціновий сегмент	1 – високий ціновий сегмент; 2– середній ціновий сегмент; 3 – низький ціновий сегмент

за лікарські засоби вітчизняного або імпортного походження; заборгованості за видами лікарських засобів у розрізі номенклатури та асортиментного складу; відповідно до особливостей ціноутворення та певного цінового сегменту.

Висновки. Розроблені пропозиції з удосконалення Робочого плану рахунків дадуть змогу переглянути доцільність співробітництва з певними групами контрагентів, запропонувати зміну алгоритмів у ціновій політиці, забезпечити безперебійні поставки товарів в умовах епідеміологічної кризи до аптечних мереж, окремих аптек та лікувальних закладів.

Сучасні реалії діяльності підприємств оптової торгівлі, зокрема дистриб'юторів фармацевтичної продукції, передбачають високий рівень діджиталізації та використання інструментів е-комерції. Напрямом подальших досліджень є визначення особливостей та складу витрат на збут в умовах інтернет-торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Ємельяненко Л.М., Кохан М.М. Гармонізація регуляторного середовища торгівлі лікарськими засобами на фармацевтичному ринку України. *Ефективна економіка*. 2018. № 7. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7084 (дата звернення: 12.06.2020).

2. Чкан А.С., Бучковська О.Ю., Бучковський Г.В. Розвиток фармацевтичного ринку України за рахунок запровадження програм лояльності. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Наукова серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 27 (1). С. 90–93. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_27%281%29__22 (дата звернення: 12.06.2020).

3. Організація та економіка фармації. Ч. 1 : Організація фармацевтичного забезпечення населення : національний підручник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. А.С. Немченко. Харків : НФаУ ; Золоті сторінки, 2015. 360 с.

4. Котвіцька А.А., Кубарєва І.В., Суріков О.О., Волкова А.В. Соціальна фармація як складова системи фармацевтичного забезпечення населення та міждисциплінарна наука. *Соціальна фармація в Україні: стан, проблеми та перспективи* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції за участю міжнародних спеціалістів (м. Харьків, 3 квітня 2013 р.) / ред. кол.: А.А. Котвіцька та ін. Харків : вид-во НФаУ, 2013. С. 14–29.

5. Гречко А.В., Лучка В.В. Проблеми та перспективи розвитку національної економіка. *Сучасні проблеми економіки і підприємництво*. 2018. Вип. 21. С. 5–12.

6. Кулицький С.С. Фармацевтична галузь і фармацевтичний ринок в Україні: стан і проблеми розвитку. *Україна: події, факти, коментарі*. 2019. № 6. С. 41–53. URL: http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2019/ukr6.pdf (дата звернення: 12.06.2020).

7. Чорноротов О.В. Фармацевтичний ринок України в І півріччі 2018 року. *Рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг»*. URL: http://www.credit-rating.ua/ua/analytics/analytical-articles/14474 (дата звернення: 12.06.2020).

8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) : Закон України від 17 березня 2020 р. № 530-IX / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-IX (дата звернення: 12.06.2020).

9. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів (крім активних фармацевтичних інгредієнтів) : Постанова Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2016 р. № 929. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929-2016-%D0%BF#n12 (дата звернення: 12.06.2020).

10. Фармацевтика України : Інфографічний довідник. 2019. URL: https://businessviews.com.ua/ru/get_file/id/the-infographics-report-pharmaceutical-industry-of-ukraine-2019.pdf (дата звернення: 12.06.2020).

11. Кірсанова В.В., Волощук Л.О., Філиппова С.В. Обліково-аналітичні інструменти управління реальними інвестиціями підприємства у процесі інноваційного розвитку : монографія. Одеса : ФОП Бондаренко М.О., 2015. 198 с.

References:

1. Jemeljjanenko L.M., Kokhan M.M. (2018) Gharmonizacija reghuljatornogho seredovyshha torghivli likarsjkymy zasobamy na farmacevtychnomu rynku Ukrajiny. [Harmonization of the regulatory environment of trade in medicines in the pharmaceutical market of Ukraine] Efficient economy. № 7. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7084 (accessed: 12 May 2020).

2. Chkan A.S., Buchkovsjka O.Ju., Buchkovsjkyj Gh.V. (2017) Rozvytok farmacevtychnogho rynku Ukrajiny za rakhunok zaprovadzhennja proghram lojaljnosti. [Development of the pharmaceutical market of Ukraine due to the introduction of loyalty

programs] *Scientific Bulletin of the International Humanities University. Scientific series: Economics and Management*, vol. 27 (1), pp. 90–93. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_27%281%29__22 (accessed: 12 May 2020).

3. Nemchenko A.S. (2015) Orghanizacija ta ekonomika farmaciji. Ch. 1 : Orghanizacija farmacevtychnogho zabezpechennja naselennja (2015) [Organization and economics of pharmacy. P. 1 : Organization of pharmaceutical supply to the population]. Kharkiv : NFaU ; Zoloti storinky.

4. Kotvits'ka A.A., Kubarieva I.V., Surikov O.O., Volkova A.V. (2013) Sotsial'na farmatsiia iak skladova systemy farmatsevtychnoho zabezpechennia naselennia ta mizhdystsyplinarna nauka. [Social pharmacy as a component of the system of pharmaceutical provision of the population and interdisciplinary science]. Proceedings of the *Sotsial'na farmatsiia v Ukraini: stan, problemy ta perspektyvy (Ukraine, Kharkiv, 3 April, 2013)*, pp. 14–29.

5. Hrechko A.V., Luchka V.V. (2018) Problemy ta perspektyvy rozvytku natsional'noi ekonomika. [Problems and prospects for the development of the national economy]. *Modern problems of economy and entrepreneurship*, vol. 21, pp. 5–12.

6. Kulyts'kyj S.S. (2019) Farmatsevtychna haluz' i farmatsevtychnyj rynok v Ukraini: stan i problemy rozvytku. [Pharmaceutical industry and pharmaceutical market in Ukraine: state and problems of development]. *Ukraine: events, facts, comments*, vol. 6, pp. 41–53. Available at: http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2019/ukr6.pdf (accessed: 12 May 2020).

7. Chornorotov O.V. (2018) Farmatsevtychnyj rynok Ukrainy v I pivrichchi 2018 roku [Pharmaceutical market of Ukraine in the first half of 2018]. *Rating agency Credit-Rating*. Available at: http://www.credit-rating.ua/ua/analytics/analytical-articles/14474 (accessed: 12 May 2020).

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2020), The Law of Ukraine "About modification of some legislative acts of Ukraine directed on prevention of emergence and distribution of a coronavirus disease (COVID-19)". Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-IX (accessed: 12 May 2020).

9. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "About the statement of Licensing conditions of carrying out economic activity on production of medicines, wholesale and retail trade in medicines, import of medicines (except for active pharmaceutical ingredients)"", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929-2016-%D0%BF#n12 (accessed: 12 May 2020).

10. Farmatsevtyka Ukrainy : Inforhrafichnyj dovidnyk. 2019. (2019) [Pharmaceutics of Ukraine : Infographic guide. 2019]. Available at: https://businessviews.com.ua/ru/get_file/id/the-infographics-report-pharmaceutical-industry-of-ukraine-2019.pdf (accessed: 12 May 2020).

11. Kirsanova V.V., Voloschuk L.O., Filyppova S.V. (2015) Oblikovo-analitychni instrumenty upravlinnia real'nymy investytsiiamy pidpryiemstva u protsesi innovatsijnoho rozvytku [Accounting and analytical tools for managing real investments of the enterprise in the process of innovative development] Odessa : FOP Bondarenko M.O.

Kirsanova Viktoriia, Kovalova Olena
Odessa National Polytechnic University

ACCOUNTING SUPPORT OF ACTIVITIES OF DISTRIBUTORS OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS

Modern economic realities and the conditions of the epidemiological crisis determine the relevance of promptly obtaining information on the status of the provision of medicines, medical supplies, sanitation items, medical equipment and equipment of the country's pharmaceutical market. Systematization and analysis of the information received, which should meet the requirements of management, becomes the basis for making appropriate management decisions, taking into account the social responsibility of pharmaceutical distributors and promotion companies. The issue of accounting support for the activities of pharmaceutical distributors for commodity supply, cooperation with contractors requires clarification, taking into account the requirements of the functioning of the pharmaceutical market, which determines the relevance of the study. The purpose of the article is to determine influence factors reflecting the features of the current state of the pharmaceutical market of Ukraine, accounting for the activities of pharmaceutical distributors and developing proposals for updating accounting information on cooperation with contractors in order to fulfill the requirements of the promotion of medicines. The dynamic indicators of the development of the Ukrainian pharmaceutical market in the context of the types of medicines, the price segment, changes in the legislation on the import of medicines in the context of the epidemiological crisis, the distribution of the Ukrainian pharmaceutical market between companies that import the necessary pharmaceutical goods, import pharmaceutical products by country of origin are analyzed. Requirements for accounting of pharmaceutical products, receivables and payables of pharmaceutical distributors are formed. According to certain features, proposals have been developed on an operating chart of accounts of pharmaceutical distributor enterprises regarding stock accounting, settlements with suppliers and settlements with customers, which helps to optimize cooperation with contractors, forms an information base for using modern methods of analysis and management decisions taking into account the promotion of medicines.

Key words: *pharmaceutical market, distributors of pharmaceutical products, accounting support, accounting information, operating chart of accounts.*

JEL classification: I11, I18, L22, L81, M41

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 303.06[004]:336.719
DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.36

Яровенко Г.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8760-6835

Ковач В.О.
аспірант кафедри економічної кібернетики,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1083-0003

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН У СИСТЕМАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КІБЕРБЕЗПЕКИ БАНКІВ[1]

Виявлення та попередження кіберзагроз системами захисту є актуальним питанням для банків. Забезпечення цього процесу потребує застосування надійних, ефективних та сучасних технологій. Автори присвятили статтю дослідженню перспектив застосування технології блокчейн у системах кібербезпеки банків. У роботі визначено особливості проблематики забезпечення кібербезпеки банків та її актуальність. Охарактеризовано основні технології та інструменти, які нині активно застосовуються задля протидії кібератакам на банківські установи та їхніх клієнтів. Проаналізовано можливості використання основних переваг технології блокчейн у боротьбі з основними кіберзагрозами. Виявлено, що ця технологія потенційно може суттєво знизити або взагалі усунути деякі види вразливостей наявних банківських систем. Проведено аналіз рівня інтересу до технології блокчейн за напрямами комп'ютерної безпеки та банківської діяльності у світі за останні 5 років з використанням бази даних Google Trends. Здійснено порівняння інтересу до технології блокчейн та технології штучного інтелекту в світі та в окремих країнах. У результаті виявлено, що обидві технології є досить популярними та їх використання може взаємодоповнювати одне одного для реалізації у системах забезпечення кібербезпеки банків.

Ключові слова: *банк, блокчейн-технологія, вразливість системи, кібербезпека, кіберзагроза, штучний інтелект.*

Постановка проблеми. В умовах активного становлення четвертої промислової революції, прогресивного розвитку нових цифрових технологій та комунікацій, їхньої комплексної інтеграції в глобальний бізнес питання кібербезпеки стає все більш актуальним та певною мірою критичним для деяких сфер діяльності. З упровадженням нових інформаційних технологій сфера кіберзагроз суттєво розширюється, не тільки за рахунок вже існуючих видів, але й за рахунок нових, досі не ідентифікованих та не вивчених кіберзагроз. За даними досліджень мультинаціональної консалтингової компанії Accenture Security [1], з 2017 по 2018 роки кількість потенційних «гілок» кіберзагроз зросла з 130 до 145, що дорівнює 11% приросту за рік. Відповідно, середньорічні втрати від кіберзлочинності за той самий період зросли на 12% і становили в межах 13 мільйонів доларів США в розрахунку на одне підприємство, що на 72% більше, ніж 5 років тому. Вищенаведені показники свідчать про необхідність посилення заходів кібербезпеки, створення та дослідження нових технологій, які б дозволяли забезпечувати високий рівень кіберзахисту в умовах постійного росту кіберзлочинності в світі.

Впродовж десятиліть індустрія фінансових послуг залишається найбільш привабливою мішенню для кіберзлочинців, особливо діяльність банків. IBM X-Force Threat Intelligence Report [2] за 2017 рік показав, що серед клієнтів, які обслуговуються IBM Security Services, компанії, які надають фінансові послуги, зазнавали на 65% більше кібератак, ніж представники усіх інших галузей. Діяльність банків пов'язана із генерацією підвищеного кіберризику, що передбачає високу імовірність серйозних фінансових втрат від кіберзлочинів як для банків, так й для клієнтів, які у них обслуговуються. Тенденція зростання кіберзлочинності у банківському секторі спостерігається серед країн усього світу. З 2014 року кіберугрупування все більше зазіхають на бізнесові банківські рахунки, використовуючи при цьому таке зловмисне програмне забезпечення, як Dyre, Dridex, GozNym and TrickBot. Навіть міжнародна міжбанківська система передачі інформації та здійснення платежів SWIFT, якою користуються тисячі банків та окремих компаній по всьому світі, щороку потерпає від зростаючої кількості атак як окремих зловмисників, так і професійних організова-

[1] Робота виконана в рамках держбюджетної науково-дослідної роботи № 0118U003574 «Кібербезпека в боротьбі з банківськими шахрайствами: захист споживачів фінансових послуг та зростання фінансово-економічної безпеки України».

них злочинних кіберугрупувань. Так, у 2016 році спостерігався значний спалах організованих масових атак, у результаті яких мільйони доларів США були виведені з різних міжнародних банків шахрайським шляхом за допомогою клієнтського зловмисного програмного забезпечення, яке одночасно видаляло будь-які сліди таких транзакцій. Як повідомляє незалежна організація IT-моніторингу ISACA в Україні, в 2016 році хакери через міжнародну банківську систему SWIFT вкрали 10 мільйонів доларів з рахунків одного із українських банків [3]. Таким же чином хакери свого часу вкрали з Центрального банку Бангладешу 81 мільйон доларів. Це лише кілька прикладів, які вказують на існування проблем, пов'язаних із кіберзахистом, особливо фінансових установ.

Ефективне управління ризиками, пов'язаними з кіберзлочинністю, є одним із першочергових завдань банківського управління, а побудова надійної системи кібербезпеки є критично важливим завданням. Банки повинні забезпечувати кіберзахист усіх здійснюваних операцій насамперед задля захисту активів власних клієнтів. Зростає кількість безготівкових операцій, користувачів онлайн-банкінгу, що суттєво підвищує ризик перехоплення транзакцій та персональних даних клієнтів зловмисниками, що несе за собою величезні фінансові втрати як для клієнтів банків, так і для самих банків. У результаті шахрайських дій банки втрачають довіру своїх клієнтів та інших фінансових установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З моменту публікації у 2008 році праці Сатоші Накамото «Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System», в якій вперше було досить детально описано основи технології блокчейн, інтерес до цієї технології та можливостей її застосування почав стрімко зростати серед науковців по всьому світі. Так, за даними бази Scopus, у 2019 році було опубліковано 5738 наукових праць, присвячених блокчейн-технології, проти 1 статті, опублікованої у 2012 році, що свідчить про зростання зацікавленості науковців до цієї теми [4]. Якщо проаналізувати ті сфери, в яких здійснювалися дослідження науковців та в яких вирішувалися питання, пов'язані із застосуванням та розвитком блокчейн-технології, то найбільший відсоток належить науковим працям у сфері комп'ютерних наук (36%), інженерії (18,4%), математичних методів (9,3%), прийняття рішень (8,4%), бізнесу, менеджменту та бухгалтерського обліку (6,3%), соціальних наук (5,4%), медицини (2,7%), енергетики (2,6%), фізики та астрономії (2,2%), матеріалознавства (2,0%), економіки, економетрики та фінансів (2,0%), та інших (5%) [5]. Тобто нині більшість дослідників пов'язують технологію блокчейн саме із комп'ютерними науками, хоча ця технологія набуває свого розвитку й у інших сферах діяльності людини.

Аналізуючи публікації вчених за географічним охопленням, можна дійти висновку, що найбільша кількість публікацій належить ученим Китаю (2604 публікації) та США (1958 публікацій) [6]. Це пов'язано з тим, що сьогодні Китай є прогресивною країною із потужним економічним, технічним та людським потенціалом, яка намагається зайняти провідні позиції у світі. Вчені цієї країни є вкрай зацікавленими у вивченні останніх новітніх технологій у світі. Китайським науковцям не уступають також і американські дослідники, які за кількістю публікацій займають друге місце. Так, найбільший внесок у дослідження блокчейн-технології було зроблено такими закордонними фахівцями, як: K.K.R. Choo, F.Y. Wang, M. Guizani, Y. Yuan, N. Javaid, K. Salah, D. Niyato, B. Stiller, N. Kumar, Z. Zheng, X. Xu, I. Weber, X. Du, J.H. Park, L. Zhu, S. Shetty, P. Wang, L. Njilla, A. Kiayaias, A. Norta, R. State, R.M. Parizi, Y. Zhang, L. Xu. Кожним із них було опубліковано більше 20 наукових праць у Scopus міжнародних виданнях, що свідчить про їхній безперечний науковий внесок у дослідження блокчейн-технологій.

Українські вчені тільки набирають обертів. За останні 10 років ними було опубліковано лише 72 статті у міжнародних виданнях, що індексуються у базі Scopus [6]. Це свідчить про недостатній інтерес до цієї сфери з боку українського наукового осередку. Певний науковий доробок із питання розвитку та використання блокчейн-технології належить таким українським ученим, як: О. Летичевський, Р. Олійников, В. Пещаненко, М. Родінко, Д. Кайдалов, Л. Ковальчук, А. Кузнєцов, А. Настенко, Н. Полуяненко, В. Радченко, О. Шевцов, П. Кравченко, О. Курбатов, О. Шаповал, які опубліковували більш ніж 3 статті у виданнях, що індексуються у базі Scopus.

Можна також зазначити, що дослідженнями у галузі блокчейн-технологій займаються і провідні міжнародні компанії та організації. Так, технологічні консалтингові компанії світу, такі як IBM, Microsoft, Accenture та Deloitte, проводять численні статистичні дослідження, спрямовані на вивчення перспектив залучення технології до різних сфер бізнесу, зокрема і в галузі кібербезпеки фінансових організацій. Такі міжнародні організації, як OECD, The World Economic Forum та The World Trade Organization, публікують низку досліджень стосовно напрямів застосування технології блокчейн на рівні міжнародної співпраці задля вирішення глобальних економічних питань.

Мета статті полягає в аналізі перспектив застосування технології блокчейн у системах кібербезпеки банків через призму здійснення аналізу рівня зацікавленості цією технологією порівняно із технологією штучного інтелекту та з використанням бази даних Google Trends.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на всю серйозність кіберзагроз для сектору фінансових послуг, банки та інші організації фінансового сектору порівняно з представниками інших галузей інвестують набагато більше коштів у створення та розвиток власної системи кібербезпеки [7]. Сучасні системи кібербезпеки банків є досить складними та багаторівневими, враховуючи природу та механізми формування ризиків у кіберпросторі. Вони повинні враховувати постійно зростаючу тенденцію розширення поля кіберзагроз, наявність багатьох відомих і невідомих потенційних каналів здійснення атак. Слід зазначити, що джерела кіберзагроз можуть бути не тільки зовнішніми, але і внутрішніми, що також передбачає інтеграцію окремих різноспрямованих механізмів захисту.

Основним завданням наявних систем кібербезпеки є максимальна протидія усім можливим кібератакам, за допомогою яких могли би бути здійснені кіберзло-

чини. В ідеалі системи кіберзахисту повинні не тільки виступати бар'єром для всіх відомих видів кіберзагроз, але і вміти ідентифікувати досі невідомі види кібератак до того, як вони могли б завдати шкоди банку та його клієнтам. Зазвичай система кібербезпеки банку являє собою комплексне програмне рішення, яке базується на низці технологій, здатних захистити інформаційний простір банку від окремих видів та типів загроз залежно від їх характеру дії та сфери виникнення. Використання цілого портфелю технологій дає змогу максимально мінімізувати наявний загальний рівень кіберризику, оскільки немає єдиної технології, яка б ефективно спрацьовувала проти усіх можливих типів загроз.

Нині до ключових технологій, які використовуються для забезпечення кібербезпеки в банківському секторі, належать: збір і аналіз даних щодо безпеки та обміну загрозами; автоматизація, штучний інтелект та машинне навчання; розширене прогресивне управління ідентифікацією та доступом; аналітика кіберповедінки користувачів; криптографічні технології; управління виконанням процесів та ризиком на підприємствах; автоматизоване стратегічне управління; попередження втрат даних та розширений контроль периметру. Всі вищенаведені технології можуть бути дуже ефективними в протидії окремим видам кіберзагроз на різних рівнях функціонування банківських інформаційних систем. Вони активно застосовуються різними банками по всьому світі, постійно доопрацьовуються та вдосконалюються у відповідь на постійне посилення рівня кіберзлочинності та безперервне розширення поля кіберзагроз.

Нині найбільш прогресивними технологіями, які застосовуються для забезпечення кібербезпеки банків, є технології штучного інтелекту та машинного навчання. Основною їхньою перевагою є можливість об'єднання різних каналів, таких як цифровий банкінг, аутентифікація, картковий банкінг та відкритий банкінг. За допомогою технології штучного інтелекту можна в одному місці опрацьовувати величезні обсяги інформації з різних каналів, що дає змогу набагато ефективніше моніторити та виявляти кібератаки, аналізуючи при цьому комплексну картину усіх наявних транзакцій у різних каналах. Аналіз активності в окремих каналах часто не здатен ідентифікувати окрему підозрілу злочинну транзакцію. Зазвичай кібератаки реалізуються шляхом здійснення низки дій із застосуванням різних каналів. Кожна така окрема дія може не викликати жодних підозр, але відстежування цілої послідовності дій може ідентифікувати злочинний сценарій кібератаки. Багато спеціалістів в сфері банкінгу та кібербезпеки вважають, що саме застосування технології штучного інтелекту стане передовою тенденцією для постачальників фінансових послуг.

Поряд із технологіями, які вже активно використовуються у системах кібербезпеки, можна виділити технологію блокчейн, яка є відносно новою та перспективною. Допоки вона не знайшла широкого розповсюдження, але її використання, на нашу думку, в системах забезпечення кіберзахисту банку змогла б суттєво підвищити рівень їхньої ефективності. Блокчейн став широко відомим завдяки активному розвитку криптовалют, більшість з яких базується саме на цій технології. Нині по всьому світі вже є низка стартапів, які намагаються реалізовувати та тестувати концепції різноспрямованих проектів на базі технології блокчейн. Зокрема, її починають використовувати під час побудови прогресивних систем електронного голосування, ведення різних глобальних реєстрів (наприклад, реєстрів нерухомості, земельних ділянок), у маркетингових системах, у системах управління ланцюгами поставок тощо [8].

Технологія блокчейн, яку ще називають технологією розподілених реєстрів, є досить універсальним інструментом, який може бути використаним для вирішення широкого спектру завдань. До основних її переваг відносять децентралізованість, повну прозорість, конфіденційність, захищеність від несанкціонованого доступу та реалізацію компромісу. Всі вищенаведені переваги можуть бути спрямованими на вирішення наявних проблем забезпечення кібербезпеки банків. Тому їх було перекладено на площину проблематики кібербезпеки банків (таблиця 1).

Аналізуючи переваги, можна стверджувати, що застосування технології блокчейн в інформаційних системах банків може суттєво підвищити рівень їхньої захищеності від кібератак різного роду. Також використання технології блокчейн здатне усунути основні вразливості сучасних банківських систем, які роблять можливим здійснення таких основних типів кібератак, як Malware, веб-атаки, DOS, атаки зловмисних інсайдерів, зловмисний код та ін. [9].

Основними недоліками банківських інформаційних систем є їх централізованість та непрозорість. У таких системах, як і в більшості корпоративних, всі основні дані перебувають в одному місці. Для того, щоб повністю захопити систему або критично її уразити, досить успішно атакувати її центральний сервер даних. Отримавши доступ до центрального реєстру даних, зловмисник отримує можливість без перешкод здійснювати всі можливі маніпуляції із системою. Ця проблема вирішується технологією блокчейн шляхом створення численних копій розподілених реєстрів даних, які розміщуються в різних вузлах системи. За таких умов ураження одного реєстру не може призвести до краху всієї системи. Припустимо, якщо інформаційна система банку матиме численну кількість копій реєстрів даних у різних відділеннях, вузлах системи, то захоплення кіберзлочинцем реєстру в одному з відділень ніяк не вплине на всю інформаційну систему банку, і будь-які підміни існуючих записів даних будуть заблоковані у зв'язку з невідповідністю численним копіям даних в інших реєстрах інших відділень.

Непрозорість банківських інформаційних систем створює суттєві перешкоди під час ідентифікації злочинних сценаріїв кібератак. За таких умов навіть системи штучного інтелекту та машинного навчання не можуть працювати максимально ефективно. Також непрозорість банківських систем створює сприятливі умови для шахрайств з боку співробітників банків. Відомо, що близько 48% кібератак на банківські установи здійснюється саме зловмисними інсайдерами [12]. Саме атаки з їхнього боку вважаються найбільш небезпечними та призводять до найбільших грошових втрат. Але в умовах інформаційної системи, що функ-

Таблиця 1 – Переваги застосування технології блокчейн у системах кібербезпеки банків

Перевага	Сутність переваги	Значення переваги для систем кібербезпеки банків
Децентралізація	Відсутність єдиного головного серверу зберігання даних; всі записи зберігаються у кожного учасника системи, на кожному її вузлі.	Сучасні системи кібербезпеки банків є централізованими, мають головні сервери даних, що породжує їх основну вразливість. Блокчейн-технологія дозволить під час атаки одного вузла зберегти дані на інших вузлах.
Повна прозорість системи	Всі транзакції, які відбуваються в системі, можуть відстежуватися на всіх вузлах системи.	Технологія блокчейн у банківській системі надасть можливість аналізувати всі транзакції на кожному окремому вузлі. При цьому, кожна наступна транзакція перед її виконанням перевіряється всіма вузлами системи, і не може бути здійснена при виявленні найменшої невідповідності до усіх попередньо здійснених транзакцій.
Конфіденційність	Всі дані зберігаються в зашифрованому вигляді. Користувач, відслідковуючи всі транзакції, не може розпізнати окремі дані про них, а для здійснення операцій потрібний унікальний ключ доступу.	Застосування в банківських системах блокчейнів дозволить захистити від зовнішніх кіберзлочинців та інсайдерів-співробітників особисті дані клієнтів, про їх банківські рахунки, оскільки, маючи всю історію транзакцій, злочинці не зможуть нею скористатись та ідентифікувати дані.
Захищеність від несанкціонованого доступу	Будь-яка спроба внесення несанкціонованих змін автоматично відхиляється системою через невідповідність численним копіям даних, розміщених на різних вузлах системи. Для легального внесення змін в систему та здійснення транзакцій необхідно мати спеціальний унікальний код, який видається та підтверджується системою.	Зловмисники часто здійснюють маніпуляції та фальсифікації даних в системі банку, доступ до якої отримують обхідним шляхом, використовуючи вразливості системи. Якщо зловмисник заволодіє спеціальним унікальним кодом системи, що малоймовірно, в системі завжди зберігатиметься інформація про кожну транзакцію. Будь-яке зловживання правами в системі буде відоме всім іншим її членам, і зловмисник не матиме можливості приховати сліди власного злочину.
Компроміс	Компроміс реалізується шляхом попередньої перевірки кожним членом системи даних, які додаються до неї. Прийняття рішення щодо додавання нового блоку відбувається за умови згоди всіх учасників. Досягнення консенсусу здійснюється у відповідності до одного протоколу консенсусу з урахуванням особливостей та специфіки системи.	З погляду кібербезпеки банківських операцій, проведення процедури перевірки кожної транзакції іншими вузлами системи створює додатковий бар'єр для реалізації атак. Будь-яка спроба підміни даних в одному з вузлів системи буде заблокована іншими вузлами системи, які мають свої копії усіх даних в системі. Цей механізм може захистити банківську систему від таких типів афер, як підміна кредитної історії, реквізитів рахунків, махінації із банківською звітністю тощо.

Джерело: складено авторами на основі [10; 11]

ціонує на базі блокчейн, жоден співробітник не зміг би внести зміни до системи, будучи непоміченим, а всі його маніпуляції з системою постійно фіксувалися б та зберігалися в кожній копії реєстру даних на кожному вузлі. За таких умов будь-яка спроба перевищення службових повноважень досить швидко стає відомою на всіх вузлах системи.

Враховуючи всі вищенаведені переваги та перспективи технології блокчейн, можна стверджувати, що майбутні напрями її застосування у банківських системах є цілком прогнозованими. Якщо порівнювати можливості технології штучного інтелекту, що зараз масово впроваджується, та блокчейнів, то можна з впевненістю сказати, що обидві не можуть замінити один одного, оскільки вони спрямовані вирішувати різні завдання. Але їх комбінація є можливою та взаємодоповнюючою, тому логічним є підвищення рівня зацікавленості до цих технологій з боку різних суб'єктів господарювання, в тому числі й банківських установ. Так, було проведено аналіз рівня інтересу до технології блокчейн та технологій штучного інтелекту, щодо їх застосування у сфері комп'ютерної безпеки та у банківській діяльності за останні 5 років з використанням бази даних Google Trends [13].

На рис. 1 наведено зміну за часом рівня зацікавленості до тематики «Блокчейн» та «Штучний інтелект» у категорії запитів «Комп'ютерна безпека». Графік динаміки вказує на те, що відбувається підвищення інтересу до блокчейн-технології порівняно з 2015 роком. На кінець 2017 року припадає значний стрибок, що зумовлено збільшенням кількості кібератак, хоча нині спостерігається певний спад.

Якщо порівнювати інтерес до обох технологій, то тема штучного інтелекту досі значно переважає тему блокчейн у категорії запитів, які стосуються комп'ютерної безпеки. Це можна пояснити тим, що технологія штучного інтелекту вже стала активно застосовуватися у сфері комп'ютерної безпеки, є досить вивченою та вже показала фактичну результативність та досить високу ефективність вкладених інвестицій. А технологія блокчейн досі є не досить вивченою на практиці, не має такої великої кількості вже реалізованих проектів, також імплементація та ефективність інвестування в технологію блокчейн досі є невизначеною.

Якщо порівнювати інтерес до цих двох технологій у різних країнах, то можна помітити, що в таких країнах світу, як Нідерланди, Франція, Швейцарія, Китай, Австралія Сінгапур, Німеччина, Україна та інші, інтерес до технології блокчейн у категорії комп'ютерної безпеки переважає (рисунок 2). Але такі країни, як Росія, Велика Британія, Сполучені Штати,

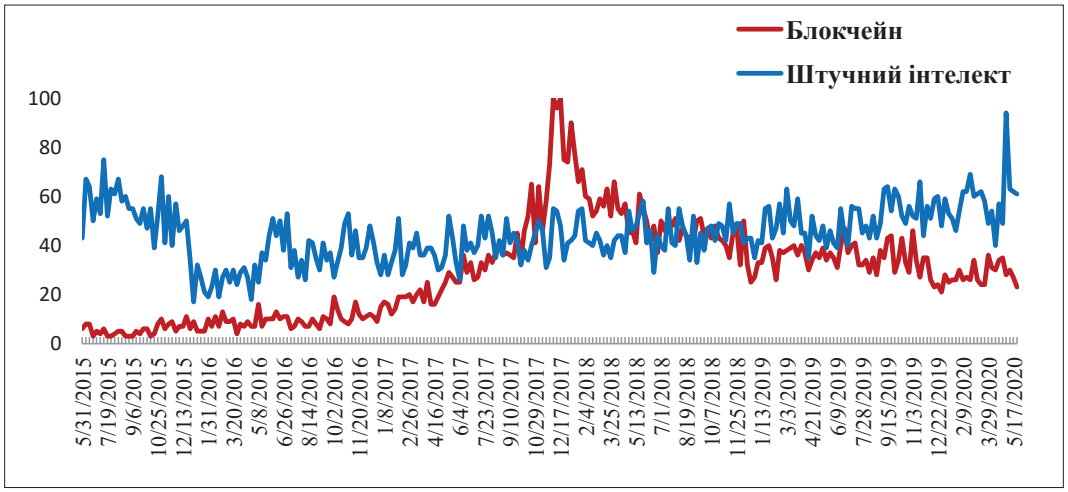

Рисунок 1 – Зміни рівня інтересу до тематики «Блокчейн» та «Штучний інтелект» у категорії запитів «Комп'ютерна безпека» за часом

Джерело: складено авторами на основі бази даних Google Trends [13]

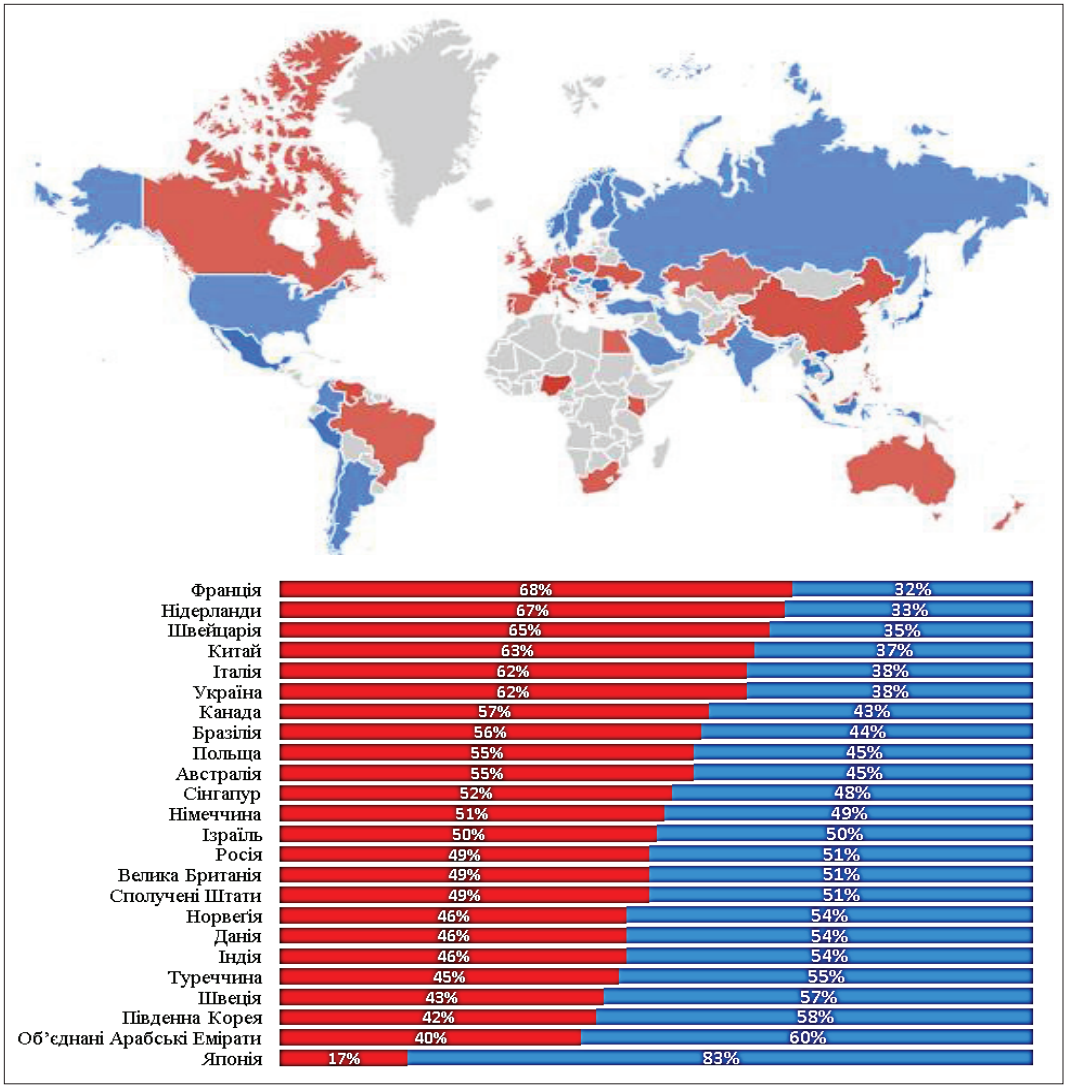

Рисунок 2 – Інфографіка рівня інтересу до тематики «Блокчейн» та «Штучний інтелект» у категорії запитів «Комп'ютерна безпека» за географією

Джерело: складено авторами на основі бази даних Google Trends [13]

Норвегія, Данія, Індія, Туреччина, Швеція, Південна Корея, Об'єднані Арабські Емірати, Японія, зосередили свою увагу саме на технологіях штучного інтелекту у сфері комп'ютерної безпеки (рис. 2). Такий розкид зумовлений тим, що різні країни намагаються сформувати власні ніші на ринку систем комп'ютерної безпеки та намагаються використовувати останні розробки сучасних технологій.

У категорії запитів «Банківська діяльність» інтерес до обох технологій знаходиться приблизно на одному рівні вже більше одного року (рисунок 3). Це говорить про те, що банки вбачають перспективи в застосуванні технології блокчейн поряд із штучним інтелектом. Обумовлені стрибки протягом 2017–2018 років, які показали значне зростання зацікавленістю технологією блокчейн, пояснюються зростанням в цей період популярності криптовалют на фінансових ринках.

Карта порівняння інтересу до технологій в різних країнах вказує та те, що все ж таки в більшості країн світу інтерес до технології блокчейн в категорії запитів «банківська діяльність» переважає інтерес до технології штучного інтелекту (рисунок 4). Це є цілком зрозумілим, адже технологія блокчейн має досить високий потенціал застосування в сфері банкінгу, а не тільки як засіб забезпечення кібербезпеки. Слід такої зазначити, що інтерес до технології блокчейн загалом досить високий серед найбільш економічно та технологічно розвинених країнах, які можуть стати досить потужною базою для практичної реалізації потенціалу технології блокчейн.

Якщо порівнювати технологію блокчейн з іншими технологіями, які застосовуються в системах кібербезпеки, то можна стверджувати, що вона може бути не менш ефективною, а деякі технології здатна успішно замінити. Технологія блокчейн спроможна вирішувати ті ж задачі, що зараз вирішуються за допомогою таких технологій, як розширене управління ідентифікацією та доступом, криптографічні технології, попередження втрат даних, автоматизоване управління політиками та ін. Ланцюг блоків транзакцій, кожен з яких має хеш з даними про попередні транзакції, здатен фіксувати кожну найменшу зміну в системі та зберігати історичні дані про будь-які зміни в системі на кожному її вузлі. І якщо на сьогодні розслідування кіберзлочинів в банківському секторі займає від кількох місяців до року, то використання технології блокчейн може в рази або навіть в десятки разів пришвидшити процедуру розслідування злочинів.

Висновки. Технологія блокчейн має значний потенціал застосування в інформаційних системах кібербезпеки банків. Аналіз основних її переваг, таких як децентралізованість, прозорість, конфіденційність, захищеність від несанкціонованого доступу та реалізація компромісу, показав, що вони можуть бути спрямовані на вирішення широкого спектру проблем кібербезпеки банків. Впровадження технології блокчейн у банківських системах може усунути низку їхніх головних вразливостей з погляду кібербезпеки. Результати аналізу даних Google Trends показали, що інтерес до питання її застосування в сферах кібербезпеки та банківської діяльності є досить значним порівняно з інтересом до технології штучного інтелекту, яка вже досить активно застосовується за цими напрямками, хоча їй надають перевагу саме в реалізації заходів комп'ютерної безпеки, що пов'язано з результативністю штучного інтелекту та ефективністю вкладених в нього інвестицій. Більшість економічно та технологічно розвинених країн світу проявляють суттєвий інтерес до застосування технології блокчейн саме у сфері банкінгу, що зумовлює формування та розвиток значних перспектив практичної реалізації її потенціалу. Можна припустити, що блокчейн-технологія може бути не менш ефективною в боротьбі з кіберзлочинністю, аніж інші, які нині активно застосовуються в банківських інформаційних системах, причому вона може доповнювати наявні системи для вирішення завдань із протидії кіберзагрозам.

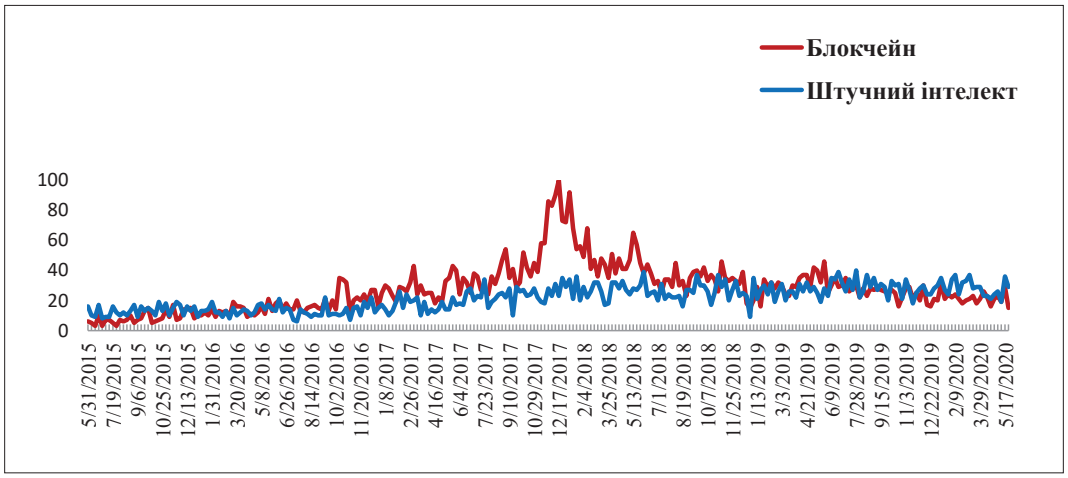

Рисунок 3 – Зміни рівня інтересу до тематики «Блокчейн» та «Штучний інтелект» в категорії запитів «Банківська діяльність» за часом

Джерело: складено авторами на основі бази даних Google Trends [13]

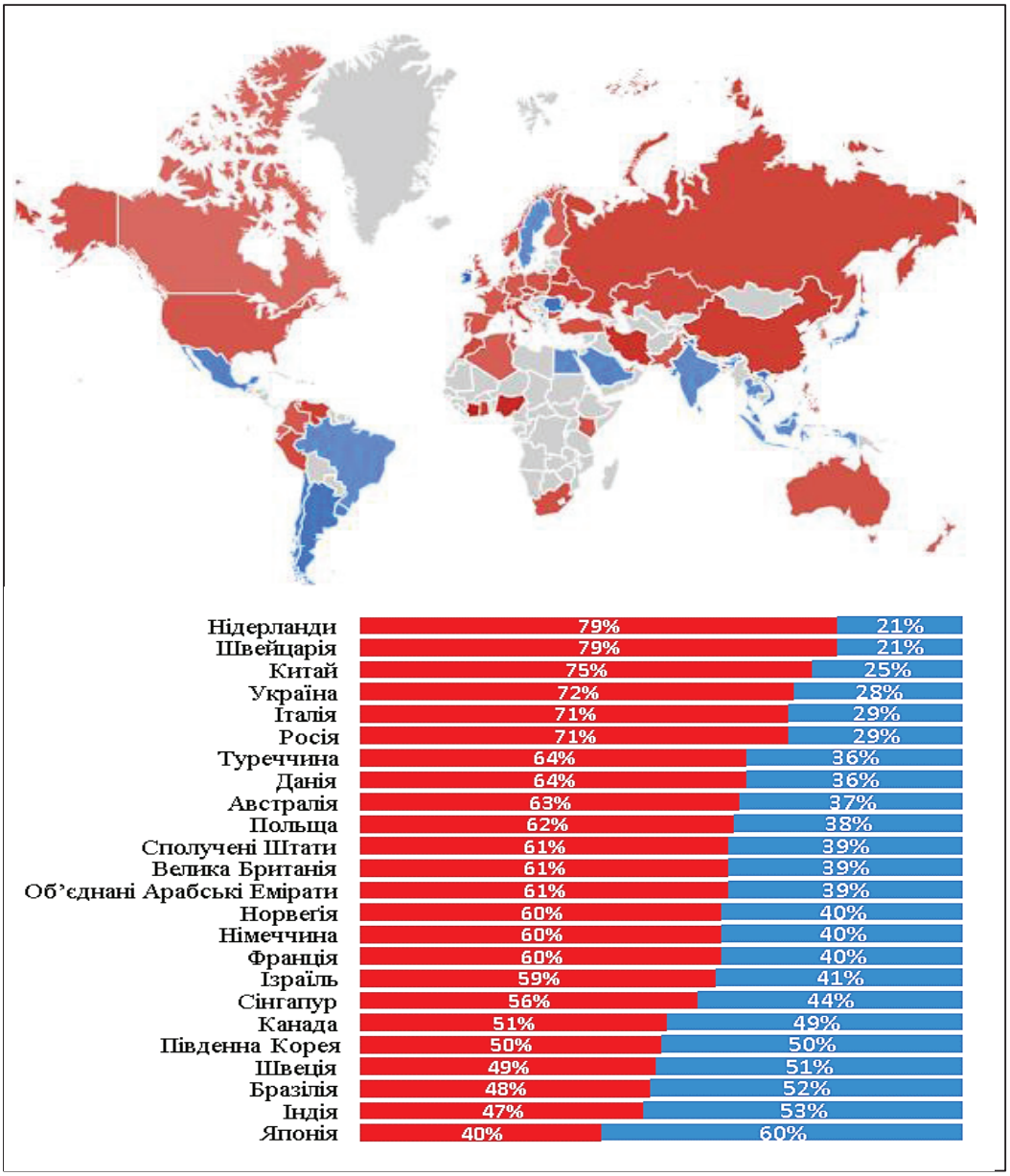

Рисунок 4 – Інфографіка рівня інтересу до тематики «Блокчейн» та «Штучний інтелект» в категорії запитів «Банківська діяльність» за географією

Джерело: складено авторами на основі бази даних Google Trends [13]

Список використаних джерел:

1. Bissel K., Lassale R.M., Dal Cin P. Ninth Annual Cost of Cybercrime Study. *Accenture* : веб-сайт. URL: https://www.accenture.com/us-en/insights/security/cost-cybercrime-study (дата звернення: 15.06.2020).

2. IBM X-Force Threat Intelligence Index. *IBM Security* : веб-сайт. URL: https://www.ibm.com/security/data-breach/threat-intelligence (дата звернення: 15.06.2020).

3. Spaic I. Ukraine: US$ 10 Million Stolen From Unnamed Bank via Swift. *Organized Crime and Corruption Reporting Project* : веб-сайт. URL: https://www.occrp.org/en/daily/5419-ukraine-us-10-million-stolen-from-unnamed-bank-via-swift (дата звернення: 15.06.2020).

4. Documents by year. *Scopus :* веб-сайт. URL: https://www.scopus.com/term/analyzer.uri?sid=d5f95877e42d30a74b35492c754c69f8&origin=resultslist&src=s&s=TITLE-ABS-KEY%28blockchain%29&sort=plf-f&sdt=b&sot=b&sl=25&count=12196&analyzeResults=Analyze+results&txGid=2f46048e78e0cab96ad1ca4fb03030ca (дата звернення: 15.06.2020).

5. Documents by subject area. *Scopus :* веб-сайт. URL: https://www.scopus.com/term/analyzer.uri?sid=d5f95877e42d30a74b35492c754c69f8&origin=resultslist&src=s&s=TITLE-ABS-KEY%28blockchain%29&sort=plf-f&sdt=b&sot=b&sl=25&count=12196&analyzeResults=Analyze+results&txGid=03c75a5c75eddec05d6295c1914e90d7 (дата звернення: 15.06.2020).

6. Documents by country or territory. *Scopus :* веб-сайт. URL: https://www.scopus.com/term/analyzer.uri?sid=d5f95877e42d30a74b35492c754c69f8&origin=resultslist&src=s&s=TITLE-ABS-KEY%28blockchain%29&sort=plf-f&sdt=b&sot=b&sl=25&count=12196&analyzeResults=Analyze+results&txGid=2f46048e78e0cab96ad1ca4fb03030ca (дата звернення: 15.06.2020).

7. Culp S., Kim F., Gomes R. Banking Risk: Evolving ecosystem, evolving threats. *Accenture* : веб-сайт. URL: https://www.accenture.com/us-en/insights/financial-services/banking-global-risk-study (дата звернення: 15.06.2020).

8. Casino F., Dasaklis T.K., Patsakis C. A systematic literature review of blockchain-based applications: Current status, classification and open issues. *Telematics and Informatics*. 2019. Vol. 36. P. 55–81. DOI: https://doi.org/10.1016/j.tele.2018.11.006.

9. Bahou A.J. Blockchain and Applications in Information Security. *Information Systems Security Association* : веб-сайт. URL: https://issa-midtn.org/resources/Documents/AJ%20Bahou%20-%20Blockchain%20Applications%20in%20Information%20Security.pdf (дата звернення: 15.06.2020).

10. Sari A. Use of Blockchain in Strengthening Cybersecurity And Protecting Privacy. *International Journal of Engineering and Information Systems (IJEAIS).* 2018. Vol. 2. Issue 12. P. 59–66.

11. English E., Kim A.D., Nonaka M. Advancing Blockchain Cybersecurity: Technical and Policy Considerations for the Financial Services Industry. *Microsoft Corporation* : електронний документ. URL: https://query.prod.cms.rt.microsoft.com/cms/api/am/binary/RE1TH5G (дата звернення: 15.06.2020).

12. Building confidence: solving banking`s cybersecurity conundrum. *Accenture* : веб-сайт. URL: https://www.accenture.com/_acnmedia/pdf-44/accenture-building-confidence-solving-banking-cybersecurity-conundrum.pdf (дата звернення: 15.06.2020).

13. Google Trends. *Google Trends* : веб-сайт. URL: https://trends.google.com/trends (дата звернення: 15.06.2020).

References:

1. Bissel K., Lassale R.M., Dal Cin P. Ninth Annual Cost of Cybercrime Study. *Accenture*. Available at: https://www.accenture.com/us-en/insights/security/cost-cybercrime-study (accessed 15 June 2020).

2. IBM X-Force Threat Intelligence Index. *IBM Security.* Available at: https://www.ibm.com/security/data-breach/threat-intelligence (accessed 15 June 2020).

3. Spaic I. Ukraine: US$ 10 Million Stolen From Unnamed Bank via Swift. *Organized Crime and Corruption Reporting Project.* Available at: https://www.occrp.org/en/daily/5419-ukraine-us-10-million-stolen-from-unnamed-bank-via-swift (accessed 15 June 2020).

4. Documents by year. *Scopus.* Available at: https://www.scopus.com/term/analyzer.uri?sid=d5f95877e42d30a74b35492c754c69f8&origin=resultslist&src=s&s=TITLE-ABS-KEY%28blockchain%29&sort=plf-f&sdt=b&sot=b&sl=25&count=12196&analyzeResults=Analyze+results&txGid=2f46048e78e0cab96ad1ca4fb03030ca (accessed 15 June 2020).

5. Documents by subject area. *Scopus.* Available at: https://www.scopus.com/term/analyzer.uri?sid=d5f95877e42d30a74b35492c754c69f8&origin=resultslist&src=s&s=TITLE-ABS-KEY%28blockchain%29&sort=plf-f&sdt=b&sot=b&sl=25&count=12196&analyzeResults=Analyze+results&txGid=03c75a5c75eddec05d6295c1914e90d7 (accessed 15 June 2020).

6. Documents by country or territory. *Scopus.* Available at: https://www.scopus.com/term/analyzer.uri?sid=d5f95877e42d30a74b35492c754c69f8&origin=resultslist&src=s&s=TITLE-ABS-KEY%28blockchain%29&sort=plf-f&sdt=b&sot=b&sl=25&count=12196&analyzeResults=Analyze+results&txGid=2f46048e78e0cab96ad1ca4fb03030ca (accessed 15 June 2020).

7. Culp S., Kim F., Gomes R. Banking Risk: Evolving ecosystem, evolving threats. *Accenture.* Available at: https://www.accenture.com/us-en/insights/financial-services/banking-global-risk-study (accessed 15 June 2020).

8. Casino F., Dasaklis T.K., Patsakis C. (2019) A systematic literature review of blockchain-based applications: Current status, classification and open issues. Telematics and Informatics, vol. 36., pp. 55-81. DOI: https://doi.org/10.1016/j.tele.2018.11.006.

9. Bahou A.J. Blockchain and Applications in Information Security. Information Systems Security Association. Available at: https://issa-midtn.org/resources/Documents/AJ%20Bahou%20-%20Blockchain%20Applications%20in%20Information%20Security.pdf (accessed 15 June 2020).

10. Sari A. (2018) Use of Blockchain in Strengthening Cybersecurity And Protecting Privacy. International Journal of Engineering and Information Systems (IJEAIS), vol. 2., issue 12, pp. 59–66.

11. English E., Kim A.D., Nonaka M. Advancing Blockchain Cybersecurity: Technical and Policy Considerations for the Financial Services Industry. *Microsoft Corporation.* Available at: https://query.prod.cms.rt.microsoft.com/cms/api/am/binary/RE1TH5G (accessed 15 June 2020).

12. Building confidence: solving banking`s cybersecurity conundrum. *Accenture.* Available at: https://www.accenture.com/_acnmedia/pdf-44/accenture-building-confidence-solving-banking-cybersecurity-conundrum.pdf (accessed 15 June 2020).

13. Google Trends. *Google Trends.* Available at: https://trends.google.com/trends (accessed 15 June 2020).

Yarovenko Hanna, Kovach Viktoriia
Educational and Scientific Institute of Business Technologies "UAB" of Sumy State University

PROSPECTS OF USING BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN BANKING CYBERSECURITY SYSTEMS

Identification and prevention of cyber threats by security systems is an urgent issue for banks. Ensuring this process requires the implementation of reliable, efficient, and modern technologies. The authors have devoted the article to the study of the prospects for the use of blockchain technology in bank cybersecurity systems. The paper has identified the features of the problems of ensuring banks' cybersecurity and its relevance. There has been described the leading technologies and tools that are now actively used to counter cyber attacks on banking institutions and their customers. The authors have emphasized artificial intelligence and machine learning, which are widely implemented in banking information systems, and are also used to solve individual tasks for bank cybersecurity. They have analyzed the possibilities of using the main advantages of blockchain technology in the fight against major cyber threats. The authors highlighted such benefits as decentralization, complete transparency, confidentiality, protection against unauthorized access, and compromise. It has been revealed that blockchain technology could potentially significantly reduce or even eliminate some types of vulnerabilities in existing banking systems. The authors have carried out an analysis of the level of interest in this technology in the areas of computer security and bank activities in the world over the past five years using the Google Trends database. The level of interest in artificial intelligence exceeds the level of interest in the blockchain in the category of requests related to computer security. The main reason is the widespread use of this technology and its effectiveness in investments. The situation is opposite in the category of requests related to banking. The authors have connected it with the creation of blockchain technology that was associated with the field of financial instruments and banking. They have also compared the level of interest in blockchain and artificial intelligence in the world and individual countries. As a result, it was found that both technologies are quite famous and their use can complement each other for implementation in banks' cybersecurity systems.

Key words: *bank, blockchain technology, system vulnerability, cybersecurity, cyber threat, artificial intelligence.*

JEL classification: G20, L86, O14

НОТАТКИ

Наукове видання

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

Випуск 12, 2020

Коректура • В.О. Бабич
Комп'ютерна верстка • А.О. Філатов

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 25,11.
Підписано до друку 03.07.2020.
Зам. № 0720/186. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
03150, Україна, м. Київ, вул. Велика Васильківська, 74, оф. 7
Телефони: +38 (048) 709 38 69, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.