

КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРИАЗОВСЬКИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК**

Електронний науковий журнал

3(20) 2020

**Запоріжжя
2020**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Гальцова Ольга Леонідівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету).

Члени редакційної колегії:

Бондаренко Світлана Анатоліївна – доктор економічних наук (старший науковий співробітник відділу ринкових механізмів і структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України).

Виговська Валентина Вікторівна – доктор економічних наук, професор (професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національного університету «Чернігівська політехніка»).

Козирєва Олена Вадимівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Національного фармацевтичного університету).

Мінакова Світлана Михайлівна – доктор економічних наук, професор (головний науковий співробітник відділу макроекономіки та державного управління Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій).

Ненно Ірина Михайлівна – доктор економічних наук, доцент (професор кафедри менеджменту та інновацій Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Новікова Марина Миколаївна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту і публічного адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова).

Ткач Вікторія Олександрівна – доктор економічних наук, доцент (професор кафедри міжнародного туризму, готельно-ресторанного бізнесу та мовної підготовки Університету імені Альфреда Нобеля).

Трохимець Олена Іванівна – доктор економічних наук, професор (професор кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету).

Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та оподаткування Запорізького національного університету).

Шульц Світлана Леонідівна – доктор економічних наук, професор (завідувач відділу регіональної економічної політики ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»).

Якименко-Терещенко Наталія Василівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»).

Ян Польцин – доктор економічних наук, професор (Державна вища школа імені Станіслава Сташица в м. Піла, Польща).

Електронна сторінка видання: <http://pev.kpu.zp.ua>

Видання входить до категорії «Б» «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток 1)

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет відповідно до рішення Вченої ради
Класичного приватного університету
(від 26 червня 2020 року протокол № 9)

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.33.012

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-1>**Кім О.О.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна***Тимошенко О.Ю.***студент
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна***Kim Oleksii***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Marketing,
Management and Entrepreneurship
V.N. Karazin Kharkiv National University***Tymoshenko Oleh***Student
V.N. Karazin Kharkiv National University*

ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: МЕТОДИ І ЗАСОБИ АНТИЦИКЛІЧНОЇ БОРОТЬБИ

CYCLICAL DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY: METHODS AND MEANS OF COUNTERCYCLICAL CONTROL

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається проблема економічних циклів та їх співвідношення з реальним життям. Мета статті – ознайомити з проблемою економічних циклів загалом, а також їхнім впливом на сучасне життя. Описано та охарактеризовано фази економічного циклу на прикладі коливань ВВП, указано причини їх виникнення та перехід від однієї фази до другої, охарактеризовано типи економічних циклів за тривалістю, вказано їх взаємозв'язок та вплив на економіку сучасних держав на прикладі України. Описано вплив економічних циклів на макро- та мікроекономіку держави. Визначено основні особливості та причини перебігу і розвитку економічних циклів, ознаки їх стадій. Відображено зв'язок між економічними циклами, результати збігів економічних циклів та їх наслідки, а також чому й як вони можуть негативно впливати на економіку та спричиняти кризу. Сформульовано поділ за характером економічних циклів. Стаття спрямована на інформування про економічні цикли та переваги їх прогнозування, що створює передумови для впровадження дій, які стосуються мінімізації негативних наслідків криз, що виникають на межі економічних циклів. Визначено кризи в Україні з часів незалежності та їх відношення до ВВП, проілюстровано скорочення економічних циклів. Запропоновано заходи щодо запобігання кризам та мінімізації втрат, а також окреслено антициклічну політику держави та обґрунтування необхідності її здійснення. Наведено методи розпізнавання стадій економічних циклів та їх етапів, засоби зменшення негативного впливу економічних криз унаслідок економічних циклів.

Ключові слова: економічні цикли, фази економічних циклів, кризи в Україні, причини економічних коливань, антициклічна політика, види економічних циклів.

АННОТАЦІЯ

В статье рассматривается проблема экономических циклов и их соотношение с реальной жизнью. Цель статьи – ознакомить с проблемой экономических циклов в целом, а также их влиянием на современную жизнь. Описано и охарактеризовано фазы экономического цикла на примере колебаний ВВП, указаны причины их возникновения и переход от одной фазы к другой, охарактеризованы типы экономических циклов по продолжительности, указаны их взаимосвязь и влияние на экономику современных государств на примере Украины. Описано влияние экономических циклов на макро- и микроэкономику государства. Определены основные особенности и причины течения и развития экономических циклов, признаки их стадий. Отображена связь между экономическими циклами, результаты сближений экономических циклов и их последствия, а также почему и как они могут негативно влиять на экономику и вызвать кризис. Сформулировано разделение по характеру экономических циклов. Статья направлена на информирование об экономических циклах и преимуществах их прогнозирования, что создает предпосылки для внедрения механизмов, касающихся минимизации негативных последствий кризисов, возникающих на рубеже экономических циклов. Обсуждаются кризисы в Украине со времен независимости и их отношение к ВВП, иллюстрируется сокращение экономических циклов. Предложены меры по предотвращению кризисов и минимизации потерь, а также определена антициклическая политика государства и обоснована необходимость ее осуществления, а также приведены методы распознавания стадий экономических циклов и их этапов, средства уменьшения негативного влияния экономических кризисов, вызванных экономическими циклами.

мий с проблемой экономических циклов в целом, а также их влиянием на современную жизнь. В статье описаны и охарактеризованы фазы экономического цикла на примере колебаний ВВП, указаны причины их возникновения и переход от одной фазы к другой, охарактеризованы типы экономических циклов по продолжительности, указаны их взаимосвязь и влияние на экономику современных государств на примере Украины. Описано влияние экономических циклов на макро- и микроэкономику государства. Определены основные особенности и причины течения и развития экономических циклов, признаки их стадий. Отображена связь между экономическими циклами, результаты совпадения экономических циклов, их последствий, а также почему и как они могут негативно влиять на экономику и вызвать кризис. Сформулировано разделение по характеру экономических циклов. Статья направлена на информирование об экономических циклах и преимуществах их прогнозирования, что создает предпосылки для внедрения механизмов, касающихся минимизации негативных последствий кризисов, возникающих на рубеже экономических циклов. Обсуждаются кризисы в Украине со времен независимости и их отношение к ВВП, иллюстрируется сокращение экономических циклов. Предложены меры по предотвращению кризисов и минимизации потерь, а также определена антициклическая политика государства и обоснована необходимость ее осуществления, а также приведены методы распознавания стадий экономических циклов и их этапов, средства уменьшения негативного влияния экономических кризисов, вызванных экономическими циклами.

Ключевые слова: экономические циклы, фазы экономических циклов, кризисы в Украине, причины экономических колебаний, антициклическая политика, виды экономических циклов.

ANNOTATION

The article considers the problem of economic cycles and their relationship with real life. The purpose of the article is to familiar-

ize with the problem of economic cycles in general, as well as their impact on modern life. The article aims to inform about economic cycles and the benefits of their prediction to minimize the negative effects of crises that occur at the turn of economic cycles. The problems of connection between economic cycles, the result of their coincidences and consequences, the problem of negative impact on the economy and the cause of crises, the problem of shortening economic cycles, the problem of countercyclical policy, the need for its implementation are identified and revealed. The article describes and characterizes the phases of the economic cycle by the example of fluctuations in GDP, shows the reasons for their occurrence and the transition from one phase to another, describes the types of economic cycles in duration, their relationship and impact on the economy of modern states using Ukraine as an example. The influence of economic cycles on the macro- and microeconomics of the state is described. The main features and causes of the course and development of economic cycles, the signs of their stages are determined. The relationship between economic cycles, the results of coincidence of economic cycles, their consequences, as well as why and how they can negatively affect the economy and cause a crisis is shown. The separation by the nature of economic cycles is formulated. The article is aimed at informing about economic cycles and the benefits of their forecasting, which creates the prerequisites for the introduction of mechanisms to minimize the negative consequences of crises that arise at the turn of economic cycles. The crises in Ukraine since independence and their relation to GDP are discussed, and the reduction in economic cycles is illustrated. Measures are proposed to prevent crises and minimize losses, the state's countercyclical policy is determined and the need for its implementation is justified, methods for recognizing the stages of economic cycles and their stages, and ways to reduce the negative impact of economic crises caused by economic cycles are also given.

Keywords: economic cycles, phases of economic cycles, crises in Ukraine, causes of economic fluctuations, countercyclical policies, types of economic cycles.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Циклічний розвиток економіки супроводжується високим рівнем економічної активності, а потім спадом цієї активності до рівня нижче за допустимий. Періодична повторність економічних спадів веде до зубожіння, голоду, страждань, самогубств людей, що не може не турбувати розвинуте цивілізоване суспільство. Тому проблема циклічності завжди привертала увагу вчених-економістів і сьогодні залишається однією із центральних проблем економічної теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Цю проблему вивчали такі видатні дослідники цього феномену, як А. Шпітгоф, М. Туган-Барановський, К. Маркс, Т. Веблен, І. Мітчелл, Дж. Хікс, Дж.М. Кейнс, Й. Шумпетер і багато інших. Проблеми циклічності намагалися пояснити ще філософи Стародавньої Греції.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проблема зв'язку між економічними циклами, результату їх збігів і наслідків. Проблема негативного впливу на економіку та причина виникнення криз. Проблема економічних криз України з часів незалежності з боку економічних циклів. Скорочення строків економічних циклів. Антициклічна політика, необхідність її здійснення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданням статті є ознайомлення з проблемою економічних циклів загалом, а також їхнім впливом на сучасне життя, визначення особливостей і причин перебігу економічних циклів, аналіз економічних криз в Україні з боку економічних криз, а також інформування про переваги прогнозування економічних циклів, що створює передумови для впровадження дій, які стосуються мінімізації негативних наслідків криз, викликаних економічними циклами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічний розвиток – це багатфакторний процес, який відображає як еволюцію господарського механізму, так і зміну на цій основі економічних систем. Це складний і суперечливий процес, який не може здійснюватися прямолінійно, по висхідній лінії. Розвиток має періоди зростання та спаду, кількісні та якісні зміни в економіці, позитивні й негативні тенденції, тобто проходить нерівномірно. У сучасному світі, як і в минулому, темпи розвитку світової економіки, а також окремих країн мали схильність до значних коливань: довгі хвилі Кондратьєва, цикли Жугляра, цикли Кітчена, бізнес-цикли та ін. Час від часу економіка переживає важкі часи, кризи, що мають різне походження та тривалість. Під час детального аналізу можна виявити, що кризи в історії людства відбуваються через певні рівні проміжки часу, а отже, можна сказати, що вони циклічні, а ці проміжки часу являють собою економічні цикли.

Причиною, яка стримує економічний ріст капіталістичного суспільства, є циклічний характер розвитку її економічної системи.

З того часу, як у рамках капіталістичного суспільства здійснився перехід до індустріального виробництва, економічний ріст прийняв циклічний характер. **Циклічність** – форма руху національної економіки та світового господарства у цілому, що припускає зміну революційних і еволюційних стадій розвитку економіки, економічного прогресу.

Коливальна економічна динаміка спостерігається майже два сторіччя, з того часу, як у рамках капіталістичного суспільства здійснився перехід до індустріального виробництва. Історично їх пов'язували то із циклом руху Венери, то з появою плям на Сонці чи світовими війнами та соціальними революціями. Економічні кризи почали досліджувати на початку XIX ст. Так, Сісмонді їх пояснював недоспоживанням населення, Мальтус – невідповідністю у темпах зростання чисельності населення та темпах зростання обсягів продуктів споживання, К. Маркс – загостренням соціально-економічних протиріч [3, с. 21].

Спочатку проаналізуємо економічний цикл і визначимо його фази. Почнемо з графічного зображення в системі координат.

За віссю ОХ у нас буде час, а за віссю ОУ – розмір національного виробництва – крива, яка

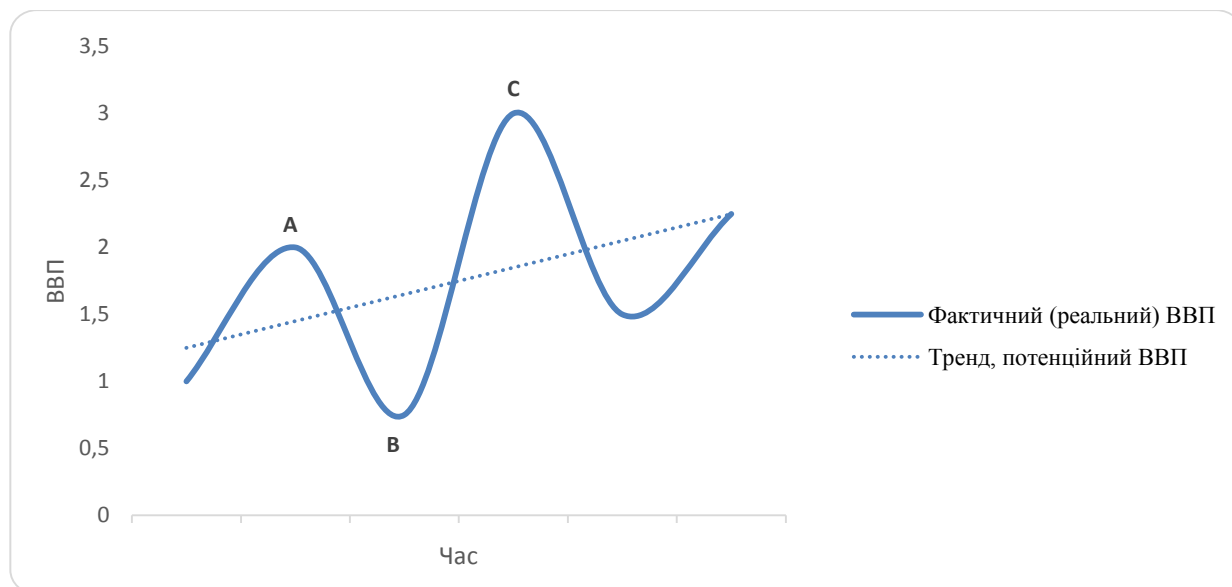


Рис. 1. Фактичний (реальний) ВВП

коливається згори вниз, середній показник буде визначатися у вигляді пунктирної лінії, яка буде характеризувати потенційний обсяг ВВП – тренд розвитку національної економіки.

На початку розгляду фаз економічного циклу визначимо крайні точки, які їх характеризують. Ці точки (А, В, С) лежать на синусоїді, яка відображає фактичний (реальний) ВВП [7, с. 243].

I. Перша фаза – це бум або пік національного розвитку (точки А та С – піки обсягу національного виробництва і лежать над обсягом потенційного виробництва, тобто перевищують потенційний обсяг ВВП), цій фазі притаманна повна зайнятість економічних ресурсів у національній економіці, вона не триває довгий час та має такі характеристики: національні товаровиробники не можуть відповісти на постійно зростаючий попит через те, що потужності національного виробництва повністю вичерпані, всі ресурси задіяні в повному обсязі, збільшити обсяг виробництва неможливо, через що ця фаза супроводжується значним зростанням цін. Такий стан національної економіки ще називається перегрівом. Саме через цей перегрів спостерігається перевищення фактичного обсягу ВВП на потенційний. Розрив між потенційним та фактичним ВВП на фазі буму називається інфляційним розривом. Він формується за рахунок значного збільшення цін, а не за рахунок зростання обсягу виробництва, через це зростання цін попит починає охолоджуватися, тобто попит буде зменшуватися через постійно зростаючі ціни, і національна економіка поступово буде переходити до другої фази.

II. Друга фаза – спад. На графіку її можна визначити як відрізок між А та В. Характеризується тим, що перш за все в національній економіці відбувається спад ділової активності внаслідок зменшення попиту. У товаровироб-

ників з'являються надлишки, тобто нереалізовані запаси, які нагромаджуються на складах, унаслідок чого на початку спаду спостерігається зниження цін з метою стимуляції попиту. Зі зменшенням обсягу споживання також спостерігається зменшення обсягів виробництва. Таким чином, підприємства скорочуватимуть обсяги виробництва, реалізації продукції, а також кількість зайнятих працівників. Через це попит зменшуватиметься ще більше, тому що у споживачів зменшиться кількість грошей, тобто можливостей придбати товари та послуги. Підприємства змушені будуть ще скорочувати товаровиробництво, однак, досягнувши певної межі, вони змушені будуть збільшувати ціну, тому що зі зменшенням обсягу виробництва буде зростати собівартість продукції, і на зміну хвилі зменшення цін прийде інфляційна хвиля зростання цін, тобто відрізок АВ буде характеризуватися не тільки зменшенням ділової активності та зростанням безробіття, а ще й ціновими коливаннями, які носитимуть нерегульований характер, що буде пов'язаний зі зменшенням загального обсягу попиту та зростанням цін за рахунок скорочення виробництва. Досягнувши найнижчого рівня в обсязі виробництва, тобто точки В, національна економіка перейде до третьої фази.

III. Третя фаза – фаза кризи, або стагнація. Ця фаза не має довгого терміну свого існування, однак для неї характерно те, що національна економіка входить у стан певної рівноваги, певного затишку: ціни поступово вгамовуються, обсяг виробництва стає сталим, безробіття не зростає, тобто також набуває постійних показників [2, с. 127]. Саме фаза кризи є дуже важливою для початку розвитку національної економіки, тому що підприємства, які встояли під час спаду, під час зменшення ділової активності, які витримали всі випробування,

шукатимуть можливості для підвищення свого прибутку та для подальшого свого розвитку і знаходитимуть ці методи за рахунок упровадження нових технологій, використання нових ресурсів, упровадження нових методів організації виробництва, розробляючи та впроваджуючи нові види товарів або послуг. Поступово національна економіка починає свій рух від точки В до точки С і переходить до четвертої фази.

IV. Четверта фаза – фаза підйому, або зростання. Також ця фаза має назву пожвавлення через те, що фаза підйому буде завжди більшою, ніж попередня фаза спаду, синусоїда матиме не зовсім лінійний вигляд, а матиме позитивний тренд. Фаза підйому буде завжди більшою, ніж попередня фаза спаду, тому що під час цього розвитку на відрізку В і С підприємства, що працюють у національній економіці, використовуватимуть більш сучасні і більш розвинені технології, новітні методи організації, новітнє обладнання, більш освічену робочу силу, нові ресурси тощо. Це дає змогу національній економіці досягти більш високого обсягу виробництва і підняти свій потенціал в обсязі виробництва загальної суми ВВП.

Також треба звернути увагу на точку В, в якій обсяг виробництва менший за потенційний. Саме через недовикористання національних ресурсів у національній економіці і спостерігається новий розрив між потенційним обсягом виробництва і фактичним, який має назву «рецесивний розрив».

Таким чином, можна зауважити що економічний цикл (1 окремих) спостерігається на відрізку від точки А до точки С, має певну протяжність та характеризується певними коливаннями в обсязі національного виробництва. Наступний цикл буде тривати від точки С і до якоїсь наступної точки М і так далі. Тобто економіка завжди розвивається хвилеподібно.

Існує безліч підходів до визначення причин коливань у національній економіці. Всі вони збігаються у тому, що економіка розвивається хвилеподібно. Економічні школи дають свої трактовки, причини, обґрунтування циклічного розвитку. Можна виділити три основні групи видів економічних циклів.

Перший вид – це довгі економічні цикли (хвилі). Їх можна поділити ще на дві підгрупи:

1. 100-річні цикли, які також називаються технологічними. 100-річними вони вважаються тому, що коли вони були вперше відкриті, їх протяжність становила приблизно 100 років. На сучасному етапі розвитку технологічні цикли коливаються в межах 40–50 років, це сталося через те, що національна економіка перейшла до сутності інноваційного розвитку. Взагалі всі сучасні національні економіки – лідери економічного розвитку мають назву «інноваційні економіки», тому що пошук нових технологій, їх упровадження стало основою існування національної економіки і всіх її галузей. Упровадження нових технологій стало запорукою кон-

курентоспроможності, тому цикл заміни одного технологічного укладу іншим скоротився до приблизно сорока років.

2. Цикли Кондратьєва пов'язані зі зміною виробничих споруд та пасивної частини основних засобів виробництва. До пасивних засобів виробництва відноситься те, що створює умови для існування основного виробництва, наприклад дороги, естакади тощо. Справа в тому, що існування пасивних засобів виробництва також пов'язане зі зміною технологій, із нововведеннями, наприклад використання більш новітніх форм організації та спорудження виробничих будівель стає запорукою ефективності їх існування, і зі зміною технологій пришвидшується і цикл заміни одних виробничих споруд на інші. Цикли Кондратьєва в минулому тривали приблизно 70 років, на сучасному етапі розвитку цикли Кондратьєва тривають близько 25 років [4, с. 34].

Другий вид економічних циклів – це середні цикли. Вони пов'язані зі зміною активної частини основних фондів через їх знос, однак на сучасному етапі знос основних фондів базується більш не на фізичному (технічному), а на моральному зносі. За фізичного зносу основні засоби, наприклад прилади, обладнання, верстати, зношуються через інтенсивне використання протягом певного періоду часу (10–12 років), на момент винайдення середній цикл також тривав 10–12 років, бо через кожні 10–12, щонайбільше 15 років, обладнання необхідно було змінювати.

На сучасному етапі розвитку більше значення має не стільки фізичний знос, скільки моральний. Моральний знос настає внаслідок упровадження більш новітніх і сучасних технологій, нового обладнання. Це обладнання розробляється та впроваджується приблизно кожні п'ять-шість років, тому протяжність циклів також скоротилася до п'яти років.

Третій вид циклів – це короткі економічні цикли. Вони пов'язані зі зміною у сфері обігу, до них можна віднести цикли Жугляра та цикли Кітчена. Також ці цикли базуються на масовій заміні споживачами товарів із довгим строком експлуатації, вони на сучасному етапі розвитку сягають приблизно двох, максимум чотирьох років.

Найгірші наслідки для національної економіки мають ті цикли, які збігаються в часі з довгостроковими, середньостроковими та короткостроковими циклами. Саме це зауважив Кондратьєв на початку ХХ ст. Один із таких прикладів ми бачили в 2007–2008 рр., коли на національну кризу Сполучених Штатів наклалася фінансова криза, тобто співпали короткостроковий і довгостроковий цикли. Довгостроковий був пов'язаний зі зміною технології п'ятого і шостого технологічних укладів і з тим, що закінчилися середньострокові цикли в національній економіці Сполучених Штатів. Ця криза отримала глобальне значення і розповсюдження, призвела до глобальних наслідків.

Більшість сучасних економістів вивчає причини циклічності через аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на характер циклу, його тривалість, специфіку проявів окремих фаз.

До зовнішніх чинників можуть бути віднесені об'єктивні та суб'єктивні обставини, які викликають періодичну повторюваність економічних явищ і які знаходяться поза економічною системою:

- війни, революції та інші політичні потрясіння;
- відкриття крупних родовищ золота, урану, нафти та інших цінних ресурсів;
- освоєння нових територій і пов'язана із цим міграція населення, коливання чисельності населення планети;
- потужні прориви в технології, винаходи та інновації, які дають змогу радикально змінити структуру суспільного виробництва.

Внутрішні чинники притаманні самій економічній системі, і вони можуть викликати як підйоми, так і спади економічної активності через певні проміжки часу. Серед них виділяють:

- фізичний строк служби основного капіталу (рухомого та нерухомого);
- особисте споживання, скорочення або зростання якого впливає на обсяг виробництва та зайнятості;
- інвестування, тобто вкладення коштів у розширення виробництва, його модернізацію, створення нових робочих місць;
- економічну політику держави щодо виробництва, попиту та споживання.

Пояснити циклічність руху економіки дією тільки зовнішніх або внутрішніх чинників неможливо, тому що економічний цикл прискорює і гальмує економічну систему, використовуючи їх разом [3, с. 121].

За своєю природою цикли поділяються на два види:

I. Циклічні коливання. Мають загальне значення для національної економіки, вони змінюють загальні показники що характеризують розвиток національної економіки і стосуються всіх галузей національної економіки.

II. Нециклічні коливання мають місце, якщо:

1. Ділова активність змінюється лише в певних галузях і не стосується всієї національної економіки. Ці коливання не призводять до глобальних наслідків.

2. Змінюються лише деякі макроекономічні показники. Наприклад, коли різко зростає обсяг продажів товарів та послуг у передсвятковий час, наприклад перед Новим роком, або перед Пасхою тощо.

В економічній теорії немає загальної теорії циклів, різні школи мають особистий підхід. Учені визначають різноманітні причини виникнення циклів, їх протяжність, однак загалом усі є прихильниками думки, що визначальним чинником рівня розвитку національних економік і рівня коливань є значення зайнятості та виробництва.

Детальніше проблему циклів можемо розглянути на прикладі України, проаналізувавши кризи часів незалежності.

Як ми можемо бачити з рис. 2 [10] і рис. 3 [9], періодично відбуваються падіння чи затримки росту фактичного ВВП і падіння відсотку його приросту. Проаналізувавши ці дані, можна з'ясувати, що кризи в Україні відбуваються кожні 7–11 років, а саме:

1. 1990–1993 рр. – період першої в історії незалежної України економічної кризи (наголосимо, що для цього періоду слід урахувати необхідність перегляду дати початку цієї кризи та її переносу на більш ранній період,

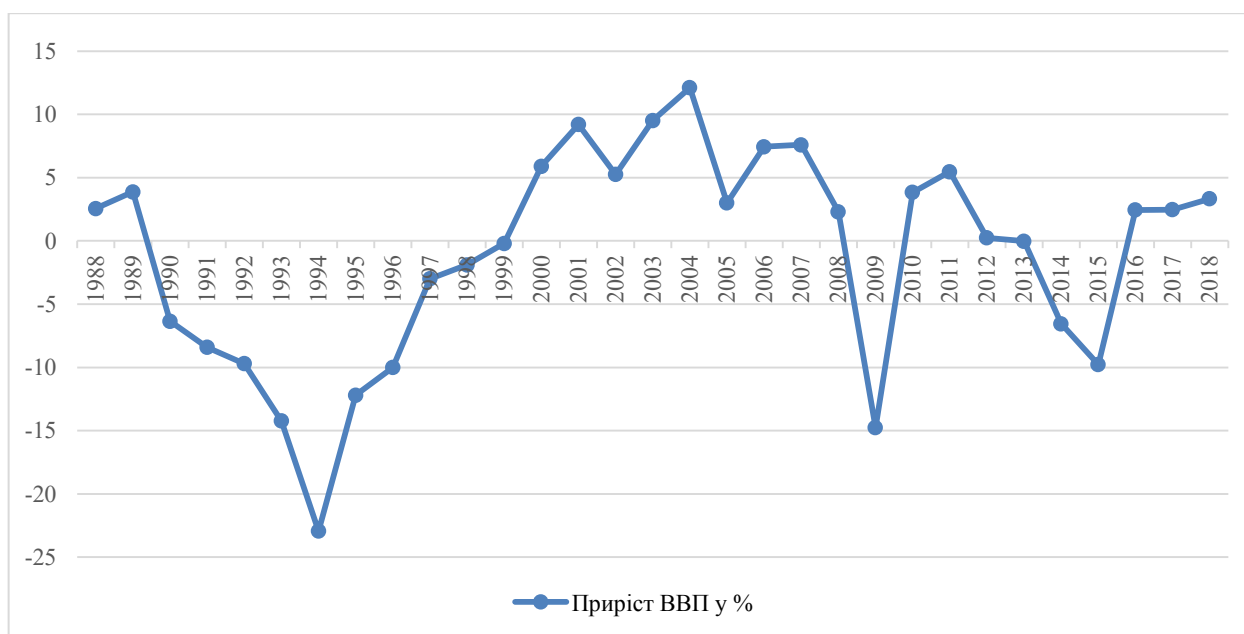


Рис. 2. Приріст ВВП у %, 2019 р.

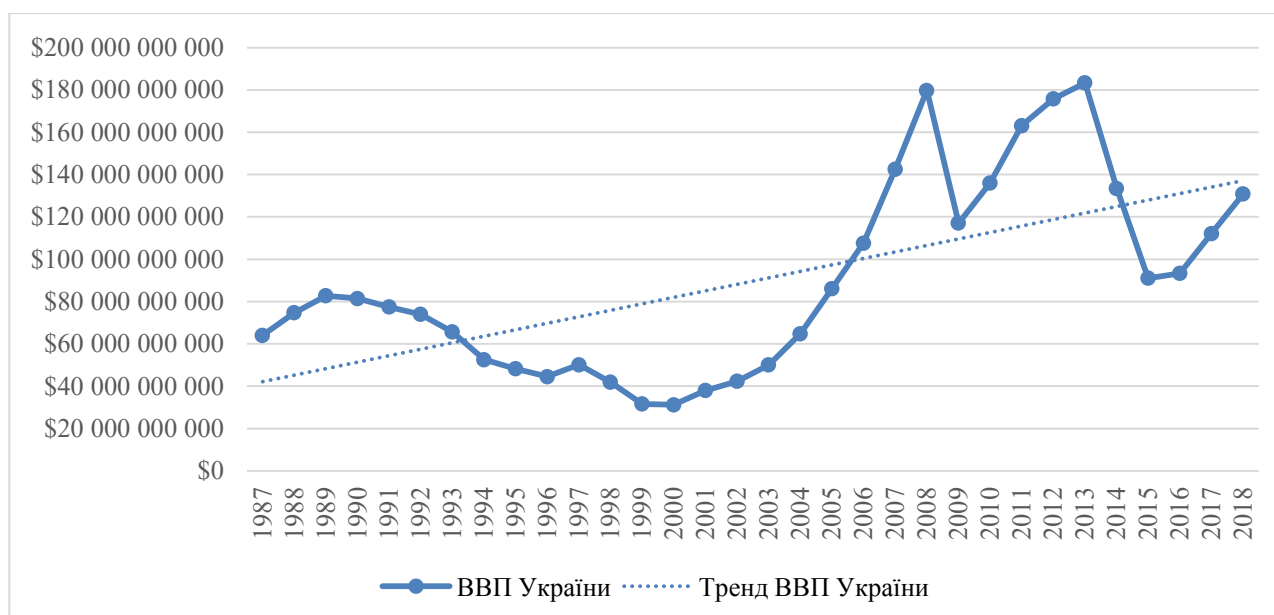


Рис. 3. ВВП України у \$, 2019 р.

який передував розпаду СРСР і отримання Україною незалежності. Однак перевірка цього сьогодні буде ускладнена похибками і припущеннями перерахунків статистичних даних цього періоду);

2. 1998–1999 рр. – період другої економічної кризи;

3. 2008–2009 рр. – період третьої економічної кризи;

4. 2012–2015 рр. – період четвертої економічної кризи [8, с. 70].

Це є тривалістю, характерною для середніх циклів. Тобто після закінчення кожного циклу відбувається криза, і після цього починається новий цикл [1, с. 30–36]. Ця криза негативно впливає на економіку в цілому, проте не заважає показнику ВВП зростати в довгостроковій перспективі, це показує тренд ВВП (рис. 3).

Період перших трьох криз в Україні коливався в межах 7–11 років, що є характерно рисою середніх циклів старого порядку. Але між кризою 2008 р. і кризою 2012 р. пройшло вже п'ять років, що свідчить про зменшення тривалості середнього циклу.

Цикл як економічне явище існує у формі періодично виникаючих криз, етапів зростання і спадання темпів економічного росту. У розвинутих ринкових економіках антициклічна політика держави розвивалася разом зі зміною господарських умов та розвитком теорії економічної циклічності [5, с. 240]. Для того щоб удосконалити антициклічну політику, рекомендовано: запровадити гнучкі правила фінансової політики в короткостроковому періоді з орієнтацією на середньо- та довгострокову фінансову стійкість економіки; коригувати структуру економіки в довгостроковому періоді для стимулювання сукупної пропозиції, зменшення чутливості національної економіки до зовніш-

ньоекономічних збурень та розвитку ринкових механізмів самовідновлення економіки; відмовитися від номінального валютного курсу як якоря монетарної політики та перейти до режимів гнучкого інфляційного таргетування і гнучкого валютного курсу [5, с. 243].

У роботі В.І. Саценка розкрито механізм антициклічного регулювання економіки країн і розроблено концептуальні основи антициклічної політики в Україні [6, с. 250]. На його думку, заходи, спрямовані на формування ефективного антициклічного механізму регулювання економіки України, включають у себе: становлення і розбудову національної інноваційної системи шляхом розроблення та реалізації стратегічних пріоритетів технологічного розвитку країни на основі довгострокових прогнозів, посилення ролі держави в комерціалізації базисних інновацій, стимулювання інноваційної активності бізнесу з метою нарощення мікро- та макроекономічної конкурентоспроможності держави; гнучке реагування монетарних важелів грошово-кредитної системи на коливання ділової активності; створення якісного інституціонального середовища в країні; організацію постійного моніторингу ділової активності, орієнтованого на попередження економічних рецесій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Описано чотири фази перебігу економічного циклу. Охарактеризовано економічні цикли за тривалістю: довгі, середні, короткі. Визначено, що збіг економічних циклів є одним із чинників появи економічних криз. Виявлено зовнішні (війни, революції, інші політичні потрясіння; відкриття крупних родовищ золота, урану, нафти та інших цінних ресурсів; освоєння нових територій і пов'язана із цим міграція населення, коливання чисельності населення

планети; потужні прориви в технології, винаходи та інновації, які дають змогу радикально змінити структуру суспільного виробництва) та внутрішні (фізичний строк служби основного капіталу; особисте споживання, скорочення або зростання якого впливає на обсяг виробництва та зайнятості; інвестування, тобто вкладення коштів у розширення виробництва, його модернізацію, створення нових робочих місць; економічну політику держави щодо виробництва, попиту та споживання) чинники, які впливають на характер циклу, його тривалість, специфіку проявів окремих фаз. Розглянуто природу економічних циклів, прояви циклічних і нециклічних коливань. Проаналізовано економічні кризи в Україні та їх зв'язок з економічними циклами. Обґрунтована антициклічна політика держави може допомогти нівелювати негативні прояви економічних циклів. Проте заходи її повинні чітко враховувати фазу циклу, в якій знаходиться економіка. Слід зауважити, що найбільший вплив циклічні коливання здійснюють на підприємства, що виробляють засоби виробництва та товари тривалого користування. Виробництво товарів короткочасного користування не такою значною мірою залежить від проявів циклічних коливань в економіці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бекетов Н.В. Мировой финансовый кризис и проблемы глобализации мировой экономики. *Проблемы современной экономики*. 2009. С. 30–36.
2. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку. Київ, 2009. 392 с.
3. Комарницький І.Ф. Економічна теорія : навчальний посібник. Чернівці, 2006. 334 с. URL: <https://buklib.net/books/33908/>
4. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры: доклады и их обсуждения в институте экономики. Москва, 1928.
5. Пирч М. Еволюція антициклічної політики в розвинутих ринкових економіках. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2010. № 23. С. 239–244.
6. Сацик В.І. Механізми та інструментарій антициклічної політики: досвід зарубіжних країн. *Збірник наукових праць* / за ред. В.Є. Новицького. 2005. № 44. С. 249–260.
7. Уэрта де Сото Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы. Челябинск, 2008. 663 с.

8. Юдіна Н.В. Визначення циклічних залежностей в економіці України на основі аналізу окремих макроекономічних показників. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2016. № 13. С. 64–72.
9. ВВП України. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2018&locations=UA&start=2018&view=map> (дата звернення: 30.10.2019).
10. Приріст ВВП України. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2018&locations=UA&start=2018&view=map> (дата звернення: 30.10.2019).

REFERENCES:

1. Beketov N. V. (2009) Mirovoy finansovyy krizis i problemy globalizatsii mirovoy ekonomiki [The global financial crisis and the problems of globalization of the global economy]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, pp. 30–36.
2. Halchynskiy A. S. (2009) Kryza i tsykly svitovoho rozvytku [Crisis and cycles of world development]. Kyiv.
3. Komarnytskyi I. F. (2006) Ekonomichna teoriia: Navch. posib. [Economic theory: Textbook]. Chernivtsi.
4. Kondrat'ev N. D. (1928) Bol'shie tsikly kon'yunktury: doklady i ikh obsuzhdeniya v institute ekonomiki [Big business cycles: reports and discussions at the Institute of Economics]. Moscow.
5. Pyrch M. (2010) Evoliutsiia antytsyklichnoi polityky v rozvynutykh rynkovykh ekonomikakh [Evolution of countercyclical policy in developed market economies]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy*, no. 23, pp. 239–244.
6. Satsyk V. I. (2005) Mekhanizmy ta instrumentarii antytsyklichnoi polityky: dosvid zarubizhnykh krain [Mechanisms and tools of countercyclical policy: the experience of foreign countries]. *Zbirnyk naukovykh prats (vidp. red. V. Ye. Novytskyi)*, vol. 44, pp. 249–260.
7. Uerta de Soto Kh. (2008) Den'gi, bankovskiy kredit i ekonomicheskie tsikly [Money, bank credit and economic cycles]. Chelyabinsk.
8. Yudina N. V. (2016) Vyznachennia tsyklichnykh zalezhnostey v ekonomitsi Ukrainy na osnovi analizu okremykh makroekonomichnykh pokaznykiv [Determination of cyclical dependencies in the economy of Ukraine based on the analysis of individual macroeconomic indicators]. *Ekonomichniy visnyk NTUU "KPI"*, no. 13, pp. 64–72.
9. GDP – Ukraine Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2018&locations=UA&start=2018&view=map> (accessed 30 October 2019).
10. GDP growth – Ukraine Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2018&locations=UA&start=2018&view=map> (accessed 30 October 2019).

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 658:001.895

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-2>**Войтенко О.М.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету***Дручик М.І.***студентка
Тернопільського національного економічного університету***Voitenko Oleksii***PhD in Economics, Associate Professor of the Department
of International Management and Marketing
Ternopil National Economic University***Druchyk Marta***Student
Ternopil National Economic University*

БАР'ЄРИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК

BARRIERS TO UKRAINIAN COMPANIES ENTERING THE INTERNATIONAL MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено головні перешкоди під час виходу українських підприємств на міжнародний ринок. Охарактеризовано бар'єри для кредитування малого та середнього бізнесу, а також розглянуто вартість дотримання податкового законодавства для підприємств із різним обсягом річного доходу. Проаналізовано індекс бюрократії та індекс іноземних інвестицій для вітчизняного бізнесу. Розглянуто проблеми, які пов'язані із сертифікацією продукції вітчизняних підприємств. Обґрунтовано необхідність розроблення та реалізації базових підходів до вибору зовнішнього ринку з урахуванням особливостей конкретних ринків та змін ринкової кон'юнктури. Запропоновано альтернативне вирішення проблем із кредитуванням за допомогою українських та іноземних проектів. Сформовано рекомендації щодо подолання бар'єрів під час виходу вітчизняних компаній на міжнародний ринок.

Ключові слова: міжнародний ринок, інтернаціоналізація, сертифікація, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, бюрократія.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы главные препятствия при выходе украинских предприятий на международный рынок. Охарактеризованы барьеры для кредитования малого и среднего бизнеса, а также рассмотрена стоимость соблюдения налогового законодательства для предприятий с разным объемом годового дохода. Проанализированы индекс бюрократии и индекс иностранных инвестиций для отечественного бизнеса. Рассмотрены проблемы, связанные с сертификацией продукции отечественных предприятий. Обоснована необходимость разработки и реализации базовых подходов к выбору внешнего рынка с учетом особенностей конкретных рынков и изменений рыночной конъюнктуры. Предложено альтернативное решение проблем с кредитованием с помощью украинских и

иностраных проектов. Сформированы рекомендации по преодолению барьеров при выходе отечественных компаний на международный рынок.

Ключевые слова: международный рынок, интернационализация, сертификация, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, бюрократия.

ANNOTATION

The article describes main barriers that Ukrainian entrepreneurs face when entering the international market. The development of foreign markets is a time consuming process, it covers many stages and requires high material costs. The entry of domestic enterprises into the international market is an important step for further development in the current conditions of political and economic instability, low solvency of consumers in the domestic market. Companies that are looking for new opportunities for sustainable development are forced to focus on integration into the international space to bring business to a higher level of development. Unfortunately, in many cases, business owners are unable to overcome the above barriers on their own, not so much because of their very presence, but rather because of the inability to cope with existing problems, adapt to foreign markets, EU standards, and so on. This requires a thorough analysis of existing barriers and ways to overcome them. Barriers to lending to small and medium-sized businesses, as well as the cost of compliance with tax laws for companies with different annual incomes are described. The index of bureaucracy in comparison with the post-Soviet countries and foreign investment index for domestic business are analyzed. The article examines the role of product certification and the attention is paid to internal problems of enterprises, which could create additional barriers to successful export. The necessity of development and realization of basic approaches to choosing the foreign market with consideration of peculiarities of the certain markets and chang-

es within the market environment is determined. An alternative solution to lending problems with the help of Ukrainian and foreign projects is proposed. Moreover, ukrainian entrepreneurs can take advantage of the EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) offers. Preference is given to economically viable projects without reputational risks; with successful experience and transparent business; clear business plan. Formed recommendations for overcoming barriers at the exit of domestic companies in the international market also.

Key words: international market, internationalisation, certification, foreign economic activity, export, bureaucracy.

Постановка проблеми. Вихід вітчизняних підприємств на міжнародний ринок є важливим кроком для подальшого розвитку в сучасних умовах політичної та економічної нестабільності, низької платоспроможності споживачів на внутрішньому ринку. Компанії, які знаходяться в пошуках нових можливостей для стабільного розвитку, змушені орієнтуватися на інтеграцію в міжнародний простір, щоб вивести бізнес на вищий рівень розвитку.

Проте українські підприємства стикаються з багатьма проблемами та ризиками, які перешкоджають їхньому виходу на зарубіжні ринки. Найпоширенішими є застарілі технології, бюрократія, фінансова нестабільність, невідповідність якості продукції, жорстка конкуренція, недосконале законодавство, невміння адаптуватися до нових умов, культурні особливості.

На жаль, часто власники бізнесу не в змозі самостійно подолати вищезазначені бар'єри не стільки з огляду на саму їх наявність, скільки через невміння справлятися з наявними проблемами, адаптуватися до вимог зарубіжних ринків, стандартів ЄС тощо. Це вимагає ґрунтовного аналізу наявних бар'єрів та напрямів їх подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних учених, дослідників та підприємців висвітлюють проблеми виходу компаній на зарубіжні ринки. Серед них – М.Г. Саєнко [1], С.І. Васильєва [2], Л.С. Філатова [3], Ф. Котлер [4], І.І. Дахно [5], Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, І.Ю. Сіваченко [6], О.М. Мирошніченко [12]. У їхніх працях розглядаються проблеми, з якими може стикатися підприємство під час організації ЗЕД, специфіка виходу та діяльності на зарубіжних ринках. На думку С.І. Васильєва, для того, щоб уникнути бар'єрів та користуватися попитом на міжнародних ринках, українські підприємства повинні виробляти конкурентні товари та надавати конкурентні послуги. Досягти цього можна, як стверджує М.Г. Саєнко, наперед розробивши стратегію просування національних товарів на світовому ринку.

Постановка завдання. З огляду на вищезазначене, метою статті є дослідження проблем, які виникають у вітчизняних підприємств під час виходу на міжнародний ринок, та формування рекомендацій щодо подолання цих бар'єрів.



Рис. 1. Обсяг товарообігу України, а також абсолютне та відносне відхилення показника протягом 2019–2020 рр., у млрд, грн. та % відповідно [14]

Виклад основного матеріалу дослідження. Освоєння зарубіжних ринків є клопітким процесом, що охоплює багато етапів та вимагає високих матеріальних затрат. Традиційно компанії замислюються над питанням про вихід на міжнародний ринок тоді, коли всі можливості одержання додаткових доходів на внутрішньому ринку вже вичерпані. Вихід на закордонні ринки можливий і для тих компаній, які не володіють сильними позиціями на внутрішньому ринку. Сучасні умови розвитку міжнародного бізнесу сприяють більш легкому входженню у світовий ринок не тільки великих, а й середніх і малих підприємств.

З початку 2019 року Україна веде зовнішньоекономічну діяльність з 212 країнами. Євросоюз став найбільшим міжнародним партнером за останні три роки. На експорт товарів та послуг у європейські країни припадає 44–46%. За 2019 рік порівняно з 2018 роком експорт українських товарів та послуг збільшився на 9,4% і становить 65 298 млн дол. [8].

Згідно зі статистичними даними, обсяг товарообігу України протягом чотирьох місяців 2020 р. становить 841,30 млрд грн. Значення цього показника за попередній рік становить 946,00 млрд грн. Абсолютна величина зміни показника порівняно з 2019 р. становить -104,70%. Відносна величина зміни показника у порівнянні з попереднім періодом становить -11,07%. Таким чином, спостерігаємо зниження усіх показників активності. З метою ґрунтовнішого економічного аналізу проаналізуємо обсяги експорту та імпорту

Аналізуючи статистичні дані, спостерігаємо поступове скорочення експортно-імпортних операцій протягом досліджуваного періоду. Відзначимо, крім економічних факторів, які впливають на зменшення динаміки, закриття кордонів та запровадження періоду карантину на всій території України у зв'язку з поширенням вірусу COVID-19.

Безперечно, щоб скористатися можливістю виходу на міжнародний ринок, потрібно провести велику роботу, розуміти не лише потенційні вигоди, але й можливі перешкоди. Адже зарубіжний ринок – це висококонкурентне середовище, де виживає найсильніший.

Серед найбільш вагомих перешкод, з якими стикаються підприємства, – митні, регулюючі

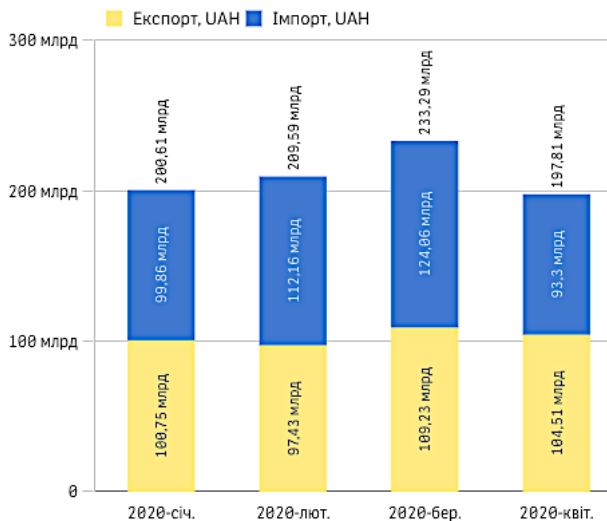


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту України протягом січня-квітня 2020 рр., у млрд грн. [14]

та законодавчі. Також потрібно пам'ятати про внутрішні бар'єри, такі як вибір правильної стратегії та місії, готовність до жорсткої конкуренції. Істотна обмеженість державних грошових і матеріальних ресурсів змушує підприємців шукати якісно нові підходи, схеми та механізми фінансової підтримки своїх проектів. Також необхідною умовою виходу вітчизняних підприємств на європейський ринок є забезпечення відповідного рівня якості вітчизняних товарів. Перевірка українських підприємств є обов'язковою умовою для отримання дозволу на постачання продукції до країн Європейського Союзу (ЄС).

У контексті сказаного відзначимо, що, на думку Л.С. Філатова та А.О. Марчук, основними перешкодами українських підприємств для виходу на зовнішні ринки є брак засобів для дослідження експортних ринків і просування своїх товарів та послуг; нестача інформації щодо того, як розвивати експортний напрям; ефективний захист своїх товаровиробників урядами європейських країн; відсутність програм щодо експорту та розвитку управління в Україні; політичні чинники [3].

Проаналізуємо й інші поширені проблеми під час виходу на зовнішній ринок. Нині одним із бар'єрів для вітчизняних підприємств є ситуація з кредитуванням, оскільки підтримка малого та середнього бізнесу перебуває на досить низькому рівні. Головними труднощами під час кредитування можна вважати недостатній стартовий капітал, короткі строки погашення, складність процедури [8]. Так, за даними звіту НБУ «Статистика кредитування малого і середнього бізнесу», у серпні 2019 року кредити МСП становили 56,2% від кредитного портфеля, з них середні – 24,2%, малі – 9,8%, мікро – 22,2%. А кредити, надані контрагентам, які є частиною бізнес-групи, в МСП становлять 77,2%. Для більшого розуміння цієї проблеми було проведено аналіз перешкод для кредитування МСП:

- ризики від кредитування та комерційної діяльності;
- нестача ліквідного заставного майна;
- вартість фінансового ресурсу перевищує рентабельність;
- збір документів для підтвердження платоспроможності;
- додаткові витрати часу працівників, фінансові витрати, пов'язані з працею юристів, бухгалтерів;
- обґрунтування потреби у кредитуванні згідно з вимогами банку.

Можна зробити висновок, що в Україні діють жорсткі критерії оцінки фінансової доцільності проектів та платоспроможності позичальників. Діють високі трансакційні витрати та відсоткові ставки, суворі правила щодо застави. Як наслідок, у таких умовах підприємцям важко робити модернізацію технологічного процесу, випускати нові товари та закупляти для цього сучасне обладнання, розробляти маркетингову стратегію, а найголовніше – займатися пошуком ринків на міжнародній арені. Обмеження доступу до фінансових ресурсів не дозволяє підприємцям розширювати виробництво та реалізовувати потенціал. Через це не створюються нові робочі місця, не зростають доходи, а не модернізовані товари не в змозі конкурувати на міжнародному ринку.

Щоб вирішити цю проблему, вітчизняні підприємці можуть скористатися вигідними пропозиціями від ЄБРР (Європейський Банк Реконструкції та Розвитку). Звісно, отримати цю позику досить складно, проте вона має значно нижчий кредитний відсоток. Представники ЄБРР надають перевагу економічно виправданим проектам, які не містять репутаційних ризиків; компаніям з успішним досвідом та прозорим методом ведення бізнесу.

Відзначимо, що мережа супермаркетів, торгових центрів і магазинів NOVUS отримала кредит від ЄБРР на суму 50 млн дол. у 2012 році. Вирішальну роль відіграла позитивна репутація: у 2007 році власники Novus продали компанію "Сандора" американській PepsiCo Inc. за 678,7 млн дол. Під час отримання наступного кредиту ЄБРР у сумі 25 млн дол. у 2017 році на розширення мережі магазинів Novus компанії надали ще 0,5 млн дол. від Центру фінансування трансферу технологій зі зміни клімату (FINTECC) як грант на підтримку енергозберігаючих технологій.

Подібні гранти можуть виділяти на впровадження технологій економії води або енергоресурсів. Вони можуть покривати до 25% витрат, а максимальний розмір фінансування – 1 млн дол.

Ще одним бар'єром для виходу на зарубіжні ринки є труднощі із залученням фінансування. Українським підприємствам досить важко знайти інвестора на зовнішньому ринку. Це пов'язано з високим рівнем корупції та непрозорістю регуляторного середовища. Через бюро-

кратію в іноземних країнах склалася негативна думка про нашу державу, тому її віднесли до групи країн із високим інвестиційним ризиком.

Відзначимо, що нині власники малого бізнесу в Україні найбільше страждають від державного регулювання, хоча вони відіграють головну роль для економіки. Згідно зі статистичними даними, частка малого бізнесу порівняно з усіма суб'єктами господарювання становить 96%. Таким чином, цей сегмент підприємців генерує 18% ВВП та створює робочі місця для 27% громадян. Приміром, за даними Світового банку, витрати на дотримання податкового законодавства для малого бізнесу у відсотковому значенні в 8 разів вищі, ніж для великих підприємств (рис. 3).

Варто відзначити, що у багатьох випадках обтяжливим є не стільки факт наявності регулювання, скільки забюрократизованість процедур, що веде за собою високі затрати часу та фінансів для малого бізнесу. Проаналізуємо цю позицію детальніше. Для аналізу цієї проблеми було використано індекс бюрократії, який розрахований для України командою аналітичного центру EasyBusiness. Він дасть змогу проаналізувати та виміряти негативний вплив бюрократії на діяльність українських підприємств протягом року порівняно з іншими країнами пострадянського простору шляхом обрахунку часу та коштів, витрачених на бюрократичні формальності (рис. 4).

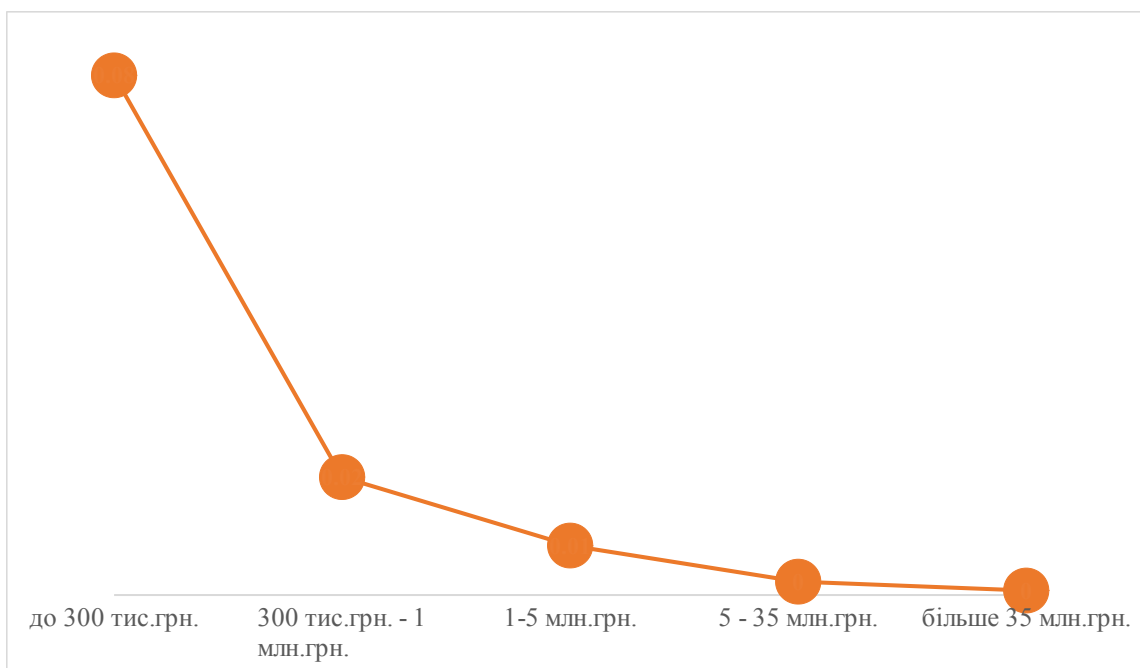


Рис. 3. Витрати на оподаткування для бізнесу з різним обсягом річного доходу [13].

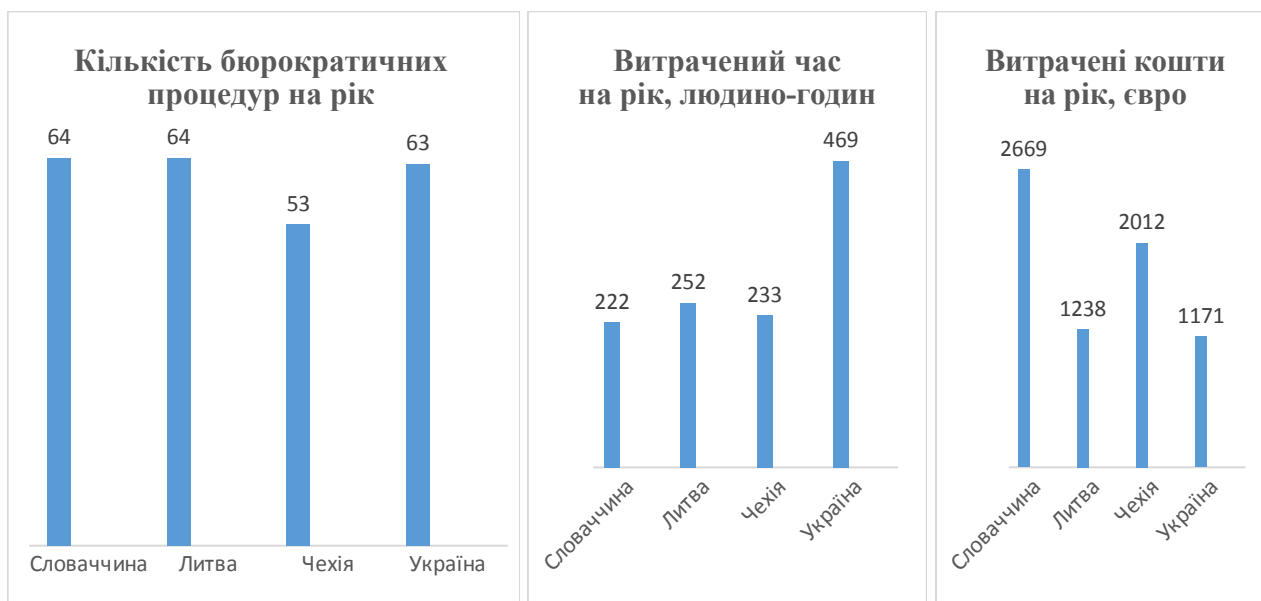


Рис. 4. Порівняння результатів Індексу бюрократії [11]

Згідно з результатами дослідження Easy-Business, мале підприємство в Україні витрачає близько 500 годин (3 робочі місяці) співробітників на зайві бюрократичні процедури. У грошовому вимірі це відповідає 1171 євро, або ж близько 20% річного прибутку.

Необхідно відзначити, що обсяг бюрократичних процедур, які обов'язкові до виконання для підприємців, приблизно однаковий у пострадянських країнах. Проте українські підприємства витрачають на це майже вдвічі більше часу. Таким чином, можемо стверджувати, що українська бюрократична система набагато складніша для малих підприємств, але вимагає меншої суми коштів на обслуговування через низький рівень оплати праці.

Крім того, притоку іноземного капіталу перешкоджають недосконалість законодавства, політична нестабільність, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури (тобто мала кількість експертів, консультантів, аудиторів), недостатнє інформаційне забезпечення.

Найбільшою проблемою для інвесторів є складність процедури оскарження судових рішень, необ'єктивність у розгляді справ, фактична неможливість притягнення суддів до відповідальності за збитки, спричинені їхніми рішеннями, загальний нестабільний економічний стан, невисокий рівень розвитку соціальної та фінансової інфраструктури, політична ситуація.

З метою більш ґрунтовного економічного аналізу проаналізуємо інвестиційну привабливість України на основі методики ЄБА (Європейська Бізнес Асоціація). Відзначимо, що ця методика ґрунтується на характеристиці інвестиційного клімату як сукупності економічних, політичних, законодавчих та інших чинників. У кінцевому розрахунку вони визначають ступінь ризику капіталовкладень та їх ефективне використання. Згідно з цією методикою індекс

набуває різних характеристик залежно від значень: 0–3 – негативне; 3 – нейтральне; 3–5 – позитивне (рис. 5).

Проаналізувавши дані, можна стверджувати, що найнижчий рівень індексу інвестиційної привабливості спостерігається у 2013 році – 2,12, а найвищий у 2010 році – 3,2. Проте за останні роки на інвестиційний клімат України вплинуло декілька позитивних факторів. Серед них – стрімкий розвиток електронних сервісів, вільний доступ до державних даних, діджиталізація, прийняття нових законів, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, проведення реформ у сфері сільського господарства, освіти, медицини. Тому з 2015 по 2019 рік індекс інвестиційної привабливості повільно зростає та сягнув позначки 3,19. А у 2017 році він покинув негативну площину та перейшов у позитивне значення.

Варто констатувати той факт, що нині все ще залишається багато факторів, які мають негативний вплив на динаміку індексу. Це, зокрема, тіньова економіка, воєнний стан, тиск контролюючих органів, контрабанда.

Ще одна проблема, яку варто проаналізувати, – це невідповідна оцінка сертифікації продукції. Вийти на зовнішній ринок без відповідних дозволів неможливо, навіть з дуже якісним продуктом. Сертифікація – це документальне підтвердження відповідності продукції певним вимогам, конкретним стандартам або технічним вимогам. Іншими словами, це є заходи нетарифного регулювання або одними із технічних бар'єрів торгівлі.

Виробник повинен довести, що виконав усі вимоги до послуги, продукту, процесу виробництва, які встановлені законодавством держави імпорту та міжнародними, національними, галузевими або корпоративними стандартами.

Згідно з чинним законодавством, система оцінки відповідності промислової продукції в

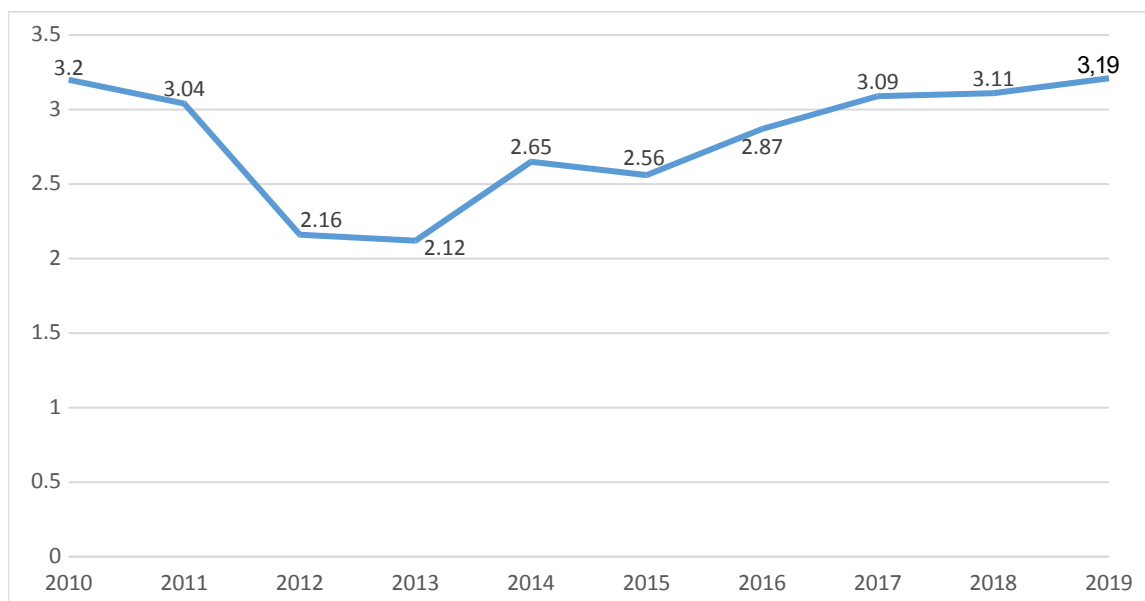


Рис. 5. Індекс інвестиційної привабливості України [9]

Україні майже повністю відповідає системі, яка функціонує на ринку ЄС. Однак сертифікати відповідності, отримані в Україні, ще не визнаються на території цього ринку, тому для експорту таких товарів до країн ЄС необхідно сертифікувати продукцію у відповідних установах однієї з держав Європейського Союзу. Така ситуація може змінитися у разі успішного завершення Україною розпочатих процесів адаптації власного законодавства у сфері стандартизації, технічного регулювання, ринкового нагляду до законодавства ЄС, підписання та ратифікації Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (Угода АСАА) [10].

Підписанням такої угоди Євросоюз визнає, що наше законодавство, технічні регламенти та стандарти, а також система органів сертифікації відповідають його стандартам.

Отже, українські виробники не будуть змушені повторно оцінювати відповідність своїх товарів. Після початку дії Угоди вони зможуть пройти усі випробування та отримати необхідні для експорту на ринок ЄС документи в Україні. Ці документи будуть автоматично визнаватися в ЄС, а Україна так само визнаватиме європейські сертифікати відповідності товарів. Також українські виробники самостійно зможуть маркувати свою продукцію знаком «СЕ», що підтверджує відповідність товару вимогам ЄС.

Вибираючи цільовий ринок, слід ретельно вивчити чинну там модель або систему оцінки відповідності промислової продукції, вимоги до безпечності харчової продукції, процедури оцінки відповідності та їхню вартість. Все це може суттєво вплинути на рішення щодо співпраці, створити додаткові бар'єри для виходу.

На практиці сертифікація може бути як обов'язковою, так і добровільною. В Україні система обов'язкової сертифікації повністю припинила своє існування з початку 2018 року. Нині у багатьох розвинутих країнах основою системи оцінки відповідності є технічні регламенти, якими встановлюються обов'язкові вимоги до безпечності продукції. Приміром, за порушення правил маркування продукції знаком СЕ передбачено санкції. Вони встановлюють обмеження вільного руху товарів, вилучення, відкликання продукції з обігу, штрафи та навіть більш суворі кримінальні покарання для порушників.

Якщо вітчизняне підприємство планує експортувати продукти харчування на ринки мусульманських країн, тоді потрібно пройти сертифікацію продукції за стандартом Halal. У ньому представлені жорсткі вимоги до сировини та складників продуктів харчування. Окрім цього, стандарт висуває вимоги до персоналу, який має пройти інструктаж щодо особливостей виробництва продукції Halal; до виробничих приміщень, до виробничого устаткування та матеріалів, які мають бути позначені спеціальними знаками та проходити санітарну обробку до та після виконання робіт.

За дотримання вимог, що висуваються до продукції на іноземному ринку, відповідає її імпортер. Тому перед початком експорту необхідно детально вивчити регуляторне середовище, зрозуміти, яким вимогам має відповідати продукція, що експортується, і як отримати відповідні дозволи.

Водночас перед вітчизняними підприємствами під час освоєння зарубіжних ринків виникає багато нестандартних проблем, окрім традиційних, які згадані вище. Ті аспекти, яким українським компаніям потрібно приділяти особливу увагу та старанно працювати, на міжнародному ринку, вже давно є стандартними правилами для ведення бізнесу. До прикладу, такими бар'єрами є низький рівень володіння іноземними мовами персоналом компанії, низькі стандарти обслуговування, незнання специфіки іноземних культур.

На думку О. Мирошніченка, до проблем українського експортера можна віднести не тільки фінансові, але «мовно-культурні бар'єри, технологічну відсталість виробництва, брак загальної підприємницької культури тощо. Ця друга група факторів представляє собою внутрішні обмеження, які можуть бути усунені/знижені через освіту та самоосвіту українських підприємців» [12].

Досить актуальною проблемою в цій категорії викликів є відсутність налагодженої системи комунікації всередині компанії, також із зовнішніми суб'єктами (постачальниками, підрядниками, клієнтами). Результатом цього український бізнес для зарубіжних споживачів, інвесторів і партнерів виглядає безсистемним і неефективним.

Також вагомою перешкодою слід вважати низьку Інтернет-присутність. Сайти українських компаній часто виглядають непрофесійно та неадаптовано для здійснення міжнародної діяльності. Наприклад, до проблем можна віднести відсутність іноземної версії сайту, брак якісної інформації, відсутність історії компанії, відсутність переліку клієнтів та відгуків [12].

Не менш важливо вміти правильно організовувати бізнес-процеси, шукати партнерів, правильно позиціонувати свій продукт і знати сучасні тенденції та можливості.

Нині для підтримки малого та середнього бізнесу в Україні щодо виходу на зовнішні ринки існує багато програм, проектів, онлайн-консультацій (таблиця 1).

Також, беручи до уваги міжнародний досвід подолання бар'єрів для експорту, українським підприємцям можна запропонувати:

- співпрацю з більшими компаніями; брокерами та агентами, які надають послуги фінансування та логістики;
- об'єднання сил із великими фірмами в одному секторі в межах торгових асоціацій;
- використання програм підтримки.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, відзначимо, що для українських компаній вихід на зарубіжні ринки є довготривалим та трудо-

Таблиця 1

Допомога на шляху до виходу на міжнародний ринок

Проект	Хто надає допомогу	Вигода
Технології та інновації		
Європейська платформа кластерного співробітництва	ЄС	інформація про можливості кластерного співробітництва по всьому світі
Фінансування МСП в рамках «Горизонт 2020»	ЄС	фінансова підтримка на всіх етапах інноваційного циклу
Відшкодування вартості аграрної техніки	Міністерство аграрної політики та продовольства України	компенсація у розмірі 20% від вартості техніки укр. виробництва
Знання та інформація		
Східне партнерство: Готові до торгівлі	International Trade Centre	– тренінги, навчання; – участь у виставках, ярмарках; – можливості виходу на іноземні ринки; – аналіз виробничо-збутових мереж
Мережа центрів підтримки бізнесу в Україні	European Bank	– тренінги, семінари; – онлайн консультації
Європейська мережа підприємств	ЄС	– пошук партнерів, інвесторів, товарів; – залучення нових, та реалізація власних технологій
Еразмус для молодих підприємців	ЄС	навчання у досвідчених підприємців за кордоном
Освітня програма «Export Revolution Ukraine»	Export Promotion Office	навчання для підприємців ведення експортої діяльності
Жінки у бізнесі	European Bank	– тренінги, наставництво; – кредити для жінок бізнесменів; – бізнес-діагностика
Інформація та аналітика від Офісу з просування експорту	Export Promotion Office	– секторальна аналітика; – огляд потенційних ринків збуту
Індивідуальний консалтинг від Офісу з просування експорту	Export Promotion Office	– оцінка готовності до експорту; – перевірка ідей щодо інтернаціоналізації; – менторство
Онлайн курс «Smart Exporter»	ED ERA	навчання використанню онлайн інструментів для ведення міжнародної діяльності
Фінансові ресурси		
Європейський фонд для Південно-Східної Європи	European Bank, KfW, Creditwest, ProCredit Bank	кредити
Програма «Initiative East»	European Bank, Райффайзен Банк, Укргазбанк, Ощадбанк	– кредитні гарантії; – мікрофінансування
Механізм прямого фінансування МСБ	European Bank	– пряме кредитування; – кредитні гарантії; – технічна допомога

містким процесом. Фактори, що впливають на вітчизняних підприємців на шляху до інтернаціоналізації, можна розділити на чотири категорії: фінансування технології та інновації; знання та інформація, а також державне регулювання.

Власники вітчизняних підприємств в процесі виходу на міжнародний ринок стикаються зі значною кількістю внутрішніх проблем, таких як: низькі стандарти обслуговування, мовні бар'єри, відсутність чіткої стратегії, низька Інтернет-присутність, міжкультурні особливості.

У статті проаналізовано індекс бюрократії та інвестиційної привабливості, висвітлені підходи щодо вирішення проблем із кредитуванням, залученням інвестицій, сертифікації продукції; запропоновані онлайн-консультації, проекти та програми для полегшення виходу на міжнародний ринок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : Підручник. Тернопіль: «Економічна думка», 2006.
2. Васильєва С.І. Стратегія виходу підприємства на зовнішні ринки. Молодий вчений. 2014. № 5(08). С. 73–75.
3. Філатова Л.С. Проблеми виходу молочних підприємств на міжнародний ринок. Світове господарство та міжнародні економічні відносини. 2016. Вип. 4. С. 62–66.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2001. 496 с.
5. Дахно І.І., Міжнародна торгівля : Навч. посіб. Київ : МАУП, 2003. 296 с.
6. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Сіваченко І.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : Навч. пос. / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, І. Ю. Сіваченко. Київ : Центр навч. л-ри, 2006. 792 с.
7. Чибисов А.А. Проблемы банковского кредитования малого бизнеса. Финансы и кредит. 2010. № 6. С. 41–47.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 24.04.2020).

9. Офіційний сайт European Business Association. URL: <http://www.eba.com.ua/uk> (дата звернення: 20.04.2020).
10. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://me.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2020).
11. Офіційний сайт Easy Business. URL: <http://www.easy-business.in.ua> (дата звернення: 24.04.2020).
12. Мирошніченко О.М. Інтернаціоналізація бізнесу та вихід на ринки Європейського Союзу. 2015. URL: http://www.compet.kh.gov.ua/images/2017/new_site/vyhid_na_rynky_ES.pdf (дата звернення: 30.04.2020).
13. Офіційний сайт The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org> (дата звернення: 21.04.2020).
14. Офіційний сайт Державної митної служби. URL: <http://customs.gov.ua/> (дата звернення: 25.04.2020).
5. Dakhno I.I. (2003) *Mizhnarodna torhivlya* [International trade]: Navch. posib. Kyiv: MAUP, 296 s. (in Ukrainian)
6. Kozak Ju.Gh., Loghvinova N.S., Sivachenko I.Ju. (2006) *Zovnishnjoekonomichna dijalnistj pidpryjemstv* [Foreign economic activity of enterprises]: Navch. pos. / Ju. Gh. Kozak, N. S. Loghvinova, I. Ju. Sivachenko. Kyiv: Centr navch. I-ry, 792 s. (in Ukrainian)
7. Chibisov A.A. (2010) *Problemy bankovskogo kreditovaniya malogo biznesa* [Problems of bank lending to small businesses]. *Finansy i kredit*, № 6, s. 41–47.
8. Oficijnyj sajт Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 24.04.2020).
9. Oficijnyj veb-sajt [European Business Association] [Official Website of the Ministry of Social Policy of Ukraine]. Available at: <http://www.eba.com.ua/uk> (accessed: 20.04.2020).
10. Oficijnyj veb-sajt Ministerstva rozvytku ekonomiky [Ministry of Economic Development], torhivli ta siljskogho gosподarstva Ukrainy. Available at: <https://me.gov.ua> (accessed: 20.04.2020).
11. Oficijnyj veb-sajt Isi Biznes [Easy Business]. Available at: <http://www.easybusiness.in.ua> (accessed: 24.04.2020).
12. Myroshnichenko O.M. (2015) *Internacionalizacija biznesu ta vykhid na rynky jevropskogho sojuzu* [Internationalization of business and entry into the markets of the European Union]. Available at: http://www.compet.kh.gov.ua/images/2017/new_site/vyhid_na_rynky_ES.pdf (accessed: 30.04.2020).
13. Oficijnyj veb-sajt Svitovogo banku [The World Bank]. Available at: <https://www.worldbank.org> (accessed: 21.04.2020).
14. Oficijnyj sajт Derzhavnoji mytnoji sluzhby. Available at: <https://customs.gov.ua/> (accessed: 25.04.2020).

REFERENCES:

1. Sajenko M.Gh. (2006) *Strategija pidpryjemstva* [Enterprise strategy]: Pidruchnyk. Ternopilj: «Ekonomiczna dumka». (in Ukrainian)
2. Vasylijeva S.I. (2014) *Strategija vykhodu pidpryjemstva na zovnishni rynky* [The strategy of the enterprise to enter foreign markets]. *Molodyj vchenyj*, №5(08), s. 73–75. (in Ukrainian)
3. Filatova L.S. (2016) *Problemy vykhodu molochnykh pidpryjemstv na mizhnarodnyj rynek* [Problems of dairy companies entering the international market]. *Svitove hospodarstvo ta mizhnarodni ekonomichni vidnosyny*, vyp. 4, s. 62–66. (in Ukrainian)
4. Kotler F. (2001) *Marketyng menedzhment* [Marketing Management]. SPb.: Pyter, 496 s. (in Ukrainian)

УДК 339.564(478)

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-3>**Галбен І.А.***доктор экономических наук, доцент, ректор ULIM
Международного независимого университета Молдовы***Рошка П.И.***доктор хабилитат экономических наук, профессор,
кафедра БА, МЭО и туризма
Международного независимого университета Молдовы***Galben Ilian***Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Rector ULIM
International Independent University of Moldova***Roshka Petru***Ph. Doctor of Economic Sciences, Professor,
Department of Business and Administration, IEA and Tourism,
International Independent University of Moldova*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ПРОДВИЖЕНИЕ ЭКСПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

INVESTMENT ACTIVITY AND THE EXPORT PROMOTION IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

АННОТАЦИЯ

Известно, что прямые иностранные инвестиции (ПИИ) играют решающую роль в экономическом развитии, способствуя повышению конкурентоспособности национальных экономик на международном уровне. В статье рассмотрена текущая ситуация в этой области, в частности основные аспекты создания благоприятного климата для привлечения прямых иностранных инвестиций в основные секторы национальной экономики в целях увеличения экспортного потенциала страны. Инвестиционная политика любой страны определяет приоритеты в развитии экономики, обеспечении стабильного роста объема производства продукции и ВВП на единицу затрат. Международная практика демонстрирует, что высокие темпы экономического развития в первую очередь обеспечиваются в странах с высокой долей накоплений и, соответственно, высоким уровнем инвестиций. Авторами даны некоторые предложения по стимулированию экспорта товаров и услуг из Республики Молдова.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инвестиционный климат, импорт, экспорт, внешняя торговля, эффективность и т. д.

АНОТАЦІЯ

Відомо, що прямі іноземні інвестиції (ПІІ) відіграють вирішальну роль в економічному розвитку, сприяючи підвищенню конкурентоспроможності національних економік на міжнародному рівні. У статті розглянуто поточну ситуацію у цій галузі, зокрема основні аспекти створення сприятливого клімату для залучення прямих іноземних інвестицій в основні сектори національної економіки з метою збільшення експортного потенціалу країни. Інвестиційна політика будь-якої країни визначає пріоритети в розвитку економіки, забезпеченні стабільного зростання обсягу виробництва продукції та ВВП на одиницю витрат. Міжнародна практика демонструє, що високі темпи економічного розвитку в першу чергу забезпечуються в країнах із високою часткою накопичень і, відповідно, високим рівнем інвестицій. Авторами надано деякі пропозиції щодо стимулювання експорту товарів і послуг із Республіки Молдова.

Ключові слова: інвестиційна політика, інвестиційний клімат, імпорту, експорту, зовнішня торгівля, ефективність і т. д.

ANNOTATION

It is known that foreign direct investment (FDI) plays a key role in the economic development results, contributing to increasing the competitiveness of national economies. The article examines the current situation in this area, in particular the main aspects of the creation of a favorable environment for attracting foreign direct investments in basic sectors of the national economy to increase the potential for export of the country. The article emphasizes that any country's investment policy sets priorities for economic development, ensuring stable growth in output and GDP per unit of expenditure. There is a direct correlation between the rate of economic growth and the growth of the investment. And the amount of investment depends on the share of savings, that is, on the savings of a certain part of GDP. International practice demonstrates that high rates of economic development are primarily provided in countries with high savings and, accordingly, high levels of investment (over 25%). According to studies conducted by some scientists from 133 countries under review, 56 countries had a gross GDP savings rate of more than 22 percent. Accumulation of more than 25% of GDP was recorded in Finland – 43%, China – 40%, the Republic of Korea – 37%, Indonesia – 36%, Singapore – 33%, Japan – 29%, Austria – 27%, Chile – 27%. It is these countries with high savings rates that have also recorded strong economic growth over the past decade. The growth of the economy is stimulated by the creation of a favorable investment climate: appropriate legislation, capital liberalization, simplification of customs procedures, a stable tax system, the elimination of tax duplication, the provision of tax incentives, the creation of a coherent system of bodies to attract and stimulate investment, the establishment of good relations with international organizations, state and non-governmental structures of other countries in the field of investment, etc. This work aims to study various aspects of investment activity in the real sectors of the country's economy and to justify proposals to increase the export potential of goods and services in the Republic of Moldova.

Key words: investments politics, investments climate, import, export, international trade, efficiency etc.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практически задачами. Инвестиции являются ключевым элементом в развитии экономики любой страны. Политика в области инвестиций определяет

приоритеты в развитии экономики, обеспечении стабильного роста объема производства продукции и ВВП на единицу затрат. Рост экономики стимулируется созданием благоприятного инвестиционного климата: соответствующее законодательство, либерализация движения капитала, упрощение таможенных процедур, стабильная налоговая система, исключение налогового дублирования, предоставление налоговых льгот, создание стройной системы органов для привлечения и стимулирования инвестиций, установление хороших взаимоотношений с международными организациями, государственными и неправительственными структурами других стран в области инвестиций и др.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). Целью работы является исследование различных аспектов инвестиционной активности в реальных секторах экономики страны и обоснование предложений по наращиванию экспортного потенциала товаров и услуг в Республике Молдова.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Общеизвестно, что объем инвестиций зависит от доли накоплений, то есть от экономии определенной части ВВП. Международная практика демонстрирует, что высокие темпы экономического развития в первую очередь обеспечиваются в странах с высокой долей накоплений и, соответственно, высоким уровнем инвестиций (свыше 25%). По данным исследований, проведенных некоторыми учеными из 133 рассматриваемых стран, в 56 странах валовой уровень накопления ВВП составил более 22%. Накопление более 25% ВВП было зафиксировано в Финляндии – 43%, Китае – 40%, Республике Корея – 37%, Индонезии – 36%, Сингапуре – 33%, Японии – 29%, Австрии – 27%, Чили – 27%. Именно эти страны с высокими показателями накопления также зафиксировали высокие темпы экономического роста в течение последнего десятилетия [1, с. 149].

Существует прямая зависимость между темпами экономического роста и ростом объема инвестиций. Однако в годы переходного периода к рыночной экономике уровень сбережений в Республике Молдова был низким и, как прямое следствие, темпы инвестиций в основной капитал были еще ниже. Очевидно, что низкий уровень сбережений не может обеспечить отраслям национальной экономики необходимые инвестиции для их реструктуризации и модернизации, что тормозит развитие экспорта товаров и услуг.

Следует отметить, что в последние годы правительством республики в этой области принят ряд экономических, юридических и организационных мер. Международные эксперты признают, что действующее законодательство Республики Молдова в этой области является одним из наиболее благоприятных по сравнению с другими странами СНГ. Оно разработано

на основе концепции, что иностранным инвесторам предлагаются более выгодные условия, чем в соседних государствах, – Румынии и Украине.

Практически все инвестиционные соглашения должны обеспечивать иностранным инвесторам четыре основные гарантии в их отношениях с принимающим государством, то есть:

- защиту от **дискриминации** (наиболее благоприятный режим нации и национальная транспарентность);

- защита от **экспроприации, которая не отвечает общественным интересам** и которая не получает справедливой компенсации;

- защита от **неправильного и несправедливого обращения**, например, нагнетания элементарного процессуального равенства;

- защиты в связи с возможностью **перевода капитала**.

Инвестиционные соглашения также предусматривают систему «инвестора-страны», или «ПИИС». Это считается основным элементом эффективного применения предполагаемой защиты. Данная система позволяет инвестору в случае необходимости подать арбитражный иск против властей принимающей страны непосредственно в международном трибунале [4, с. 143].

Прямые иностранные инвестиции являются не только фактором роста капитала, но и источником привлечения иностранных инвестиций и передовых технологий в различных областях национальной экономики. Экономический рост представляет собой передачу передовых технологий и ноу-хау, которые повышают квалификацию рабочей силы и эффективность ее использования.

Исходя из интересов нашей страны, наиболее предпочтительными секторами для сотрудничества Молдовы с зарубежными партнерами являются:

- полная переработка сельскохозяйственного сырья;

- электроника и строительство аппаратов и приборов, сельскохозяйственная техника;

- комплексная обработка неметаллических материалов, новых видов отделочных материалов и настенной арматуры;

- легкая промышленность – текстиль, одежда, обувь, ковры;

- инфраструктура (телекоммуникации, энергетика и водоснабжение, реконструкция дорог);

- туризм, включая сельский;

- хранение, упаковка и транспортировка продукции, включая транзит.

Из проведенного исследования следует, что правительство Республики Молдова в последние годы изменило акцент в государственной инвестиционной политике с привлечения иностранных кредитов на привлечение прямых иностранных инвестиций в национальную экономику.

Исходя из важности создания рамок программ в области политики привлечения инвестиций и стимулирования экспорта, директивные

органы республики с участием научных учреждений в последние годы разработали и приняли ряд стратегий и программ, которые предусматривают осуществление мер, которые могут способствовать росту национальной экономики и экспортного потенциала, в том числе: Стратегию развития индустрии информационных технологий и экосистемы цифровых инноваций на 2018–2023 гг.; Стратегию развития промышленности на 2019–2030 гг.; «МОЛДОВА – 2020. Национальная стратегия развития» и др. [6–8].

Так, Стратегия привлечения инвестиций и стимулирования экспорта на 2016–2020 гг. [7] призвана способствовать увеличению стоимости и структурной диверсификации молдавского экспорта, которые традиционно были ориентированы на узкий спектр продукции. Более продуктивный и диверсифицированный экспорт будет ключевым фактором в торговом балансе, в создании новых достойных рабочих мест и обеспечении устойчивого экономического развития. Инвестиции, в частности ПИИ, которые задействуют малые и средние предприятия (МСП), рассматриваются в этой Стратегии как основной инструмент использования экспортного потенциала страны, поэтому увеличение объема ПИИ является одной из основных целей Стратегии. Стратегия будет способствовать выполнению обязательств республики в рамках Соглашения об ассоциации с ЕС, в котором основное внимание уделяется *существенному улучшению инвестиционного климата и повышению конкурентоспособности страны на внешнем рынке*. Стратегия поможет снизить конкурентный разрыв страны, стимулировать производственный потенциал и изменить структуру экономики за счет снижения роли непроизводительных секторов и технологий, тем самым способствуя достижению целей дальнейшего экономического развития страны.

Другой пример – Стратегия развития индустрии информационных технологий и экосистемы цифровых инноваций на 2018–2023 гг., принятая Постановлением № 904 от 24.09.2018 [8], которая предусматривает, что к 2023 г. в республике будет зарегистрирована тысяча IT-компаний, 250 из которых – иностранный или смешанный капитал. Согласно документу, через пять лет в IT-индустрии будет занято около 12 тыс че-

ловек, а доходы достигнут 270 млн долларов США. В соответствии с поставленными задачами, значительно увеличится объем экспорта компаний этой отрасли. Если в 2016 г. он составлял 79,2 млн долларов США, то в 2023 г. Прогнозируется 200 млн долларов США. Общая цель Стратегии – создать условия для повышения конкурентоспособности, диверсификации IT-индустрии, направляя ее на цифровые инновации во всех секторах экономики.

Мы считаем, что существенное увеличение экспорта в республику возможно только при условии увеличения инвестиций, в частности иностранных. По данным Национального банка, чистый приток прямых иностранных инвестиций в 2018 г. составил 196,68 млн долларов, увеличившись на 31,3% по сравнению с 2017 г., а общий приток прямых иностранных инвестиций в 2018 г. составил 349,65 млн долларов. Согласно статистическим данным [2, с. 92–96], за 2011–2018 гг. эволюция индексов инвестиций в основной капитал характеризовалась колебаниями роста, обеспечив рост примерно в 1,7 раза. В 2018 г. были вложены инвестиции в недвижимые активы на сумму 27 464,7 млн лей, увеличившись на 12,9% по сравнению с 2017 г. Однако в 2015 и 2016 гг. объем инвестиций в основной капитал в республике сокращался (см. таблицу 1 и рис. 1).

Примечательно, что в качестве основных источников финансирования инвестиционной деятельности служили собственные средства экономических агентов и населения, которые в 2018 г. составили 59,9% от общего объема инвестиций в основной капитал, однако доля иностранных инвестиций совместных предприятий еще на низком уровне – 14,5% и 9,7% соответственно.

Наиболее важными инвесторами в экономику республики являются компании из России, Испании, США, Германии, Франции, Великобритании и Греции. Как и в случае с Россией и Украиной, основными секторами, в которых наблюдается высокий приток иностранного капитала, являются обеспечение газом и водой (более 53% от общего объема инвестиций). Второе место по привлечению инвесторов занимает обрабатывающая промышленность, за ней следуют сектор транспорта и телекоммуникаций, а также розничная и оптовая торговля.

Из проведенного исследования следует, что правительство Республики Молдова в послед-

Таблица 1

**Эволюция основных показателей инвестиционной активности
в Республике Молдова за 2011–2017 гг. (млн лей в текущих ценах)**

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Инвестиции в материальные активы в долгосрочный период	16449,5	17153,9	19132,3	21158,5	21123,3	19664,1	23498,3
Ввод в эксплуатации основных фондов	15384,3	14566,3	16891,0	19111,5	18942,9	19077,2	23288,9
Объем строительно-монтажных работ	5337,1	6113,2	8150,6	8707,4	8212,8	8200,0	9100,1

Источник: составлено на основе данных Национального бюро статистики



¹ Începând cu anul 2017 datele sunt prezentate după indicatorul „Investiții în active imobilizate”
Начиная с 2017 года данные представлены по показателю «Инвестиции в долгосрочные активы»
Starting with 2017, the data is shown after the indicator “Investments in fixed assets”

Рис. 1. Основные показатели инвестиционной активности в Республике Молдова
(предыдущий год = 100%)

Источник: составлено на основе данных Национального бюро статистики

ние годы изменило акцент в государственной инвестиционной политике от привлечения внешних кредитов на привлечение прямых иностранных инвестиций в национальную экономику. Тем не менее, сегодня объемы прямых иностранных инвестиций в экономику страны незначительны. Одновременно с привлечением прямых иностранных инвестиций в экономику республики необходимо дополнять собственными инвестициями для создания сбалансированного и конкурентоспособного делового климата, но особенно по соображениям экономической безопасности. Позитивно то, что большинство иностранных инвестиций в республику сосредоточено в сфере производства, в электроэнергетике, газе, обрабатывающей промышленности.

За последние несколько лет увеличилось не только количество предприятий с иностранными инвестициями, но и показатели, характеризующие их экономическую деятельность, объемы товаров и услуг, реализованных на внутреннем рынке. Например, в 2018 г. населению республики продавались потребительские товары (без учета торговли автотранспортом и мотоциклами) на сумму 49 270,9 млн лей, или 107,6% по сравнению с 2017 г., объем рыночных услуг, оказанных населению, – 18 315,6 млн лей (110,9%), оптовая и розничная торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт были на уровне 9 060,4 млн лей (106,4%), а оптовая торговля (без учета торговли автотранспортом и мотоциклами) – в объеме 99 049,6 млн лей, или 107,4% по сравнению с 2017 г. Наибольший удельный вес в общем объеме продаж имеют предприятия частного сектора (67,1%) [2, с. 112].

Следует отметить, что и внутренняя торговля в республике, как и развитие других секторов экономики, в основном базируется на импорте. В то же время в области внешней торговли наблюдается тревожная ситуация. За последние несколько лет объем импорта значительно превышает объем экспорта товаров и услуг. Данные, приведенные в табл. 2, характеризуют тенденции развития внешней торговли Республики Молдова с разными странами в последние годы.

Приведенные данные показывают, что объем экспорта из республики в страны ЕС вырос с 35,05% в 2000 г. до 68,79% в 2018 г., а экспорт в страны СНГ за этот период сократился соответственно с 58,56% до 15,37%. При этом за последние два десятилетия доля импорта из стран ЕС составляет около 50%. В области экспорта основными странами, куда поставляются молдавские товары, являются Румыния, Италия, Германия, Российская Федерация, Турция, Польша, Беларусь, Украина, Великобритания, Болгария и Франция. В области импорта товаров основными странами являются Румыния, Российская Федерация, Китай, Украина, Италия, Турция, Франция, Польша и Венгрия.

На рис. 2 представлена динамика внешней торговли товарами в Республике Молдова в последние годы.

Проведенный анализ внешней торговли по группам товаров, экспортируемых и ввозимых в республику, свидетельствует о значительном росте экспорта таких товаров, как: растительная продукция, оборудование и бытовая техника, электрооборудование, группа базовых металлов и изделий из этого, минеральные продукты, животные или растительные жиры и масла, изделия из камня,

Таблица 1

Тенденции внешней торговли Республики Молдова за 2000–2018 гг.

Год	Экспорт (\$)	ЕС	СНГ	Другие страны	Импорт (\$)	ЕС	СНГ	Другие страны
2000	▲ 471.466.000	35,05%	58,56%	6,39%	▲ 776.416.000	53,22%	33,46%	13,32%
2001	▲ 565.495.000	32,26%	60,90%	6,84%	▲ 892.228.000	48,35%	38,13%	13,52%
2002	▲ 643.792.000	35,93%	54,43%	9,63%	▲ 1.038.000.000	45,07%	39,39%	15,54%
2003	▲ 789.934.000	38,92%	53,62%	7,46%	▲ 1.402.347.000	45,17%	42,31%	12,52%
2004	▲ 985.174.000	40,67%	50,10%	8,33%	▲ 1.768.534.000	43,81%	43,24%	12,95%
2005	▲ 1.090.918.000	40,62%	50,53%	8,85%	▲ 2.292.292.000	45,32%	39,49%	15,19%
2006	▼ 1.050.362.000	51,12%	40,33%	8,55%	▲ 2.693.184.000	45,24%	37,90%	16,86%
2007	▲ 1.340.050.000	50,66%	40,96%	8,38%	▲ 3.689.524.000	45,56%	36,15%	18,29%
2008	▲ 1.591.113.000	51,54%	39,15%	9,31%	▲ 4.898.762.000	42,97%	35,46%	21,57%
2009	▼ 1.282.981.000	52,01%	38,22%	9,77%	▼ 3.278.270.000	43,35%	34,82%	21,83%
2010	▲ 1.541.487.000	47,29%	40,48%	12,23%	▲ 3.855.289.000	44,20%	32,60%	23,20%
2011	▲ 2.216.815.000	48,85%	41,47%	9,68%	▲ 5.191.271.000	43,46%	33,00%	23,54%
2012	▼ 2.161.880.000	46,87%	42,93%	10,20%	▲ 5.212.928.000	44,48%	31,15%	24,37%
2013	▲ 2.428.303.000	46,83%	38,02%	15,15%	▲ 5.492.393.000	45,02%	30,44%	24,54%
2014	▼ 2.339.530.000	53,26%	31,44%	15,30%	▲ 5.316.959.000	48,29%	27,26%	24,45%
2015	▼ 1.966.837.000	61,90%	25,03%	13,07%	▲ 3.986.820.000	49,01%	25,53%	25,46%
2016	▲ 2.045.340.000	65,14%	20,25%	14,61%	▲ 4.020.356.000	49,09%	25,55%	25,36%
2017	▲ 2.425.118.000	65,85%	19,09%	15,06%	▲ 4.831.412.000	49,45%	24,96%	25,59%
2018	▲ 2.706.902.000	68,79%	15,37%	15,84%	▲ 5.764.279.000	49,47%	25,14%	25,39%

Источник: составлено на основе данных Национального бюро статистики

штукатурка, цемент, керамика, стекло и аналогичные материалы и т. д. Относительно большая доля в экспорте зарегистрирована по таким группам товаров, как: обувь, головные уборы, зонтики и изделия из них; сырые и переработанные шкуры, меха, продукты химической промышленности или смежных отраслей промышленности, оптические, фотографические, измерения, контроль, точность, древесина, бумага, картон и изделия из нее.

Увеличение объема импортных товаров в основном поддерживается потребностями в развитии реального сектора экономики, увеличе-

нием потребления экономических субъектов и населения, а также ростом цен на импортируемые энергоресурсы, что привело к увеличению объема импорта минерального топлива, нефти и продуктов в результате их перегонки. Значительно увеличился также импорт оборудования и бытовой техники, электрооборудования, транспортных средств и материалов, химических веществ, растительной продукции и т. д. Кроме того, значительное влияние на увеличение импорта оказал объем импорта наземных транспортных средств, запчастей и аксессуаров.

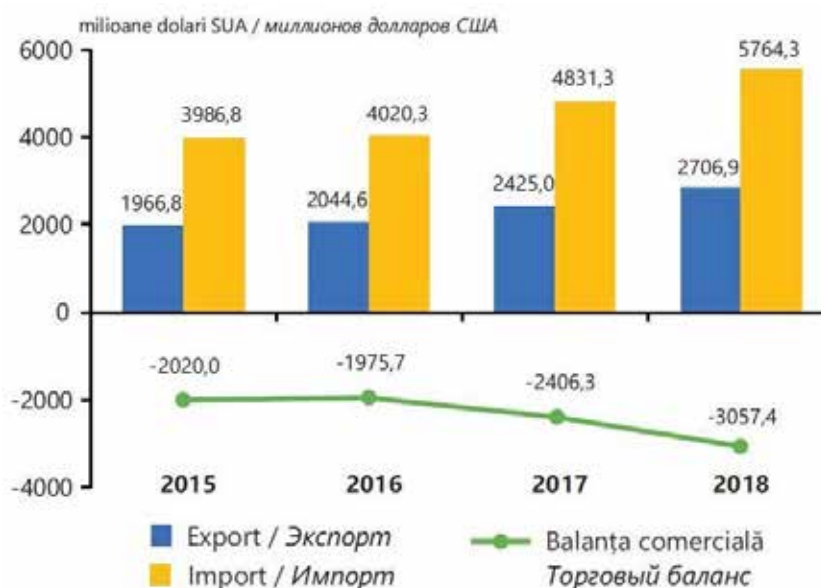


Рис. 2. Развитие внешней торговли товарами в Республике Молдова в последние годы

Источник: согласно Статистическому ежегоднику Республики Молдова за 2018 г. [9]

Следует отметить, что вследствие более высоких темпов роста импорта по сравнению с экспортом торговый баланс республики в течение всего переходного периода был отрицательным как со странами СНГ, так и ЕС и другими странами. Степень покрытия импорта внутренним экспортом находится на очень низком уровне. Например, в 2018 г. по странам СНГ она составила 28,7%, по странам ЕС – 65,3%, а по другим странам – 29,3%.

Увеличение объемов экспорта – одна из ключевых проблем основных отраслей национальной экономики. Основным критерием, который должен быть достигнут Республикой Молдова в краткосрочной перспективе, является более быстрый рост экспорта, чем ВВП.

Для развития экспорта товаров и услуг в Республике Молдова, по нашему мнению, необходимо провести комплекс организационных, финансово-экономических мер и реструктуризации экономики в соответствии с рыночными требованиями, диверсификации экспортно-импортных операций различными группами товаров и услуг, достижения основных целей, установленных в Стратегии привлечения инвестиций и продвижения экспорта [7, с. 27]:

- развитие и расширение преференциальных торговых режимов с западными странами – приоритет для экспорта;
- расширение торговли товарами и услугами со странами – членами ЕС, Центральной и восточной Европы;
- сохранение традиционных рынков в странах СНГ и диверсификация экспорта товаров и услуг на этих рынках путем создания эффективных распределительных сетей;
- укрепление правовой и материально-материальной базы в области стандартизации и сертификации экспортоориентированных товаров путем адаптации к европейским нормам и правилам;
- развитие инфраструктуры сферы услуг;
- содействие появлению новых видов услуг, предназначенных для экспорта;
- обеспечение конкуренции в области предоставления услуг;
- продолжение активного продвижения имиджа страны за рубежом, а также отечественных товаров и услуг, ориентированных на экспорт, и т. д.

Помимо этих мер, особое значение имеют *финансовое стимулирование экспорта, совершенствование политики в части облегчения доступа к новым кредитным и финансовым инструментам путем сотрудничества с международными финансовыми учреждениями, развитие экспортного факторинга, а также предоставление дополнительных стимулов инвесторам, реформирование существующей системы субсидирования секторов национальной экономики, разработка эффективного механизма, основанного на критериях эффективности предприятий (например, рентабельность,*

эффективность, конкурентоспособность, экспортный потенциал промышленного производства и предоставляемых услуг, использование новых технологий и инноваций, возможность замещения импорта, инвестиции в новые технологии и инновации, передачи know-how и т. д.).

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Из вышеизложенного можно сделать вывод, что Республика Молдова может обеспечить ряд привилегий потенциальным прямым иностранным инвестициям в целях повышения их эффективности и наращивания объема экспорта товаров и услуг на основе новейших технологий и инноваций. В то же время некоторые недостатки препятствуют привлечению большего количества инвестиционных проектов. В процессе осуществления Стратегии привлечения ПИИ директивные органы республики должны сосредоточить внимание на устранении или сокращении недостатков, которые не терпят отлагательства, при одновременном использовании сильных сторон страны. В этой связи необходимо учитывать ряд возможностей и рисков или слабых сторон, таких как: нехватка средней и высококвалифицированной рабочей силы; слабое посредничество в привлечении инвестиций; неудовлетворительное состояние и низкое качество инфраструктуры; высокая общая налоговая нагрузка в региональном сравнении и др. Необходимо также усиление роли зоны свободной торговли и созданных в республике промышленных (технологических) парков в привлечении ПИИ в национальную экономику и увеличении объема экспорта товаров и услуг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Eficientizarea comerțului exterior al Republicii Moldova : monografie / Ilia Galben, red. resp. Petru Roșca. Ch. : ULIM, (Tipogr. Prim-Caro), 2012. 320 p.
2. Moldova în cifre. Breviat statistic. 2019. Chișinău, 2019. 114 p.
3. Raportul Expert-Grup. URL: http://fesmoldova.org/fileadmin/user_upload/StateOfTheCountry/Rport_de_stare_a_tarii_2018_ro.pdf
4. Roșca P., Sălăvăstru V. Eficientizarea utilizării creditelor și investițiilor ex-terne în dezvoltarea economiei României : monografie. Chișinău : ULIM, (Tipogr. Prim-Caro), 2016. 386 p.
5. Roșca P., Sălăvăstru V. Aportul investițiilor străine asupra creșterii economice naționale. În: Revista științifică-didactică «Economica». Chișinău : ASEM, 2014. № 1. P. 75–81.
6. URL: <http://apip.md/proiectul-strategiei-de-dezvoltare-a-industriei-republicii-moldova-pentru-2019-2030-a-fost-prezentat-consiliului-economic-pe-langa-prim-ministrul-rm/>
7. Strategia națională de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2016-2020, adoptată prin Hotărârea Guvernului nr. nr. 511 din 25.04.2016. Publicată la 29.04.2016 în Monitorul Oficial nr. 114–122, art. nr. 565.
8. Strategia de dezvoltare a industriei tehnologiei informației și a ecosistemului pentru inovare digitală pentru anii 2018-2023, adoptată prin Hotărârea Guvernului nr. nr. 904 din 24.09.2018. Publicată la 09.11.2018 în Monitorul Oficial nr. 416-422, art. nr. 1114.
9. Статистический ежегодник Республики Молдова за последние годы.

REFERENCES:

1. Efficiency of foreign trade of the Republic of Moldova. Monograph /Ilian Gal-ben, red. resp. Petru Roshka. Ch.: ULIM, (Tipogr. «Prim-Caro»), 2012. 320 pp.
2. Moldova in numbers. Statistically abbreviated. 2019. Chisinau, 2019. 114 pp.
3. Expert-Group Report. http://fesmoldova.org/fileadmin/user_upload/StateOfTheCountry/Rport_de_stare_a_tarii_2018_ro.pdf
4. Roshka P., Săvăvăstru V. *Efficiency of the use of loans and external investments in the development of the Romanian economy*. Monograph. Chisinau: ULIM, (Tipogr. «Prim-Caro»), 2016. 386 pp.
5. Roshka P., Săvăvăstru V. *Contribution of foreign investment on national economic growth*. In: Scientific-didactic journal «Económica». Chisinau: ASEM, 2014, No 1, pp. 75–81.
6. URL: <http://apip.md/proiectul-strategiei-de-dezvoltare-a-industriei-republicii-moldova-pentru-2019-2030-a-fost-prezentat-consiliului-economic-pe-langa-prim-ministrul-rm/>
7. The national strategy for attracting investment and promoting exports for the years 2016-2020, adopted by Decision/Government No. No. 511 of 25.04.2016. Published on 29.04.2016 in Official Gazette No. Article 114 to 122 shall be replaced by the following: No. 565.
8. The strategy for the development of the information technology industry and the digital innovation ecosystem for the years 2018-2023, adopted by Decision/Rea of Government No. 904 of 24.09.2018. Published on 09.11.2018 in Official Gazette No. Article 416 to 422 shall be replaced by the following: No. 1114.
9. Statistical yearbook of the Republic of Moldova in recent years.

УДК 338.242

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-4>

Мізюк С.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет

Шмаровоз Д.С.
студентка,
Національний авіаційний університет

Miziuk Svitlana
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
National and International Economics

Shmarovoz Daryna
Student,
National Aviation University

ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА США: ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЛІДЕРСТВА

INNOVATION SYSTEM OF THE USA: GOVERNMENT POLICY AND WORLD LEADERSHIP TRENDS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується специфіка національної інноваційної системи (НІС) США, а також досвід у сфері стратегічного управління науково-технічним розвитком. Особлива увага приділяється політиці стимулювання процесу розроблення і впровадження інновацій з боку держави, яка навіть в умовах ринкового характеру американської економіки є суттєвою і багатоаспектною. Інноваційна система в США, створена на рівні держави, – це об'єднання високих професіоналів з боку держави, науки, бізнесу й освіти. Її основна відмінність від сучасного українського варіанту НІС – саме в практичній спроможності і високому професіоналізмі організаторів і учасників. Розвиток позитивного інноваційного клімату стоїть поряд із стратегічними військово-технічними програмами та є одним з першорядних за значущістю політичних напрямів у США.

Ключові слова: інновації, інноваційна політика, політика лідерства, передові технології, НІС, НДДКР.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется специфика национальной инновационной системы (НИС) США, а также опыт в области стратегического управления научно-техническим развитием. Особое внимание уделяется политике стимулирования процесса разработки и внедрения инноваций со стороны государства, которая даже в условиях рыночного характера американской экономики является существенной и многоаспектной. Инновационная система в США, созданная на уровне государства, – это объединение высоких профессионалов со стороны государства, науки, бизнеса и образования. Ее основное отличие от современного украинского варианта НИС – именно в практической способности и высоком профессионализме организаторов и участников. Развитие позитивного инновационного климата стоит рядом со стратегическими военно-техническими программами и является одним из первостепенных по значимости политических направлений в США.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, политика лидерства, передовые технологии, НИС, НИОКР.

ANNOTATION

The article explores the specifics of the US National Innovation System (NIS), as well as experience in the strategic management of scientific and technological development. Particular attention is paid to the policy of stimulating the process of development and implementation of innovations by the state, which is significant and multifaceted even in the conditions of the market nature of the American economy. Today, the United States is striving for leadership in all areas of sci-

entific knowledge, strengthening ties between fundamental sciences and national goals, developing effective partnerships between the state, industry and academia, training scientists and engineers of a particularly high class for America of the 21st century. Achieving these goals is ensured by the optimal system of management of the scientific and innovative sphere created in the country. Innovative development has become the «national idea» in the United States. Innovation processes correspond to the strategy of building innovation and cover all stages of the life cycle of the innovation cycle, consistently include basic research, applied research, development, innovation. Business enterprises, interacting with scientific and educational institutions, influence the direction of scientific research and the educational process, including the training of specialists, and the state acts as a venture investor and public controller in this model. An innovative system in the USA created at the state level is an association high professionals from the state, science, business and education. Its main difference from the modern Ukrainian version of the NIS is precisely in the practical ability and high professionalism of the organizers and participants. Formally, in Ukraine, everything is the same element by element, but it does not work, due to the lack of a spiritual beginning, the absence of an independent leader in each specific direction. The development of a positive innovation climate stands next to strategic military-technical programs and is one of the most important political directions in the United States.

Key words: innovation, innovation policy, leadership policy, advanced technologies, NIS, R&D.

Постановка проблеми. Інноваційну економіку США можна визначити як економіку ринково орієнтовану, яка передбачає провідну роль ринкового механізму в розподілі дефіцитних ресурсів і виборі перспективних напрямів науки і техніки. Передбачається обмеження ролі держави в стимулюванні фундаментальних досліджень, створення економічного та інформаційного середовища для нововведень у фірмах, скорочення прямої участі держструктур у НДДКР і дослідженнях ринку, а також істотне скорочення прямого державного регулювання.

Формування цієї політичної моделі почалося під час Холодної війни завдяки активному обміну технологіями між союзними країнами – Япо-

нією, Німеччиною і США. У післявоєнні роки, коли європейська економіка була практично зруйнована, США надавали допомогу Німеччині згідно з планом Маршалла, в межах якого країна фінансувала підприємства найбільш розвинених галузей економіки (машинобудування, хімічна та автомобільна промисловості тощо) та допускала японських експертів до вивчення інноваційних розробок американських фахівців. У результаті тісної співпраці під час відновлення світової економіки у названих країнах встановилися схожі за організацією політичні моделі, але з огляду на специфіку кожної держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом років дослідженню економічного аспекту інноваційної політики США приділяла увагу низка як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Це питання розглядали К. Фрімен, Р. Ланглуа, Р. Нельсон, С.Г. Поляков, В.С. Васильєв, Д.А. Спіцин, З.О. Адаманова, Л. Антонюк, А. Поручник, В.С. Савчук.

Метою статті є дослідження Національної інноваційної системи США, її етапів становлення та аналіз основних методів інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні світова спільнота звертається до теоретичних наукових розробок і технологічних нововведень у різних сферах знання і виробництва. Всі країни світу створюють умови для якнайшвидшого переходу до абсолютно нових методів розвитку, цей процес вимагає як нових технологій, так і зміни психології суспільства.

США по праву називають лідером серед країн-двигунів світового прогресу, протягом останніх десятиліть тут ефективно використовуються інноваційні стратегії, орієнтовані на науку. Можна визначити, що інноваційна система США є гідним прикладом, якого дотримуються країни, що прагнуть до аналогічних результатів в економіці та соціальній сфері.

Відмінними рисами політики лідерства є:

- ідеологічна установка населення на досягнення лідируючого положення з максимальним особистим комфортом індивідуума;
- чітке усвідомлення всіма рівнями влади необхідності науково-технічного прогресу;

– тісна співпраця влади і капіталу у здійсненні великомасштабних проєктів [1].

Українські економісти Л. Антонюк та А. Поручник вважають, що двигуном економічного росту і важливим інструментом підвищення якості життя, зміцнення національної оборони США є технологічний розвиток. Понад двісті років уряд США відіграє важливу роль у становленні та розвитку наукової й технологічної інфраструктури країни. Приблизно 40–50 млрд дол. кожного року надходить до бюджету США за рахунок обігу інтелектуальної власності [4].

Національна інноваційна система (НІС) США. Поняття «національна інноваційна система» є відносно молодим. Його засновниками у 80-х роках ХХ століття історично можна вважати Б. Лундвалла, К. Фрімена та Р. Нельсона.

Отже, узагальнюючи трактування науковцями поняття «національна інноваційна система», можна підсумувати, що НІС – це сукупність національних державних, приватних та громадських організацій і механізмів їхньої взаємодії, в межах яких здійснюється діяльність зі створення, зберігання та розповсюдження нових знань і технологій.

Величезний потенціал, закладений у значних матеріальних ресурсах, дає змогу повною мірою отримувати ефект від коштів, вкладених в інновації. У Сполучених Штатах Америки активне використання новітніх технологій є частиною державної політики.

Державна політика НІС США включає:

- 1) першочерговість розвитку наукових досягнень для їх упровадження в промисловість;
 - 2) виробництво високозатратних технологій – лідерів ринку, які в кінцевому підсумку приносять величезний прибуток: уряд активно залучає інвестиції в сучасне виробництво;
 - 3) використання стратегії децентралізації, відсутність регулювання з центру і жорстких директивних зв'язків, можливість вільного розвитку творчої ініціативи компаній у високотехнологічному секторі промисловості США;
 - 4) пріоритет наукових установ у підтримці системи освіти.
- Держава не тільки забезпечує матеріальну сторону процесу, а й створює сприятливі умови

Таблиця 1

Трактування науковцями поняття «національна інноваційна система»

Вчений	Країна	Визначення
К. Фрімен	Великобританія	Національна інноваційна система (НІС) – це «мережа закладів у державному і приватному секторах, діяльність та взаємодія яких ініціюють, імпонують, модифікують і поширюють нові технології» [5].
Р. Нельсон	США	НІС – це «низка інституцій, взаємодія яких визначає інноваційну діяльність вітчизняних фірм» [7].
Б. Лундвалл	Швеція	НІС – це «організації та установи, що беруть участь у пошуку і дослідженні, наприклад, відділи досліджень і розробок, технологічні інститути та університети» [7].
Р. Меткалф	США	НІС – це «система взаємопов'язаних інститутів, що створюють, зберігають і передають знання і навички, які визначають нові технології» [7].
І. Яненкова	Україна	НІС – це «сукупність різних інститутів, що спільно і кожен окремо роблять свій внесок у створення і поширення нових технологій, утворюючи організаційно-правову основу для формування й реалізації урядової політики, яка впливає на інноваційний процес» [7].

роботи. Принцип державної підтримки розвитку інноваційного середовища, винахідництва, патентування, впровадження у виробництво новинок – головна лінія політики США. В основу цього принципу покладена повна відмова від екстенсивного шляху розвитку і перехід до якісно нових джерел зростання економічних показників.

Нині Сполучені Штати мають досить потужну сучасну науково-технічну базу, значні державні та корпоративні капітали та інші матеріальні засоби, що дозволяють реалізовувати масштабні проекти як на внутрішньому, так і на міжнародному рівнях.

Аналіз науково-технічної стратегії США дав змогу виділити її основні напрями, як:

1) проведення державної експертизи проектних робіт сфери інновації та високих технологій для того, щоб точно оцінювати можливі ефекти в глобальному економічному масштабі;

2) активна фінансова підтримка державою розробників великих проектів: найефективніші й наукомісткі дослідження повністю фінансуються з державного бюджету;

3) надання різного роду стимулів для ефективного функціонування системи венчурних фондів за допомогою пайового або повноцінного фінансування найуспішніших центрів наукових досліджень у перші роки існування.

Державна система заходів щодо посилення антимонопольного законодавства спрямована на діяльність компаній, які перешкоджають здоровій ринковій конкуренції в наукомісткому виробництві. Санкції, передбачені законодавчими нормами і державним порядком, різноманітні. Насамперед це різні види обмеження виробництва і мінімізація обсягів виробничих потужностей, які придатні для виробництва продукції на основі новітніх технологій.

Етапи становлення американської національної інноваційної системи. За допомогою досліджень історії підприємництва США необхідно відзначити, що бурхливий сплеск ініціативи у сфері бізнесу припадає на останні роки XIX століття. Причинами цього були масштабність внутрішнього ринку, затребуваність інновацій для успішної конкуренції та можливість ефективного продажу масового продукту. Спочатку це було м'ясо, сіль, хімікати, мануфактура, пізніше – авіація, автотранспортні засоби, електроніка. Таким чином, можна визначити етапи становлення інноваційної системи США:

1) 1862 р. – прийняття акту Морілло, метою якого було створення умов для задоволення потреби в кваліфікованих кадрах;

2) 30-і рр. XX ст. – відкриття низки лабораторій, де розроблялися і впроваджувалися технології для електротехнічної й аерокосмічної промисловості, фармакології, біохімії та інших галузей економіки;

3) початок 50-х рр. XX ст. – старт проекту зі створення центру НАСА, досліджень навколоземного простору і космосу;

4) 1963 р. – «Програма цивільних промислових

технологій» під протекторатом президента Кеннеді;

5) 1965–1967 рр. – проекти президентів Джонсона і Ніксона з фінансування технологічних винахідницьких центрів у промислових районах, що займаються розробками в соціальній і промисловій сфері;

6) 1980 р. – прийняття закону Стівенсона-Відлера про технологічні інновації;

7) кінець XX ст. – президент США Б. Клінтон проголосив: «Сьогодні ми рухаємося в століття технологій, інформатики та глобальної конкуренції» [2], пізніше адміністрацією Буша-молодшого запропоновані ініціативи у сфері високих технологій програми підтримки та розвитку сфери ІТ.

Уже в 2015–2016 рр. конгресом США введена система податкових пільг, підвищення матеріального стимулювання установ науки, проведена реформа патентної системи.

За офіційними статистичними даними, у здійсненні НДДКР – науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт – беруть участь усі суб'єкти громадської структури: органи федерального уряду з розташованими в його підпорядкуванні інститутами і лабораторіями, центри академічного та науково-дослідного напрямів приватного типу, що фінансуються з федерального бюджету, навчальні заклади, дослідницькі університети і коледжі, об'єкти промисловості, організації і фонди.

Методи інноваційної діяльності в США. Сучасні реалії такі, що після отримання досить спірних результатів екстенсивного шляху розвитку соціально-суспільних відносин світова цивілізація вимагає кардинально нового підходу. Саме тому діяльність у сфері інновацій є важливим напрямом державної політики. Незважаючи на цінність подібних проектів, тут потрібні специфічні підходи й універсальність розробок.

Дослідження і технології стають важливою частиною державної політики. У цьому контексті багатоступенева структура, що розвиває інноваційні дослідження, розробки і виробництво в США, – це діюча ефективна система, що приносить результати вже не один десяток років.

Федеральні лабораторії – національні наукові установи, які є за статусом дослідними центрами і фінансуються стратегічними міністерствами.

Підтримка досліджень в університетах і дослідницьких інститутах здійснюється Асоціацією американських університетів, організацією наукових установ, що підтримує на багатосторонньому рівні національну систему досліджень і академічної освіти.

Університетські дослідження проводяться за допомогою держави, фінансуються за рахунок федеральних коштів. Вони надають студентам можливість брати участь у фундаментальних роботах та розробленні масштабних проектів.

Система трансферу технологій США – метод застосування підсумків роботи НІС США в інтелектуальній сфері іншими країнами. Система дає змогу розповсюджувати найбільш ефективні розробки і технології у світовому масштабі.

Підтримка досліджень, які проводяться підприємствами та виробництвами, спрямована на проекти у галузі охорони здоров'я та оборони, які розробляються у федеральних лабораторіях, і кураторство наукових досліджень через фінансову підтримку університетської наукової діяльності.

Система руху знань має на увазі розвиток певних регіонів: і в галузі науки, і в галузі промисловості.

Інноваційні кластери дають змогу створити умови для залучення інвестицій у середній і малий бізнес та підвищити зацікавленість приватних інвесторів у результатах. Під кластерами розуміється група споріднених за різними (в т. ч. географічними) ознаками фірми, що діють в одному напрямі, на принципах співпраці та взаємодоповнення.

Нині малий бізнес є соціально-економічним фундаментом, без якого не може стало розвиватися будь-яка інноваційно-орієнтована національна економіка [6].

Система колаборації в промисловості – співпраця бізнесу і підприємництва різного рівня з науковими підприємствами, що займаються дослідженнями. Придбання зарубіжних технологій і прямих інвестицій іноземних партнерів на рівні державної політики.

Міграційна політика США полягає в тому, що держава стримує надання громадянства і роботи, постійного житла і робочої візи, оплачуваної роботодавцями. Держава зацікавлена допомагати підприємницькій ініціативі мігрантам із високою кваліфікацією, студентам та молодим спеціалістам. Найбільш наочним прикладом політики є знаменита Силіконова долина, де успішно працюють фахівці з багатьох країн, в тому числі і колишнього СРСР.

Для більш ефективного стимулювання інноваційної діяльності у виробничій, науковій та дослідницьких сферах роботи в США різні методи мотивації повинні застосовуватися виключно в комплексі, однак пріоритет все одно залишиться у підтримці освіти.

Висновки із цього дослідження. Аналіз дослідження Національної інноваційної системи США показало, що інноваційна діяльність в США є основним механізмом розвитку економіки країни, а особливо у сфері передових технологій. Національна інноваційна система США містить у собі всі елементи інноваційного циклу: фундаментальну і прикладну науку, дослідження та розробки (R&D), різні структури фінансування і налагоджену систему комерціалізації інновацій. Інноваційна діяльність забезпечує не тільки динамічний науково-технічний розвиток національної економіки, лідерство і конкурентоспроможність країни на світовій арені, а й високу норму прибутку інвесторам. Відмінною особливістю цього процесу є постійне зростання корпоративного фінансування інноваційної діяльності. Окремі цінні компоненти різних національних інноваційних систем, зокрема США, заслуговують уважного вивчення і детального аналізу з метою їх можливого перенесення в українську економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поляков С.Г. Організація і регулювання інноваційної діяльності: взаємодія держави і підприємництва : Монографія. М. : MIET, 2004. С. 77.
2. З економічної доповіді Президента США Конгресу в 1997 р. URL: <https://www.congress.gov/105/crpt/hrpt393/CRPT-105-hrpt393.pdf> (дата звернення 26.05.2020)
3. Васильєв В.С. Американська політика в області науки // Інститут США і Канади: економіка, політика, культура. 2008. № 4. С. 3–22.
4. Лебедева Е. Взаимодействие государства и бизнеса в научно-технической сфере // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 7. С. 48.
5. Freeman C. Technological Infrastructure and International Competitiveness: Репринт оригінальної статті для конференції ГЛОБЕЛІКС. URL: http://redesist.ie.ufrj.br/globelics/pdfs/GLOBELICS_0079_Freeman.pdf (дата звернення: 26.05.2020).
6. Мізюк С.Г., Рак А.В. Напрями управління ефективністю діяльності підприємств малого бізнесу транспортної галузі // Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. № 23. С. 25.
7. Яненко І.Г. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика: [монографія] / І. Г. Яненко. Миколаїв : Вид-ва ЧДУ імені Петра Могили, 2012. 59 с.

REFERENCES:

1. Polyakov S.G. (2004) Orhanizatsiia i rehuliuвання innovatsiinoi diialnosti: vzaiemodiia derzhavy i pidpriemnytstva [Organization and regulation of innovation: interaction between the state and entrepreneurship: Monograph]. M.: MIET, p. 77.
2. Z ekonomichnoi dopovidi Prezydenta SShA Konhresu v 1997 r. [From an economic report by the President of Congress in 1997]. Available at: <https://www.congress.gov/105/crpt/hrpt393/CRPT-105hrpt393.pdf> (accessed 26 May 2020).
3. Vasilyev V.S. (2005) Amerykanska polityka v oblasti nauky [American policy in the field of science] Instytut SShA i Kanady: ekonomika, polityka, kultura [Institute of the United States and Canada: Economics, Politics, Culture], № 4, p. 48.
4. Lebedeva E. (2005) Vzaymodeistvie hosudarstva y byznesa v nauchno-tekhnycheskoi sfere [Interaction of the state and business in the scientific and technical field] Myrovaia ekonomika y mezhdunarodnye otnosheniya [E. Lebedeva // World Economy and International Relations], No. 7, p. 48.
5. Freeman C. Tekhnolohichna infrastruktura ta mizhnarodna konkurentospromozhnist [Technological Infrastructure and International Competitiveness] Reprint oryhylnoi staty dlia konferentsyy HLOBELYKS [Reprint of the original article for the GLOBELIX Conference]. Available at: http://redesist.ie.ufrj.br/globelics/pdfs/GLOBELICS_0079_Freeman.pdf (accessed 26 May 2020).
6. Miziuk S.G., Rak A.V. (2019) Napriamy upravlinnia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv maloho biznesu transportnoi haluzi [Directions for managing the efficiency of small businesses in the transport industry] // Naukovy visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu [Scientific Bulletin of Uzhgorod National University], № 23, p. 25.
7. Yanenkova I.G. (2012) Orhanizatsiino-upravliniski resursy innovatsiinoho rozvytku ekonomiky: metodolohiia ta praktyka [Organizational and management resources of innovative economic development: methodology and practice] [monograph] / I.G. Yanenkova. Mykolaiv: Petro Mohyla BSCU Publishing House, p. 59.

УДК 330.1

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-5>

Міхайлуца М.К.

студентка

Запорізького національного університету

Дугієнко Н.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки,

природних ресурсів і економіки міжнародного туризму

Запорізького національного університету

Mikhailutsa Mariia

Student

Zaporizhia National University

Duhienko Natalia

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor of International Economics,

Natural Resources and Economics of International Tourism Department

Zaporizhia National University

«ЗЕЛЕНІ» ІНВЕСТИЦІЇ ЧЕРЕЗ «ЗЕЛЕНІ» ОБЛІГАЦІЇ

GREEN INVESTMENT THROUGH GREEN BONDS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено комплекс питань щодо «зеленого інвестування» у світі, можливостей та потенційних шляхів мобілізації інвестиційних ресурсів для екологізації економіки. Вивчено потенційні можливості українських «зелених» проектів, інвестиційну привабливість «зелених» послуг і технологій та джерела їх фінансування. Для цього було висвітлено поняття одного з фінансових інструментів – «зелених» облігацій, принципи їх застосування у світі (зокрема, розглянуто поняття «зеленого камуфляжу»), наслідки від запровадження такого виду інвестування, а також специфічні умови запровадження «зеленого інвестування» в Україні. Вивчено аналітичні роботи деяких українських авторів, у яких визначено поточний стан, перешкоди на шляху до реалізації та перспективи мобілізації політики «зеленого інвестування» в Україні. У статті наведено інформацію щодо фактичних спроб українського бізнесу долучитися до всесвітнього процесу «зеленого інвестування» через державний та приватний сектори економіки. Також проаналізовано теперішній стан інституційного середовища України для екологізації економіки країни загалом та для ринку «зелених» облігацій зокрема. У роботі наведено докази спроможності українських емітентів самотужки використовувати фінансові інструменти для реалізації амбітних проектів, покликаних до запровадження принципів сталого бізнесу у світі та формування позитивного іміджу нашої країни на міжнародному рівні. Дослідження дало можливість визначитися з напрямом запровадження «зеленого» інвестування в Україні через приватний сектор.

Ключові слова: «зелені» облігації, «зелені» інвестиції, фінансові інструменти, «зелений» камуфляж, українські емітенти.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован комплекс вопросов о «зеленом инвестировании» в мире, возможностях и потенциальных путях мобилизации инвестиционных ресурсов для экологизации экономики. В частности, изучены потенциальные возможности украинских «зеленых» проектов, инвестиционная привлекательность «зеленых» услуг, технологий и источники их финансирования. Для этого было рассмотрено понятие одного из финансовых инструментов – «зеленых» облигаций, принципы их применения в мире (в частности, рассмотрено понятие «зеленого камуфляжа»), последствия от внедрения такого вида инвестирования, а также специфические условия внедрения «зеленого инвестирования» в Украине. Изучены аналитические работы некоторых украинских авторов, в которых определено текущее состояние, препятствия на пути

к реализации и перспективы мобилизации политики «зеленого инвестирования» в Украине. В статье приведена информация о фактических попытках украинского бизнеса присоединиться к всемирному процессу «зеленого инвестирования» через государственный и частный секторы экономики. Также проанализировано нынешнее состояние институциональной среды Украины, необходимой для экологизации экономики страны в целом и для рынка «зеленых» облигаций в частности. В работе приведены доказательства способности украинских эмитентов самостоятельно использовать финансовые инструменты для реализации амбициозных проектов, необходимых для внедрения принципов устойчивого развития в мире и формирования положительного имиджа нашей страны на международном уровне. Исследование позволило определить, что приоритетным направлением для «зеленого» инвестирования в Украине является частный сектор.

Ключевые слова: «зеленые» облигации, «зеленые» инвестиции, финансовые инструменты, «зеленый» камуфляж, украинские эмитенты.

ANNOTATION

The «green» economy is the basis for the implementation of the concept of sustainable development. The need for «greening» the international financial system is beyond doubt, because the governments of most countries understand the scale and urgency of solving the world's climate problems through financing sustainable development and realize that no state can cope with them alone. Changing the «trajectory» of the world economy in the direction of sustainable development is increasingly determining the desire of countries and private issuers to mobilize «green» investment in the development of renewable energy, industrial and energy modernization and more. «Green» investment is represented by various financial instruments, but still does not have a single global systematization of this process, so their use depends on the specific conditions of the country where the «green» project is implemented. The article examines a set of issues related to «green investing» in the world, opportunities and potential ways to mobilize investment resources for «greening» the economy. In particular, the potential opportunities of Ukrainian «green» projects, the investment attractiveness of «green» services and technologies and the sources of their funding were studied. In order to do so, the concept of one of the financial instruments – «green» bonds, the principles of their use in the world (including the concept of «green camouflage»), the consequences of this type of investment, as well as specific conditions for «green investment» in Ukraine were

highlighted. Analytical works of some Ukrainian authors were studied, in which the current state, obstacles on the way to realization and prospects of mobilization of the policy of «green investment» in Ukraine were determined. The article provides information on the actual attempts of Ukrainian business to join the global process of «green investing» through the public and private sectors of the economy. The current state of the institutional environment of Ukraine for the greening of the country's economy in general and for the market of «green» bonds in particular is also analyzed. The paper argues the ability of Ukrainian issuers to use financial instruments on their own to initiate ambitious projects aimed at implementing the principles of sustainable business in the world and forming a positive image of our country on the international level.

Key words: green bonds, green investments, financial instruments, green camouflage, Ukrainian issuers.

Постановка проблеми. Впровадження «зеленої» економіки можливе в умовах будь-якої економіки, державної або ринкової. Вона не є альтернативою сталого розвитку, навпаки, це спосіб реалізації курсу на сталий розвиток на національному, регіональному й світовому рівнях. Для її впровадження сучасний бізнес активно використовує «зелене» інвестування за допомогою різних фінансових інструментів, а саме: кредитні «зелені» лінії Міжнародних багатосторонніх банків, приватне «зелене» кредитування та «зелені» облігації. Однак єдиної світової системи інструментів «зеленого» інвестування поки немає, а використання вищезгаданих фінансових інструментів залежить від специфічних умов сектору чи країни, де реалізується «зелений» проект.

Україна нарешті має долучитися до процесу освоєння «зелених інвестицій», які стимулюють економічну активність, але, на відміну від звичайного фінансування виробничих процесів, відбувається це без ризику виникнення криз та потрясінь для клімату планети. Зміна стратегії розвитку України має особливе значення, бо більшість підприємств України енергетично неефективні, використовують застарілі та екологічно шкідливі технології виробництва, а країна загалом існує в умовах ресурсної та енергетичної залежності. Тому поступова заміна «коричневої» індустріальної економіки на нову «зелену» як стратегічний пріоритет розвитку дає шанс забезпечити національну безпеку держави в найближчі десятиріччя. Долучаючись до світового ринку «зелених» інвестицій, Україні слід визначити потенціал державного та приватного сектору у цьому процесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських та зарубіжних учених, які зробили вагомий внесок у дослідження розвитку «зеленої» економіки, зокрема ринку «зеленого» фінансування, заслуговують уваги наукові роботи таких авторів, як: М. Петрик [1], Г. Марушевський, Даг Хікман [2], М. Мордань [3], А. Фролов [8] та інші.

У роботах згаданих авторів розглядаються теоретичні, методологічні та практичні основи формування та розвитку ринку «зелених» облігацій, його роль у світовій фінансовій системі, визначені практичні поради щодо державного стимулювання та покращення інвестиційної привабливості «зелених» облігацій. Більшість

авторів схиляється до думки, що розвиток вищезгаданого ринку можливий лише за умов наявності контролю з боку держави. Важливо зрозуміти, який напрям реалізації «зелених» проектів є пріоритетним для України в реаліях українського бізнесу: через державне регулювання або приватний сектор.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в аналізі потенціалу державного та приватного сектору України у залученні «зелених» інвестицій та визначенні напрямів організації і розвитку ринку «зелених» облігацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для виживання та суспільного розвитку людства необхідний перехід до «зеленої економіки», тобто необхідно поступово трансформувати традиційну економіку до більш енергоефективної та енергозбережливої [1].

В Україні налічується багато розроблених інвестиційних проектів у сфері відновлюваної енергетики, енергоефективності, інших екологічно чистих проектів.

Експерти оцінюють потенціал «зелених» послуг і технологій України у розмірі понад 120 млрд євро. Найбільшу питому вагу мають технології з енергозбереження, поводження з відходами та водоочищення.

Не менш важливим напрямом розвитку економіки в Україні вважають виробництво органічних продуктів харчування. Більшість українських органічних компаній експортує органічні сільгосппродукти – це сільськогосподарські культури (зернові, олійні, бобові), дикорослі рослини (ягоди, гриби, горіхи, лікарські трави) та мед. Переважна частина цих продуктів використовується як сировина для подальшої обробки та перепродажу, тому для збільшення надходжень від експорту органічного сільського господарства необхідно, щоб переробка цієї продукції відбувалася на території України [2].

Середньорічне зростання в галузі біоенергетики становить 42%. Очікується, що у 2021 році питома вага відновлюваної енергії становитиме 15% від загального споживання енергії. Щодо енергетичної галузі треба зазначити, що активне інвестування вітчизняного капіталу в «зелений» бізнес розпочалося після впровадження на законодавчому рівні «зеленого» тарифу – спеціального тарифу, за яким закуповується електрична енергія, вироблена на об'єктах електроенергетики, що використовують ВДЕ (відновлювані джерела енергії). «Зелений» тариф може використовуватися виробником упродовж 10 років з моменту встановлення ВДЕ. Сьогодні йдуть розмови про скасування або зменшення розміру «зеленого» тарифу, що вже сповільнило темпи розвитку цієї галузі.

Якщо використати весь потенціал біоенергетичних ресурсів, то це дасть змогу: створити нові підприємства; запровадити нові технології й нові види бізнесу; здійснити заміщення природного газу обсягом 5 млрд м³; досягти 30 млрд грн економії витрат під час надання послуг із тепlopостачання та постачання гарячої води; отримати

17 млрд грн доходів для агровиробників; забезпечити 100 тис. робочих місць. Зокрема, в Україні заготовляють понад 50 млн тонн зернових культур. На кожну тонну зерна можна отримати 1,5–2 тонни соломки чи рослинних залишків. Отже, в Україні є достатній енергетичний потенціал соломки та рослинних відходів.

Кожен із цих прикладів, як і багато інших ініціатив, надає можливості для розвитку зеленого бізнесу сьогодні. До того ж, ці приклади ще й передбачають перспективу вищих темпів зростання, ніж у середньому в країні, за рахунок модернізації економіки, впровадження європейських стандартів щодо ефективності діяльності та зменшення впливу на довкілля.

Для повноцінного запуску «зеленого» бізнесу виникає потреба в залученні значного обсягу довгострокових фінансових ресурсів. Таке довгострокове фінансування нині нелегко отримати від української банківської системи та на місцевому ринку капіталу.

Одним із найпопулярніших фінансових інструментів у світі, який надає країнам доступ до великого та різноманітного пулу інвесторів та допомагає виконувати їхні міжнародні зобов'язання, став випуск «зелених» облігацій. «Зелені облігації» являють собою борговий фінансовий інструмент, грошові ресурси від розміщення яких спрямовуються на фінансування екологічних і кліматичних проектів. На думку міжнародних експертів, у найближчі роки очікується бум «зелених» і кліматичних облігацій (табл. 1). Нові фінансові інструменти будуть сприяти плавному переходу до екологічно стійкої економіки до 2030 року.

З підписанням Паризької угоди особливу увагу формуванню міжнародного і національних ринків зелених облігацій стали приділяти міністри фінансів і керівники центральних банків Великої двадцятки, Європейська комісія, Світовий банк та Міжнародна фінансова корпорація, Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Організація економічного співробітництва та розвитку тощо. Більшість країн світу, у тому числі з перехідною економікою, розробили або активно напроцьовують стратегії, спрямовані на формування такого ринку та залучення «зеленого» фінансування.

Останніми роками у світі одним з основних способів залучення «зелених інвестицій» стали «зелені» облігації, випуск яких на світовому ринку зростає в геометричній прогресії. За спостереженнями міжнародної організації Climate Bonds Initiative (CBI), що відіграє значну роль у становленні світового ринку «зелених» облігацій, у 2007 році вперше у світі їх було випущено на загальну суму 860 млн доларів, а станом на листопад 2019 року їх випуск сягнув 215 млрд доларів (рис. 1). За оцінками CBI, до кінця року має бути встановлено новий світовий рекорд із випуску «зелених» облігацій у 250 млрд доларів [4].

«Зелені» облігації уперше випустили великі міжнародні банки розвитку – ЄІБ, СБ, МФК,

Таблиця 1
Потенціал «зелених» інвестицій у світі до 2030 року

Region	Потенціал «зелених» інвестицій до 2030 року, млрд доларів США
Китай	14 903
Латинська Америка та країни Карибського басейну	2 640
Країни Південно-Східної Азії	2 234
Країни Південної Азії	1 143
Африканські країни	783
Країни Європи та центральної Азії, у тому числі:	665
Росія	313
Туреччина	270
Україна	73
Сербія	9
Країни Північної Африки та Близького Сходу	265
Всього	22 633

Джерело: побудовано на основі даних [3]

ЄБРР. Зараз їх уже випускають приватні компанії та фінансові установи.

Українські емітенти також долучаються до цього процесу. Яскравим прикладом є найбільший енергетичний холдинг України – ДТЕК, який нещодавно оголосив про дебютний випуск «зелених облігацій» на суму в 325 млн євро зі строком обігу п'ять років та ставкою 8,5% річних. До організації розміщення було залучено нідерландську компанію з управління активами DTEK Renewables B.V. Відповідні road-show були проведені в Лондоні, Цюриху, Франкфурті та Нью-Йорку, а «зелені» облігації увійшли до лістингу на біржі Euronext Dublin.

Кошти, залучені від розміщення «зелених» облігацій, ДТЕК планує спрямовувати винятково на наявні та майбутні проекти у відновлюваній енергетиці. З метою прозорості і звітності використання залучених коштів компанія планує впровадити систему публічного звітування, яка буде відображати розподіл коштів за проектами і опис самих проектів. Така звітність публікуватиметься на сайті компанії до моменту погашення позики [5].

Успішне розміщення «зелених» облігацій ДТЕК вкотре доводить спроможність нашого бізнесу самотужки вирішувати проблеми інвестування в український бізнес незалежно від наявності допомоги з боку держави. Досвід ДТЕК вже показав міжнародним інвесторам високий професіоналізм українських компаній у підготовці відповідних проектів.

Водночас експерти вважають, що приклад ДТЕК не є типовим для України, бо більшість українських компаній-емітентів не мають таких інституційних можливостей розміщення облігацій за невисокою ставкою, більше того, вони не володіють необхідними знаннями з використання такого фінансового інструменту та правилами застосування GBP. Вони доводять,

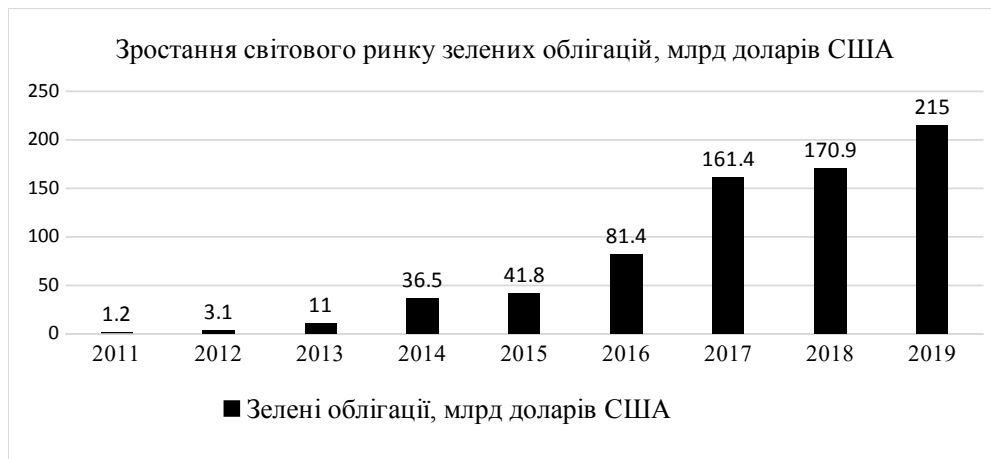


Рис.1. Світовий ринок зелених облігацій, млрд доларів США

Джерело: побудовано на основі даних [4]

що довіра є одним із ключових факторів для розвитку ринку «зелених облігацій», тому навіть одна невдала емісія «зелених» облігацій українськими компаніями з необачним застосуванням GBP може коштувати Україні поширення «greenwashing» та запустити невідворотний процес виходу інвесторів з України.

«Greenwashing» (або так званий «зелений камуфляж») – навмисне введення в оману інвесторів і державних органів влади щодо напрямів використання коштів, отриманих від емісії «зелених» облігацій, дотримання принципів екологічної результативності. Для запобігання фактам «зеленого камуфляжу» у світі і виникла необхідність розробки GBP. «Принципи зелених облігацій» (GBP) – це добровільні керівні процедурні принципи, призначені для широкого використання ринком, які рекомендують прозорість і розкриття інформації, а також сприяють екологічній чесності і результативності (integrity) ринку. GBP не передбачається наявність якогось контролюючого або перевірконого механізму для зелених облігацій, розраховуючи на добровільне сумлінне застосування принципів учасниками ринку [3].

Для запобігання використанню «зеленого камуфляжу» країни вдаються до формування національних стандартів та інструкцій із «зеленого» маркування облігацій, правил цільового використання отриманих фінансових ресурсів та оцінювання результативності «зелених» проектів. Національні правила і стандарти із «зелених» облігацій, а також стандарти бухгалтерського обліку та звітності, в тому числі нефінансової, допомогли країнам суттєво зменшити транзакційні витрати для державних інститутів і соціально відповідальних інвесторів з перевірки облігаційного випуску на «greenwashing» [3].

На жаль, Україна не вміє раціонально використовувати «зелені» інвестиції. Яскравим прикладом такого нераціонального використання були надходження кіотських коштів. Ще у 2009–2010 роках Україна отримала від продажу

квот на викид парникових газів в рамках Кіотського протоколу 470 млн євро. Зелені інвестиції Україна зобов'язалася використати на екологічні проекти, спрямовані на зменшення вуглецю в атмосфері. Але заплановані в межах екологічних проектів енергозберігаючі ремонти навчальних закладів та лікарень так і не були виконані, а в березні 2018 року національна поліція викрила схему розкрадання 11,2 млн гривень кіотських коштів, що мали бути спрямовані саме на ремонти [6]. У результаті частину невикористаних кіотських коштів Україна повернула Японії (7,49 млн євро), а частину використала як ще одне джерело для розкрадання коштів, а не досягнення будь-якої екологічної мети [7].

Важливо підкреслити, що Україна в процесі використання валютних коштів від продажу кіотських квот Японії зазнала серйозних репутаційних втрат і розцінюється як країна із дуже високим ризиком greenwashing. Цей факт ще раз підтверджує, що імідж нашої країни формується не завдяки урядові та державній політиці, а власними силами українських підприємців.

Також в Україні відсутнє відповідне інституційне середовище для ринку «зелених» облігацій, зокрема відсутнє поняття «зелена» облігація та правовий режим для їх випуску різними емітентами. Чинною нормативно-правовою базою регулюються тільки питання обігу облігацій в розрізі емітентів (облігації підприємств, державні облігації України, облігації місцевих позик, облігації міжнародних фінансових організацій) [8].

Сучасне законодавство України не забезпечує концептуального бачення організації та розвитку національного ринку «зелених» облігацій, зокрема щодо стимулювання такого ринку та підвищення його інвестиційної привабливості, проведення заходів із залучення «зеленого» фінансування.

Міжнародний досвід свідчить, що державні органи інших країн сприяють переходу до «зеленого» фінансування та розробляють відповідні правила й рекомендації для ринку «зелених» облігацій. Для організації ринку «зелених» об-

лігацій поширеною є практика державного стимулювання та покращення інвестиційної привабливості «зелених» облігацій. Залучення нових гравців на «зелений» ринок та посилення їхнього інтересу до «зелених» проектів центральні банки країн реалізують через запровадження пільгових вимог до капіталу для операцій із «зеленими» облігаціями, а уряди країн – через стимули для інвесторів та емітентів.

Аналіз досвіду країн світу дозволяє зауважити, що державне регулювання у сфері організації ринку «зелених» облігацій, що охоплює питання фондового ринку, фінансів, цінних паперів та інвестицій, а також енергетику, промисловість, транспорт, водне та житлово-комунальне господарство, агропромисловий комплекс і землекористування, збереження і відтворення екосистем, – вкрай актуальне питання для України. Вирішення цього питання має надати можливість українським емітентам (навіть не таким потужним та досвідченим, як «ДТЕК») долучитися до «зеленого» фінансування через випуск облігацій у межах чинного законодавства.

При цьому слід зауважити, що менталітет українського бізнесу побудований таким чином, що власний бізнес, його репутація та прибутковість мають набагато більше значення, ніж державні цінності. Тобто український бізнесмен завжди буде піклуватися про імідж власного бізнесу, а допомогу держави (законодавчу чи фінансову) сприймати як додаткову можливість використати суспільне на власну користь, незважаючи на можливі репутаційні втрати країни.

Висновки. Виходячи з вищевикладеного, можна дійти висновку, що українському приватному бізнесу не варто чекати на формування державної політики організації та розвитку ринку «зелених» облігацій. Потрібно вивчати можливості випуску «зелених» облігацій та ставати емітентами, обізнаними в GBP та їх застосуванні; виходити на ринок «зеленого» фінансування з метою залучення міжнародних інвесторів до інвестування в українські випуски суверенних «зелених» облігацій, підвищуючи як власний імідж компаній, так і репутацію країни загалом.

При цьому державне регулювання у сфері організації ринку «зелених» облігацій вкрай актуальне для українських емітентів. Якщо уряд країни буде зволікати із прийняттям відповідних нормативних актів, не буде підтримувати приватний сектор та не буде встановлювати стабільні правила гри на цьому ринку, то наша країна не зможе отримати максимальну користь від участі у «зеленому» фінансуванні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петрик М.Д. Відтворення зеленої економіки як основна мета державно-приватного партнерства. *Електронний журнал «Державне управління: удосконалення та розвиток»*. 2013. № 12. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=666> (дата звернення: 29.02.2020).

2. Марушевський Г., Даг Хікман. Посібник «Зелений» бізнес для малих і середніх підприємств». 2017. URL: <http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/SME-Guide-web.pdf> (дата звернення: 07.05.2020).
3. Мордань М. Зеленые облигации. Краткий справочник, 2017. URL: <http://eepb.org.ua/storage.pdf> (дата звернення: 07.05.2020).
4. CLIMATE BONDS. Green Bond Treasurer Survey 2020. URL: <https://www.climatebonds.net/resources/reports/green-bond-treasurer-survey-2020> (дата звернення: 10.05.2020).
5. Група ДТЭК впервые в истории украинского бизнеса разместила зеленые еврооблигации. *ДТЕК* : веб-сайт. 2019. URL: <https://dtek.com/media-center/press/gruppa-dtek-vpervyye-v-istorii-ukrainskogo-biznesa-razmestila-zelenye-evroobligatsii> (дата звернення: 07.05.2020).
6. Справа на 11 мільйонів: поліція викрила схему розкрадання «кіотських грошей». *Укрінформ*. 2018. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2421752-sprava-na-11-miljoniv-policiya-vikrila-shemu-rozkradanna-kiotskih-grosey.html> (дата звернення: 07.05.2020).
7. Україна повернула Японії 7,49 «кіотських» мільйона. *Електронний журнал «Економічна правда»*. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2016/04/11/589116/> (дата звернення: 07.05.2020).
8. Фролов А. Формування державної політики організації та розвитку ринку «зелених» облігацій в Україні. *«Зелені» інвестиції у сталому розвитку: світовий досвід та український контекст* : аналітична доповідь / Центр Разумкова, К.Маркевич, В.Сіденко. Київ, 2019. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_ZELEN_INVEST.pdf (дата звернення: 07.05.2020).

REFERENCES:

9. Petryk M.D. Vidtvorennya zelenoyi ekonomiky yak osnovna meta derzhavno-pryvatnoho partnerstva. *Elektronnyy zhurnal «Derzhavne upravlinnya: udoskonallennya ta rozvytok»*. 2013. № 12. Available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=666> (accessed: 29.02.2020).
1. Marushevskiy Gh., Dag Khikman. Posibnyk «Zelenyj» biznes dlia malyykh i serednykh pidpryemstv». 2017. Available at: <http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/SME-Guide-web.pdf> (accessed: 07.05.2020).
2. Mordan' M. Zelenyye obligatsii. Kratkiy spravochnik. 2017. Available at: <http://eepb.org.ua/storage.pdf> (accessed: 10.05.2020).
3. CLIMATE BONDS. Green Bond Treasurer Survey 2020. Available at: <https://www.climatebonds.net/resources/reports/green-bond-treasurer-survey-2020> (accessed: 07.05.2020).
4. Gruppa DTEK vpervyye v istorii ukrainskogo biznesa razmestila zelenyye yevroobligatsii. *DTEK* : veb-sayt. 2019. Available at: <https://dtek.com/media-center/press/gruppa-dtek-vpervyye-v-istorii-ukrainskogo-biznesa-razmestila-zelenyye-evroobligatsii> (accessed: 07.05.2020).
5. Sprava na 11 miljoniv: policija vykryla skhemu rozkradannja «kiots'kykh ghroshej». *Ukrinform*. 2018. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2421752-sprava-na-11-miljoniv-policiya-vikrila-shemu-rozkradanna-kiotskih-grosey.html> (accessed: 07.05.2020).
6. Ukrajina povernula Japoniji 7,49 «kiots'kykh» milijona. *Elektronnyy zhurnal «Ekonomichna pravda»*. Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2016/04/11/589116/> (accessed: 07.05.2020).
7. Frolov A. Formuvannya derzhavnoyi polityky orhanizatsiyi ta rozvytku rynku «zelenykh» oblihtsiy v Ukraini. *«Zeleni» investytsiyi u stalomu rozvytku: svitovyy dosvid ta ukrayins'kyi kontekst* : analitchna dopovid' / Tsentrazumkova, K. Markevych, V. Sidenko. Kyiv, 2019. Available at: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_ZELEN_INVEST.pdf (accessed: 07.05.2020).

УДК 339.9

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-6>**Нагорічна О.С.**

*кандидат педагогічних наук, старший науковий співробітник,
заступник директора інституту з наукової та організаційної роботи –
начальник Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики УДФСУ*

Слободян В.В.

*молодший науковий співробітник
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики УДФСУ*

Nagorichna Olga

*Candidate of Pedagogical Sciences, Senior Researcher,
Deputy Director of the Institute for Scientific and Organizational Work -
Head of the Customs Research Center
of the Fiscal Policy Research Institute
of the State Fiscal Service of Ukraine*

Slobodian Viktoria

*Junior Research Fellow
Customs Research Center
of the Fiscal Policy Research Institute
of the State Fiscal Service of Ukraine*

ОСНОВНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ У МИТНІЙ СПРАВІ

MAIN FORMS OF INTERNATIONAL COOPERATION OF UKRAINE IN CUSTOMS

АНОТАЦІЯ

Участь України в міжнародному співробітництві з питань державної митної справи є складовою частиною зовнішньополітичної діяльності. Активне реформування системи митних органів України та зміни законодавства у митній справі в умовах євроінтеграційних процесів вимагають проведення сучасного дослідження питання участі митних органів нашої країни в міжнародному співробітництві. Тому у статті досліджено сутність міжнародного співробітництва та основні його форми, а також розглянуто питання щодо участі України в основних міжнародних організаціях, що стало основним стимулом для її приєднання до міжнародних договорів у сфері спрощення та гармонізації національних митних процедур.

Ключові слова: митна справа, міжнародне співробітництво у митній справі, форми міжнародного співробітництва, міжнародні організації, міжнародні договори, міжнародні угоди.

АННОТАЦИЯ

Участие Украины в международном сотрудничестве по вопросам государственного таможенного дела является составной частью внешнеполитической деятельности. Активное реформирование системы таможенных органов Украины и изменения законодательства в таможенном деле в условиях интеграционных процессов требуют проведения современного исследования вопросов участия таможенных органов нашей страны в международном сотрудничестве. Таким образом, в статье исследована сущность международного сотрудничества и основные его формы, а также рассмотрен вопрос об участии Украины в главных международных организациях, что стало основным стимулом для ее присоединения к международным договорам в сфере упрощения и гармонизации национальных таможенных процедур.

Ключевые слова: таможенное дело, международное сотрудничество в таможенном деле, формы международного сотрудничества, международные организации, международные договоры, международные соглашения.

ANNOTATION

The purpose of the article is a comprehensive study of the essence of international cooperation of Ukraine in customs, the study of the main forms, prospects for development, problematic issues and ways to improve such cooperation. The article examines the essence of international cooperation and its main forms, as well as the issue of Ukraine's participation in major international organizations, which became the main stimulus for its accession to international agreements in the field of simplification and harmonization of national customs procedures. Ukraine's participation in international cooperation on state customs matters is an integral part of foreign policy. Active reform of the system of customs authorities of Ukraine and changes in legislation in the customs business in the context of integration processes require a modern study of the participation of customs authorities of our country in international cooperation. Within the framework of international cooperation aimed at implementing Ukraine's foreign policy and maintaining partnerships with international organizations, customs services of foreign countries and other partners, the State Customs Service of Ukraine cooperates with international organizations and institutions, including the World Customs Organization, the Black Sea Economic Organization, cooperation, the World Trade Organization and others. International economic cooperation, especially between states, necessitates cooperation in the organization and implementation of customs. This area of cooperation is aimed at solving a system of economic, organizational, legal and other issues that provide favorable conditions for the development and protection of economic interests of the respective states, protection of the rights of business entities and citizens. Therefore, a detailed study of all forms of international cooperation aimed at improving customs and in particular the customs legislation of Ukraine, the intensification of effective cooperation between Ukraine and other countries becomes especially important.

Key words: customs business, international cooperation in customs business, forms of international cooperation, international organizations, international treaties, international agreements.

Постановка проблеми. Міжнародне економічне співробітництво, насамперед між державами, зумовлює необхідність співпраці й у сфері організації та здійснення митної справи. Цей напрям співпраці націлений на вирішення системи економічних, організаційних, правових та інших питань, які забезпечують сприятливі умови для розвитку та захисту економічних інтересів відповідних держав, захисту прав суб'єктів підприємницької діяльності та громадян. А тому особливої актуальності набуває детальне вивчення усіх форм міжнародного співробітництва, спрямованого на удосконалення митної справи та, зокрема, митного законодавства України, активізація ефективної співпраці України з іншими країнами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти співробітництва України з міжнародними організаціями у митній сфері вивчали такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як І.Г. Бережнюк, Н.Е. Буваєва, Г.К. Борисов, О.В. Вотченікова, С.В. Галько, О.П. Гребельник, Я. Гудов, Г.О. Дегтяр, Є.В. Додін, А.В. Духневич, М.М. Каленський, В.Т. Камзюк, С.В. Ківалов, В.В. Коваленко, К.І. Куценко, Б.В. Кормич, А.І. Кредісов, Л.В. Лавренюк, В.В. Мицик, В.М. Мовчан, Г.Г. Мокров, М.В. Новикова, В.Ф. Опришко, Н.В. Осадча, В.Ю. Палагнюк, О.П. Пасічна, П.В. Пашко, С.М. Перепьолкін, К.К. Сандровський, В.В. Суворов, С.С. Терещенко, Т.В. Філіпенко, В.В. Філатов, В.В. Ченцов та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). **Мета статті** полягає в комплексному дослідженні сутності міжнародного співробітництва України у митній справі, вивченні основних форм, перспектив розвитку, проблемних питань та шляхів удосконалення такого співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародне митне співробітництво – це один із видів спільної діяльності держав, міжнародних митних організацій та інших суб'єктів, спрямованої на узгодження їхніх інтересів та досягнення спільних цілей у вирішенні особистих та спільних проблем у митній справі на основі загальновизнаних принципів і норм міжнародного права. Відповідно, співробітництво України з міжнародними організаціями у митній сфері є складовою частиною міжнародного митного співробітництва як такого, оскільки воно є ширшим за змістом та за своєю суттю охоплює більш ширші форми такого співробітництва. Саме тому співробітництво України з міжнародними організаціями у митній сфері ми розглядаємо через призму міжнародного митного співробітництва.

Основною метою міжнародного співробітництва у сфері митної справи є вдосконалення правового регулювання організації та здійснення відповідних форм, методів та засобів взаємодії митних адміністрацій різних країн, а також досягнення узгодженості дій митних та право-

охоронних органів з відповідними структурами інших держав у сфері запобігання порушенню митних правил та контрабанді.

Міжнародне співробітництво в галузі митної справи здійснюється в певних формах. Під формами співпраці розуміються ті межі, в яких здійснюється співробітництво між державами [1].

Можна виділити такі основні форми міжнародного співробітництва в галузі митної справи:

1) співробітництво в межах міжнародних організацій;

2) співробітництво шляхом укладання міжнародних угод;

3) співробітництво шляхом укладання міждержавних угод або союзів держав (ЄС, ГУАМ, Великобританія тощо);

4) співробітництво в межах міжнародних конференцій.

Співробітництво в рамках міжнародних організацій

У міру розвитку міжнародного співробітництва в тій чи іншій сфері міжнародних відносин все більшого значення і поширення набуває форма міжнародного співробітництва держав у рамках міжнародних організацій. Нині міжнародні організації відіграють визначальну роль у справі зміцнення, розширення і поглиблення міжнародного співробітництва. Міжнародні організації є основним організатором спілкування держав. Складність і важливість питань, які підлягають вирішенню на міждержавному рівні, вимагає їх оперативного вирішення. Оперативності можна досягти за допомогою інституційного постійно діючого механізму. Таким механізмом і покликані бути міжнародні організації [2], де міжнародне співробітництво отримує відповідну постійну інституційну основу. Україна є учасником у таких міжнародних організаціях, як Всесвітня митна організація, Світова організація торгівлі, Організація Об'єднаних Націй, що стало основним стимулом для її приєднання до міжнародних договорів у сфері спрощення та гармонізації національних митних процедур.

Посилення співробітництва України зі Всесвітньою митною організацією уявляється загальним засобом, який дасть змогу Україні подолати шлях реформування національного законодавства найменш болісно і створить правове підґрунтя для економічного зростання. Крім того, це є й одним із тих кроків, які необхідно зробити Україні для імплементації угоди, укладеної з Європейським Союзом, та виконання зобов'язань перед іншими міжнародними організаціями. Завданням Всесвітньої митної організації є усунення перешкод під час здійснення міжнародних економічних чи торговельних відносин шляхом уніфікації та гармонізації національних митних систем. Саме правовий статус відображає вплив організації на держав-членів в плані координації дотримання єдиних стандартів у сфері міжнародних митних відносин.

Україна стала членом Ради митного співробітництва з 10 листопада 1992 року [4]. Після

вступу до Всесвітньої митної організації Україна стала стороною її семи конвенцій: Конвенції про створення Ради митного співробітництва, підписаної 15 грудня 1950 року (Україна приєдналась до цієї Конвенції 10 листопада 1992 року); Митної конвенції, що стосується контейнерів, підписаної 2 грудня 1972 року (УРСР приєдналась до неї 22 жовтня 1973 року) [3]; Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур (Киотська конвенція), підписаної 18 травня 1973 року (УРСР приєдналась до неї 18 травня 1973 року, зараз Конвенція не діє, оскільки в 1999 році було підписано Доповнену конвенцію, яка має аналогічну назву); Міжнародної конвенції про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства (Конвенція Найробі), підписаної 9 червня 1977 року (Україна стала стороною цієї Конвенції 11 липня 2000 року) [5]; Міжнародної конвенції про гармонізовану систему опису та кодування товарів, підписаної 14 червня 1983 року (наша держава приєдналась до неї 26 червня 2002 року) [6]; Конвенції про тимчасове ввезення (Стамбульська конвенція), підписаної 26 червня 1990 року (приєднання України до конвенції відбулося 24 березня 2004 року) [7]; Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур (Доповнена Киотська конвенція), прийнятої 26 червня 1999 року (5 жовтня 2006 року до неї приєдналась й Україна) [8].

Найбільш значним досягненням у напрямі впровадження Україною міжнародних стандартів оновленої Киотської конвенції стало прийняття 13.03.2012 р. нової редакції Митного кодексу України (далі – МКУ), який набрав чинності 01.06.2012 р. [9]. МКУ містив максимальну кількість норм прямої дії, які приведені у відповідність до вимог оновленої Киотської конвенції, а саме: дозволяє використовувати електронне декларування всім охочим підприємцям без будь-яких обмежень та у всіх митних режимах; визначає вичерпний перелік документів, потрібних для митного оформлення; надає право декларанту на внесення змін до митної декларації, подавати неповну декларацію для оформлення товарів, якщо він не володіє точними відомостями про товар; скорочує час митного оформлення однієї імпоротно-експортної операції з 24 годин до 4; запроваджує пост-аудит, тобто право митниці здійснювати митний контроль після закінчення експортно-імпоротної операції підприємця; дозволяє українським підприємцям, які тривалий час працюють на ринку, не мають заборгованостей, не допускають суттєвих правопорушень, отримати статус уповноваженого оператора економічної діяльності; суттєво розширює права підприємців у частині оскарження рішень, дій та бездіяльності митних органів та їх посадових осіб.

Прийняття рамкових стандартів дуже важливе для України, саме вони дозволяють Укра-

їні: застосовувати передові міжнародні стандарти у розвитку національної митної справи; створити сприятливі умови для розвитку міжнародної торгівлі; поліпшити здатність виявляти і контролювати вантажі, які підпадають під критерії ризику; збільшити ефективність управління рухом товарних потоків; скоротити тривалість процедур митного контролю і випуску товарів у вільний обіг [3].

Однак необхідно вказати, що приєднання чи ратифікація міжнародних конвенцій не може розв'язати усіх проблем, які існують в нашій державі. Важливе місце у процесі реалізації міжнародних норм на практиці займає приведення національного законодавства у відповідність із ратифікованими міжнародними угодами. Також необхідно удосконалити всю систему законодавства України в галузі зовнішньоекономічних зв'язків, приведення її у відповідність до чинних у міжнародному спілкуванні принципів та норм.

Другим значним кроком у напрямі спрощення та гармонізації національних митних процедур є вступ України до Світової Організації Торгівлі (далі – СОТ) [3]. Згідно з процедурами СОТ, із 16 травня 2008 року Україна набула членство у цій міжнародній організації [2].

Вступ до СОТ означає для України: інтеграцію до міжнародної ринкової економіки, створення правових засад для стабільного і передбачуваного ведення бізнесу і міжнародної торгівлі; доступ до міжнародного механізму врегулювання торговельних спорів; створення сприятливого клімату для іноземних інвестицій; більш широкий вибір товарів і послуг, отримання Україною статусу повноправного учасника міжнародної торгівлі, що збільшить її можливості брати участь у регіональних союзах і об'єднаннях [2; 3].

Що стосується основних напрямків подальшої роботи в умовах членства України в СОТ, то наша держава має спрямовувати свої зусилля на: запровадження чіткої, взаємної співпраці між урядом України та СОТ; забезпечення співробітництва з відповідними комітетами СОТ, участь у двосторонніх та багатосторонніх переговорах в рамках СОТ; забезпечення виконання зобов'язань України, взятих в рамках вступу до СОТ; сприяння українським експортерам у покращенні інформованості щодо доступу на ринки країн – членів СОТ [2].

Серед глобальних міжнародних організацій, в яких Україна є повноправним членом, необхідно відмітити ООН та організації системи ООН. Україна бере активну участь у всіх напрямках діяльності ООН, найважливішими з яких є: підтримання міжнародного миру та безпеки та зміцнення верховенства права у міжнародних відносинах, розвиток співробітництва у вирішенні проблем соціально-економічного та гуманітарного характеру, забезпечення прав людини.

Отже, сучасні тенденції розширення міжнародного співробітництва держав у сфері зов-

нішньоекономічної діяльності в умовах лібералізації торговельно-економічних відносин і зростання економічної інтеграції з неминучістю тягнуть за собою розширення і поглиблення міжнародного співробітництва у галузі митної справи в його різних формах, у тому числі і в межах міжнародних організацій.

Співробітництво шляхом укладання міжнародних угод

Ще однією з найпоширеніших форм міжнародного співробітництва в галузі митної справи є співпраця на основі укладання міжнародних угод (договорів). Міжнародних договорів, укладених з питань митної справи, досить багато (залежно від представництва держав у тій чи іншій формі співпраці виділяють двостороннє співробітництво та багатостороннє співробітництво, яке, у свою чергу, підрозділяється на універсальне співробітництво, тобто співробітництво в рамках світового співтовариства, і співпрацю в межах регіону (регіональне співробітництво)).

Яскравим прикладом співробітництва шляхом укладання міжнародних угод в Україні в галузі митної справи є багаторівнева система, що складається з національного законодавства держави в галузі митної справи, а також діючої практики у сфері міжнародних митних відносин, прецедентами, рішеннями міжнародних організацій та міжнародних договорів.

Перший міжнародний (багатосторонній) рівень формують Угода про заснування Світової організації торгівлі (1950 р.); Конвенція про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) від 1980 р., яка регламентує міжнародні залізничні перевезення із застосуванням залізничної накладної ЦІМ (вузька колія); Міжнародна конвенція про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах (1982 р.), що визначає такі спеціальні принципи спільного контролю: синхронності, уніфікації, взаємного визнання митного оформлення та постійного обміну інформацією; Міжнародна конвенція про Гармонізовану систему опису та кодування товарів (1983 р.), яка встановлює єдині підходи до класифікації товарів та класифікаційної роботи; Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Кіото, в ред. 1999 р.), положення якої передбачає максимальне використання інформаційних технологій та ризик-менеджменту; Міжнародна конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства (Конвенція Найробі від 1977 р.), яка регламентує конкретні сфери співробітництва Договірних Сторін та визначають види адміністративної допомоги (допомога, що надається митною адміністрацією з власної ініціативи; допомога за запитом щодо контролю; розслідування та повідомлення за запитом на користь іншої Договірної Сторони); Угода про партнерство та співробітництво з Європейським співтовариством від 1994 року, положеннями якої передбачено: взаємозв'язок між транзит-

ними системами ЄС та України; введення сучасних митних систем; запровадження об'єднаної номенклатури та єдиного адміністративного документа та обмін інформацією; а також Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 2014 року, відповідно до положень якої адміністративне співробітництво є важливим для реалізації та контролю преференційного режиму, а сторони зобов'язуються боротися з незаконними діями та шахрайством у митних питаннях, що пов'язані з імпортом, експортом, транзитом та їх розміщення під будь-який митний режим [3].

Другий рівень – міждержавний (двосторонній), що формують укладені на основі Конвенції Найробі – Міжнародна конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства (9 червня 1917 року): Угода між Урядами України та Республіки Польща від 1995 р., якою передбачено обмін працівниками митних органів з метою ознайомлення з технічними засобами контролю, обмін науковими і технічними відомостями з митних питань, а також обмін експертами з митних питань [5]; Договір про правовий режим українсько-польського державного кордону, співробітництво та взаємодопомогу з прикордонних питань від 1993 року та Угода про основні принципи транскордонного співробітництва Польщі з Україною від 1993 року та деякі інші, згідно з якими найбільш успішно реалізованими проектами співробітництва стали: обмін попередньою інформацією про вантаж і транспортний засіб ще до фактичного перетину ним кордону та система раннього попередження, яка дозволяє запобігати утворенню черг з транспортних засобів на кордоні, а також здійснення спільного митного контролю у пунктах пропуску [3]; Угода між Україною та Словацькою Республікою про співробітництво і взаємодопомогу в галузі митної справи від 1996 року, відповідно до положень якого завдяки тісному співробітництву їх митних служб було полегшено виконання митних формальностей у міжнародному сполученні між двома країнами та домовлено про обмін інформацією для забезпечення стягнення мита, а також виявлення і припинення порушень митного законодавства [3]; Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії від 2011 року, яка містить Правила визначення походження продукції з територій Договірних Сторін та положення про сертифікат походження EUR.1 та декларацію про походження, а також про взаємну допомогу митних органів України та Чорногорії у підтвердженні походження товарів та застосуванні санкцій щодо осіб, що для отримання преференційного режиму надають документи з неправдивою інформацією [3].

Третій рівень – національний, сформований Митним кодексом України від 2012 року [9]; Законом України від 29.06.2004 р. «Про між-

Таблиця 1

Основні багатосторонні міжнародні договори України з питань співробітництва у митній сфері

№ з/п	Назва договору	Дата підписання, затвердження, приєднання	Дата набрання чинності для України	Термін дії	Примітки
1	Конвенція про створення Ради Митного Співробітництва 1952 р. неофіційна назва – Конвенція про Раду Митного Співробітництва 1952 року	Приєднання України відбулося згідно з Постановою Верховної Ради України від 19.06.1992 року № 2479 «Про приєднання України до Конвенції про створення Ради митного співробітництва 1950 року»	26 червня 1992 року	Термін дії цієї Конвенції не обмежений, однак у будь-який час по закінченні п'яти років із дня набуття нею чинності а) Статті кожна Договірна сторона може вийти з цієї Конвенції	Конвенція укладена під егідою Ради ВМО. Дата підписання – 15 грудня 1950 р. Дата набрання чинності – 4 листопада 1952 р.
2	Міжнародна Конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства. Неофіційна назва – Найробіська Конвенція 1977 року	Приєднання України відбулося згідно з Указом Президента України від 23 травня 2000 року № 699/2000 «Про приєднання України до Міжнародної Конвенції про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства та додатків I, II, III, V, VI, VII, VIII до неї»	11 липня 2000 року	Конвенція має невизначений термін дії	Конвенція укладена під егідою ВМО. Адмініструється ВМО. Дата підписання – 9 червня 1977 р. Дата набуття чинності – 21 травня 1980 року.
3	Міжнародна конвенція про Гармонізовану систему опису та кодування товарів 1986 року. Неофіційна назва – Конвенція ГС 1986 року	Приєднання України згідно з Указом Президента України від 17 травня 2002 року № 466 «Про приєднання України до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів»	1 січня 2004 року	Має невизначений термін дії	Конвенція укладена під егідою ВМО. Адмініструється ВМО.
4	Конвенція про тимчасове ввезення. Неофіційна назва – Стамбульська Конвенція 1990 року	Приєднання України згідно з Законом України від 24 березня 2004 року № 1661-IV «Про приєднання України до Конвенції про тимчасове ввезення»	22 вересня 2004 року	Конвенція укладена на невизначений термін	Конвенція укладена під егідою ВМО. Адмініструється ВМО.
5	Митна конвенція, що стосується контейнерів 1972 року. Неофіційна назва – Женевська Конвенція 1972 року	Україна підписала цю Конвенцію 22 жовтня 1973 року. Конвенцію ратифіковано Президентом Верховної Ради УРСР 26 липня 1976 року	1 липня 1977 року	Якщо кількість Договірних Сторін стане менше п'яти протягом будь якого 12-ти місячного періоду, Конвенція втрачає чинність після закінчення такого дванадцятимісячного періоду	Конвенція укладена під егідою ЄЕК ООН. Адмініструється ВМО.
6	Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП. Неофіційна назва – Конвенція МДП 1975 року	Правонаступництво України оформлено згідно із Законом України від 15 липня 1994 року № 117 (117/94-ВР) «Про участь України у Митній конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенції МДП 1975 року)»	Дата набуття чинності для України – 8 грудня 1982 року. Дата набрання для України після оформлення правонаступництва – 11 жовтня 1994 року	Якщо кількість Договірних Сторін стане менше п'яти протягом будь якого 12-ти місячного періоду, Конвенція втрачає чинність після закінчення такого дванадцятимісячного періоду	Конвенція укладена під егідою ЄЕК ООН. Адмініструється ВМО.

(Закінчення таблиці 1)

№ з/п	Назва договору	Дата підписання, затвердження, приєднання	Дата набрання чинності для України	Термін дії	Примітки
7	Міжнародна конвенція про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах. Неофіційна назва – Женевська Конвенція 1982 року.	Приєднання України згідно з Указом Президента України від 4 липня 2002 року № 616/2002 «Про приєднання України до Міжнародної конвенції про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах»	12 грудня 2003 року	Якщо кількість Договірних Сторін стане менше п'яти протягом будь якого 12-ти місячного періоду, Конвенція втрачає чинність після закінчення такого дванадцяти-місячного періоду	Укладена в рамках СЕК ООН. Адмініструється ВМО.
8	Угода про співробітництво та взаємодопомогу в митних справах	Дата підписання – 15 квітня 1994 року. Ратифікована згідно із Законом України від 15 грудня 1999 року № 1301-XIV «Про ратифікацію Угоди про співробітництво та взаємодопомогу в митних справах»	Набула чинності для України – 31 січня 2000 року	Угода укладена на п'ять років з автоматичним продовженням терміну дії на наступний п'ятирічний термін	Міжнародний договір, укладений в рамках СНД. Договірні сторони – митні відомства Азербайджанської Республіки, Республіки Вірменія, Республіки Білорусь, Грузії, Республіки Казахстан, Киргизької Республіки, Республіки Молдова, Російської Федерації, Республіки Таджикистан, Республіки Туркменістан, Республіки Узбекистан, України

Джерело: сформовано за даними: <https://ips.ligazakon.net>

народні договори України» [3]; Порядком проведення робочих зустрічей керівника митниці та його заступників з представниками митного органу суміжної іноземної держави, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 2003 р. № 1956 (зі змінами від 2012 р.); Наказом Держмитслужби України «Про внесення змін до Положення про Департамент боротьби з контрабандою, аналізу ризиків та протидії корупції» від 17.07.2012 р. № 370, якими визначається механізм міжнародного співробітництва.

Чинний перелік деяких з основних багатосторонніх міжнародних договорів України з питань співробітництва у митній сфері наведено в табл. 1 [3].

Співробітництво шляхом укладання міждержавних угод або союзів держав (ЄС, ГУАМ, Великобританія тощо)

У контексті політичного курсу євроінтеграції Україна взяла на себе також зобов'язання привести своє законодавство в частині митної політики до стандартів ЄС. У 2014 р. Україна ратифікувала Угоду про асоціацію з ЄС (наочний приклад співробітництва шляхом укладання союзів держав). Політичну частину Угоди про асоціацію «Україна – ЄС» було підписано 21.03.2014 р. Економічну частину угоди було підписано 27.06.2014 р. [2].

Спільні дії України та ЄС передбачають [2]: сприяння законній торгівлі шляхом ефективно-

го впровадження і дотримання вимог законодавства; уникнення дискримінаційних навантажень на економічних операторів, запобігання шахрайству і сприяння економічним операторам; застосування єдиного адміністративного документа у цілях митного декларування; ефективність, прозорість і спрощення митних процедур; застосування сучасних митних методів, зокрема оцінки ризиків, постаудитного контролю та методів аудиту компаній; скорочення витрат і збільшення передбачуваності для суб'єктів господарювання, зокрема для малих та середніх підприємств; застосування міжнародних документів, що використовуються у митній справі і торгівлі, у тому числі тих, що розроблені ВМО, СОТ, а також керівних принципів ЄС, таких як митні прототики; вжиття заходів для відображення та виконання положень переглянутої Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур 1973 р. (Киотська конвенція); здійснення попереднього забезпечення обов'язкових рішень щодо тарифної класифікації та правил походження. Сторони гарантують, що рішення можуть бути скасовані або анульовані лише після нотифікації причетного суб'єкта та не матимуть зворотної дії, якщо тільки рішення не були прийняті на основі недостовірної або неповної інформації; застосування спрощених процедур для вповноважених трейдерів відповідно до об'єктивних та недискримінаційних критеріїв;

встановлення правил, які забезпечать, щоб будь-які штрафи, накладені за порушення митного законодавства, були пропорційними і недискримінаційними, а не призводили до не виправданих затримок; застосування прозорих, недискримінаційних і пропорційних правил щодо ліцензування митних брокерів.

Розділ 4 Угоди про асоціацію України та ЄС охоплює такі важливі питання у митній сфері, як: національний режим та доступ товарів на ринки; технічні бар'єри у торгівлі; сприяння торгівлі і співробітництву в митній сфері; правила походження товарів; рух капіталів і платежів тощо. Цей розділ Угоди про асоціацію, в якій ідеться про встановлення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, набрав чинності 31 грудня 2015 року. Необхідно відмітити, що українськими законодавцями також постійно ведеться робота з приведення Митного кодексу України у відповідність до глави 5 Угоди про асоціацію «Митні питання та сприяння торгівлі», у відповідність до додатка XV «Наближення митного законодавства». Вважаємо, що за всі роки української незалежності підписання цієї Угоди – це найбільш значний крок у сфері гармонізації й уніфікації митного законодавства. Цей крок також свідчить про зміну Україною вектора розвитку у міжнародному митному співробітництві з СНД та ЄС [2]. Аналізуючи проблемні чинники в діях нової влади на євроінтеграційному напрямі експерти констатують [10] програмних, концептуальних підходів і стратегічного бачення (не було і нині немає цілісної державної зовнішньополітичної стратегії, складовою якої повинна бути європейська інтеграція); дефіцит досвіду (відчувався помітний брак досвіду як значного числа депутатів, до недавнього часу далеких від проблем зовнішньої політики, зокрема до суто професійних питань євроінтеграції, так і Уряду, ряд членів якого не мали належного політичного, адміністративного досвіду); проблемність структурних, кадрових трансформацій (деякі структурні новації нової влади були поспішними, непродуманими, викликали сумніви та занепокоєння); брак комунікації (ця сфера є дуже проблемною для нинішньої влади); зміна Уряду (відставка Уряду на початку березня 2020 р. зумовила чергові кадрові трансформації у міністерствах, що відповідають за реалізацію Угоди про асоціацію у ключових сферах. Усе це так чи інакше позначилося на роботі у європейському напрямі, спричинило певну «паузу» в реалізації Угоди про асоціацію) [10].

Важливим є також участь України і в Організації Чорноморського Економічного Співробітництва (ОЧЕС). На зустрічі керівників митних адміністрацій держав-учасниць ОЧЕС в 2008 році було визнано, що, офіційний обмін попередньою інформацією щодо товарів і транспортних засобів, що здійснюють транскордонне переміщення, є ефективним інструментом у боротьбі з «подвійним фактуруванням», митним шахрайством

та забезпеченням належного виконання всіма суб'єктами митного законодавства.

Ще одним прикладом співробітництва шляхом укладання союзів держав є співробітництво у рамках ГУАМ в контексті зовнішньої політики України, яке можна розглядати як з точки зору окремого механізму взаємодії з країнами пострадянського простору, так і як частину співробітництва у Чорноморському регіоні.

Організація за демократію та економічний розвиток – ГУАМ (ОДЕР-ГУАМ) є однією з ключових організацій Чорноморсько-Каспійського регіону, яка надає можливість Україні проведення ефективної регіональної політики, утвердження в ролі регіонального лідера, а також отримання вагомих економічних дивідендів.

ОДЕР-ГУАМ є міжнародною регіональною організацією, до складу якої входять Азербайджанська Республіка, Грузія, Республіка Молдова та Україна. 10 жовтня 1997 року в рамках Саміту Ради Європи в м. Страсбург чотири країни заснували Консультативний форум ГУАМ. У квітні 1999 року Узбекистан приєднався до цього об'єднання, але після кількох років пасивної участі, у 2005 році вийшов із його складу.

7 червня 2001 з підписанням Ялтинської Хартії ГУАМ у рамках Саміту глав держав Форум було перетворено в Об'єднання ГУАМ, яке 23 травня 2006 на Київському саміті ГУАМ було інституалізовано в Організацію за демократію і економічний розвиток – ГУАМ, через підписання Статуту Організації [2].

Відповідно до Статуту основними цілями ГУАМ є: утвердження демократичних цінностей, забезпечення верховенства права та поваги прав людини; – забезпечення сталого розвитку; зміцнення міжнародної та регіональної безпеки та стабільності; поглиблення європейської інтеграції для створення загального простору безпеки, а також розширення економічного та гуманітарного співробітництва; розвиток соціально-економічного, транспортного, енергетичного, науково-технічного та гуманітарного потенціалу; активізація політичної взаємодії та практичного співробітництва у сферах, що становлять взаємний інтерес.

Що стосується співробітництва України та країн-членів ГУАМ в економічній сфері, то 2008 рік був найактивнішим у відносинах з Молдовою та Грузією. Економічний спад внаслідок всесвітньої фінансової кризи торкнувся і активності співпраці між цими державами. В той же час значне зростання у 2011 році повинно було сигналізувати щодо ефективності виходу з кризи та посиленню двосторонніх економічних контактів, які вийшли на перше місце від політичного діалогу. Однак, тенденція щодо спаду у товарообігу у 2012–2013 році демонструє неналежне використання можливостей двостороннього співробітництва.

Деяка інша ситуація спостерігається у відносинах з Азербайджаном, де при збереженні загальної тенденції, 2010 рік символізувався

стрімким, але короточасним ростом товарообігу (у 2 рази), який за результатами 2012 року так само стрімко впав (у 2 рази) [2].

Договірно-правова база, яка сприяє економічному та енергетичному співробітництву у рамках ГУАМ, є достатньо розвинутою. Зокрема, натеper вже підписані такі важливі документи, як:

- Угода між Урядами держав – членів Організації за демократію та економічний розвиток – ГУАМ про міжнародні мультимодальні перевезення вантажів (19 червня 2007 року);

- Угода про створення Ділової ради ГУУАМ (набрала чинності 20 липня 2002);

- Угода про створення зони вільної торгівлі між державами – учасниками ГУУАМ (набрала чинності 10 грудня 2003);

- Меморандум про взаєморозуміння між державами-учасниками ГУУАМ по сприянню торгівлі і транспортуванню (набрав чинності 6 липня 2004);

- Угода про взаємну допомогу і співпрацю в митних справах між урядами держав-учасників ГУУАМ (набрав чинності 6 липня 2004);

- Угода про співпрацю між Торговельно-промисловими палатами держав-учасників ГУУАМ у сфері виставково-ярмаркової діяльності (підписана 22 квітня 2005 року);

- Меморандум про взаєморозуміння між Організацією за демократію та економічний розвиток – ГУАМ і Міжнародним союзом автомобільного транспорту (1 липня 2008 року) [2].

Економічне співробітництво в рамках ГУАМ є одним з пріоритетів. В той же час аналізувати дане питання можна як з точки зору кількості та якості спільних документів, які були підписані країнами-членами з метою посилення багатостороннього співробітництва, так і з точки зору активності двостороннього товарообігу та економічної взаємодії.

Співробітництво України та Великобританії – це вид співробітництва шляхом укладання міждержавних угод, де двостороння співпраця навіть після виходу Великобританії з Європейського Союзу та формування нею власної зовнішньої політики продовжується. 9 січня 2020 року на запланованій зустрічі з представниками країн обговорювалися питання щодо підписання Угоди про політичне та торговельне співробітництво найближчим часом.

Співробітництво в межах міжнародних конференцій

Ще однією з форм міжнародного співробітництва у галузі митної справи є співпраця в рамках міжнародних міжурядових конференцій, які являють собою колективні органи держав, самостійно вирішують питання, що стосуються цілей і принципів їх проведення [3]. Скликаються міжнародні конференції для вирішення конкретних проблем і діють протягом певного терміну, не маючи своїх постійних органів і не будучи міжнародними організаціями та суб'єктами міжнародного права.

Міжнародні конференції є дуже поширеною формою міждержавного співробітництва і скликаються для розв'язання політичних, економічних, військових та інших проблем. Як інституціональний механізм міжнародного права і міжнародних відносин вони з'явилися в другій половині XIX сторіччя. В даний час щорічно на різноманітних рівнях міжнародних відносин проводиться більше 1000 конференцій. На думку деяких спеціалістів, у середині XXI сторіччя щорічно буде проходити приблизно 50 тисяч міжнародних конференцій.

У доктрині міжнародного права під міжнародною конференцією розуміють тимчасовий колективний орган держав – її учасників. Міжнародні конференції не є міжнародними організаціями і суб'єктами міжнародного права, їх частіше називають багатосторонньою або парламентською демократією. Таким чином, міжнародна конференція – це зустріч офіційних представників двох або більше держав для обговорення питань, що представляють взаємний інтерес.

Слід мати на увазі, що розрізнення в найменуванні конференції (конгрес, нарада, зустріч і т.д.) не мають особливого юридичного значення, однак як правовий інститут міжнародні конференції мають багато спільного з міжнародними організаціями: – вони являють собою збори представників держав; – для забезпечення діяльності конференції створюються робочі органи (комітети, комісії); – ці органи діють на основі правил, установлених державами-учасниками конференції. Основна відмінність конференцій від міжнародних організацій полягає в тому, що конференції – це тимчасові органи.

Слід зазначити, що всі форми міжнародного співробітництва загалом і в галузі митної справи зокрема тісно пов'язані між собою. Так, на основі міжнародних договорів створюються міжнародні організації, у свою чергу, діяльність міжнародних організацій приводить до укладення міжнародних договорів, результатом роботи багатьох міжнародних конференцій також може бути укладення міжнародних договорів.

Висновки. Встановлення широких та стабільних зовнішньоекономічних зв'язків, створення сприятливих умов для міжнародної торгівлі неможливе без скоординованих зусиль світового співтовариства. Митна справа, яка є невід'ємною складовою частиною міжнародної торгівлі, безпосередньо впливає на світові процеси товарообміну. Діяльність митних органів, здійснення ними митних формальностей і процедур стає або бар'єром на шляху міжнародної торгівлі, або засобом сприяння торговельним зв'язкам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. І. Квелишвілі. Гармонізація національної митної політики з міжнародними нормами і стандартами в митній сфері. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2016. Вип. 1(28). С. 74–80.

2. Нижникова В.В. Співробітництво України з міжнародними організаціями у сфері митної справи. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. Правознавство*. 2015. Т. 20. Вип. 2 (27). С. 121–128.
3. Щодо міжнародних договорів з питань співробітництва у митній справі: веб-сайт. URL: <https://ips.ligazakon.net> (дата звернення: 12.05.2020).
4. Приєднання України до Конвенції про створення Ради митного співробітництва 1950 року : постанова Верховної Ради України № 2479-XII від 19 червня 1992 року: веб-сайт. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2479-12> (дата звернення: 12.05.2020).
5. Про приєднання України до Міжнародної конвенції про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства та додатків I, II, III, V, VI, VII, VIII до неї : Указ Президента України № 699/2000 від 23 травня 2000 року: веб-сайт. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/699/2000> (дата звернення: 12.05.2020).
6. Про приєднання України до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів: указ Президента України № 466/2002 від 17 травня 2002 року: веб-сайт. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/466/2002> (дата звернення: 12.05.2020).
7. Про приєднання України до Конвенції про тимчасове ввезення: закон України № 1661-IV від 24 березня 2004 року: веб-сайт. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1661/15> (дата звернення: 12.05.2020).
8. Про приєднання України до Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур у змінній редакції згідно з Додатком I до Протоколу про внесення змін до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур: закон України № 227-V від 5 жовтня 2006 року: веб-сайт. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/227-16> (дата звернення: 12.05.2020).
9. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI: веб-сайт. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 12.05.2020).
10. «Євроінтеграційний старт» нової української влади: «Національна безпека і оборона» № 1-2 (181-182): веб-сайт. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/journal/ukr/NSD181-182_2020_ukr.pdf (дата звернення: 19.05.2020).
4. Pryiednannia Ukrainy do Konventsii pro stvorennia Rady mytnoho spivrobitnytstva 1950 roku: Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy № 2479-XII vid 19 chervnia 1992 roku [Ukraine's Accession to the Convention establishing the Customs Cooperation Council of 1950: Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine № 2479-XII of June 19, 1992]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2479-12> (accessed 12.05.2020).
5. Pro pryiednannia Ukrainy do Mizhnarodnoi konventsii pro vzaiemnu administratyvnu dopomohu u vidvernenni, rozsliduvanni ta prypynenni porushen mytnoho zakonodavstva ta dodatviv I, II, III, V, VI, VII, VIII do nei: Ukaz Prezydenta Ukrainy № 699/2000 vid 23 travnia 2000 roku [On the accession of Ukraine to the International Convention on Mutual Administrative Assistance in the Prevention, Investigation and Cessation of Violations of Customs Legislation and Annexes I, II, III, V, VI, VII, VIII thereto: Decree of the President of Ukraine № 699/2000 of 23 May 2000]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/699/2000> (accessed 12.05.2020).
6. Pro pryiednannia Ukrainy do Mizhnarodnoi konventsii pro Harmonizovanu systemu opysu ta koduvannia tovariv: ukaz Prezydenta Ukrainy № 466/2002 vid 17 travnia 2002 roku [On the accession of Ukraine to the International Convention on the Harmonized Commodity Description and Coding System: Decree of the President of Ukraine № 466/2002 of 17 May 2002]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/466/2002> (accessed 12.05.2020).
7. Pro pryiednannia Ukrainy do Konventsii pro tymchasove vvezennia: zakon Ukrainy № 1661-IV vid 24 bereznia 2004 roku [On the Accession of Ukraine to the Convention on Temporary Admission: Law of Ukraine № 1661-IV of March 24, 2004]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1661/15> (accessed 12.05.2020).
8. Pro pryiednannia Ukrainy do Mizhnarodnoi konventsii pro sproshchennia i harmonizatsiiu mytnykh protsedur u zminenii redaktsii zghidno z Dodatkom I do Protokolu pro vnesennia zmin do Mizhnarodnoi konventsii pro sproshchennia ta harmonizatsiiu mytnykh protsedur: Zakon Ukrainy № 227-V vid 5 zhovtnia 2006 roku [On the accession of Ukraine to the International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures as amended in accordance with Annex I to the Protocol of Amendment to the International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures: Law of Ukraine № 227-V of 5 October 2006]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/227-16> (accessed 12.05.2020).
9. Mytnyi kodeks Ukrainy vid 13.03.2012 № 4495-VI [Customs Code of Ukraine dated 13.03.2012 № 4495-VI]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (accessed 12.05.2020).
10. «levrointehratsiinyi start» novoi ukrainskoi vlady: «Natsionalna bezpeka i oborona» № 1-2 (181-182) [«European integration start» of the new Ukrainian government: «National Security and Defense». No. 1-2 (181-182)]. Available at: http://razumkov.org.ua/uploads/journal/ukr/NSD181-182_2020_ukr.pdf (accessed 19.05.2020).

REFERENCES:

1. Kveliashvili, I. (2016). Harmonizatsiia natsionalnoi mytnoi polityky z mizhnarodnyimi normami i standartami v mytnii sferi. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*. Issue 1(28). Pp. 74–80.
2. Nyzhnykova V.V. (2015). Spivrobitnytstvo Ukrainy z mizhnarodnyimi orhanizatsiiamy u sferi mytnoi spravy. *Visnyk ONU im. I.I. Mechnykova. Pravoznavstvo*. No. 20. Issue. 2 (27). Pp. 121–128.
3. *Shchodo mizhnarodnykh dohovoriv z pytan spivrobitnytstva u mytnii spravi* [Regarding international agreements on customs cooperation]. Available at: <https://ips.ligazakon.net> (accessed 12.05.2020).

УДК 339.924

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-7>**Чатченко Т.В.***кандидат економічних наук, доцент
кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна***Chatchenko Tetiana***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economic Theory
and Economic Methods of Management
V.N. Karazin Kharkov national university*

ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ ВІД УТВОРЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ АЛЬЯНСІВ ДЛЯ КРАЇН-ЧЛЕНІВ НА ПРИКЛАДІ НАФТА

ECONOMIC EFFECTS OF THE FORMATION OF INTERNATIONAL INTEGRATION ALLIANCES FOR MEMBER COUNTRIES ON THE CASE OF NAFTA

АНОТАЦІЯ

У сучасному світі, коли інтеграційні та глобалізаційні процеси набирають обертів, усе більше уваги приділяється утворенню міжнародних інтеграційних альянсів. У статті розглянуто динаміку Індексу процвітання (Legatum Prosperity Index) за період 2007–2016 у США, Канаді та Мексиці, проаналізовано індекс очікуваної тривалості життя за розрахунком Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй за період 1990–2013 рр. у США, Канаді та Мексиці. На основі аналізу торговельних відносин зроблено висновки про те, що спад зовнішньоторговельного обороту спостерігався лише у 2009 р. після світової фінансової кризи; світова фінансова криза не вплинула на торгівлю між Канадою та Мексикою так суттєво, як на інших торговельних партнерів; із 2014 р. відбувається спад обороту, що може бути сигналом про можливу внутрішню інтеграційну кризу.

Ключові слова: альянс, НАФТА, інтеграція, індекс, зовнішньоторговельний оборот.

АННОТАЦИЯ

В современном мире, когда интеграционные и глобализационные процессы набирают обороты, все больше внимания уделяется образованию международных интеграционных альянсов. В статье рассмотрена динамика Индекса процветания (Legatum Prosperity Index) за период 2007–2016 гг. в США, Канаде и Мексике, а также проанализирован индекс ожидаемой продолжительности жизни по расчету Программы развития Организации Объединенных Наций за период 1990–2013 гг. в США, Канаде и Мексике. На основе анализа торговых отношений, сделаны выводы о том, что спад внешнеторгового оборота наблюдался только в 2009 г. после мирового финансового кризиса; мировой финансовый кризис не повлиял на торговлю между Канадой и Мексикой так существенно, как на других торговых партнеров; с 2014 г. происходит спад оборота, что может быть сигналом о возможном внутреннем интеграционном кризисе.

Ключевые слова: альянс, НАФТА, интеграция, индекс, внешнеторговый оборот.

ANNOTATION

Integration processes between countries always have their consequences. For integration to be successful, many different options have to be calculated, since not all countries in the world have the same level of development, not all countries can have the same conditions. Therefore, it would be advisable to consider in depth the economic processes of states, namely the integration process-

es between countries that have different models of economic development. The model of economic development of the state is an important factor in the development and direction of activity of the state both in the world economy and in the domestic economy of the country. Models of economic development are considered in the article, examples of interaction of states with different models of economic development based on the theories of international economic integration and foreign trade are given. As a specific example in this article, we cite NAFTA, an integration association that includes countries with different economic development models, and provides statistics from those countries after their entry into this grouping in various fields. In the modern world, when integration and globalization processes are gaining momentum, more and more attention is being paid to the formation of international integration alliances. The article discusses the dynamics of the Legatum Prosperity Index for the period 2007–2016 in the USA, Canada and Mexico, and also analyzes the life expectancy index calculated by the United Nations Development Program for the period 1990–2013 in the USA, Canada and Mexico. Based on the analysis of trade relations, the following conclusions were drawn that a decline in foreign trade was observed only in 2009 after the global financial crisis; the global financial crisis has not affected trade between Canada and Mexico as significantly as other trading partners; Since 2014, turnover has been declining, which may be a signal of a possible internal integration crisis. There have been no significant changes in the value of the Index for the countries studied lately. The US prosperity index increased by only 0.05 during the period under review. At the same time, Canada and Mexico have shown better results in reducing poverty, supporting the development of health and education, achieving and maintaining regional security. This can be a testament to them as less powerful countries compared to the US, the emergence of development caused by integration processes and increased well-being of the population.

Key words: alliance, NAFTA, integration, index, foreign trade turnover.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Велику кількість наукових праць присвячено дослідженню інтеграційних процесів. Визначаються як позитивні, так і негативні наслідки від інтеграційних процесів у сучасному світі. У статті на прикладі НАФТА досліджується саме економічний ефект від міжнародної інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Багато вчених займалися питаннями інтеграційних процесів, серед них – Де Бірс, Вінера та Бає, А. Сміт, Д. Рікардо, А.П. Голіков, О.А. Довгаль та ін. Розглядом моделей економічного розвитку займалися такі вчені, як А.П. Голіков, О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова, П.О. Черномаз. Також багато науковців аналізували діяльність інтеграційного об'єднання НАФТА: В.Ф. Вагапова, А.В. Даркин, Г.К. Хафбауэр, Д.Д. Скот, експерти з Інституту міжнародної економіки Петерсона та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на велику кількість як вітчизняних, так і закордонних публікацій, присвячених економічній інтеграції, досі залишається малодослідженою проблема саме економічного ефекту від утворення міжнародних інтеграційних альянсів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення економічного ефекту від утворення міжнародних інтеграційних альянсів на прикладі НАФТА.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Детермінанту «перспективи розвитку» досліджено за показниками «рівень бідності», «рівень охорони здоров'я та освіти», комплексно може бути виражений Індексом процвітання (Legatum Prosperity Index), який урахує значення багатьох сфер життя суспільства, зокрема економіки, підприємництва, управління, освіти, охорони здоров'я, безпеки, особистої свободи, соціального капіталу, екології. У 2016 р. даний Індекс становив для США 73,35, для Канади – 77,47, для Мексики – 58,76. Динаміка за останні дев'ять років представлено на рис. 1.

Протягом останнього часу суттєві зрушення у значенні Індeksu для досліджуваних країн відсутні. Індекс процвітання для США за аналізований період підвищився лише на 0,05. Водночас

Канада та Мексика показали кращі результати у питаннях зменшення бідності, підтримки розвитку системи охорони здоров'я та освіти, досягнення та збереження регіональної безпеки. Це може бути свідченням для них як для менш могутніх країн порівняно зі США появи розвитку, викликаного інтеграційними процесами, та підвищення благополуччя населення. Так, Індекс процвітання для Канади зріс на 0,53, для Мексики – на 1,04, що є суттєвим стрибком. Зростання Мексики обґрунтовується тим, що країна отримала більш прогресивне регулювання, яке здійснюється підписаною угодою про зону вільної торгівлі, зокрема у сфері захисту інвестицій, прозорості бізнесу, ділових відносин.

Для підтвердження розвитку також було досліджено Індекс освіти та Індекс очікуваної тривалості життя, які складаються Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (United Nations Development Programme). Динаміку представлено на рис. 2 та 3.

Проілюстровано зростання Індeksu освіти в усіх країнах, проте якщо у США та Канаді спостерігається поступовий розвиток, то у Мексики з 1990 по 2013 р. спостерігається різке зростання – з 0,479 до 0,638, тобто збільшення оцінки на 0,159. Канада і США такого зростання не мали, оскільки і до створення НАФТА мали високий рівень освіти населення.

У динаміці Індeksu очікуваної тривалості життя спостерігається схожа тенденція. Мексика як найменш розвинута країна з усіх членів об'єднання показала стрімкий ріст з 0,782 у 1990 р. до 0,871 у 2013 р.

Детермінанту «координація макроекономічної політики» проаналізовано за зовнішньоторговельним оборотом між країнами-учасницями. Динаміку розвитку представлено на рис. 4–6.

Аналіз торговельних відносин дає змогу зробити такі висновки:

1. спад зовнішньоторговельного обороту спостерігався лише у 2009 р., після світової фінансової кризи;

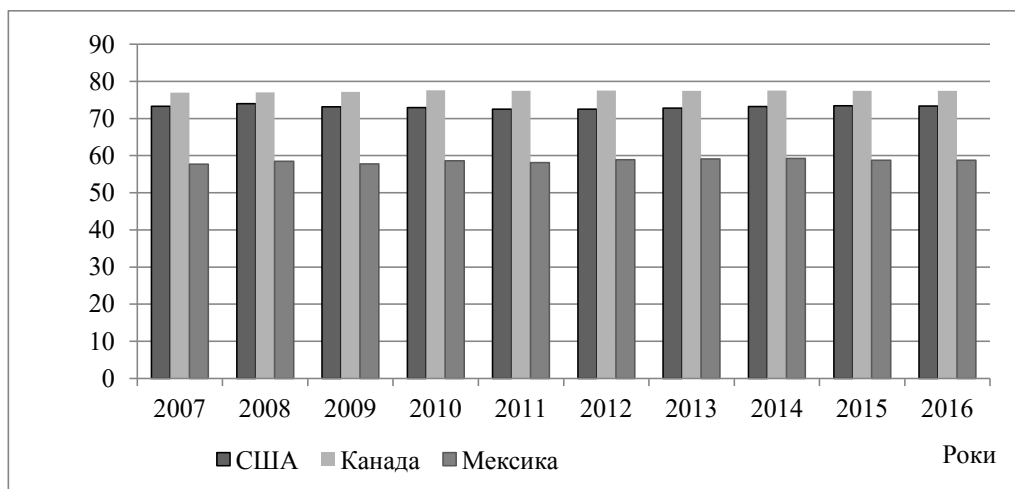


Рис. 1. Динаміка Індeksu процвітання (Legatum Prosperity Index) за період 2007–2016 гг. у США, Канаді та Мексиці [1]

2. світова фінансова криза не вплинула на торгівлю між Канадою та Мексикою так суттєво, як на інших торговельних партнерів;

3. з 2014 р. відбувається спад обороту, що може бути сигналом про можливу внутрішню інтеграційну кризу;

4. найбільш інтенсивною є торгівля між США та Канадою, Мексикою та США, Мексикою та Канадою. Після підписання угоди про зону вільної торгівлі оборот Мексики у відносинах зі США виріс з 120,311 млрд дол. США до 482,926 млрд дол. США, тобто у чотири рази.

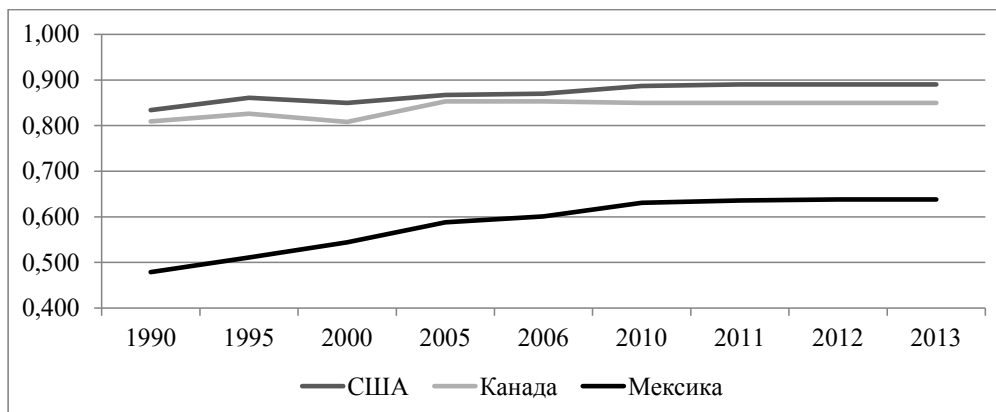


Рис. 2. Динаміка Індексу освіти за розрахунком Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй за період 1990–2013 рр. у США, Канаді та Мексиці [2]

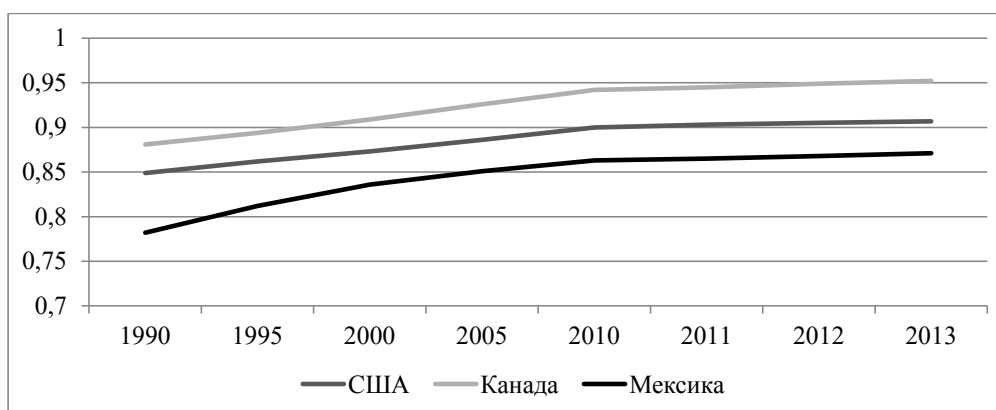


Рис. 3. Динаміка Індексу очікуваної тривалості життя за розрахунком Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй за період 1990–2013 рр. у США, Канаді та Мексиці [2]

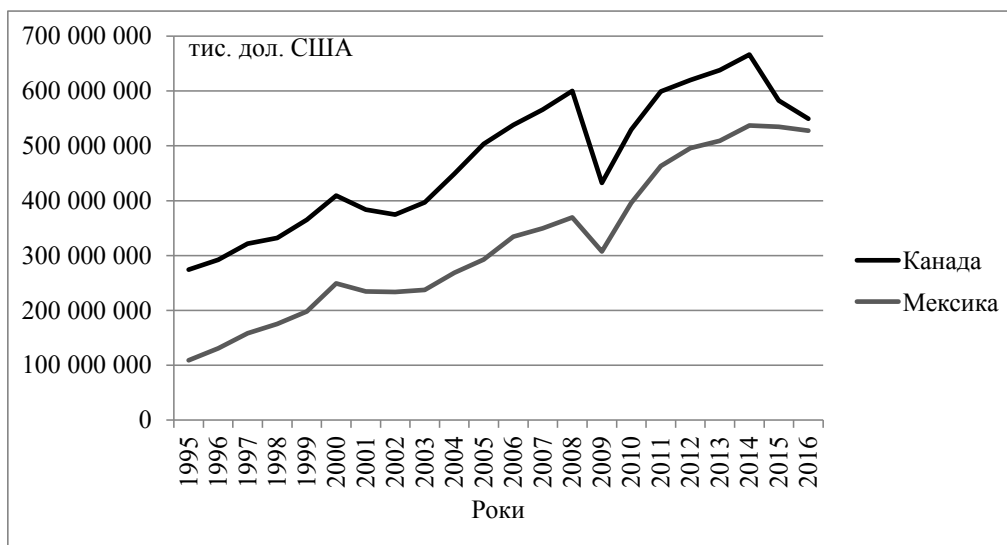


Рис. 4. Зовнішньоторговельний оборот між США та Канадою і Мексикою за період 1995–2016 рр., тис. дол. США [3]

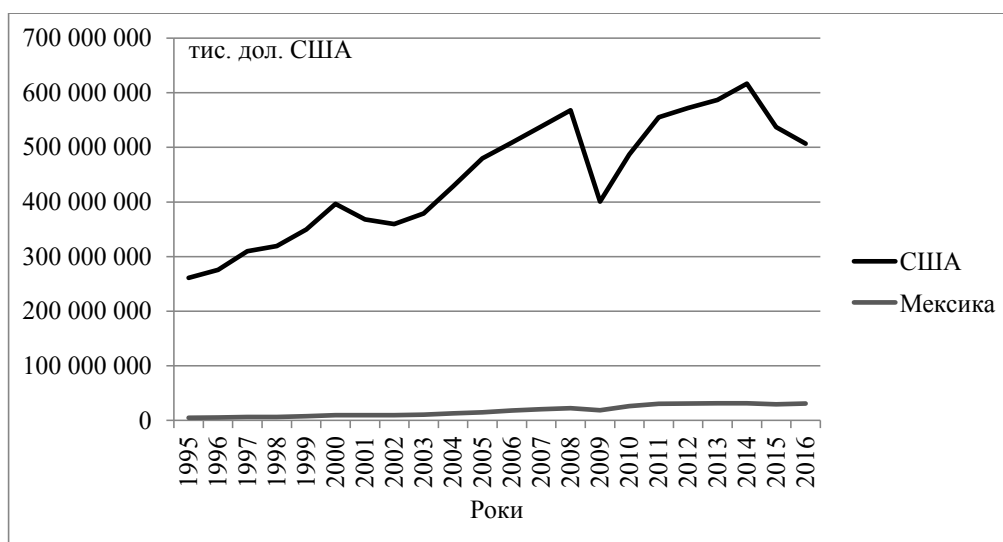


Рис. 5. Торговельний оборот (сума експорту та імпорту) між Канадою та США і Мексикою за період 1995–2016 рр., тис дол. США [3]

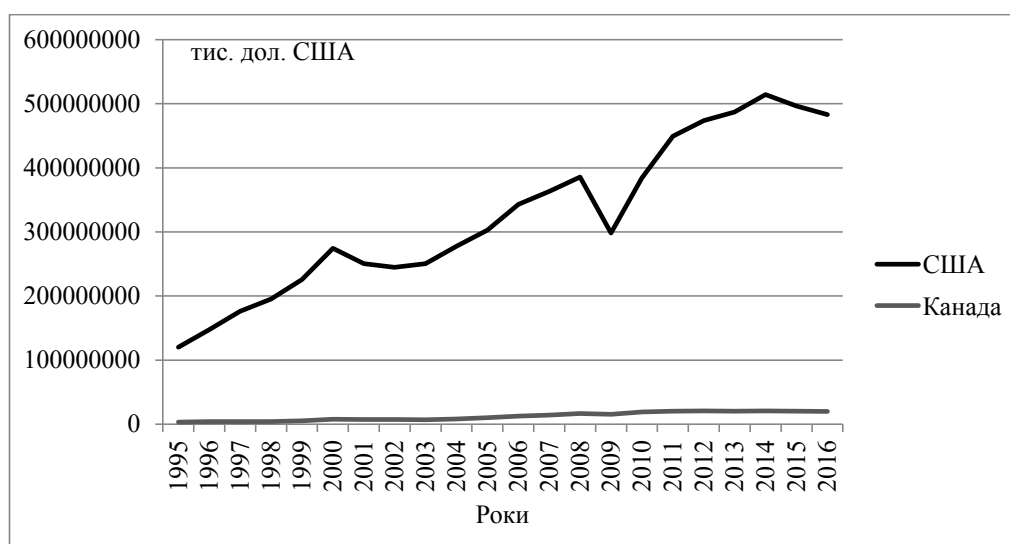


Рис. 6. Торговельний оборот (сума експорту та імпорту) між Мексикою та США і Канадою за період 1995–2016 рр., тис дол. США [3]

Оборот Мексики у відносинах із Канадою виріс із 3,359 млрд дол. США до 20,058 млрд дол. США, тобто у шість разів.

У товарній структурі американського експорту переважають електричне обладнання, транспортні засоби, паливо і вироби з пластмаси. Американський імпорт із країн НАФТА характеризується такими товарними позиціями, як транспортні засоби, електричне обладнання та золото.

Структура експорту Канади також зазнала змін на користь продукції з більш високою доданою вартістю, такої як автомобілі, електричне обладнання та промислова продукція. Це стало можливим завдяки приросту інвестицій у розвиток транспорту, галузь автомобілебудування, хімічну промисловість, енергетику, телекомунікаційні та фінансові послуги, виробництво продовольства та напоїв. Ріст капіталу у

даних сферах дав змогу провести модернізацію підприємств і устаткування, що дало можливість виробляти та поставляти на експорт більш якісну продукцію.

Детермінанту «Розмір країн-учасниць» досліджено за темпами зростання ВВП, які графічно представлено на рис. 7. Середні темпи зростання ВВП США за аналізований період становили 2,49%, Канади – 2,54% та Мексики – 2,51%. Середні темпи зростання ВВП усього об'єднання становлять 2,49%. Показовим є падіння темпів росту у Мексики у 1995 р., тобто через рік після набрання чинності угоди про зону вільної торгівлі. Але загальне зростання ВВП у відносному вимірі у Мексики є найбільшим. Як і в дослідженні інших показників ефективності, характерним є суттєве зниження у 2009 р. з уже розглянутих причин.

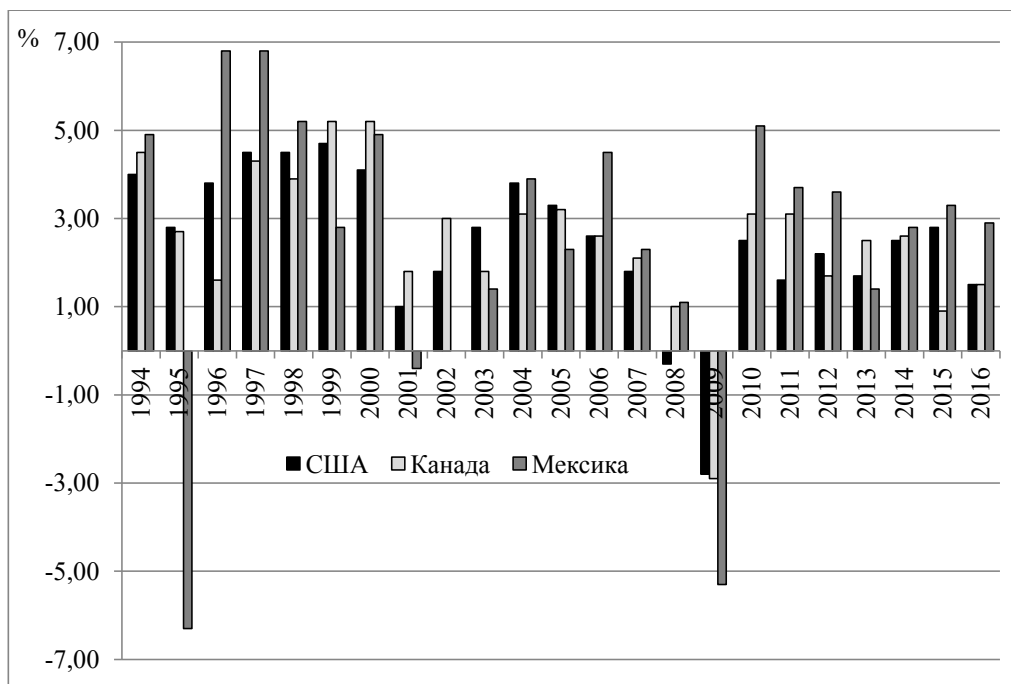


Рис. 7. Темпи росту ВВП США, Канади та Мексики за період 1995–2016 рр., % [3]

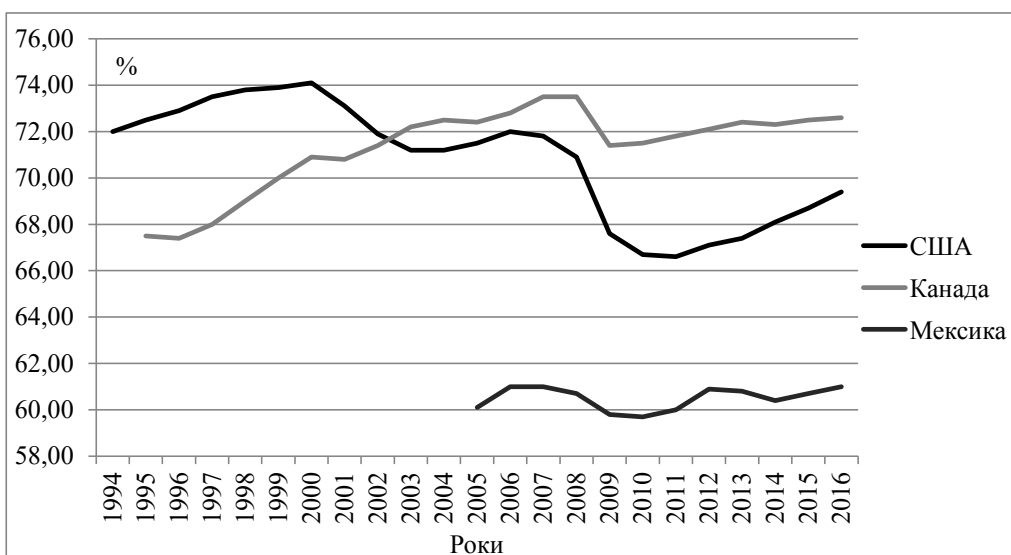


Рис. 8. Рівень зайнятості населення США, Канади та Мексики за період 1994–2016 рр., % [4]

Детермінанти, пов'язані з ринком, досліджено за показниками зайнятості населення та структурою зовнішньоторговельного обороту і змінами в ній. На рис. 8 представлено рівень зайнятості населення країн – членів НАФТА за період 1994–2016 рр. Дані для Мексики до 2005 р. відсутні, оскільки до цього часу використовувалися інші методичні та концептуальні підходи до визначення рівня зайнятості населення.

Зайнятість населення Мексики за останні одинадцять років зросла лише на 1%, тобто залишається стабільною, що не є ні позитивною, ні негативною тенденцією. Проте змінилася структура зайнятості – почали активно створюватися робочі місця в промисловості. У країні створено

сотні тисяч робочих місць для автоматичного виробництва, яке стало можливим завдяки інвестиціям американських корпорацій для продовження виробничого циклу своєї продукції.

На противагу цьому зайнятість населення США до 2000 р. зростала та досягла свого максимуму у 74,1%. У подальшому зайнятість американського населення зменшується, зростання спостерігається лише у 2012 р. Такий тренд може бути свідченням заповнення ринку США більш дешевими товарами, наприклад із Мексики, що призвело до втрати робочих місць американцями, а також перенесенням трудомістких і «брудних» видів виробництва на територію Мексики. Більшість нових робочих

Таблиця 1

**Зміни в товарних категоріях експорту та імпорту
країн – членів НАФТА у торгівлі між собою**

Країни	Напрямок торгівлі			
	Експорт		Імпорт	
	+ Збільшення/– Зменшення	Зміна незначна, у межах тренду	+ Збільшення/– Зменшення	Зміна незначна, у межах тренду
США	+ Продукти харчування і живі тварини. + Напої та тютюн. + Сировина, крім палива. + Мінеральні, паливно-мастильні матеріали та супутні матеріали. + Хімічні речовини та споріднені продукти. + Товари промислового призначення. + Машини та транспортне обладнання	Масла тваринні та рослинні, жири та віск	+ Продукти харчування і живі тварини. + Напої та тютюн. + Мінеральні, паливно-мастильні матеріали та супутні матеріали. + Масла тваринні та рослинні, жири та віск. + Хімічні речовини та споріднені продукти. + Товари промислового призначення. + Машини та транспортне обладнання	Сировина, крім палива
Канада	+ Продукти харчування і живі тварини. + Мінеральні, паливно-мастильні матеріали та супутні матеріали. + Хімічні речовини та споріднені продукти. + Товари промислового призначення. + Машини та транспортне обладнання	Напої та тютюн. Сировина, крім палива. Масла тваринні та рослинні, жири та віск	+ Продукти харчування і живі тварини. + Напої та тютюн. + Мінеральні, паливно-мастильні матеріали та супутні матеріали. + Хімічні речовини та споріднені продукти. + Товари промислового призначення. + Машини та транспортне обладнання	Сировина, крім палива. Масла тваринні та рослинні, жири та віск
Мексика	+ Продукти харчування і живі тварини. + Напої та тютюн. + Мінеральні, паливно-мастильні матеріали та супутні матеріали. + Масла тваринні та рослинні, жири та віск. + Хімічні речовини та споріднені продукти. + Товари промислового призначення. + Машини та транспортне обладнання	Сировина, крім палива	+ Продукти харчування і живі тварини. + Напої та тютюн. + Мінеральні, паливно-мастильні матеріали та супутні матеріали. + Хімічні речовини та споріднені продукти. + Товари промислового призначення. + Машини та транспортне обладнання	Сировина, крім палива. Масла тваринні та рослинні, жири та віск

Джерело: складено автором

місць виникло у сфері послуг, капіталомістких та високотехнологічних виробництвах. Подібні процеси можна назвати деіндустріалізацією.

У США автомобільний сектор утратив близько 350 тис робочих місць із 1994 р, це третина від усієї промисловості, тоді як зайнятість в автомобільному секторі в Мексиці зросла з 120 тис до 550 тис працівників.

Показовим є стан ринку праці в Канаді. Рівень зайнятості населення в країні постійно зростає та становив у 2016 р. 72,6%. Це викликано тим, що угода про зону вільної торгівлі спростила отримання тимчасового дозволу на ділову або інвестиційну діяльність для громадян країн-партнерів та створила нові робочі місця. Найвищий рівень зайнятості спостерігався лише у докризовому 2007 р. (73,5%).

Міграція мексиканців на територію Сполучених Штатів є однією з ключових проблем протягом усієї історії двостороннього співробітництва Мексики і США. При цьому йдеться не

стільки про легальний в'їзд у країну, який тією чи іншою мірою піддається плануванню і регулюванню з боку американської влади, скільки про масовий нелегальний приток мексиканців, стримувати який стає нелегко.

Міграція мексиканської робочої сили у США – це, по суті, закономірний результат тісної взаємодії двох країн із різним рівнем економічного розвитку. Істотна різниця в рівні життя й оплаті праці є основним чинником міграції населення з Мексики до Сполучених Штатів. Окрім того, сусідство двох країн є додатковим стимулом у цьому процесі.

Досліджено зовнішньоторговельний оборот та зміни в ньому за вісьмома товарними категоріями:

1. Продукти харчування і живі тварини.
2. Напої та тютюн.
3. Сировина, крім палива.

4. Мінеральні, паливно-мастильні матеріали та супутні матеріали.

5. Масла тваринні та рослинні, жири та віск.

6. Хімічні речовини та споріднені продукти.

7. Товари промислового призначення.

8. Машини та транспортне обладнання.

У табл. 1 представлено перелік товарних категорій, обсяги експорту та імпорту яких зросли, зменшилися або залишилися в межах тренду. Головним висновком із проведеного аналізу є те, що країни переважно не використовують для взаємної торгівлі сировину, тобто більше зосереджуються на готовій продукції, яка має більшу додану вартість.

Незначну торгівлю сировиною можна пояснити, наприклад, для Мексики тим фактом, що переважна більшість нафтодобувних та енергетичних компаній є державними, а для налагодження торгівлі у великих обсягах необхідні інвестиції в технічне оснащення для видобутку нафти в глибоководних регіонах Мексиканського залив. Традиційне побоювання, що іноземний контроль над природними ресурсами призведе до втрати національного суверенітету, не дає змоги активно розвивати торгівлю в даному напрямі. На противагу модернізація мексиканської економіки дала змогу залишити уявлення про Мексику як країну, яка є залежною від експорту нафти, у минулому. Тепер Мексика є чистим експортером промислових товарів, що забезпечує стійке економічне зростання.

Концентрація на торгівлі переважно готовою продукцією, а не сировиною обґрунтована тим, що підписання угоди про вільну торгівлю сприяло зниженню цін, розширенню асортименту і підвищенню якості товарів. Через це на зекономлені від безмитного імпорту гроші відбувається закупівля більшої кількості товарів, у результаті чого споживач має кращий вибір товарів за нижчою вартістю.

Також значним кроком у торгівлі готовою продукцією є запровадження багатомовного маркування, що стало виграшем не тільки для споживачів у регіоні НАФТА, а й у інших країнах. Так, у Канаді етикетки стали друкуватися на двох державних мовах (англійською і французькою), у результаті чого Канада більш активно стала вести торгівлю не тільки зі США, а й з іншими англомовними країнами – Великобританією, Францією чи іншими країнами ЄС, де англійська визнана як друга державна.

Інтеграція сприяла не тільки зростанню продуктивності праці і поглибленню спеціалізації економіки Канади, а й збільшенню у структурі експорту частки промислової продукції. З отриманням вільного доступу на американський і мексиканський ринки компанії Канади розширили свою присутність у сферах, які раніше були закриті на вхід. Серед таких сфер фінансові послуги, автомобілебудування, вантажоперевезення, енергетика і риболовство.

Торговельні детермінанти проаналізовано за змінами структури ВВП та питомою вагою обороту з країнами – учасницями об'єднання та загальним обсягом зовнішньоторговельного обороту.

Структуру ВВП країн – членів НАФТА досліджено за такими видами діяльності:

1. Сільське господарство, мисливство, лісове господарство.

2. Видобуток корисних копалин, виробництво.

3. Будівництво.

4. Оптова та роздрібна торгівля, ресторани та готелі.

5. Транспорт, зберігання та зв'язок.

6. Інші види діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Можна зробити такі висновки:

1. У США зменшилася питома вага видобутку корисних копалин та виробничої сфери (на 5,55%).

2. У Канади зменшилася питома вага видобутку корисних копалин, виробництва (на 4,08%) та збільшилося будівництво (на 2,6%).

3. У Мексики зменшилася питома вага видобутку корисних копалин, виробництва (на 2,08%) та збільшилася вага оптової та роздрібною торгівлі, ресторанів та готелів (на 3,55%), а також транспорту, зберігання та зв'язку (на 1,06%).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соболев Э.Н., Анисимова Г.В. Неравенство распределения корпоративных доходов. *Экономика и предпринимательство*. 2013. № 12–4(41–4). С. 298–303.
2. Офіційний сайт «Лукойл-Україна». URL: <http://www.lukoil.com.ua/> (дата звернення: 10.04.2020).
3. Steven Davidoff, Overhaul of Israel's Economy Offers Lessons for United States. *The New York Times*. January 7, 2014. URL : https://dealbook.nytimes.com/2014/01/07/overhaul-of-israels-economy-offers-lessons-for-united-states/?_r=1 (дата звернення: 10.04.2020).
4. Ferreira F., Gignoux J. The Measurement Of Inequality Of Opportunity: Theory And An Application To Latin America. *Review of Income and Wealth*. 2017. № 57(4).

REFERENCES:

1. Sobolev E.N., Anisimova G.V. (2013). Neravenstvo raspredeleniya korporativnykh dokhodov [Income distribution inequality]. *Economics and Entrepreneurship*, no. 12–4(41–4), pp. 298–303.
2. Official site Lukoil-Ukraine. Available at: <http://www.lukoil.com.ua/> (accessed 10 April 2020).
3. Davidoff S. (2014). Overhaul of Israel's Economy Offers Lessons for United States. *The New York Times*. Available at: https://dealbook.nytimes.com/2014/01/07/overhaul-of-israels-economy-offers-lessons-for-united-states/?_r=1 (accessed 10 April 2020).
4. Ferreira, F. and J. Gignoux (2017). The Measurement Of Inequality Of Opportunity: Theory And An Application To Latin America. *Review of Income and Wealth*, no. 57(4).

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 36.5:613/614

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-8>**Гальцова О.Л.**

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри національної економіки, маркетингу
та міжнародних економічних відносин
Класичного приватного університету, м. Запоріжжя
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0012-0371>*

Маргасова В.Г.

*доктор економічних наук, професор,
проректор з наукової роботи
Чернігівського національного технологічного університету*

Galtsova Olga

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of National Economy,
Marketing and International Economic Relations,
Classical Private University, Zaporizhzhia*

Marhasova Viktoriya

*Doctor of Economy, Professor,
Vice Rector on Scientific Work
Chernihiv National University of Technology*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДИНАМІКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

CURRENT SITUATION AND DYNAMICS OF FINANCIAL SUPPORT OF THE HEALTHCARE SYSTEM IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальним питанням фінансового забезпечення охорони здоров'я. Проведено оцінку результатів першого етапу реформи системи охорони здоров'я в Україні, визначено неефективне використання ресурсів із-за дублювання послуг. Здійснено аналіз команди Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) та Світового банку, а також провідних фахівців-практиків в підтримку базової моделі фінансування системи охорони здоров'я, яка полягає у створенні єдиного закупівельного агентства Національної служби здоров'я України. Визначено, що фінансування за рахунок загальних надходжень до державного бюджету є дієвим механізмом, такий процес передбачає також і можливість для розвитку добровільного медичного страхування; обмежений фінансовий простір вимагатиме більш ретельного визначення пріоритетів у рамках бюджету на охорону здоров'я. Наголошено, що без ретельного моніторингу та своєчасних коригувальних заходів поточна політика фінансової децентралізації може призвести до менш справедливих і менш ефективних витрат на охорону здоров'я по всій країні. Доведено, що необхідно запровадити перехідний план для поступового зміцнення регіонів з низькою фінансовою спроможністю та низьким рівнем витрат з власних доходів, не лишаючи без уваги багатші регіони, які витрачають власні доходи.

Ключові слова: бюджетне фінансування, видатки, медична реформа, модель фінансування, фінансове забезпечення охорони здоров'я, фінансовий простір, фінансова спроможність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам финансового обеспечения здравоохранения. Проведена оценка результатов первого этапа реформы системы здравоохранения в Украине, определено неэффективное использование ресурсов из-за дублирования услуг. Осуществлен анализ команды Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) и Всемирного банка, а также ведущих специалистов-практиков в поддержку базовой модели финансирования системы здравоохранения, которая заключается в создании единого закупочного агентства Национальной службы здоровья Украины. Определено, что финансирование за счет общих поступлений в государственный бюджет является действенным механизмом, такой процесс предусматривает также и возможности для развития добровольного медицинского страхования; ограниченное пространство потребует более тщательного определения приоритетов в рамках бюджета на здравоохранение. Отмечено, что без тщательного мониторинга и своевременных корректирующих мероприятий текущая политика фискальной децентрализации может привести к менее справедливым и менее эффективным расходам на здравоохранение по всей стране. Доказано, что необходимо ввести переходный план для постепенного укрепления регионов с низкой фискальной способностью и низким уровнем расходов из собственных доходов, а не оставляя без внимания богатые регионы, которые тратят свои доходы.

Ключевые слова: бюджетное финансирование, расходы, медицинская реформа, модель финансирования, финансовое обеспечение здравоохранения, фискальное пространство, фискальная способность.

ANNOTATION

The article is devoted to topical issues of financial security. The results of the first stage of the health care reform in Ukraine were evaluated, namely: public expenditures on health care; government spending on health care. It was determined that administrative units created resources financed from the budget, while they were administratively decentralized and territorially superimposed on each other, which, in turn, led to inefficient use of resources due to duplication of services. The conclusions of the team of the World Health Organization and the World Bank, which conducted research in 2019 on the results of the first stage of the reform in Ukraine, are presented, as well as the conclusions of leading practitioners on the reform of the industry. It is suggested that: in general, the basic model of financing the health care system can be supported, which consists in the creation of a single procurement agency, the National Health Service of Ukraine, which is financed from the general taxation system; financing from general revenues to the state budget is an effective mechanism, such a process also provides opportunities for the development of voluntary health insurance; limited fiscal space will require more careful prioritization of health care budgets. It is emphasized that without careful monitoring and timely corrective action, current fiscal decentralization policies may lead to less equitable and less efficient health care spending across countries. It has been proven that a transitional plan needs to be introduced to gradually strengthen regions with low fiscal capacity and low levels of own source revenues, without neglecting richer regions that spend their own revenues.

Key words: budget financing, expenditures, medical reform, financing model, health care financing, financial provision of health care, fiscal space, fiscal capacity.

Постановка проблеми. Охорона здоров'я є однією з найважливіших сфер життєдіяльності суспільства. Стан здоров'я громадян якісно характеризує трудоворесурсний потенціал держави, визначає рівень продуктивності праці у суспільстві. Фізично і духовно здорове населення здатне забезпечити реалізацію складних програм сталого економічного зростання. Зміни в економічному, соціальному та політичному середовищі України передбачають забезпечення подальшого розвитку суспільства як складної, організованої, динамічної соціальної системи, важливою складовою якої є сфера охорони здоров'я. В останні роки, із-за демографічного росту та зростання попиту на медичні послуги, реформування національної системи охорони здоров'я, призвели до нових викликів, як для закладів так і їхніх керівників. Тобто, виникає потреба в реструктуризації діяльності медичних закладів, комплексному їх оновленні та формуванні більш розвиненої медичної інфраструктури [1, с. 64]. Тому і виникає стратегічне завдання щодо успішного управління цими закладами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти проблеми формування стратегії розвитку державної політики у сфері охорони здоров'я знаходять певне відображення в наукових публікаціях В. Єфремова, Г. Почепцова. Актуальні наукові розвідки щодо дослідження державного управління містять праці сучасних дослідників Б. Гаєвського, В. Дзюндзюка, В. Корженка, В. Мартиненка, та ін. Принципи та методи державного управління сферою охорони здоров'я аналізують Б. Волос, З. Гладун, О. Євтушенко, А. Немченко, І. Солоненко та

ін. Проте залишається дуже цікавими питання щодо фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в Україні наприкінці першого етапу реформи та впровадженням у практичну діяльність ефективних механізмів державного регулювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасного стану фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Політична стратегія розвитку сфери охорони здоров'я – це сукупність принципів, засобів та інструментів забезпечення реалізації охороноздоровчої політики. В сучасній практиці використовується три типи політичних стратегій, що визначають специфіку організації, функціонування та розвитку системи охорони здоров'я: ліберальна, консервативна, соціал-демократична.

Сьогодні в галузі охорони здоров'я України відбуваються значні трансформації, які ознаменувалися переходом до нової моделі, їхньої автономізації, а отже, й пошуком нових механізмів управління. У результаті, медичні заклади діють в умовах середовища, що швидко змінюється та на яке впливає багато чинників (інституційні, правові, економічні, демографічні, технікотехнологічні тощо) [1, с. 65].

У 2015 році Уряд України, з метою поліпшення стану здоров'я населення та модернізації застарілої системи й покращення доступу до якісного медичного обслуговування, ініціював реформу системи охорони здоров'я. Після розробки та затвердження стратегії урядом, парламент прийняв новий Закон України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення», який регулює фінансування системи охорони здоров'я. Передбачалася поетапна реалізація реформи. Перший етап зосереджено на первинній медичній допомозі (ПМД), другий – на вторинній і третинній. Впровадження другого етапу заплановано на 2020 рік. Паралельно з цими зусиллями уряд розпочав в 2017 році забезпечувати основними лікарськими засобами для амбулаторного лікування у рамках Програми «Доступні ліки». 1 квітня 2018 року уряд України створив єдиного замовника – Національну службу здоров'я України (НСЗУ), тобто, уряд виділяє кошти на охорону здоров'я адміністративним одиницям, використовуючи механізм субвенції [2].

Розглянемо результати першого етапу реформи системи охорони здоров'я в Україні. Так у 2018 році кількість адміністративних одиниць складала 1288, кожна з яких створювала пули ресурсів, що фінансувалися з бюджету, при цьому вони були адміністративно децентралізовані і територіально накладалися один на одного. Що, в свою чергу, призвело до неефективного використання ресурсів із-за дублювання послуг. Центральний уряд фінансував основну частину медичних послуг шляхом медичних субвенцій, а місцеві органи самоврядування фінансували решту за рахунок власних ресурсів. Щоб змен-

Таблиця 1

Державних видатки на систему охорони здоров'я за 2015–2019 рр.

Показники	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Державні видатки на охорону здоров'я (у постійних цінах 2018 року), млрд. грн.					
Фінансування центральним урядом (субвенції)	81	76	73	75	80
Фінансування місцевими органами самоврядування	19	24	27	25	20
Державні витрати на охорону здоров'я					
На душу населення (у постійних цінах 2018 року), грн.	2598	2369	2644	2732	2641
На душу населення (у постійних цінах 2018 року), дол. США	96	87	97	100	97
Державні витрати на охорону здоров'я, %					
Частка ВВП	3,6	3,2	3,4	3,4	3,2
Частка сукупних державних витрат	10,4	9,0	9,7	9,3	8,9
Частка державних видатків на охорону здоров'я, яка виділена на ПМД	9,0	9,8	10,6	11,5	14,6

Джерело: складено за даними [3; 4]

шити дефіцит державного бюджету та відновити стабільність у 2015-2016 роках уряд був змушений значно скоротити видатки на охорону здоров'я (зі 101 долара США у 2014 році до 87 доларів США у 2016 році). Із-за незбалансованості та безлічі факторів (державний борг, субсидії, пенсійні витрати) протягом 2015-2019 років витрати на охорону здоров'я були на рівні 3,2 % від ВВП, що є нижчими ніж 5 %, передбачених Законом. З позитивної сторони, витрати на первинну медичну допомогу (ПМД) значно зросли з 10,6 % у 2015 році до 14,6 % у 2019 році від загальних державних витрат на охорону здоров'я, що є важливим показником визначення пріоритетів у цьому секторі (табл. 1).

Фіскальна децентралізація встановила нові правила розподілу податків до місцевих бюджетів. В межах своєї компетенції органи місцевого самоврядування можуть фінансувати місцеві програми розвитку та підтримки для закладів охорони здоров'я, зокрема, на оновлення матеріально-технічної бази, капітальний ремонт, реабілітацію, підвищення заробітної плати медичним працівникам (місцеві програми заохочення), місцеві медичні служби охорони здоров'я, місцеві програми громадського здоров'я та інші програми медичної допомоги [2, с. 22]. Як єдиний замовник медичних послуг НСЗУ розпочала свою діяльність з акцентом на ПМД, досягнувши величезного прогресу. Громадяни вперше юридично отримали право вибору лікаря ПМД. Державне фінансування ПМД стало пріоритетним, було застосовано принцип «гроші йдуть за пацієнтом» [2, с. 33–34].

Процес перетворення закладів охорони здоров'я на комунальні некомерційні підприємства охорони здоров'я розпочався у 2018 році. Державні надавачі ПМД змінили свій юридичний статус на незалежні медичні заклади з управлінською та фінансовою автономією. В даний час послуги ПМД надають 22020 лікарів,

у тому числі 14516 лікарів сімейної медицини, 4241 педіатр та 3308 терапевтів, які працюють у 6320 місцях надання ПМД у складі 1276 закладів ПМД, законтракованих НСЗУ. Середній показник зареєстрованих пацієнтів складає 4372 пацієнта на практику та 1255 пацієнтів на одного лікаря ПМД [2, с. 33–35].

У 2019 році команда Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) та Світового банку провели дослідження у якому було проаналізовано результати першого етапу проведення реформи в Україні та зроблено наступні висновки [2]: 1. Загальна структура реформи фінансування відповідає провідним міжнародним практикам покращення доступності, якості та ефективності медичних послуг. 2. Реформа фінансування добре узгоджується із загальними цілями розвитку України і, за умови її послідовної реалізації, вона також повинна принести дивіденди у вигляді поліпшення економічних результатів та забезпечення фіскальної дисципліни. 3. Впровадження реформи відбувається успішно, її продовження може почати приносити відчутні переваги для населення найближчими роками. 4. Забезпечення загальної стабільності розподілу бюджету на охорону здоров'я матиме ключове значення для подальшого впровадження реформи системи охорони здоров'я і дозволить зберегти ресурси, отримані від підвищення ефективності, та перетворити їх на кращу якість охоплення та надання послуг. 5. Фінансування в необхідному обсязі та визнання пріоритетною сфери громадського здоров'я і первинної медичної допомоги потребує захисту в межах бюджетного розподілу, щоб реформа стаціонарної допомоги не змістила фокус від важливості фінансування послуг на первинний ланці. 6. Органи місцевого самоврядування повинні відігравати важливу роль як власники установ і органи фінансування, проте необхідний подальший політичний діалог щодо того,

яким чином узгодити децентралізовані функції з пріоритетами національної політики в галузі охорони здоров'я. 7. Стратегічні закупівлі, укладання договорів та нові фінансові стимули добре продумані і якісно розроблені, реалізація йде успішно. 8. Для досягнення сталості реформи важливо забезпечити розподіл відповідальності за її проведення між основними зацікавленими сторонами, включаючи органи місцевого самоврядування, надавачів послуг та населення.

Із позитивними показниками, викладеними вище, також наддамо і висновки провідних фахівців-практиків щодо реформи галузі охорони здоров'я. Наприклад, І. Найда, лідер Всеукраїнської інноваційної освітньої платформи «Сходи в майбутнє», зазначив, що «...перед фаховим експертним середовищем стоїть завдання об'єднати експертів різних сфер діяльності, тобто, спільними зусиллями мають бути вироблені правила гри, які дозволять почуватися комфортно пацієнту і медику у новій системі охорони здоров'я. Тобто в центрі роботи системи має бути людина, її інтереси». Фаховий експерт К. Надутий зазначив, що «...Концепція побудови нової національної системи охорони здоров'я України, передбачає 7 основних напрямів розвитку системи: лідерство. управління. фінансування, кадрове забезпечення, медичне обслуговування. громадське здоров'я. доступ до лікарських засобів». Президент Всеукраїнської ради захисту прав та безпеки пацієнтів В. Сердюк зазначив, що «держава має найвищу цінність. Отже, необхідно приймати виважені рішення на користь усіх громадян України і прикласти зусиль, щоб влада таке рішення прийняла і виконувала». Національний координатор з охорони здоров'я Центрального офісу реформ Н. Лісневська зазначила, що «...на сьогодні система охорони здоров'я руйнується, є певні взаємовідносини лікар – пацієнт, довіри у лікаря та пацієнта до системи немає». О. Панасенко, голова Вільної профспілки медичних працівників України, зазначив, що «...зміни настануть тоді, коли суспільство усвідомить, що найцінніший капітал будь-якої держави – це громадянин. А для цього необхідно запровадити загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування і не допустити тотальної комерціалізації медичної галузі. В. Очеретенко, голова правління Української діабетичної федерації, зазначила, що «...в Україні відсутні якісні стандарти збору статистичної інформації, є недовіра до офіційних статистичних показників, і багато інформації, яка збирається, в подальшому не має ніякого сенсу. Також відсутня система оцінки ефективності використання коштів в охороні здоров'я. Тому, необхідно використовувати методи математичного моделювання при реформуванні медичної галузі». О. Орлов, директор медичного центру «Клініцист», зазначив, що «...економіка повинна підлаштовуватися під

здоров'я людини, а не навпаки. І завдання держави – забезпечити середню тривалість життя людей понад 80 років, а також належну якість цього життя. Здоров'я людини має бути прерогативою держави». І. Камінський, секретар експертної платформи, зазначив, що «...на сьогодні система охорони здоров'я держави знаходиться в такому стані розбалансування, якого фактично не було в історії незалежності України і за радянських часів. Відсутня державна політика, яка б визначила стратегію і напрям змін в охороні здоров'я, і що має отримати українська нація. Медична реформа – дуже значима для всього суспільства» [5]. Також зауважимо і погодимося із тим, що на сьогодні існує низька проблем у кадровому забезпеченні, а саме: чисельність медичних працівників скорочується; неукомплектованість як медичного персоналу, так і певних посад лікарів; регіональна диспропорція кадрового забезпечення; неготовність слухачів навчальних закладів до того, що їх чекає.

За даними Міністерства охорони здоров'я України [6] «У 2020 році стартує другий етап медичної реформи, де на 01.01.2020 року загальна сума фінансування 72 млрд. грн., з них: вторинна (спеціалізована) та третинна (високоспеціалізована) медична допомога – 43852 млн. грн.; первинна медична допомога – 19137 млн. грн.; екстрена медична допомога – 4657 млн. грн.; медична реабілітація – 440 млн. грн.; паліативна медична допомога – 297 млн. грн.; реімбурсація лікарських засобів – 3090 млн. грн.; резерв, техзабезпечення – 527 млн. грн.; стаціонарна вторинна (спеціалізована) та третинна (високоспеціалізована) медична допомога дорослим та дітям – 25208 млн. грн.; амбулаторна вторинна (спеціалізована) та третинна (високоспеціалізована) медична допомога дорослим та дітям, включаючи медичну реабілітацію та стоматологічну допомогу – 6689 млн. грн.; допомога в пріоритетних станах в стаціонарі – 3876 млн. грн.; діагностика та спеціальне лікування онкологічних захворювань у дорослих та дітей – 2421 млн. грн.; психіатрична допомога дорослим та дітям – 1782 млн. грн.; лікування пацієнтів методом екстракорпорального гемодіалізу в амбулаторних умовах – 1685 млн. грн.; інструментальні дослідження для ранньої діагностики новоутворень – 978 млн. грн.; лікування дорослих та дітей із туберкульозом – 628 млн. грн.; пілотний проект зміни системи фінансування закладів СМД в Полтавській області (І кв. 2020 року) – 348 млн. грн.; діагностика, лікування та супровід осіб із вірусом імунодефіциту людини – 211 млн. грн.; лікування осіб із психічними та поведінковими розладами внаслідок вживання опіоїдів із використанням препаратів замісної підтримувальної терапії – 26 млн. грн.».

Висновки. У сукупності отримані результати дослідження дозволили зробити наступні висновки. В цілому можна підтримати базову модель фінансування системи охорони здоров'я, яка по-

лягає у створенні єдиного закупівельного агентства, Національної служби здоров'я України (НСЗУ), що фінансується із загальної системи оподаткування. Для досягнення максимального ефекту від розподілу наявних ресурсів необхідно використовувати механізм стимулювання для здійснення впливу на поведінку надавачів медичних послуг. Цей підхід послужить поштовхом до реконфігурації мережі надання та пропозиції послуг. Фінансування за рахунок загальних надходжень до державного бюджету є дієвим механізмом в умовах поточних реформ, зважаючи на цілі розвитку України. Завдяки чіткому визначенню обсягу послуг, такий процес реформи також передбачає можливості для розвитку добровільного медичного страхування та зростання участі приватного сектору в наданні медичних послуг.

Проведення реструктуризації лікарень потребує значного політичного консенсусу під час впровадження. Для цього, окрім змін у контрактванні та стимулюванні, потрібна низка додаткових інструментів та підтримка управління змінами на місцевому рівні. Обмежений фінансовий простір вимагатиме більш ретельного визначення пріоритетів у рамках бюджету на охорону здоров'я, що має відображати пріоритети державної політики у цій сфері.

Чинний кодекс розширює податкові повноваження місцевих органів влади. Без ретельного моніторингу та своєчасних коригувальних заходів поточна політика фінансової децентралізації може призвести до менш справедливих і менш ефективних витрат на охорону здоров'я по всій країні. Тому необхідно запровадити перехідний план для поступового зміцнення регіонів з низькою фінансовою спроможністю та низьким рівнем видатків з власних доходів, не лишаючи без уваги багатші регіони, які витрачають власні доходи, включаючи надання послуг поза програмою медичних гарантій та фінансування заохочувальних програм для медичних працівників. Наступні етапи реформи, включаючи реструктуризацію лікарень та покращення якості медичної допомоги, потребуватимуть все більшої участі та спільних зусиль зацікавлених сторін на всіх рівнях з різними аудиторіями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сафонов Ю.М., Борщ В.І. Стратегічний менеджмент закладів охорони здоров'я: загальні принципи та особливості застосування в галузі охорони здоров'я України. *Актуальні проблеми економіки. Економіка та управління національним господарством*. 2019. № 218. С. 62–69.
2. Україна: огляд реформи фінансування системи охорони здоров'я 2016–2019. Всесвітня організація охорони здоров'я Європейське регіональне бюро. Спільний звіт ВООЗ та Світового банку, 2019. 98 с.
3. Міністерство фінансів України. Річні звіти казначейської служби. 2019. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-2> (дата звернення: 15.03.2020).
4. Міністерство фінансів України. 2019. URL: <https://mof.gov.ua/uk/zvit> (дата звернення: 15.03.2020).
5. Устінюк О.В. Експертний погляд на систему охорони здоров'я: кадрова криза та недолугі управлінські рішення. *Український медичний часопис*. 2019. URL: <https://www.umj.com.ua/article/119853/ekspertnij-poglyad-na-sistemu-ohoroni-zdorov-ya-kadrova-kriza-ta-nedolugi-upravlinski-rishennya> (дата звернення: 25.03.2020).
6. Міністерство охорони здоров'я України. 2019. URL: <https://moz.gov.ua> (дата звернення: 15.03.2020).

REFERENCES:

1. Safonov Y.M., Borsch V.I. (2019). Strategic management of health care institutions: general principles and features of application in the field of health care of Ukraine. Current economic problems. *Economics and management of the national economy*, no. 8(218), pp. 62–69.
2. Ukraine: Review of Health Care Financing Reform 2016–2019. World Health Organization European Regional Office. Joint report of the WHO and the World Bank, 2019. 98 p.
3. Ministry of Finance of Ukraine. Annual reports of the Treasury Service. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-2> (accessed date: 05 March 2020).
4. Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://mof.gov.ua/uk/zvit> (accessed date: 15 March 2020).
5. Ustinov O.V. Expert opinion on the health care system: personnel crisis and poor management decisions. *Ukrainian medical journal*. URL: <https://www.umj.com.ua/article/119853/ekspertnij-poglyad-na-sistemu-ohoroni-zdorov-ya-kadrova-kriza-ta-nedolugi-upravlinski-rishennya> (accessed date: 25 March 2020).
6. Ministry of Health of Ukraine. URL: <https://moz.gov.ua> (accessed date: 15 March 2020).

УДК 338.48

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-9>**Лисенко В.В.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту
та торговельного підприємництва**Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ***Лисенко В.П.***кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
професор кафедри інформаційних технологій,
консалтингу і туризму**Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва***Хлопоніна-Гнатенко О.І.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності**Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка***Lysenko Veronika***PhD of Economics, Associated Professor,
Kharkiv Traid and Econimics Institute KNTEU***Lysenko Volodymyr***PhD of Agriculture, Associated Professor,
Kharkiv National Agrarian University name after V.V. Docuchaev***Hloponina-Gnatenko Olga***PhD of Economics, Associated Professor,
Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petro Vasilenko*

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ В ТУРИЗМІ

FEATURES OF MANAGEMENT SYSTEMS IN TOURISM

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості систем управління в туризмі, описано значення туризму і його позиціонування, ефективні підходи до управління. Державне управління туризмом стикається з проблемою оцінки ефективності розвитку цієї діяльності. Проблема розроблення соціальних індикаторів розвитку туризму вимагає наукового обґрунтування та технологій упровадження в практику. Доведено зростаючу роль системи управління як чинника функціонування і розвитку туризму, системи управління як механізму, що забезпечує процес ефективності управління. Проаналізовано функції, що є суб'єктами, які здійснюють зовнішнє управління (органи державної влади), внутрішнє управління (професійний менеджмент і самоменеджмент на рівні виробників туристичних послуг), самоменеджмент споживачів. На підставі системи комунікацій і прийняття управлінських рішень виділено три види систем управління в туризмі: централізовану, частково децентралізовану, децентралізовану. Доведено, що для сучасного українського туризму найбільш прийнятною є частково децентралізована система управління.

Ключові слова: види взаємодій суб'єктів управління, види систем, система управління в туризмі.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности систем управления в туризме, описаны значение туризма и его позиционирование, эффективные подходы к управлению. Государственное управление туризмом сталкивается с проблемой оценки эффективности развития этой деятельности. Проблема разработки социальных индикаторов развития туризма требует научного обоснования и технологий внедрения в практику. Доказана возрастающая роль системы управления как фактора функционирования и развития туризма, системы управления как

механизма, который обеспечивает процесс эффективности управления. Проанализированы функции, являющиеся субъектами, которые осуществляют внешнее управление (органы государственной власти), внутреннее управление (профессиональный менеджмент и самоменеджмент на уровне производителя туристических услуг), самоменеджмент потребителей. На основании системы коммуникаций и принятия управленческих решений выделены три вида систем управления в туризме: централизованную, частично децентрализованную, децентрализованную. Доказано, что для современного украинского туризма наиболее приемлемой является частично децентрализованная система управления.

Ключевые слова: виды взаимодействия системы управления, виды систем, система управления в туризме.

ANNOTATION

Creating effective tourism management systems is one of the most pressing issues in tourism development. Scientific research in the field of tourism, management factors that affect its functioning and development, is an integral part of the study of the state and quality of social life. In connection with the development of tourism in different regions of the world, including Ukraine, the interest in finding ways to effectively manage this industry is growing on the part of both the management of tourism organizations and government agencies. The stench is allowed to reveal and eliminate the shortcomings of the tourist infrastructure, increase the popularity and recognizability of tourist regions, streamline the tourist market. One of the most important functions in tourism management is the marketing of the tourist region. The peculiarities of management systems in tourism are considered, the importance of tourism and its positioning, effective approaches to management are described. The most acceptable governance model for

Ukraine is proposed. The article considers the features of management systems in tourism, describes the importance of tourism and its positioning, effective approaches to management. Public tourism management is facing a problem. More evaluation of the effectiveness of development of this activity. The problem of developing social indicators of tourism development requires scientific substantiation and technologies. Implementation in practice. The growing role of the management system as a factor in the functioning and development of tourism, management system as a mechanism that ensures the process of effective management. The Functions that are the subjects that carry out external management (public authorities), internal management (professional management and self-management at the level of tourism service providers), consumer self-management are analyzed. Based on the system of communications and management decisions, three types of management systems in tourism are distinguished: centralized, partially decentralized, decentralized. It turns out that for modern Ukrainian tourism the most acceptable is a partially decentralized management system.

Key words: types of interactions of management entities, types of systems, management system in tourism.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Створення ефективних систем управління туризмом є однією з найактуальніших проблем розвитку цієї сфери. Наукове дослідження сфери туризму, управлінських чинників, що впливають на її функціонування і розвиток, є невід'ємною частиною вивчення стану й якості соціального життя. У зв'язку з розвитком туризму в різних регіонах світу, у тому числі й в Україні, інтерес до пошуку шляхів ефективного управління цією галуззю зростає з боку як менеджменту туристичних організацій, так і органів державної влади. Це дає змогу виявити й усунути недоліки туристичної інфраструктури, підвищити популярність і впізнаваність туристичних регіонів, упорядкувати туристичний ринок. Державне управління туризмом стикається з проблемою оцінки ефективності розвитку цієї діяльності. Проблема розроблення соціальних індикаторів розвитку туризму вимагає наукового обґрунтування та технологій упровадження в практику. Інтенсивний розвиток туристичної галузі на рубежі двох тисячоліть перетворив її на прибуткову індустрію виробництва послуг для задоволення потреб людей у пізнанні, комфорті, безпеці відпочинку. Дані чинники перетворили туризм на сферу масового споживання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Динамізм розвитку галузі відбився і на різноманітності видів туризму, багато з яких стали невід'ємною частиною життєдіяльності сучасної людини, зокрема діловий туризм став в останні два десятиліття важливим складником партнерських взаємодій більшості підприємств, які працюють у різних галузях.

Вивченню стану та особливостей функціонування туристичної галузі присвячено чимало праць таких науковців, як В. Проценко, Т. Шелементьєва, Н. Гончарук, Г. Коледа, В. Папп, Н. Бошота, Н. Гладинець та ін. [1–8]. Однак у

дослідженнях не висвітлювалися специфіка та особливості системи управління туризмом.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – розглянути особливості систем управління в туризмі, описати значення туризму і його позиціонування, ефективні підходи до управління, запропонувати найбільш прийнятну модель управління для України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Система управління в туризмі має низку властивих тільки їй особливостей, зумовлених специфічними властивостями послуг, що надаються туристичними підприємствами. Для успішного здійснення туристичної діяльності, стійкості галузі необхідно визначити, в якому напрямі повинна вдосконалюватися робота управлінського апарату. При цьому ефективність координації та узгодження інтересів суб'єктів туристичної діяльності зумовлені якістю правового та організаційного забезпечення управлінської діяльності в туристичній сфері.

Для зміцнення позицій на ринку туристичних послуг, отримання прибутку, створення конкурентоспроможного або унікального продукту, конструювання та зміцнення привабливого для споживачів послуг іміджу туроператори і турагенти формують пропозицію, здійснюють її реалізацію, визначають доступність продукту через ціновий рівень, зумовлюючи тим самим якість пропонованого туристичного продукту, надають споживачеві послуг достовірну інформацію про нього.

Органи державної влади та місцевого самоврядування, які регламентують і регулюють їхню діяльність за допомогою нормативно-правових актів, серед основних своїх завдань мають представництво інтересів споживачів послуг (із питань якості, безпеки), отримання позабюджетних джерел фінансування для реалізації конкретних проєктів (наприклад, виставкових), стимулювання пріоритетних видів туризму (у т. ч. розвиток внутрішнього і в'їзного туризму). Оскільки органи державної влади мають адміністративний ресурс і представляють інтереси населення, на нашу думку, саме вони можуть ініціювати дану взаємодію, запропонувавши програму співпраці для всіх органів, що беруть участь у наданні туристичних послуг, оскільки політику у сфері туризму реалізують і недержавні установи – туристичні союзи та об'єднання. Задоволенню потреб різних соціально-демографічних груп у туристичних послугах сприяє ефективно збудована система комунікацій між усіма суб'єктами управління, що забезпечує їхню участь у виробленні управлінських рішень на галузевому рівні, координацію їхніх спільних дій і реалізацію прийнятих програм [1, с. 130].

Ефективність управління туризмом визначається постачальниками послуг (туристичними організаціями, готельними підприємствами, перевізниками та ін.), передусім, величиною

отримуваного прибутку, стійкістю і конкурентоспроможністю на ринку туристичних послуг. Споживачі послуг – туристи, як правило, ефективність функціонування туристичної галузі, управління нею оцінюють залежно від того, наскільки вони задоволені доступністю і якістю послуг, що надаються.

На рівні самоменджменту споживачі туристичних послуг організовують свій відпочинок самостійно або за допомогою агентств, визначають критерії для підбору туру, беруть участь у підготовці туру (наприклад, у зборі пакету необхідних для відкриття візи документів). Суттєвим складником організації успішної поїздки є також інформованість споживачів щодо «туристичних тонкощів» (наприклад, для своєчасного прибуття в аеропорт у день вильоту, дотримання законів і правил поведінки в країні перебування та ін.).

Таким чином, під час аналізу системи управління туризмом необхідно виходити з того, що вона повинна бути проаналізована на трьох рівнях: державного управління (зовнішнього по відношенню до галузі управління), самоврядування туристських компаній у галузі і самоорганізації споживачів послуг [2, с. 173].

Як інтегрований вид діяльності туризм включає у себе активність суб'єктів різного рівня і може бути націлений на досягнення різних результатів. Питання організації ефективної взаємодії між ними повинні перебувати у центрі уваги всіх суб'єктів управління туризмом, зацікавлених у координуванні своїх дій і реалізації спільних програм розвитку галузі.

Специфіка управління туристичною галуззю знаходить своє вираження у співвідношенні функцій управління, виконуваних органами влади і туристичними організаціями, і самоврядування на рівні споживачів туристичних послуг, унаслідок чого на практиці мають місце різні системи управління в туристичній галузі. У сучасному світі і в Україні існує кілька видів систем управління. Кожна система управління характеризується певною системою комунікацій, діючих у галузі суб'єктів управління. Суб'єкти управління знаходяться у стані постійної взаємодії, взаємодіють із фірмами, які беруть участь у виробництві туристичних послуг, та їх споживачами. Дана взаємодія має бути організована, що є умовою функціонування та розвитку туристичної галузі.

Туристський комплекс являє собою цілісну систему організованої соціальної взаємодії між її елементами. Реалізація взаємодії суб'єктів управління в туризмі на основі соціального партнерства передбачає врахування інтересів усіх його учасників: державного, комерційного та некомерційного секторів, споживачів. Це, своєю чергою, дає змогу виявити, як організована на практиці система управління туристською галуззю, наскільки вона відповідає концепції партнерства і характеризує властивість як організація [3].

Організація як властивість діяльності передбачає комплекс управлінських дій із визначення цілей, розроблення механізмів їх досягнення і координації елементів організації для отримання результатів, що відповідають меті. Саме це трактування організації вважаємо актуальним і необхідним для аналізу управління туризмом, оскільки воно являє собою складну систему, в якій усі елементи взаємопов'язані і знаходяться в постійній взаємодії один з одним. Ознаками організації, характерними для туристичної галузі, є: внутрішня впорядкованість елементів, наявність мети діяльності, формалізація, спрямованість процесів усередині організації на зрівноважування і підтримання діяльності, об'єднання людей за ознакою єдності інтересів. Процес створення туристичного продукту наочно демонструє розмежування повноважень між партнерами на туристичному ринку, необхідність їх взаємодії на основі партнерства: туристичний пакет створюється спільними зусиллями туроператорів і агентів, авіаперевізників, транспортних, страхових та екскурсійних компаній, готельних мереж, інформаційних центрів і консульств. Покупець, купуючи пакет туристських послуг у туристської компанії, споживає при цьому продукт, вироблений зусиллями всіх ланок, що беруть участь у створенні цього пакета. Формалізація виражається у заздалегідь розроблених і встановлених правилах і процедурах, що визначають поведінку працівників. Партнерські та трудові відносини в туристичній галузі регулюються договорами між усіма учасниками ринку. Співвідношення централізації і децентралізації визначається рівнями, на яких виробляються і приймаються управлінські рішення в організації. У деяких організаціях процес прийняття рішень надцентралізований: цю функцію виконують виключно керівники вищої ланки. В інших випадках прийняття рішень децентралізоване, відповідальність делегується вниз за ієрархією управління. Сформоване співвідношення централізації і децентралізації визначає характер і тип установлюваної організаційної структури управління. Якщо в рамках окремої організації система управління залежить цілком від суб'єкта управління, то на рівні галузі вона буде складатися з урахуванням зовнішніх умов здійснення діяльності та системи управління інших суб'єктів, що функціонують у даній галузі [4].

Іншими словами, результати спільної діяльності суб'єктів туристичної діяльності не зводяться до суми результатів діяльності окремих керівників суб'єктів, туристичних фірм та інших організацій, органів державної влади. Ні функціонування туристської сфери, ні управління нею неможливі без об'єднання зусиль безлічі суб'єктів, унаслідок чого результати їхньої діяльності не зводяться до суми самостійно виконаних видів робіт. Надання туристичних послуг є полісуб'єктним, а формування турпакета передбачає комбінування цілого комплексу

су послуг. У зв'язку із цим обґрунтованим видається розгляд туристичної галузі як системи туристичних послуг, усі елементи якої функціонально взаємопов'язані, а діяльність суб'єктів упорядкована певним чином.

У силу того, що туристична сфера, незважаючи на свою соціальну спрямованість, має переважно комерційний характер, більшість її суб'єктів основною метою своєї діяльності вважає, безумовно, отримання прибутку. Унаслідок цього особливо важливим є усвідомлення суб'єктами управління наслідків, у т. ч. економічних, які можуть з'явитися в результаті неефективного функціонування системи управління і взаємодії між усіма представниками туристичного ринку. Наприклад, у разі несвоєчасного подання документів на візу можливе анулювання всього пакета туристських послуг; у разі зміни розкладу авіаперельотів порушується весь вибудований ланцюжок дій із надання послуг та ін. Націленість суб'єктів, які приймають рішення, на організацію взаємодії мотивує їх шукати взаємовигідні варіанти співпраці, визнаючи пріоритет загальних інтересів над приватними [5].

Нині не існує однакової для всіх суб'єктів туристичної діяльності системи вироблення управлінських рішень.

Аналіз реально функціонуючих у світовій і вітчизняній управлінській практиці систем управління туризмом свідчить про те, що їх різновиди пояснюються, насамперед, різним співвідношенням державного регулювання та регламентації, з одного боку, і внутрішнього управління на рівні туристичних організацій – з іншого. На підставі цього критерію ми пропонуємо таку типологію систем управління в туризмі:

1) централізована система управління (державне регулювання всіх напрямів діяльності суб'єктів управління);

2) частково децентралізована система управління (поєднання державного регулювання туризму із самостійним вирішенням низки питань суб'єктами туристичної діяльності);

3) децентралізована система управління (відносна автономність суб'єктів туристської діяльності).

Централізована система управління являє собою державне регулювання всіх напрямів діяльності суб'єктів управління, що діють у рамках туристичної галузі. Цю систему управління можна позначити як «адміністративну», оскільки для неї характерне визнання туристичного сектору як однієї з пріоритетних галузей національної економіки і на цій підставі включення управлінських завдань на рівні центральних органів виконавчої влади в компетенцію якого-небудь багатогалузевого міністерства. Важлива роль відводиться таким економічним інструментам регулювання, як цільове оподаткування, державні кредити та ін. Централізований варіант системи управління туризмом поширений у низці країн із високою туристською відвідуваністю: Туреччині, Єгипті, Тунісі, Китаї. Він досить

ефективний, але для функціонування потрібні великі фінансові вкладення як із боку держави, так і з боку приватних компаній [3, с. 101].

Функціонування частково децентралізованої системи управління передбачає наявність не тільки регламентуючої ролі держави, а й сильного міністерства, що контролює діяльність галузі на основі принципів партнерства держави і туристського ринку. Цей вид системи можна позначити як «партнерський», оскільки він передбачає визнання сфери туризму значущим сектором національного господарства, забезпечує істотну державну підтримку високих темпів зростання національного туристичного виробництва.

Суттєвими рисами частково децентралізованої системи управління є: 1) органи державної влади, що виконують функції з регулювання і контролю, активно взаємодіють з органами місцевого самоврядування та комерційними туристськими організаціями; 2) чіткий поділ органів державного турадміністрування на дві складові частини. Одна займається глобальними питаннями державного управління: створенням нормативно-правової бази для галузі, обробкою статистичної інформації, координацією діяльності акторів у регіонах, співпрацею на міждержавному рівні. Друга складова частина – маркетингова, у цьому разі компетенціями органів влади є все, що необхідно для створення образу країни за кордоном: участь у виставках, управління туристичними представництвами за кордоном тощо. Причому саме ці структури отримують основну частку фінансування. Для реалізації партнерської моделі потрібні певні умови: великі фінансові вкладення в індустрію туризму, інвестування в туристичну інфраструктуру. Основною метою такої взаємодії є зменшення ролі центральної виконавчої влади в економічних процесах і державних витрат за рахунок залучення фінансових ресурсів (інвестицій) із приватного бізнесу. Крім туристських адміністрацій та національних туристичних організацій, що, як правило, включають у себе представництва за кордоном, на процеси регулювання туристського бізнесу істотний вплив чинять численні галузеві асоціації. Партнерська модель, що є витратною, але при цьому ефективною, протягом десятиліть реалізується в таких державах, як Іспанія, Італія, Франція [3, с. 102].

Децентралізована система управління включає у себе менеджмент туристичних організацій і регламентує діяльність держави, характеризується відносною автономністю суб'єктів туристичної діяльності. Усі питання вирішуються на місцях на основі принципів ринкової «самоорганізації», центральне державне адміністрування відсутнє. Така система саморегулювання була реалізована у США з 1997 р., проте потім принципи державного регулювання туристської сфери було переглянуто. Це знайшло відображення у визнанні того, що туризм – значимий компонент національної економіки, і він може успішно розвиватися тільки за істотної підтримки з боку держави [3, с. 100].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Діяльність туристичних підприємств в умовах глобалізації зумовлює перехід до стандартів світового менеджменту, які вимагають чіткого визначення та вдосконалення цілей, принципів, методів, технологій управління, критеріїв результативності, тобто чітко побудованої системи управління. Аналіз практики управління у світовому туризмі підтверджує тезу про те, що жодна країна не в змозі забезпечити успішний розвиток туризму без активного та постійного співробітництва між розробниками правових актів і практиками туристського бізнесу. Підготовка нормативних актів щодо розвитку та регулювання туристської діяльності, що здійснюється без попереднього наукового і практико-управлінського аналізу, не може бути оптимальною.

У зв'язку із сучасною ситуацією й у контексті історично сформованого способу організації управління туристичною галуззю для України найбільш прийнятна частково децентралізована модель управління. Водночас необхідно враховувати, що взаємодія органів влади та представників туристичного бізнесу (туристичних організацій, їхніх спілок та асоціацій) не досягла європейських стандартів ні у питаннях державного управління, ні у сфері маркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проценко В.М. Напрями підвищення ефективності менеджменту в туризмі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 18. С. 129–132.
2. Шелеметьєва Т.В. Систематизація принципів управління розвитком туризму в умовах трансформації національної економіки. *Вісник економічної науки України*. 2018. № 2(35). С. 171–176.
3. Гончарук Н., Колєда Г. Система управління сферою туризму в умовах децентралізації влади в Україні. *Public Administration and Local Government*. 2018. Вип. 4(39). С. 95–103.
4. Папп В.В., Бошота Н.В. Організаційний механізм управління якістю послуг на туристичних підприємствах. *Економіка та суспільство*. 2018. № 15. С. 437–443.
5. Гладинець Н.І. Особливості стратегічного управління ресурсами підприємств туристичної галузі. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2017. № 12. С. 41–49.
6. Рованська В.В., Шишкова Н.С. Особливості управління персоналом у туристичній галузі України. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 3(14). С. 222–229.
7. Рудківський О.А., Рудківська А.Ю. Інформаційні системи управління туристичними підприємствами та креативний підхід. *Економіка та суспільство* 2018. № 17. С. 347–353.
8. Мельниченко С.В., Шеєнкова К.А. Управління бізнес-процесами в туризмі : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 270 с.

REFERENCES:

1. Prochenko V. M. (2017) Naprjamy pidvyshhennja efektyvnosti menedzhmentu v turyzmi [Directions for improving the efficiency of management in tourism]. *Global and national economic problems*, vol. 18, pp. 129–132.
2. Shelemetjjeva T. V. (2018) Systematyzacija pryncypiv upravlinnja rozvytkom turyzmu v umovakh transformaciji nacionalnoji ekonomiky [Systematization of the principles of tourism development management in the conditions of transformation of the national economy]. *Bulletin of Economic Science of Ukraine*, № 2(35), pp. 171–176.
3. Ghoncharuk N., Koljeda Gh. (2018) Systema upravlinnja sferuju turyzmu v umovakh decentralizaciji vlady v Ukraini [Tourism management system in the conditions of decentralization of power in Ukraine]. *Public Administration and Local Government*, vol. 4(39), pp. 95–103.
4. papp V. V., Boshota N. V. (2018) Orghanizacijnyj mekhanizm upravlinnja jakistju poslugh na turystychnykh pidpryjemstvakh [Organizational mechanism of quality management of services at tourist enterprises]. *Economy and society*, vol. 15, pp. 437–443.
5. Ghladyneć N. I. (2017) Osoblyvosti strategichnogho upravlinnja resursamy pidpryjemstv turystychnoji ghaluzi [Features of strategic resource management of tourism enterprises]. *Problems of innovation and investment development*, vol. 12, pp. 41–49.
6. Rovansjka V. V., Shyshkova N. S. (2019) Osoblyvosti upravlinnja personalom u turystychnij ghaluzi Ukrainy [Features of personnel management in the tourism industry of Ukraine]. *Priazovsky economic herald*, vol. 3(14), pp. 222–229.
7. Rudkivskyj O. A., Rudkivsjka A. Ju. (2018) Informacijni systemy upravlinnja turystychnymy pidpryjemstvamy ta kreatyvnyj pidkhid [Information systems of management of tourist enterprises and creative approach]. *Economy and society*, vol. 17, pp. 347–353.
8. Meljnynchenko S. V., Shejenkova K. A. (2015) Upravlinnja biznes-procesamy v turyzmi [Business process management in tourism]: a monograph. Kyiv: KNTEU, 270 pp.

УДК 347.221

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-10>

Никончук В.М.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту
ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка Степана Дем'янчука»

Nykonchuk Viktoriia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at Department of Management
Private Higher Education Establishment
«Academician Stepan Demianchuk International University
of Economics and Humanities»

ТОРГОВА МАРКА ТА ЇЇ РОЛЬ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

TRADEMARK AND ITS ROLE IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL COMPLEX

АНОТАЦІЯ

Одним із важливих елементів інтелектуальної власності є зареєстровані торгові марки, які становлять значну частину інтелектуальної діяльності. У статті досліджено роль та розвиток торговельних марок, обґрунтовано можливості їх інтелектуального захисту. Проаналізовано динаміку кількості заявок на торговельні марки, визначено пріоритетні напрями захисту інтелектуальної власності, яка активно зростає в останні часи в усьому світі, у тому числі в Україні, зокрема збільшується кількість заявок на сорти рослин. Розкрито процедуру реєстрації торгових марок, яка сприяє їх зростанню як на національному, так і на міжнародному ринку. Це полегшить просування вітчизняної продукції, зокрема поза межами країни. Подальші дослідження у цій сфері можуть стосуватися розроблення ефективних систем розвитку торгових марок українських компаній з урахуванням динаміки міжнародних ринків.

Ключові слова: торгова марка, сорти рослин, патент, інтелектуальна власність, інноваційна діяльність.

АННОТАЦИЯ

Одним из важных элементов интеллектуальной собственности являются зарегистрированные торговые марки, которые составляют значительную часть интеллектуальной деятельности. В статье исследованы роль и развитие торговых марок, обоснованы возможности их интеллектуальной защиты. Проанализирована динамика количества заявок на торговые марки, определены приоритетные направления защиты интеллектуальной собственности, которая активно развивается в последнее время во всем мире, в том числе и в Украине, в частности увеличивается количество заявок на сорта растений. Раскрыта процедура регистрации торговых марок, которая способствует их росту как на национальном, так и на международном рынке. Это облегчит продвижение отечественной продукции, в частности за пределами страны. Дальнейшие исследования в этой сфере могут касаться разработки эффективных систем развития торговых марок украинских компаний с учетом динамики международных рынков.

Ключевые слова: торговая марка, сорта растений, патент, интеллектуальная собственность, инновационная деятельность.

ANNOTATION

One of the important elements of intellectual property is registered trademarks, which are a significant part of intellectual activity. The article examines the role and development of trademarks, justifying the possibility of their intellectual protection. As Ukraine has a strong production potential and favorable natural and climatic conditions for conducting highly profitable agricultural business, the

feasibility of introducing new innovative technologies in agricultural production is justified. The study analyzes the dynamics of the number of applications for trademarks, identifies priority areas for the protection of intellectual property, which is actively growing in recent years around the world and, in particular, in Ukraine, increasing the number of applications for plant varieties. The total share of applications received in the top five offices worldwide increased from 63.7% in 2017 to 66.2% in 2018. The main component of such growth is a significant increase in supply in China and Ukraine. Seven of the top 10 offices received more applications from residents than from non-residents. The share of Chinese residents (90.7%) was the highest among these agencies. In contrast, Australia, Canada and Ukraine received more than half of their applications from non-resident applicants. While applicants from the four leading countries submitted most of their applications either abroad or at the regional office, Chinese representatives applied almost exclusively at home. Like the Chinese applicants, applicants from Japan, the Republic of Korea, the Russian Federation and Ukraine also applied mainly in national offices, reflecting a growing confidence in the operation of national offices as reliable institutions. Therefore, the processes of European integration in Ukraine encourage Ukrainian manufacturers to intensify trademark registration procedures, promote their growth in both national and international markets. This will promote domestic products, especially outside the country. Further research in this area may relate to the development of effective brand development systems for Ukrainian companies, taking into account the dynamics of international markets.

Key words: trademark, plant varieties, patent, intellectual property, innovative activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із головних напрямів розвитку національної економіки є її агропромисловий комплекс. Україна має потужний виробничий потенціал та сприятливі природно-кліматичні умови для ведення високорентабельного аграрного бізнесу. Науковий потенціал учених-аграріїв також дає змогу сподіватися на впровадження нових інноваційних технологій у сільськогосподарське виробництво.

Нині у зв'язку з нестійким економічним становищем в агропромисловому комплексі спостерігається тенденція зниження інноваційної активності сільськогосподарських товаро-

виробників. У зв'язку із цим необхідним стає розроблення пріоритетних напрямів захисту інтелектуальної власності, їх освоєння у сільськогосподарському виробництві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Економічний та організаційний контекст відносин інтелектуальної власності висвітлюється у наукових працях багатьох учених, серед яких – Н.Г. Вовченко [8], О.Б. Іванова [8], О.Д. Костоглодова [8], Ю.А. Колесніков [9], Т.В. Епіфанова [9], А.М. Юсенко [9]. Суттєву роль у дослідженні проблем та формуванні обґрунтованої відповідної бази знань відіграють експерти міжнародних організацій, консалтингові компанії [6; 7], періодичні аналітичні звіти [3–5], що також привертає все більшу увагу наукового співтовариства й сприяє глибокому та різнобічному дискурсу.

Проте недостатньо досліджено специфіку реалізації відносин інтелектуальної власності в аграрній економіці, не визначено наслідки застосування тієї чи іншої політики інтелектуальної власності стосовно результатів агродосліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення ролі та розвитку торговельних марок в агропромисловому комплексі, обґрунтування можливості їх інтелектуального захисту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним із важливих елементів інтелектуальної власності є зареєстровані торгові марки. Зареєстрована торгова марка надає її власнику важливі ексклюзивні права. Торгові марки компаній становлять основу інтелектуальної діяльності у сфері захисту прав інтелектуальної власності. За оцінками, у 2018 р. у всьому світі було подано 10,9 млн заявок на

торгові марки, це приблизно на 1,7 млн більше, ніж у 2017 р., що відповідає приросту на 19,2% (рис. 1). Зростання відбувається дев'ятий рік поспіль, але майже на 11% пунктів нижче, ніж приріст майже на 30%, що спостерігався у 2017 р. Сьогодні подано вдвічі більше заявок на торгову марку, ніж у 2014 р., через високі річні темпи зростання, що зафіксовано в останні роки. Насправді на сім останніх із 15 років припадає двозначне зростання, причому тільки за два періоди з них кількість заявок зменшилася.

В організації процедур реєстрації торгових марок на національному та регіональному (суб-регіональному світовому) рівнях мають розбіжності. За розбіжностей у системах подачі заявок у національні та регіональні офіси здійснюється узгодження за допомогою програми врахування класів. З упровадженням програми імплементації заявок на реєстрацію торгових марок на національному та регіональному рівнях кількість поданих торговельних марок за класами у 2018 р. збільшилася на 15,5% порівняно з попереднім роком. Загальна кількість класів заявок досягнула 14,3 млн (рис. 2).

Виключивши високу кількість заявок по класах на 2018 р. для Китаю, отримаємо, що подання заявок на торгові марки в інших країнах виросло на 4,5%.

Одним із головних напрямів розвитку національної економіки в Україні є її агропромисловий комплекс. Україна має у своєму розпорядженні 30% світового чорнозему. Це надзвичайно сильна відправна точка для подальшого розвитку сільського господарства. Воно, як і раніше, буде однією з найважливіших галузей української економіки. Причому сектори, які пов'язані із сільськогосподарською галуззю (переробка, торгівля, постачання сировини), теж мають великий потенціал. Щоб

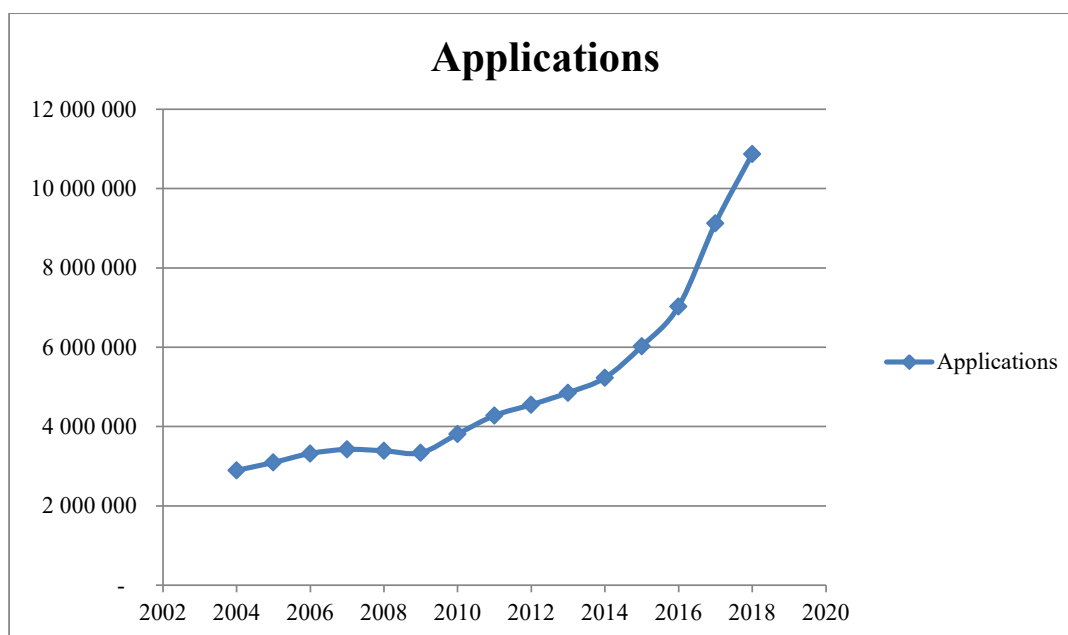


Рис. 1. Кількість поданих заявок на торгові марки у світі, 2004–2018 рр. [1]

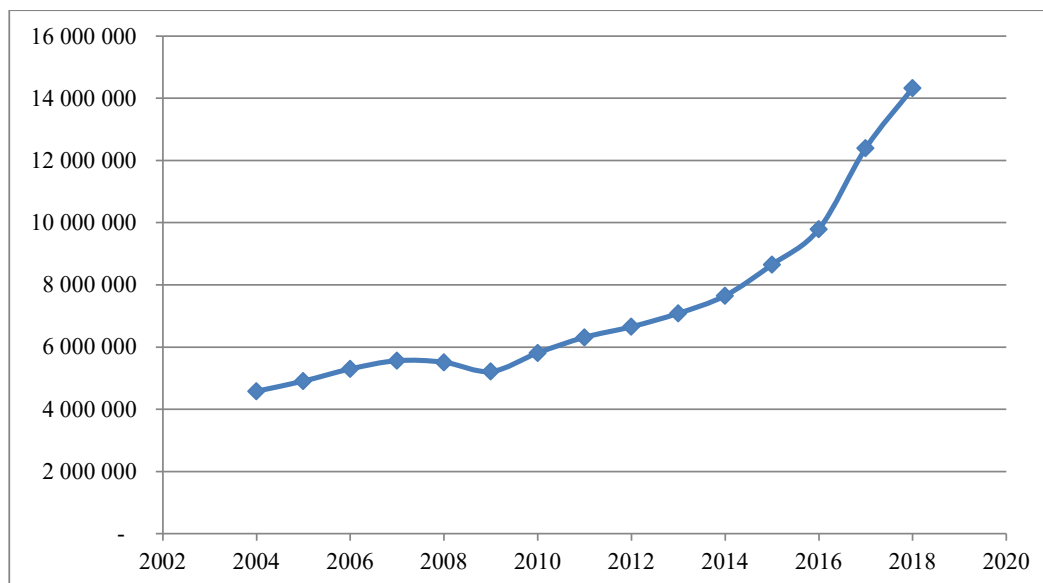


Рис. 2. Загальна кількість заявок на торговельні марки у світі за 2004–2018 рр. [1]

залишатися конкурентоспроможними і розвиватися, українське сільське господарство потребує розвитку інфраструктури, проведення досліджень, розробок та інновацій [2; 5].

Тому доцільно проаналізувати один із пріоритетних напрямів захисту інтелектуальної власності, який активно зростає в останні часи в усьому світі, у тому числі в Україні, – заявки на сорти рослин (рис. 3).

КНР залишається офісом із найбільшим числом поданих заявок у 2018 р. – 5 760 заявок. Зараз на офіс Китаю припадає понад чверті заявок на сорти рослин, представлених у всьому світі. CPVO отримала 3 554 заявки, що становить 17,6% усієї їх кількості. За CPVO слідує національний офіс Сполучених Штатів Америки (1 609), Україна (1 575) та Японія (880). Китай показує зростання у цьому сегменті в середньо-

му на 29%. Зростання сформовано практично за рахунок збільшення заявок резидентів. Серед наступних п'яти найкращих офісів: Бюро Євросоюзу із сортів рослин (CPVO) (+ 3,9%), США (+ 3,3%) та Україна (+ 17,1%) мають зростання, тоді як Японія (–13,6%) була єдиною країною, що зазнала зниження показників в цій сфері. Подача заявок резидентами сприяла зростанню в Китаї та США, тоді як зростання кількості подань нерезидентів призвело до зростання в Україні. Зниження кількості подач заявок в офісі Японії було результатом різкого падіння кількості заявок нерезидентами.

Сукупна частка заявок, що надійшли до п'ятиох найкращих офісів у всьому світі, зросла з 63,7% у 2017 р. до 66,2% у 2018 р. Основний складник такого зростання – значне збільшення подач у Китаї та Україні.

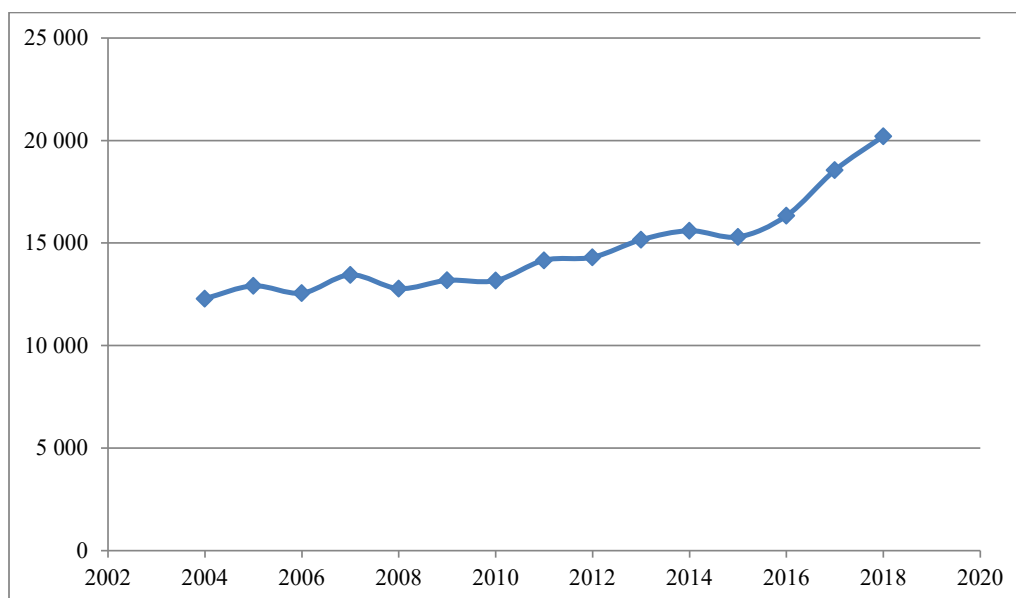


Рис. 3. Кількість поданих заявок на винайдені сорти рослин у світі за 2004–2018 рр. [4]

Сім із 10 найкращих офісів отримали більше заявок від резидентів, аніж від нерезидентів. Частка резидентів Китаю (90,7%) була найвищою серед цих відомств. На противагу цьому Австралія, Канада та Україна отримали більше половини їх заявок від заявників-нерезидентів.

На офіси країн із високим рівнем доходу припадає найбільша частка (47,4%) сортів рослин, отриманих у 2018 р. Однак цей показник помітно знизився, до 72,7%, і відповідає рівню, який було досягнуто десять років тому, у 2008 р. Офіси групи з доходом вище середнього рівня, з іншого боку, показали збільшення з 24,7% у 2007 р. до 42,0% у 2018 р. Такий прогрес переважно зумовлений збільшенням кількості подач заявок у Китаї. Частка групи з нижчими, ніж середні, доходами також збільшилася – з 2,6% у 2008 р. до 10,5% у 2018 р. Країнами-лідерами у цій групі є Марокко, Україна та В'єтнам.

Уперше офіси в Азії отримали найбільше заявок, що становить 39,4% від усіх заявок на сорти рослин у 2018 р. Подача заявок в азіатські офіси більш ніж подвоїлася порівняно з 2008 р., коли їхня частка становила 23,6%. Незважаючи на це, у Європі спостерігається зменшення її частки з 45,1% у 2008 р. до 38,7% у 2018 р. Зростання загальної кількості заявок спостерігається в Латинській Америці і країнах Карибського басейну (ЛАС) (7,3%) та Африці (2,5%) з 2008 по 2018 р., але не в такому темпі, як в Азії. Частка обох груп трохи знизилася. Невеликих падінь кількості заявок зазнали Північна Америка (9,6%) та Океанія (на 2,5%) у 2018 р. порівняно з 2008 р.

Розглянемо ситуацію з подачею заявок на нові сорти рослин у розрізі окремих країн. Заявники з Китаю були найактивнішими заявниками у світі в 2018 р. Представники Китаю подали 5 254 заявки на сорти рослин. Це означає зростання на 30% порівняно з попереднім роком. Такі темпи є найбільш високими серед усіх країн. За китайськими заявниками слідує заявники з Нідерландів, які подали

3 616 заявок, США (2 308), Франція (1,066) та Німеччина (1,046). Німеччина (+20,4%), США (+9,5%) та Нідерланди (+7,5%) спостерігали зростання, тоді як у Франції цей показник знизився на 1,8%. Швидке подання заявок із Німеччини було зумовлене активною діяльністю резидентів (32,8%), які становили три чверті її загального приросту. У Франції, навпаки, спостерігалось зниження подань резидентів на 5,8%, тоді як кількість подач нерезидентів зросла на приблизно таку ж кількість (5,3%).

Тоді як заявники з чотирьох країн-лідерів подали більшість своїх заявок або за кордоном, або в регіональному офісі, представники Китаю подавали заявки майже виключно вдома. Як і китайські заявники, заявники з Японії, Республіки Корея, Російської Федерації та України також подавали заявки переважно в національних офісах, що відображає зростання впевненості у діяльності національних офісів як надійних інститутів. Загальна кількість прийнятих заявок щодо нових сортів рослин збільшилася на 3,5% у 2018 р., що є позитивним зрушенням на тлі скорочення у 2017 р. Науковцями винайдено 13 300 найменувань сортів рослин, загальна кількість яких за 2018 р. була лише трохи нижчою за останній час порівняно з 2016 р. (13 390 назв) (рис. 4).

CPVO прийняв найбільше нових назв – 2 757. Це значний здобуток у реалізації інтелектуального капіталу провідних країн світу у сфері рослинництва. Такий показник необхідно вважати позитивним, незважаючи на незначне річне падіння на 3,8%. Китай – основний рушій світового зростання – отримав заявки на 2 395 назв, що на 45,5% більше, ніж роком раніше. За Європою (CPVO) та офісом Китаю йдуть представництва США (1 424), України (1 021) та Японії (758).

Офіси США (–11,2%) та Японії (–6,7%) зазнали загального зниження кількості прийнятих заявок на назви сортів. На відміну від цих країн український офіс збільшив кількість виданих ним назв на 15,1% у 2018 р.

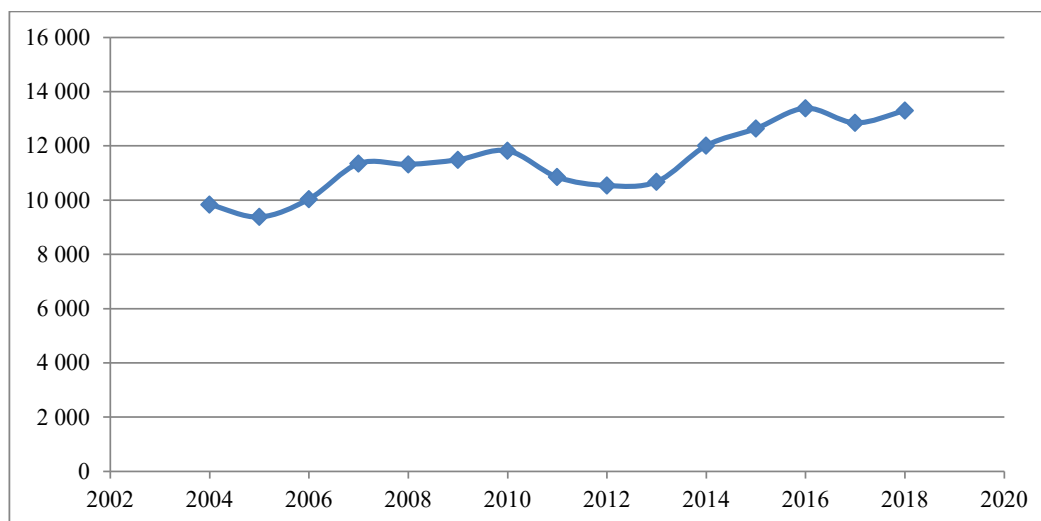


Рис. 4. Загальна кількість прийнятих заявок на винайдені сорти рослин у світі за 2004–2018 рр. [4]

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Як показали проведені дослідження, торговій марці як інтелектуальній власності надається пріоритетне значення на сучасних ринках. Євроінтеграційні процеси в Україні спонукають українських виробників до активізації процедур реєстрації торгових марок, сприяють їх зростанню як на національному, так і на міжнародному ринку. Це полегшить просування вітчизняної продукції, зокрема за межі країни. Подальші дослідження у цій сфері можуть стосуватися розроблення ефективних систем розвитку торгових марок українських компаній з урахуванням динаміки міжнародних ринків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Trademarks. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2019-chapter2.pdf (дата звернення: 10.10.2019).
2. Регистрация торговых марок в Украине и мире. URL: <https://patent.grades.ua/cto-daet-registraciya-torgovoj-marki> (дата звернення: 10.10.2019).
3. ДУМКА: За продуктивністю АПК України відстає від розвинених країн. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/dumka-za-produktivnistu-apk-ukraini-vidstae-vid-rozvinenih-krain> (дата звернення: 10.10.2019).
4. Plant varieties. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2019-chapter4.pdf (дата звернення: 10.10.2019).
5. Geographical indications. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2019-chapter5.pdf (дата звернення: 10.10.2019).
6. Сайт МБФ. URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/WEOWORLD>
7. Creative economy. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2019-chapter6.pdf
8. Innovations and Fighting Global Economic Problems / N.G. Vovchenko et al. *Contemporary economics*. 2016. № 10(4). P. 289–298. DOI: 10.5709/ce.1897-9254.216
9. The Peculiarities of State Regulation of Innovation Activities of Enterprises in the Global Economy / Y.A. Kolesnikov et al. *Contemporary economics*. 2016. № 10(4). P. 343–352. DOI: 10.5709/ce.1897-9254.221

REFERENCES:

1. Trademarks. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2019-chapter2.pdf (accessed 10.10.2019).
2. Registratsiya torgovyih marok v Ukraine i v mire. URL: <https://patent.grades.ua/cto-daet-registraciya-torgovoj-marki> (accessed 10.10.2019).
3. OPINION: In terms of productivity, Ukraine's agro-industrial complex lags behind developed countries. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/dumka-za-produktivnistu-apk-ukraini-vidstae-vid-rozvinenih-krain> (accessed 10.10.2019).
4. Plant varieties. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2019-chapter4.pdf (accessed 10.10.2019).
5. Geographical indications. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2019-chapter5.pdf (accessed 10.10.2019).
6. IMF website (2020). Available at: <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/WEOWORLD> (accessed 10 May 2020).
7. Creative economy (2020). Available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2019-chapter6.pdf (accessed 10 May 2020).
8. Vovchenko, Natalia, Ivanova, Olga, Kostoglodova, Elena (2016). Innovations and Fighting Global Economic Problems. *Contemporary economics*, 10(4), 289–298. doi: 10.5709/ce.1897-9254.216
9. Kolesnikov, Yuri, Epifanova, Tatiana, Usenko, Anastasia with coauthors (2016). The Peculiarities of State Regulation of Innovation Activities of Enterprises in the Global Economy. *Contemporary economics*, 10(4), 343–352. doi: 10.5709/ce.1897-9254.221

UDC 331

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-11>**Nikitina Alina***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of International Economics and FEA management,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics***Klymenko Anna, Nevzorova Olga***Students
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics***Нікітіна А.В.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця***Клименко А.С., Невзорова О.В.***студентки
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC ON THE GLOBAL ECONOMY: CONSEQUENCES, RISKS AND FORECASTS

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ: НАСЛІДКИ, РИЗИКИ ТА ПРОГНОЗИ

ANNOTATION

The paper highlights the impact of the COVID-19 virus and quarantine measures on the economic and political situation in the world. The analysis of preventive measures on virus spreading was conducted. The methods of prevention of negative consequences for the state economy and provision of social guarantees for the population are considered. And also the most probable and most significant risks caused in its turn by the pandemic itself, by the way the government and world organizations reacted to the appeared danger and, first of all, by the reaction of the population to the specified instructions from the ruling bodies of the countries, as it is known that the greatest risk of virus infection is the so-called method «from neighbor to neighbor», exactly by this fact quarantine was introduced in the majority of countries, and the borders of the states were closed, as well as those caused by the measures aimed at support of the population and small population. The study assessed the forecasts of political and economic experts regarding further economic development. Also, this paper offered their own vision of the global economic situation caused by the spread of respiratory infections.

Key words: coronavirus, impact of pandemic, consequences, world economy, risks, forecasts, economic and political situation, pandemic COVID-19.

АНОТАЦІЯ

Швидко поширення інфекції коронавірусу COVID-19 нині викликає серйозні проблеми у сфері охорони здоров'я в усьому світі. Інфекція має не лише гуманітарні, а й значні комерційні наслідки у світовому масштабі. Новий тип коронавірусної пандемії вже мав надзвичайно сильний вплив (навіть порівняно з також досить небезпечною ГРВІ) на світову економіку, що, звісно, починає впливати на економіку окремих країн. Негативні економічні наслідки, ймовірно, будуть досить тривалими. Важко передбачити вплив пандемії на світову економічну та політичну ситуацію, саме тому важливо вивчити питання, події, які вже відбулися, та передбачити можливі наслідки. У роботі висвітлено вплив поширення коронавірусу та карантинних заходів на економічну та політичну ситуацію окремих країн та світу в цілому. Досить тривалі карантинні заходи в усьому світі призведуть до значних економічних утрат як усередині країн, так і на міжнародному ринку. Також важким для політики та економіки буде процес виходу з карантину. Для полегшення

перебігу цих подій уряди багатьох країн розробляють окремі етапи виходу зі стану карантину. У статті проведено аналіз превентивних заходів щодо поширення інфекції коронавірусу. Розглянуто різноманітні методи попередження негативних наслідків для економіки держави та забезпечення соціальних гарантій для населення. Мали місце також заходи, що були спрямовані на моральну підтримку населення та запобігання розповсюдженню не тільки інфекції, а й панічних настроїв. Викремлено можливі ризики, викликані заходами, спрямованими на підтримку населення країни та бізнесу. Загалом ситуація дуже мінлива і постійно змінюється. Уряди держав щодня вирішують, як протистояти кризі з найменшими втратами та як їх рішення можуть вплинути на довгострокову перспективу. У зв'язку із цим у роботі проаналізовано основні події останніх місяців, які є найбільш значущими і достатньо відображають загальний актуальний настрій провідних країн та їхню реакцію на події. Здебільшого розглянуто ті країни, які вживають найзначніших заходів і все ж мають найбільші втрати через пандемію. До них належать країни Європи, США. У ході дослідження було також оцінено прогнози експертів щодо подальшого економічного розвитку. Запропоновано власне бачення економічної ситуації у світі, спричиненої поширенням коронавірусу.

Ключові слова: коронавірус, вплив пандемії, наслідки, світова економіка, ризики, прогнози, економічна та політична ситуація, пандемія COVID-19.

АННОТАЦИЯ

В работе освещено влияние распространения вируса COVID-19 и карантинных мер на экономическую и политическую ситуацию в мире. Проведен анализ превентивных мер по распространению вируса. Рассмотрены методы предупреждения негативных последствий для экономики государства и обеспечения социальных гарантий для населения. Выделены самые вероятные и наиболее значимые риски, вызванные непосредственно самой пандемией, тем, как правительство и всемирные организации реагировали на возникшую опасность и, прежде всего, реакцией населения на инструкции от правящих органов стран. Как известно, наибольший риск заражения вирусом – так называемый способ «от соседа к соседу», именно поэтому в большинстве стран был введен карантин, а границы государств были закрыты. В ходе исследования также оценены прогнозы политических и экономических экспертов

относительно дальнейшего экономического развития. Предложено собственное видение экономической ситуации в мире, вызванной распространением пандемии.

Ключевые слова: коронавирус, влияние пандемии, последствия, мировая экономика, риски, прогнозы, экономическая и политическая ситуация, пандемия COVID-19.

Introduction. The rapid spread of coronavirus raises serious public health concerns. Infection has not only humanitarian but also significant commercial consequences on a global scale. The new type of coronavirus epidemic has already had an unusually strong impact (even compared to the much more dangerous SARS) on the world economy, which is already beginning to affect the economies of individual countries. Negative economic consequences are likely to be quite long lasting. It is difficult to predict the impact of the pandemic on the world economic and political situation, which is why it is important to study the issue, the events that have already occurred and to predict the possible consequences.

Analysis of recent research. The study was based on the opinions and work of such scientists and experts: Dr. Arturo Casadevall from the Johns Hopkins School of Public Health, virologist from the University of Texas at Galveston Vin-it D. Menaheri, a microbiologist from the Ican School of Medicine in New York Florian Krammer, Dr. Krammer, New York Governor Andrew Cuomo, Stephen Walt – Professor of International Relations at Harvard University, Robin Niblette – Director of the British Royal Institute of International Affairs and others.

Aim of the article. Analyzed measures to counteract the spread of the virus, methods to prevent negative economic consequences. To consider possible risks caused by measures directed on support of the population and business, forecasts concerning the further economic development and to offer the vision of economic situation in the world.

Results. On 31 December 2019, the WHO China Insurance Office was informed of cases of pneumonia for an unknown cause in Wuhan City, Hubei Province, China. Between 31 December 2019 and 3 January 2020, 44 cases of pneumonia with unknown etiology were reported to WHO by Chinese national authorities. Chinese authorities identified a new type of COVID-19 that was isolated on 7 January 2020. In the future the number of cases is only increasing [7]. On 30 January, at a meeting of the WHO Emergency Committee, an outbreak of new COVID-19 was declared a public health emergency of international concern, and on 11 March 2020 WHO announced that the outbreak had become a pandemic, with Europe at its center on 13 March [6].

The pandemic led to business closures in countries with high disease rates, a sharp increase in demand for everyday products and speculation in the market for certain products: antivirals, masks and disinfectants.

Despite the fact that the first COVID-19 outbreak was discovered in China; it is now also of-

ten referred to as the «factory of the world» due to the significant world production that is taking place there. But due to the global emergency caused by the pandemic, shipping companies importing goods from China to other countries around the world have been forced to reduce the number of ships in operation due to reduced demand, and in some cases have been unable to access ports due to production stoppages.

The Chinese economy was the first to stop the spread of coronavirus, but as it spread to Europe and the Americas, countries around the world were taking strong measures to contain it. Businesses and offices have been closed and citizens are chained to their homes. Normal economic activity in peacetime was interrupted on an unprecedented scale as daily life patterns changed. Governments were intervening to try to prevent the collapse of companies and livelihoods. China's slowdown due to the coronavirus outbreak was clear and significant for the world economy. Using the financial database Wind, the Financial Times developed a weighted index of six daily industry data series. The domestic economy measures include real estate sales, urban traffic congestion and coal consumption at large power plants. Trade activities are represented by container transportation. The other two indices, which were given less weight, provide a social and environmental context: box office receipts in Chinese cinemas – a good indicator of consumer activity – and air pollution in the 10 largest cities. Overall, China's economic activity index has plummeted since the outbreak of the infection in Wuhan in January 2020. After some time at a low but stable level, the index rose slightly. However, the value remains well below the level of 2019.

In China, services such as entertainment, hotels and catering have been the hardest hit. These effects have been observed in both the USA and Europe. Governments and businesses are responding to the virus in Europe, the retail and hospitality sector is facing a sharp drop in demand as it is closed in many countries. The loss of holidays, events and meals – and the cost of cancellations and refunds – will be difficult for the sector to recover as soon as recovery begins [5].

According to OpenTable, an online restaurant booking service in San Francisco, global demand for restaurants has stopped. Booking for seated diners (% change on the same day of the year before) fell very sharply after March 9, 2020 in many countries such as Canada, Germany, Ireland and others. The figure is a little higher only in Australia. It recorded almost complete stoppages in all major countries, including the United Kingdom and the United States. Observers began to stay away from restaurants even before the government bans came into effect, as figures show [11].

European new car sales plunge by 51.8% in March due to coronavirus. BERLIN (Reuters) – Passenger car sales tumbled by more than 50% in Europe's major markets in March as lockdowns

imposed due to the new coronavirus took their toll, data showed on Friday.

In March, new car registrations dropped by 51.8% to 853,077 vehicles in the European Union, Britain and the European Free Trade Association countries, statistics from the European Auto Industry Association showed.

Sales fell in all EU markets, with Italy – hit particularly hard by the pandemic – reporting the biggest drop of 85.4%, while registrations tumbled by 37.7% in Germany, 72.2% in France and 69.3% in Spain.

Volkswagen Group's sales decreased by 43.6% in March, while Renault and PSA Group posted a drop of 63.7% and 66.9%, respectively.

Sales of cars made by BMW, which was among the few automakers reporting an increase in European sales in the previous months, dropped by 39.7%, while demand for rival Daimler decreased by 40.6%. The decline in registrations comes as the majority of car dealerships in Europe were closed during the second half of March as part of the measures to contain the pandemic. Volkswagen withdrew its 2020 guidance due to uncertainty related to the new coronavirus outbreak which caused operating profit to drop 81% in the first quarter [1].

Energy consumption, which is a broad indicator of economic activity and is declining in most European countries. In Europe, the decline in electricity consumption was first seen in northern Italy, where it fell by 15% on March 18 compared to the same day of the week in mid-February. China has seen some recovery from the peak of the crisis, but coal consumption in power plants is still 30 per cent lower than at the beginning of the year. Demand is also expected to decline further around the world as restrictions are becoming more and more common [12].

According to Flightradar24, the number of daily flights worldwide for the seven days to 21 March decreased by more than 20 per cent compared to the same period the previous month, reflecting the collapse of travel and tourism due to the pandemic. Global flight numbers (flight per day) as well as other indicators have fallen sharply. In about 10 days (after March 9, 2020) the number of flights fell by more than 20%. The conditions of increasing travel restrictions in all major economies could lead to a travel and tourism crisis. Given that most countries have closed their borders indefinitely, and in the status quo, any flight is linked either to the transportation of necessary medical equipment, humanitarian assistance, return of remaining citizens to their home countries, or possible prisoner exchange. No tourism is planned for the near future, and at best by the end of summer 2020. This will particularly affect countries that depend on tourism [13].

Due to the shutdown of enterprises in China, and then worldwide, the demand for oil and petroleum products has fallen significantly. Against the backdrop of falling demand between Russia and

OPEC, a price war on the hydrocarbon market began, which in turn led to the collapse of oil prices.

The active spread of the infection around the world also caused the stock market to collapse, which began in mid-February 2020. On March 9, all three NYSE indices fell by more than 7%, and most world markets reported contractions, mainly in response to the 2019-2020 COVID-19 pandemic and the war on oil prices between Russia and Saudi Arabia. On March 12, stocks across Europe and North America fell by more than 9 percent, experiencing the biggest single day drop since black Monday in 1987. Bond prices also fell sharply amidst the unrest, while gold – usually reliable for investors – fell in price [8].

As markets got off balance, expectations rose that policymakers would intervene and start taking stimulus measures to secure global growth – for example, by lowering interest rates as a means of potentially boosting lending and consumer activity. Central banks, including in the United States and Australia, moved quickly to reduce related interest rates – in the case of Australia, bringing their benchmark lending rate to a record low level. The G7 meeting held in early March demonstrated the sensitivity of financial markets to turns in response to COVID-19.

Due to this speed of spread and the level of threat of the virus, governments of many countries have taken certain measures to prevent the spread of the disease (such as closing borders, quarantine, etc.). Of course, this will have a number of consequences both for the economies of individual countries and for the world economy as a whole.

Initially, many mass events were cancelled or postponed. Sports competitions, including the Summer Olympic Games in 2020, which were to begin on July 24 in Tokyo, national championships of European countries in almost all sports, including football. Many festivals, exhibitions and competitions were cancelled or postponed, including the Moscow International Film Festival, Cannes Film Festival, Farnborough Airshow and Eurovision 2020 Song Contest. People wishing to attend events have long planned their trips, especially if it was necessary to fly to another country. Obviously, a huge amount of money was allocated for the organization as well, but no one will return the money to the people who wanted to go or to the organizers. For host countries, continental or global events are very lucrative because of the mass influx of tourists, which will no longer exist [3].

Many governments of hundreds of countries and territories with confirmed cases of the COVID-19 pandemic have sought to mitigate its impact at a relatively early stage. South Korea, for example, was able to test for COVID-19 on short notice for a large part of its population, and authorities there have actively sought to implement a tracking regime to identify and isolate those most at risk.

European governments responded quickly to the crisis. The President of the European Commission has allowed EU bonds or «corona bonds» to be issued to combat the economic impact of the COVID-19 outbreak. Meanwhile, various governments are developing national support programmes.

In France, the government is ready to save business in the epidemic. The French government's measures include deferring all tax and social payments. The minister noted that in the future these payments may be cancelled for those who will face bankruptcy. In addition, the country's authorities intend to provide state guarantees for loans to small and medium-sized enterprises and other measures to help the population and business.

Germany will mobilize at least €500 billion in loan guarantees. The country will also make it easier for companies to access loans from the state development bank and delay tax payments for companies in difficulty.

The Austrian government has announced an economic assistance package to guarantee companies and provide jobs. The allocated funds will be used to stabilize health care, stimulate the labour market, support public order and reduce income losses caused by the COVID-19 pandemic.

The Polish government has announced a large economic and business assistance package. It is estimated to amount to about PLN 212 billion (\$52 billion). This includes protecting workers from job losses, supporting health care, financial system security, supporting entrepreneurs and public investment. Poland will cover 40% of company employees' salaries. Employees will also be allowed to withhold social security payments.

In the USA, the Presidential Administration has instructed the Small Business Administration to lend to companies affected by COVID-19. It has been called upon to increase funding for the credit program.

It is also planned to postpone tax payments for individuals and businesses that are negatively affected by the virus outbreak – this will provide more than \$200 million in additional liquidity for the economy. In addition, no interest will be charged on university loans during the epidemic [10].

One of the measures taken in response to the COVID-19 pandemic has been to help households and small firms, for example by waiving social security contributions, utility bills and channelling loans through financial institutions. The authorities have provided subsidized credit to support increased production of medical equipment and other important activities related to the response to the outbreak.

But such support from the government could have unintended consequences. For example, providing additional time to debtors to meet their financial obligations can undermine financial sustainability; the subsidized loan can be misallocated; and keeping non-viable firms alive can later constrain productivity growth.

Even though there are encouraging signs of economic normalization in China (most large firms report resuming operations and many employees return to their jobs), serious risks remain. For instance, as more and more countries face outbreaks and global financial markets begin to fluctuate, consumers and firms may remain cautious, reducing global demand for Chinese goods. Chinese policymakers should therefore take this into account. Despite the global nature of the outbreak, many of these efforts will be most effective if coordinated internationally [4].

If large-scale outbreaks occur in all countries where cases have been reported, including the United States, India, the United Kingdom, Canada and Brazil, it will mean that growth in all ten of the world's largest economies will slow as they abandon their efforts to fight the spread of the virus. In this case, the growth scenario of the global economy in 2020 will fall to 1.2%, the Eurozone and Japan will fall into recession, and the growth of the American economy will fall to 0.5%.

In another scenario, the most negative scenario is considered. In case of a global pandemic, i.e. when the virus affects all countries, the world economy, according to their forecast, may lose up to \$2.7 trillion. In this scenario, the growth of the global economy in 2020 may slow down twice, falling by 1.5 p.p. to 1.4-1.5%.

If the outbreak is localized, the growth of the global economy will slow down to 2.4%–2.8% (also due to the slowdown of the Chinese economy).

In any case, 2020 could be the worst year for the world economy since the global economic crisis ended in 2009.

COVID-19 will also accelerate the strengthening of the East and the weakening of the West. South Korea and Singapore coped best with the epidemic and China also did well, after some initial mistakes. At the same time, the measures taken in Europe and America were haphazard and delayed, which will further damage the image of the West [2].

The COVID-19 pandemic will not fundamentally change global economic trends. It will only accelerate the changes that have already begun: the transition from Washington-led globalization to a more Beijing-centric globalization.

Conclusion. Situation is very volatile and changing literally from day to day: politicians and heads of state decide every day how to handle the crisis with the least loss, setting priorities: human lives, security and the economic situation and how their decisions can affect the long term. In this regard, we analyzed the main events of recent months, which, in our view, are the most significant and sufficiently reflect the overall topical mood of the leading countries and their reaction to the events in the status quo. For the most part, we considered those countries that are taking the most significant measures and yet have the largest losses due to the pandemic, which in turn include countries in Europe, the United States.

In general, overcome the crisis will be main goals of the whole global economy of nearest years. For example, Europe will need around €1.6 trillion to overcome the crisis. So we can conclude that European Union economy may greatly shrink in 2020. Concerning USA, decline in second quarter gross domestic could be the biggest ever posted.

Also global hunger could become the next big impact of the pandemic. About 265 million people around the world are UN forecasts to be facing acute food insecurity by the end of this year unless swift action is taken to provide food and humanitarian relief to the most at-risk regions. This is twice as much as last year.

Therefore, we can conclude that because of the pandemic, the global economy and politics faced many problems and dire consequences. Such as a decrease in the general level of economic activity, problems in financial markets, possible unemployment and many others. All this can be overcome by establishing international relations while jointly combating the pandemic and its consequences, but this will take a lot of time.

REFERENCES:

1. Our Standards: The Thomson Reuters Trust Principles [Electronic resource]. Access mode: <https://www.reuters.com/companies> (accessed 27 March 2020).
2. How does coronavirus affect the economy? World Economic Forum: [Electronic resource]. Access mode: www.weforum.org (accessed 27 March 2020).
3. Strategic insights and contextual intelligence from the World Economic Forum [Electronic resource]. Access mode: <https://intelligence.weforum.org/> (accessed 27 March 2020).
4. Coronavirus: OECD warns economic hit will be felt for a long time [Electronic resource]. Access mode: <https://www.cnbc.com> (accessed 2 April 2020).
5. Coronavirus' business impact: Evolving perspective | McKinsey [Electronic resource]. Access mode: <https://www.mckinsey.com/business-functions/risk/our-insights/covid-19-implications-for-business> (accessed 2 April 2020).
6. Coronavirus disease (COVID-19) Pandemic | World Health Organization [Electronic resource]. Access mode: <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019> (accessed 27 March 2020).
7. Coronavirus disease (COVID-2019) situation reports | World Health Organization [Electronic resource]. Access mode: <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/situation-reports/> (accessed 27 March 2020).
8. ProFinance service: online trading [Electronic resource]. Access mode: <http://www.profinance.ru/chart/brent/> (accessed 2 April 2020).
9. Coronavirus global health emergency | United Nations [Electronic resource]. Access mode: <https://www.un.org/en/coronavirus> (accessed 27 March 2020).
10. OpenTable: Restaurants and Restaurant Reservations [Electronic resource]. Access mode: <https://www.opentable.com/> (accessed 23 March 2020).
11. Financial Times [Electronic resource]. Access mode: <https://www.ft.com/> (accessed 23 March 2020).
12. Flightradar24 Access mode: <https://www.flightradar24.com/> (accessed 20 March 2020).

УДК 332.14

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-12>**Серьогіна Н.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеської державної академії будівництва та архітектури***Вішня Я.С., Сосніцька Н.О.***студентки
Навчально-наукового інституту Бізнесу та інформаційних технологій
Одеської державної академії будівництва та архітектури***Serohina Nataliia***PhD of Economic Sciences,
Associate Professor of Economics and Entrepreneurship
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture***Vishnia Yana, Sosnitska Natalia***Students of the Educational and Scientific Institute of
Business and Information Technologies
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture*

ОЦІНКА СТАНУ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ЇЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІЗ БУДІВЕЛЬНОЮ ГАЛУЗЗЮ

ASSESSMENT OF THE CONDITION OF THE CABLE INDUSTRY AND ITS RELATIONSHIP WITH THE CONSTRUCTION INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто взаємозв'язок кабельної промисловості із суміжними галузями, такими як будівництво, енергетика, машинобудування та зв'язок. Проаналізовано рівень виробництва кабельної продукції за сім років. Виявлено позитивну динаміку до стійкого зростання обсягів виробництва, за винятком останнього року. Окремо розглянуто динаміку зміни частки обсягів продукції, виробленої фізичними особами-підприємцями. Зазначено про меншу схильність підприємств фізичних осіб-підприємців до прийняття ризиків. Проаналізовано обсяги капітальних інвестицій у кабельне виробництво та їхню частку у загальному рівні інвестування промисловості. Розглянуто ступінь застосування продукції кабельної промисловості у будівництві об'єктів засобів зв'язку та інженерних споруд. Доведено вплив розвитку кабельної промисловості на розвиток будівництва та зростання потреби у забезпеченості основними фондами тих галузей, які мають безпосереднє відношення до зв'язку та енергетики.

Ключові слова: наукомістке виробництво, кабельна промисловість, будівельна галузь, підприємство, капітальні інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена взаимосвязь кабельной промышленности со смежными отраслями, такими как строительство, энергетика, машиностроение и связь. Проанализирован уровень производства кабельной продукции за семь лет. Выявлена положительная динамика к устойчивому росту объемов производства, за исключением последнего года. Отдельно рассмотрена динамика изменения доли объемов продукции, произведенной физическими лицами-предпринимателями. Указана меньшая склонность предприятий физических лиц-предпринимателей к принятию рисков. Проанализированы объемы капитальных инвестиций в кабельное производство и их доля в общем уровне инвестирования промышленности. Рассмотрен уровень применения продукции кабельной промышленности в строительстве объектов средств связи и инженерных сооружений. Доказано влияние развития кабельной промышленности на развитие строительства и рост потребности в обеспеченности основными фондами тех отраслей, которые имеют непосредственное отношение к связи и энергетике.

Ключевые слова: наукоемкое производство, кабельная промышленность, строительная отрасль, предприятие, капитальные инвестиции.

ANNOTATION

The growth of the country's economy largely depends on the successful operation of knowledge-intensive industries, increasing the competitiveness of products of these industries and creating favorable conditions for their further activities. The cable industry is a production that provides scientific and technical development of the economy. Its development contributes to the growth of production in related industries. The relevance of the topic is emphasized by the importance of the development of the cable industry as an industry that affects the economic development of the country. The need to study the relationship with related industries is related to the need to find tools to improve their interaction. The variability of the introduction of innovation and technological processes arises due to lack of financial support and slows down the development of knowledge-intensive industries. Construction, energy and communications are related industries that are constantly and actively developing, due to which the consumption of cable products should gradually increase. An analysis of the level of cable production over seven years was conducted. Changes in the share of products produced by individual entrepreneurs in the total production were considered. It was noted that enterprises of individual entrepreneurs are less prone to accepting risks, as a result of which there was less reduction in production volumes at such enterprises. It is assumed that the reduction of certain types of risks directly depends on the level of capital investment in the industry. The volumes of capital investments in the production of cables, wires and electrical devices and their share in the total level of industry investment were considered. It was concluded that it is necessary to further study the degree of application of cable industry products directly in related areas – the construction of communications and engineering structures: communications and power lines, power plants. The analysis of volumes of the made construction production on the specified types of construction was carried out. The analysis confirmed the growing need for fixed assets in industries directly related to communications and energy.

Key words: science-intensive production, cable industry, construction industry, enterprise, capital investments.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Зміни в економіці Укра-

їни, притаманні нестійким умовам розвитку, демонструють все більшу потребу у розробленні нових підходів та шляхів під час формування стратегії розвитку регіонів та країни загалом. Наукомісткі галузі виробництва, а саме електротехнічна промисловість, є одним з основних виробництв, які забезпечують науково-технічний розвиток економіки країни та впливають на економічний рівень регіонів. Оскільки такі галузі є важливими складниками інших галузей, в тому числі і будівельної, то їхній розвиток також сприяє зростанню обсягів виробництва в таких галузях. Отже, під час складання стратегій розвитку регіонів перспективи розвитку наукомістких галузей мають бути серед пріоритетних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям діяльності підприємств електротехнічної галузі, а саме підприємств кабельної промисловості, присвячені роботи В.Г. Семенової [1], Т.О. Кобелевої [2], В.М. Костюченко, М.А. Пічугіної [3], Т.В. Момот, Р.О. Костирко та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Велика кількість наукових та практичних досліджень діяльності підприємств електротехнічної галузі, зокрема кабельної промисловості, підкреслюють не тільки актуальність цієї теми в сучасній економіці, а й безпосередню важливість її розвитку як наукомісткої галузі, яка впливає на науково-технічний розвиток країни. Не досить розглянутими є аспекти важливості розвитку цієї галузі для діяльності суміжних галузей, що активізує необхідність поглибленого дослідження взаємозв'язку між ними та пошуку інструментів для удосконалення їхньої взаємодії.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження ринку кабельної продукції як складової частини наукомісткого виробництва, виявлення подальших перспектив його розвитку та впливу на стан будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток вітчизняної економіки безпосередньо залежить від успішного функціонування наукомістких галузей виробництва, підвищення

конкурентоспроможності продукції цих галузей та створення сприятливих умов для їхньої подальшої діяльності. Ефективний розвиток галузей економіки, орієнтованих на систематичне впровадження досягнень науково-технічного прогресу, в яких постійно впроваджуються передові технології та сучасні форми організації виробництва, забезпечить конкурентні переваги вітчизняним підприємствам на внутрішньому ринку та дасть змогу долучитися до світового економічного простору.

Вплив наукомістких виробництв на інноваційні системи відображається у створенні нових вимог до технологічних та організаційних рівнів у суміжних галузях. Слід зазначити, що мінливість у впровадженні інноваційно-технологічних процесів, яка виникає через недостатність фінансового забезпечення, гальмує розвиток наукомістких виробництв.

До наукомістких галузей виробництва належить, зокрема, і кабельна промисловість, яка є складовою частиною електротехнічної галузі. Продукція електротехнічної промисловості надзвичайно важлива для електрифікації всіх сфер народного господарства. Крім того, без неї неможлива автоматизація та механізація виробничих процесів та прискорення темпів науково-технічного прогресу [2, с. 34].

У підприємств кабельної промисловості є досить широкий круг споживачів. Основні галузі, які є споживачами продукції підприємств кабельної промисловості, зазначені на рис. 1.

Будівництво, енергетика та зв'язок – галузі, які постійно та активно розвиваються, отже, обсяги споживання кабельної продукції мають поступово зростати.

Для проведення аналізу рівня виробництва кабельної продукції розглянемо кількість виробленої продукції протягом 7 років на базі даних Державної служби статистики України, які наведені в таблиці 1 [4].

Загалом таку динаміку можна оцінити як позитивну, оскільки майже всі показники відображають тенденцію до стійкого зростання, за



Рис. 1. Основні споживачі кабельної продукції

Таблиця 1

Обсяг виробленої продукції суб'єктів кабельної промисловості

Роки	Обсяг виробленої продукції ¹ , тис. грн	Частка виробленого фізичними особами в загальному обсязі	
		усього	з них фізичними особами-підприємцями
2013	4529497,8	3771,7	0,083
У % до попереднього року	-	-	-
2014	5160196,5	7515,4	0,146
У % до попереднього року	113,92	199,26	174,90
2015	6174525,3	10958,7	0,177
У % до попереднього року	119,66	145,82	121,86
2016	7593357,5	22233,9	0,293
У % до попереднього року	122,98	202,89	164,98
2017	10120696,9	25956,5	0,256
У % до попереднього року	133,28	116,74	87,59
2018	11424631,3	39890,1	0,349
У % до попереднього року	112,88	153,68	136,14
2019	8749800,3	34753,4	0,397
У % до попереднього року	76,59	87,12	113,76

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

винятком останнього року. Розглянемо кожний показник більш детально.

Динаміка зміни обсягів виробленої продукції суб'єктами господарювання кабельної промисловості за 2013–2019 роки наведена на рис. 2 [4].

Розглядаючи кількість виробленої продукції суб'єктами господарювання кабельної промисловості, можна спостерігати стійку тенденцію до підвищення обсягів виробництва, виключаючи 2019 рік: з 2013 року по 2017 рік підвищувалися не тільки обсяги виробництва, але і темпи їх зростання, які становили відповідно 13,92%, 19,66%, 22,98% та 33,28%. У 2018 році обсяги виробництва також підвищилися, але темп підвищення вже становив 12,88%. Динаміка змін

була порушена у 2019 році, коли кількість виробленої продукції скоротилася більш ніж на 23%.

Суб'єкти господарювання кабельної промисловості можуть бути як юридичними, так і фізичними особами. За останні сім років частка продукції, виробленої фізичними особами-підприємцями, в загальній кількості виробництва також зазнала змін. За даними Державної служби статистики України, наведеними в таблиці 1, побудована динаміка зміни частки обсягів продукції, виробленої фізичними особами-підприємцями серед інших суб'єктів господарювання кабельної промисловості, за 2013–2019 роки та наведена на рис. 3 [4].

Графік, наведений на рис. 3, відображає стійке зростання частки обсягів, що виконуються

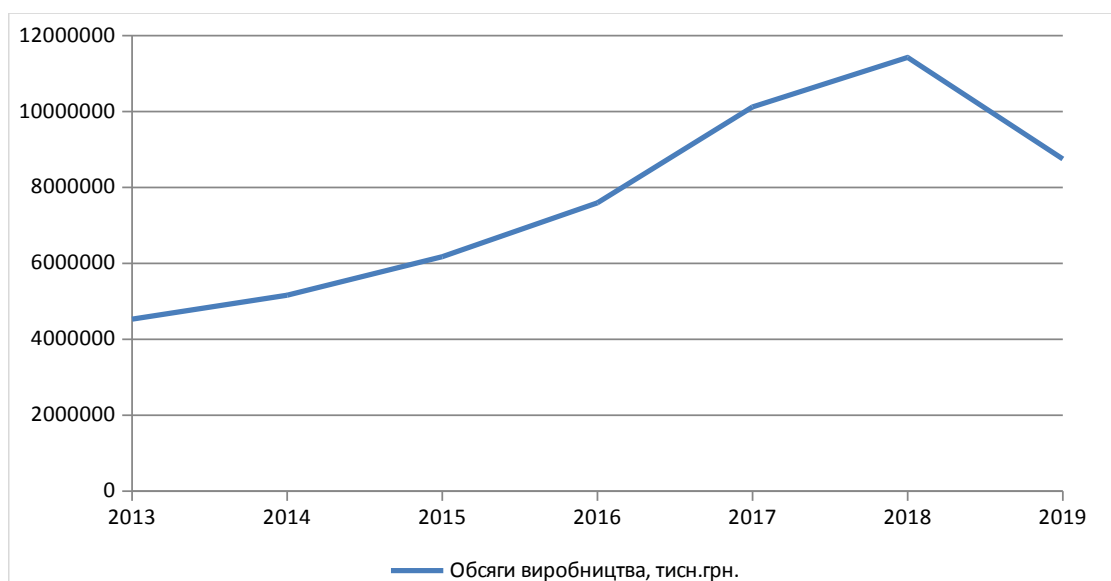


Рис. 2. Обсяги виробленої продукції суб'єктами господарювання кабельної промисловості за 2013–2019 роки

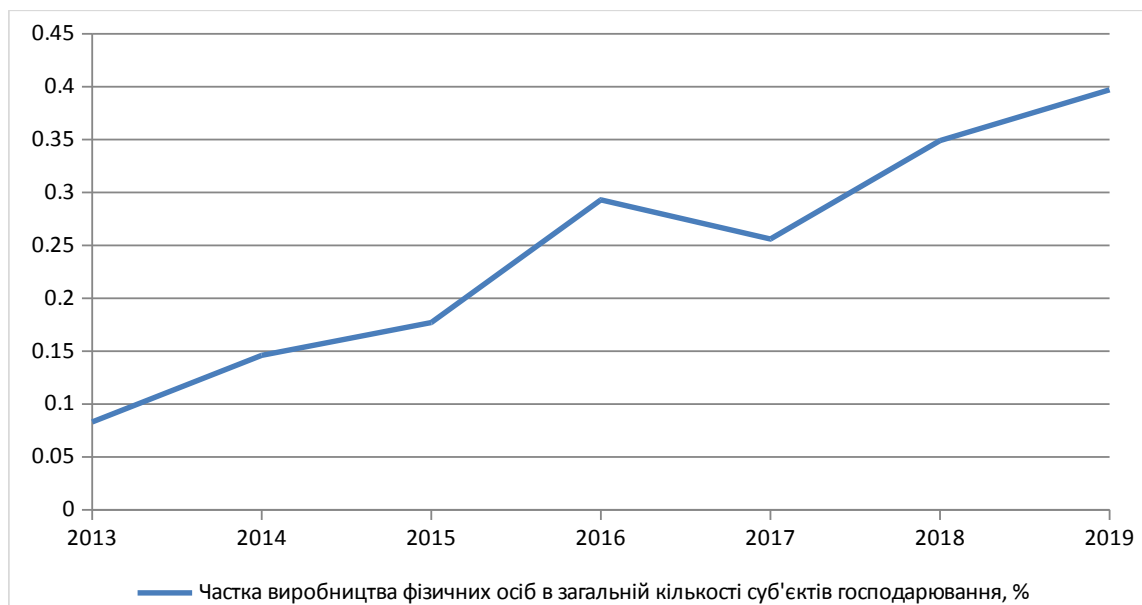


Рис. 3. Динаміка зміни частки виробництва фізичних осіб-підприємців

фізичними особами-підприємцями, з високими темпами приросту показника. Порушення динаміки відбулося тільки у 2017 році, коли частка виробленої фізичними особами скоротилася на 12,41%. Незважаючи на стійке збільшення частки обсягів, що виконуються фізичними особами-підприємцями, слід зазначити, що кількість виробленої ними продукції в 2019 році також скоротилася – на 12,88%.

Попередньо можна зробити висновок, що скорочення обсягів виробництва кабельної продукції відбулося через більшу реалізацію ризиків у зазначений період, що відобразилося на доходності суб'єктів господарювання кабельної промисловості.

До основних ризиків у діяльності підприємств кабельної промисловості сьогодні належать:

- посилення кризових явищ в економіці України;
- різка зміна курсів валют;
- необхідність коригування цін на кабельно-провідникову продукцію внаслідок різких змін цін на сировину та матеріали;
- практична відсутність інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності;
- невизначеність результатів інноваційних розробок;
- відсутність вітчизняних постачальників високотехнологічного устаткування для галузі;
- відсутність держзамовлення продукції вітчизняних виробників;
- наявність «сірого» імпорту продукції;
- обіг на ринку кабельно-провідникової продукції України, що не відповідає ДСТУ;
- необхідність постійного розширення асортименту за рахунок високотехнологічної продукції зі збереженням позицій її традиційних видів;
- загострення конкуренції на світовому ринку кабельної продукції [1, с. 56].

Скорочення обсягів виробництва фізичних осіб-підприємців відбулося меншими темпами через те, що розмір таких підприємств сприяє скороченню переліку та рівня ризиків, отже, підприємства понесли менше витрат та змогли зменшити наслідки, які впливають на обсяги виробництва.

Зниження певних видів ризиків безпосередньо залежить від рівня капітальних інвестицій у галузь, тому що наявність інвестицій дає змогу стимулювати інноваційну діяльність, закупляти якісні ресурси та виробляти конкурентоспроможну продукцію.

Основними джерелами фінансування розвитку кабельних підприємств є власні засоби підприємств; банківський кредит; інвестиції нового зовнішнього власника; авансування засобів замовником [3, с. 239].

Розглянемо обсяги капітальних інвестицій у виробництво кабелів, проводів і електричних пристроїв та їхню частку у загальному рівні інвестування промисловості, користуючись даними Державної служби статистики України. Динаміка зміни обсягів капітальних інвестицій в кабельну промисловість за 2017–2019 роки наведена в таблиці 2 [5].

Дані за останні три роки, наведені в таблиці 2, дають змогу зробити низку спостережень:

- загальний обсяг капітальних інвестицій скоротився у 2018 та 2019 роках відповідно на 7,25% та 15,25%;
- капітальні інвестиції у виробництво проводів та кабелів у 2018 році зросли на 47,04%, а у 2019 році скоротилися на 16,75%, але відносно 2017 року спостерігається збільшення обсягів інвестицій;
- частка інвестицій у кабельне виробництво у загальному обсягу інвестицій протягом вказаного періоду зростала – на 59,09% та 7,62% відповідно.

Таблиця 2

Обсяг капітальних інвестицій за 2017–2019 роки¹

Роки	2017	2018	2019
За видами діяльності			
Усього обсяг капітальних інвестицій, тис. грн.	623 978 935	578 726 385	448 461 518
У % до попереднього року	-	92,75	77,5
Виробництво проводів, кабелів і електромонтажних пристроїв, тис. грн.	412 764	606 943	505 248
У % до попереднього року	-	147,04	83,25
Частка в загальному обсязі інвестицій, %	0,066	0,105	0,113
У % до попереднього року	-	159,09	107,62

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Таблиця 3

Обсяг виробленої будівельної продукції за видами у 2014–2019 роках¹

Види будівництва	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Будівництво	51108,7	57515,0	73726,9	105682,8	141213,1	181697,9
Будівлі транспорту та засобів зв'язку, млн грн.	-	-	-	392,5	550,5	737,8
у % до попереднього року	-	-	-	-	140,3	134,0
Інженерні споруди, млн грн., з них:	26252,2	28607,5	35620,5	52873,2	74421,5	98108,6
комунальні та лінії електропередачі, млн грн.	5683,4	7443,0	9809,2	12805,3	15950,5	20583,4
у % до попереднього року	-	131,0	131,8	130,5	124,6	129,0
споруди підприємств електроенергетики, млн грн.	1389,6	1675,8	2137,9	3657,1	7100,3	16500,5
у % до попереднього року	-	120,6	127,6	171,1	194,2	232,4

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Такі спостереження приводять до висновку про необхідність розглянути ступінь застосування продукції кабельної промисловості безпосередньо у суміжних областях – будівництві засобів зв'язку та інженерних споруд, а саме комунікацій та ліній електропередач, споруд підприємств електроенергетики. Обсяги виробленої будівельної продукції за переліченими видами будівництва вказані за даними Державної служби статистики України та наведені у таблиці 3 [6].

Обсяги виробленої будівельної продукції за вказаними видами будівництва підтверджують зроблені раніше висновки про наявність росту потреби у продукції кабельної промисловості. Це підтверджується також тенденцією до збільшення частки перелічених видів будівництва в загальних обсягах, яка становила у 2017 році 15,9%, у 2018 році – 16,7%, у 2019 році – 20,8%. Така тенденція свідчить про зростання потреби у забезпеченості основними фондами тих галузей, які мають безпосереднє відношення до зв'язку та енергетики.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Проведене дослідження стану кабельної промисловості

та її зв'язку з будівельною галуззю доводить, що стимулювання конкурентоспроможності кабельної продукції та зростання обсягів її виробництва позитивно вплине на розвиток будівництва у всіх галузях, забезпечуючи в подальшому зміцнення економіки країни. Зниження ризиків у діяльності підприємств кабельної промисловості є одним із найголовніших завдань, які потребують термінового вирішення для подальшого розширення можливостей розвитку кабельної промисловості, та сприятиме збільшенню інвестиційних потоків у інноваційну діяльність, що дозволить впроваджувати інновації з необхідною швидкістю і в необхідних масштабах. Оновлення лінійно-послідовних моделей інноваційного процесу сприятиме з'явленню гнучкості між етапами моделей, збільшенню оперативності передачі інформації та прийняття управлінських рішень, створенню зворотного зв'язку на всіх етапах, що приведе до скорочення строків розроблення нової продукції та підвищення ефективності виробництва. Отже, стимулювання рівня інвестицій у кабельну промисловість є перспективним та необхідним процесом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семенова В.Г. Напрямки ефективного розвитку підприємств кабельної промисловості. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 2/6 (22). С. 54–57.
2. Кобелева Т.О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. 2011. № 26. С. 34–44.
3. Пічугіна М.А. Напрями розвитку партнерських зв'язків підприємств галузі (на прикладі кабельної промисловості). *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 5. Ч. 2. С. 238–242.
4. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності. Державна служба статистики України, 2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm (дата звернення: 05.04.2020)
5. Обсяг капітальних інвестицій за видами економічної діяльності. Державна служба статистики України, 2020. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ibd/kin/arh_kin_r_u.htm (дата звернення: 10.05.2020)
6. Обсяг виробленої будівельної продукції за видами у 2014–2019 роках. Державна служба статистики України, 2020. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/bud/ovb_vid/ovb_vydUK14–19_u.htm (дата звернення: 18.05.2020)

REFERENCES:

1. Semenova V.Gh. (2015) Naprjamky efektyvnogho rozvytku pidpryjemstv kabel'noji promyslovosti [Directions of effective development of cable industry enterprises]. *Technological audit and production reserves*, no. 2/6 (22), pp. 54–57.
2. Kobeljeva T.O. (2011) Elektrotekhnichna ghaluzj Ukrainy: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku [Electrotechnical branch of Ukraine: current state and prospects of development]. *Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"*, no. 26, pp. 34–44.
3. Pichughina M.A. (2014) Naprijamy rozvytku partnersijkykh zv'jazviv pidpryjemstv ghaluzi (na prykladi kabel'noji promyslovosti) [Areas of development of partnerships of enterprises in the industry (on the example of the cable industry)]. *Scientific Bulletin of Kherson State University*, vol. 5, no. 2, pp. 238–242.
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Obsjagh realizovanoji promyslovoi produkciji (tovariv, poslugh) za vydamy ekonomichnoji dijalnosti. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Obsjagh kapitalnykh investycij za vydamy ekonomichnoji dijalnosti. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Obsjagh vyroblenoji budivelnioji produkciji za vydamy u 2014–2019 rokakh. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 334.72:364.61

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-13>**Басюк Т.П.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і права
Національного університету харчових технологій***Basiuk Tetiana***PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Economics and Law
National University of Food Technologies*

АКТУАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНИХ АСПЕКТІВ СТАРТАП-РУХУ

UPDATING THE SOCIAL ASPECTS OF THE STARTUP MOVEMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню світового і українського стартап-руху, у тому числі його соціальному складнику. Для цього: узагальнено визначення сутності стартапу; виділено основні характеристики стартапу як особливого виду бізнесу; охарактеризовано тенденції і виявлено закономірності розвитку стартапів у світі в сучасних умовах; сформульовано особливості стартап-руху в Україні та візуалізовано за допомогою пелюсткової діаграми її конкурентний профіль згідно із глобальним інноваційним індексом; акцентовано увагу на змісті, значенні й особливостях соціально орієнтованих стартапів; проаналізовано потенціал розвитку українського соціального стартап-руху за критеріями: підтримка уряду, залучення професійних співробітників, розуміння з боку суспільства, достатній зарібок, використання можливостей, доступ до інвестицій; виявлено резерви активізації соціального підприємництва в Україні, яке, своєю чергою, концептуально корелює із соціальними стартапами.

Ключові слова: стартап, соціально орієнтований стартап, соціальне підприємництво, потенціал розвитку стартап-руху, інноваційний індекс України.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию мирового и украинского стартап-движения, в том числе его социальной составляющей. Для этого: обобщены определения сущности стартапа; выделены основные характеристики стартапа как особого вида бизнеса; охарактеризованы тенденции и выявлены закономерности развития стартапов в мире в современных условиях; сформулированы особенности стартап-движения в Украине и визуализирован с помощью лепестковой диаграммы ее конкурентный профиль в соответствии с глобальным инновационным индексом; акцентировано внимание на содержании, смысле и особенностях социально ориентированных стартапов; проанализирован потенциал развития украинского социального стартап-движения согласно критериям: поддержка правительства, привлечение профессиональных сотрудников, понимание со стороны общества, достаточный заработок, использование возможностей, доступ к инвестициям; выявлены резервы активизации социального предпринимательства в Украине, которое, в свою очередь, концептуально коррелирует с социальными стартапами.

Ключевые слова: стартап, социально ориентированный стартап, социальное предпринимательство, потенциал развития стартап-движения, инновационный индекс Украины.

ANNOTATION

The article is devoted to the research of world and Ukrainian startup movement, including its social component. The rapid development of the process of creating startups in the world, as well as the need to highlight the peculiarities of the development of certain types of their actualizes scientific and practical research in this direction. Despite the already accumulated knowledge in this area, there is some lack of research on socially oriented startups, the number of which is actively growing worldwide. Due to the active variability in this area it is necessary to constantly monitor the dynamics, identify the causes of changes and peculiarities of the startup movement both in the world as a whole and in a particular country due to global factors and trends. To this end, the article presents the results of the author's scientific and practical research, which consists of the following: generalized definitions of the essence of the startup and focuses on its main distinguishing characteristics; the main characteristics of a startup as a special kind of business are highlighted; trends are described and regularities of startup development in the world in the modern conditions are revealed; the structure of the set of startups registered on the Startup Ranking platform is analyzed; peculiarities of the startup movement in Ukraine were formulated; based on the global innovation index and with the help of a radar chart the competitive profile of Ukraine was visualized; the areas on which attention and resources should be focused to create a favorable innovation climate in the country were highlighted; focus on the content, meaning and peculiarities of socially oriented startups; analyzed the potential for the development of Ukrainian social startup movement according to the criteria: government support, the possibility of attracting professional staff, understanding on the part of society, sufficient earnings, use of opportunities, access to investment; identified reserves for the activation of social entrepreneurship in Ukraine, which, in turn, conceptually correlates with social startups.

Key words: startup, socially oriented startup, social entrepreneurship, development potential of the start-up movement, innovation index of Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Поняття стартапу вперше було згадано лише в середині минулого століття, а вже в 2000-х роках із розвитком комп'ютерних технологій почали активно створюватися стартапи у сфері ІТ і певний час ототожнювалися лише зі згаданою сферою. Активізація стартап-руху через створення особливих проєктів у різноманіт-

них сферах та наукові дослідження цього явища сприяли формуванню і розвитку суспільної думки стосовно сутності, особливостей і видів стартапів. Але до цього часу залишається відкритим питання формулювання єдиного й універсального визначення поняття «стартап». Науковці у своїх працях по-різному виділяють і акцентують увагу на особливих ознаках стартапів та їх видах. Зумовлюється це тим, що стартап має велику кількість характеристик: сфера інновації, місія, етапи формування і зростання, масштабованість, невизначеність тощо. Особливої уваги на сучасному етапі розвитку стартап-руху потребують соціально відповідальні стартапи, які розглядаються як рушійна сила соціального підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Класичними представниками зарубіжних науково-практичних досліджень теми стартапів були Стів Бланк, Боб Дорф, Пол Грем, Ерік Рісс, Наом Вассерман. Серед українських науковців, що вивчали і висвітлювали означену тему у своїх наукових працях, необхідно виділити Є. Чазова, М. Бабиць, О. Мрихіну, О. Гавриш, К. Бояринову, К. Копішинську, Р. Баб'ячок, І. Кульчицького.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Згадані науковці, практики, експерти у своїх доробках приділили увагу сутності, видам, етапам розвитку, бізнес-моделям, джерелам фінансування стартапів. Поряд із цим недостатньо уваги було приділено дослідженню тенденцій розвитку світового і українського стартап-руху, передумовам та особливостям створення соціальних стартапів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на зазначене, дослідження динаміки кількості, складу, структури, передумов створення стартапів, причин активного збільшення соціально орієнтованих стартапів у світі і в Україні є завданням даної наукової роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У загальному вигляді під стартапом (з англ. start-up – дослівно «той, що стартує», «бізнес з нуля») розуміють нещодавно створену компанію (можливо, ще не зареєстровану офіційно, але яка планує стати офіційною), в основі якої лежать інновації або інноваційні технології, котра не вийшла на ринок або лише почала на нього виходити, а також яка володіє обмеженими ресурсами. Для повного розуміння необхідно процитувати фундаторів

теоретико-практичного дослідження у цій сфері Стіва Бланка, Еріка Ріса, Пола Грема (табл. 1).

Опираючись на зазначені висловлювання, що наведені в таблиці, можна сформулювати таке: стартап – це компанія, що створена на короткий строк і яка з високим ступенем ризику впроваджує інноваційну ідею на ринок із метою задоволення потреб споживачів шляхом продажу йому продукту чи надання послуги.

Стартап створюється для виконання конкретних функцій, тому основою для його успішної реалізації є його інноваційна ідея. Для залучення уваги інвесторів і потенційних споживачів ідея повинна бути затребуваною і суміщати у собі простоту, корисність, оригінальність і в певних випадках нестандартність. Ідея може видозмінюватися і змінюватися кардинально протягом становлення стартапу і проходження ним усіх стадій розвитку.

Загалом основними характерними рисами стартапу як особливого виду бізнесу є: 1) орієнтація на інновації; 2) обмеженість у ресурсах; 3) стрімкий розвиток; 4) високий рівень ризику. Незважаючи на вказані особливості, які є передумовами низки проблем, пов'язаних із започаткуванням і успішним розвитком стартапів, можемо стверджувати, що активність стартап-руху є високою. Згідно з даними Global Entrepreneurship Monitor, у 2016 р. 472 млн підприємців проводили активну роботу з розроблення і просування інноваційних ідей, за цей період було зареєстровано 305 млн стартапів. У середньому ж кожного року в світі реєструється 100 млн стартапів [4].

Проекти стартапів у різних країнах світу впродовж останніх років характеризуються певними закономірностями та тенденціями розвитку [5]:

1. Підприємницьке новаторство майже повністю побудовано на засадах Інтернету та інформаційно-комунікаційних технологій.

2. В епоху технологій стартапи переважно ґрунтуються на результатах досліджень і розробок.

3. Стартапи, що розвиваються в екосистемі, пов'язані з глобальним комплексом знань, мають більшу спроможність до створення світових бізнес-моделей, оскільки вони мають доступ до міжнародних ринків.

4. Основними засобами поширення обізнаності цільової аудиторії про сам стартап є соціальні мережі. Twitter, Facebook, Instagram, YouTube тощо нині є провідними рекламними панелями в Інтернеті завдяки можливості охоплення потенційних клієнтів. Саме цим пояснюється встановлення на сервісі Startup Ranking як головного критерію ранжування стартапів – SR Score, який відображає затребуваність стартапу в Ін-

Таблиця 1

Визначення стартапу

Стів Бланк – підприємець, автор книги The startup owner's manual	Стартап – це тимчасова організація, яка займається пошуком масштабованої, повторюваної, вигідної бізнес-моделі [1].
Ерік Ріс – автор книги The lean startup	Стартап – це організація, яка створює новий продукт чи нову послугу в умовах високого рівня невизначеності [2].
Пол Грем – засновник венчурного фонду Y Combinator	Стартап – це компанія, що створена для швидкого зростання. Стартап – це компанія, що не знайшла свою стійку бізнес-модель [3].

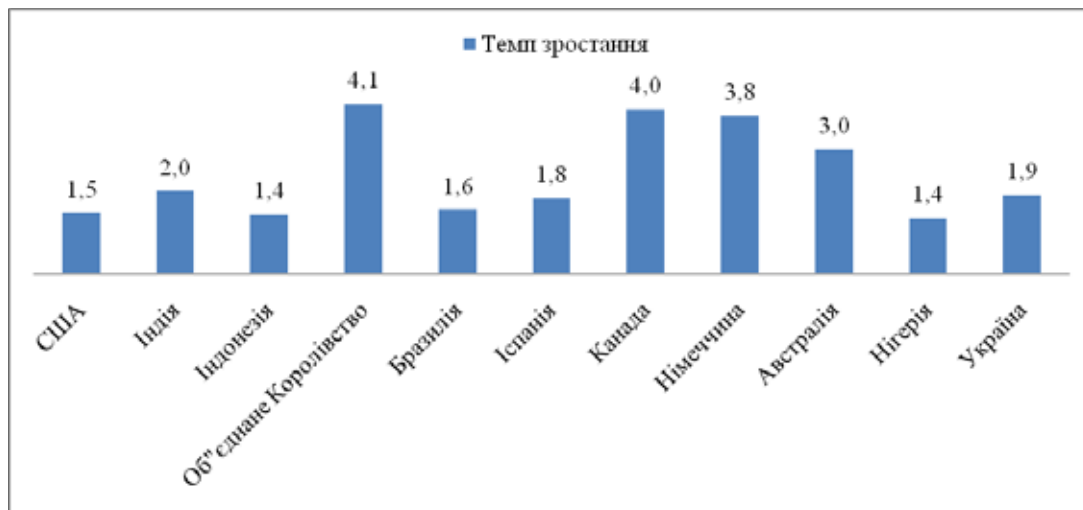


Рис. 1. Темпи зростання кількості стартапів у ТОП-10 країнах світу і в Україні у 2016–2020 рр. згідно з даними платформи Startup Ranking

тернеті та його соціальний вплив і змінюється в межах від 0 до 100 тис. Згідно з даними, найвищий рівень SR Score – 89 965 на квітень 2020 р. у канадського стартапу The Premier Photography Community, а найнижчий, який ураховується у рейтингу, – 153 у великої кількості стартапів.

Динаміка рейтингу ТОП-10 країн за кількістю успішних зареєстрованих на платформі стартапів (рис. 1) засвідчує постійне зростання кількості стартапів у світі.

У 2016 р. на платформі було представлено стартапи лише 137 країн, а в 2020 р. ця кількість зросла до 192. Згідно з представленими даними, найбільшими темпами у 2016–2020 рр. зростала кількість успішних стартапів в Об'єднаному Королівстві, що дало йому змогу вийти на третє місце в загальному рейтингу країн у 2020 р. і обігнати Індонезію. Практично схожими темпами розвивався стартап-рух у Канаді та Німеччині. Так, Канада завдяки сприятливому середовищу для створення стартапів забезпечила 300% при-

росту їхньої кількості за чотири роки і піднялася із 7-го місця до 4-го, а Німеччина – з 8-го місця на 6-е за зростання у 3,8 рази. Утричі за досліджуваний період зросла кількість стартапів в Австралії. Досить високими є темпи зростання у лідерів стартап-руху – США та Індії (відповідно в 1,5 та 2 рази). Схожими темпами за досліджуваний період зросла кількість стартапів в Україні (в 1,9 рази). Незважаючи на вагомий темп зростання, усі разом країни, які потрапили до ТОП-10 за кількістю стартапів, не в змозі наздогнати США. Остання, займаючи лише 0,5% серед усіх країн світу, представлених в Startup Ranking, створюючи цей відсоток одноосібно, забезпечує 53% усіх зареєстрованих успішних стартапів (рис. 2, 3).

Діаграми на рис. 2 та 3 побудовано на основі поділу всіх країн, представлених у рейтингу, на п'ять груп за кількістю зареєстрованих стартапів. Згідно із цим, до групи з дуже високою активністю щодо створення стартапів (понад 10 тис зареєстрованих на платформі успішних стартапів) попала

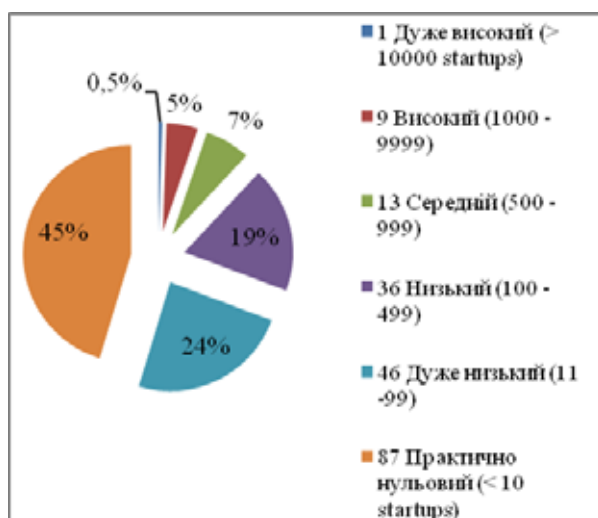


Рис. 2. Структура сукупності країн, представлених у Startup Ranking, 04.2020

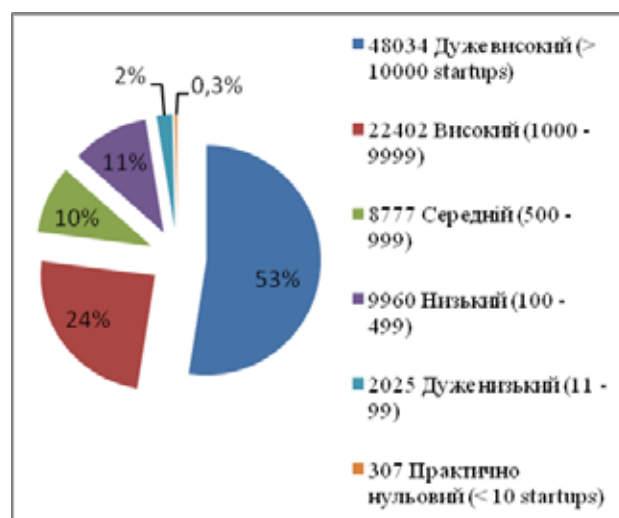


Рис. 3. Структура загальної кількості стартапів, представлених у Startup Ranking, 04.2020

лише одна країна – США, а до групи з практично нульовою кількістю стартапів – 87 країн, що становить 45% від усіх представлених країн. При цьому кількість стартапів цих країн становить лише 0,3% від усієї їхньої сукупності у квітні 2020 р. 48 034 стартапи у США перевищують на 3% загальну кількість стартів у 191 країні. Поясненням цьому є те, що в США зосереджено 12 із ТОП-30 світових стартап-екосистем [5].

Україна з 270 стартапами на разі відноситься до груп країн із низьким рівнем активності. Зберігаючи вагомий темп зростання кількості успішних, представлених на світовому рівні стартапів, вона має можливість перейти до третьої виділеної групи вже через три-чотири роки. Для цього Україна має достатній інноваційний базис, який визначається глобальним інноваційним індексом, що становив у 2019 р. 37,4 і забезпечив їй 47-е місце у рейтингу зі 129 країн світу [6]. Порівняно з 2108 р. Україна втратила чотири позиції за цим показником, але значно підвищила його порівняно з 2016 р. (56-е місце). Конкурентний профіль України 2019 р. порівняно зі Швейцарією, яка вже декілька років поспіль посідає перше місце, за глобальним інноваційним індексом представлено пелюстковою діаграмою на рис. 4.

Відображений профіль свідчить про особливе відставання України за критерієм «знання і технології» – на 51% індекс нижче, ніж у Швейцарії, який, своєю чергою, склався з урахуванням низького рівня сертифікації менеджменту згідно з ISO 9001, прямих інвестицій у зарубіжні компанії, щільності бізнесу тощо. Найменше Україна відставала у 2109 р. за критерієм «розвинутість ринкових відносин» – на 37%, що стало можливим завдяки високому рівню розповсюдження вищої освіти серед жінок (перше місце у рейтингу країн), фінансуванню науково-дослідних робіт за рахунок іноземного капіталу, зайнятості у сфері наукоємких послуг. Найвищий індекс по Україні визначено за критерієм «інституції» – 53,9, але за рахунок того, що практично всі країни,

які представлені у рейтингу, мають ще вищий його рівень, вона посіла лише 96-е місце. Таким чином, можна чітко сформулювати, що Україна, маючи значний потенціал розвитку стартап-руху, демонструє його через активне створення стартапів, особливо у сфері IT-технологій, а також через створення інфраструктурних суб'єктів (акселераторів, бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів тощо).

Аналізуючи тенденції розвитку загальносвітового стартап-руху, варто виділити збільшення частки соціально орієнтованих стартапів. Поступова переорієнтація громадської свідомості на необхідність вирішення проблем, пов'язаних з екологією, освітою, медициною, харчуванням, соціальним захистом окремих верств населення, призвела до активного поширення у світі соціального підприємництва, яке концептуально корелює із соціально орієнтованими стартапами.

«Соціальні стартапи – це некомерційні інноваційні структури, що прагнуть змінити світ на краще», – зазначає Стів Бланк [1, с. 10]. Варто ще раз означити, що соціально орієнтовані стартапи пропонують вирішувати проблеми людства інноваційними методами. Незважаючи на соціальну місію, вони можуть бути комерційно успішними і стати активними представниками соціального підприємництва. У 2019 р. в Європі найбільш успішними було визнано десять соціально орієнтованих стартапів [7]: Agricoool (Франція, агротехнології), Arborea (Англія, очищення повітря), ChargedUp (Англія, сервіс для смартфонів), Feelif (Словенія, мультимедійні пристрої, мультисервісні цифрові ігри, освітній контент для сліпих і малозрячих), Koovee (Франція, екологічні столові прибори), Orange Fiber (Італія, виготовлення екологічної тканини), Solar Foods (Фінляндія, виробництво їстівного білка з води, повітря і електроенергії), Sustainer Homes (Нідерланди, вирішення житлової проблеми за допомогою модульних будинків), Too Good To Go (Данія, вирішення проблеми харчових відходів), Chatterbox (Англія,



Рис. 4. Конкурентний профіль України за глобальним інноваційним індексом у 2019 р.

освіта біженців рідною мовою). До недавнього часу стартапи переважно були спрямовані на вирішення екологічних проблем, але, з огляду на останні події у світі (пандемія COVID-19), можна припустити, що значно зросте частка інноваційних проєктів у сфері охорони здоров'я і життя людей.

Лідером Європейського регіону у створенні соціально орієнтованих стартапів і розвитку соціального підприємництва вважається Велика Британія, де зараз налічується 471 тис соціальне підприємство, що забезпечує працею майже 1,44 млн людей (5% зайнятих) і створює 3% ВВП країни. Соціальні підприємства залучені в кожен сектор економіки країни: будівництво, транспорт, переробку відходів, торгівлю, громадське харчування, «зелену енергетику» та навіть театр. За підсумками 2019 р. 59% соціальних підприємств Великої Британії працевлаштовують людей з уразливих груп, 28% працюють у найбільш депресивних районах країни [8].

Інновації, на основі яких соціальні стартапи будують свій бізнес, можуть бути як глобальними (тобто бути інноваціями у всьому світі), так і локальними (тобто бути інновацією в окремо взятій країні або регіоні, але при цьому в інших країнах ця технологія вже не є інноваційною). На думку фахівців, створити в Україні соціально орієнтований стартап на комерційній основі, який потенційно може стати успішним локальним соціальним підприємством, а в подальшому глобальною компанією, цілком реально. Проте розвивати соціальні стартапи з території України на практиці вкрай складно.

Thomson Reuters Foundation у партнерстві з корпоративною програмою Deutsche Bank's CSR Made For Good Globally склала міжнародний рейтинг «Найкраща країна для соціальних підприємців у 2019 році». Експертна оцінка проводилася за критеріями: підтримка уряду, залучення професійних співробітників, розуміння з боку суспільства, достатній заробіток, використання можливостей, доступ до інвестицій. Топ-10 – це Канада, Австралія, Франція, Бельгія, Сінгапур, Данія, Нідерланди, Фінляндія, Індонезія, Чилі. З найближчих сусідів України Польща посідає 35-е місце, Росія – 23-є, Туреччина – 42-е [9]. Україна – поза межами рейтингу, бо його складено на базі 45 країн із найбільшими економіками світу за показником ВВП.

Оцінка потенціалу розвитку українського соціально орієнтованого стартап-руху відповідно до виділених критеріїв підтверджує раніше зазначену тезу про наявні бар'єри на цьому шляху. Підтримка з боку державної влади в Україні має проявлятися через створення відповідного законодавчого поля і державних програм підтримки.

Єдине офіційне згадування про соціальне підприємництво на рівні державних політик є в Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва на період до 2020 р. – сприяння його розвитку. Але розроблена стратегія не набула практичного втілення через зміну влади

в країні. У межах ініційованого експертними організаціями проєкту «Соціальне підприємництво в Україні: досягнення соціальних змін за ініціативою знизу» за підтримки ЄС в Україні 2019 р. було розроблено Зелену книгу із соціального підприємництва. Цей проєкт, а також Концепція розвитку соціального підприємництва в Україні, яка містить пропозиції 20 представників експертних організацій та соціальних підприємців щодо розвитку законодавства про соціальне підприємництво та бачення можливостей підтримки на рівні держави й органів місцевого самоврядування, не є сьогодні пріоритетними для розгляду урядом країни.

Залучення професійних співробітників до соціальних підприємств обмежується браком коштів засновників, які змушені працювати від року до трьох на волонтерських засадах, аби досягнути точки беззбитковості і мати можливість оплачувати власну і найману працю. У міжнародній практиці ця проблема вирішується програмами підтримки соціальних стартапів

Організатори згаданого вище міжнародного рейтингу зазначають, що в середньому лише 54% населення розуміються на концепції соціального підприємництва і позитивно ставляться до неї. І хоча в Україні жодних досліджень із цього питання ще не проводилося, є всі підстави вважати, що цей показник набагато нижчий. Однак є група людей, які готові підтримувати цей новий сектор соціальної економіки. Щоб збільшити цей прошарок громадян і зробити соціальні підприємства впізнаваними та зрозумілими для суспільства, необхідна активність самих соціальних підприємців у популяризації своєї діяльності.

Підвищений суспільний інтерес до соціального підприємництва створює для соціальних стартапів різноманітні можливості навчання. За даними координатора проєкту «Соціальне підприємництво в Україні: досягнення соціальних змін за ініціативою знизу» Дмитра Гаврилюка, лише протягом 2019 р. було проведено дванадцять гаражів ідей, чотири хакатони і літня школа бізнес-навичок із соціального підприємництва у 13 містах України, що охопили понад 600 учасників. Міжнародна школа соціального підприємництва SELab презентувала 14 соціальних стартапів – випускників першої акселераційної програми. Друга програма цієї школи вже об'єднала 21 команду з різних міст України, які представили поряд із «традиційними» підприємствами, орієнтованими на працевлаштування та інтеграцію людей з інвалідністю, проєкти, спрямовані на працевлаштування літніх людей, переробку вторинної сировини, популяризацію спорту та екологічної свідомості.

В Україні єдиною постійною можливістю отримати інвестиції для соціального підприємства є програма доступного кредитування для соціальних підприємств, що реалізується Western NIS Enterprise Fund спільно з «Ощадбанком» і «Кредобанком». Єдиним приватним фондом, стратегія якого містить підтримку со-

ціальних підприємств, що працюють в інтересах людей з інвалідністю та їх оточення, є Фонд родини Нечитайло. Також зростає інтерес до соціального інвестування з боку приватних інвесторів. У 2019–2020 рр. за кошт останніх було реалізовано проекти: «Промприлад. Реновація» в Івано-Франківську, «Коцюбинський 220» у Вінниці, відкрито успішно функціонуючий київський ресторан URBAN 500, соціальний ресторан «Сніг на голову» в Харкові.

Однак наявні ресурси не покривають усіх потреб, їх недостатньо для тієї кількості ініціатив, які з'являються завдяки всім школам та акселераційним програмам. Саме тому консорціум у складі чотирьох організацій – SILab Ukraine, WNISEF, School of ME, Child Fund Deutschland – оголосив про намір сформувати та пілотувати протягом 2020 р. Український соціальний венчурний фонд для підтримки соціальних стартапів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, у контексті дослідження вибраної проблематики встановлено, що активізація розвитку соціально орієнтованого стартап-руху в Україні потребує: закріплення терміна «соціальне підприємство» на рівні Концепції розвитку соціального підприємництва; розбудови екосистеми, яка забезпечить доступ до знань, менторської підтримки та ресурсів; перевтілення частини благодійників у венчурних філантропів та соціальних інвесторів, які стануть «ангелами» для нових соціальних стартапів. Поза сумнівами, соціальне підприємництво в Україні має зайняти вільну нішу в економіці та суспільстві. Сьогодні необхідне багатоаспектне критичне узагальнення накопиченого світового досвіду щодо організації функціонування стартапів, створення сучасного механізму підвищення результативності їхньої роботи для вітчизняної економіки з огляду на їх значущість і можливості забезпечення успішного розвитку українських підприємств.

Досвід економічно розвинених країн, в яких соціальне підприємництво у цілому і соціальні стартапи зокрема розглядаються як значний ресурс для суспільства і держави у вирішенні багатьох проблем, демонструє генерування і підтримку консолідованої відповідальності держави, бізнесу, науки, освіти, громадських організацій. Логіка консолідованих дій провідних соціальних сил є такою: соціальні партнери мають не тільки свої специфічні інтереси, а й спільні цілі; їх об'єднують певні цивілізаційні цінності, вони репрезентовані тими самими громадянами. За цих умов між ними можуть і мають бути партнерські відносини, які передбачають спільну, консолідовану відповідальність. І вони (партнери) можуть і мають зробити свій посильний внесок у суспільний добробут, стійкий розвиток особистості, громади, регіону, країни. Цей аспект є досить проблемним в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Steve Blank and Bob Dorf. The startup owner's manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company. K&S Ranch: Incorporated, 2012. 571 p. URL: <https://steveblank.com/books-for-startups/> (дата звернення: 04.04.2020).
2. Ries E. The lean startup: how today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York : Crown Business, 2011. 103 p.
3. Graham P. Startup = growth. 2012. URL: <https://www.paulgraham.com/growth.html> (дата звернення: 04.04.2020).
4. Global Entrepreneurship Monitor : вебсайт. URL: <http://www.gemconsortium.org>. (дата звернення: 10.04.2020).
5. Global Startup Ecosystem Report 2019. URL: <https://startup-genome.com/reports/global-startup-ecosystem-report-2019> (дата звернення: 12.04.2020).
6. The Global Innovation Index (GII) 2019: Creating Healthy Lives – The Future of Medical Innovation. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/home> (дата звернення: 26.04.2020).
7. Trajkovska Bojana. 10 success stories showing that social entrepreneurship can be profitable. URL: <https://www.eu-startups.com/2019/06/10-success-stories-showing-that-social-entrepreneurship-can-be-profitable/> (дата звернення: 30.04.2020).
8. The Power of Social Enterprise Report : вебсайт. URL: <https://www.pne.org/wp-content/uploads/2019/06/Social-Enterprises-Research-Report.pdf> (дата звернення: 16.05.2020).
9. The best place to be a social entrepreneur 2019 : вебсайт. URL: <http://poll2019.trust.org/expert-views/item/?id=ce41c448-6e8e-4b47-ba9e-7b5627ec51c5> (дата звернення: 17.05.2020).

REFERENCES:

1. Steve Blank and Bob Dorf. The startup owner's manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company. K&S Ranch: Incorporated, 2012. 571 p. URL: <https://steveblank.com/books-for-startups/> (accessed: 04.04.2020).
2. Ries E. The lean startup: how today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York: Crown Business, 2011. P. 103.
3. Graham P. Startup = growth. 2012. URL: <https://www.paulgraham.com/growth.html> (accessed: 04.04.2020).
4. Global Entrepreneurship Monitor: web-site. URL: <http://www.gemconsortium.org> (accessed: 10.04.2020).
5. Global Startup Ecosystem Report 2019. URL: <https://startup-genome.com/reports/global-startup-ecosystem-report-2019> (accessed: 12.04.2020).
6. The Global Innovation Index (GII) 2019: Creating Healthy Lives – The Future of Medical Innovation. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/home> (accessed: 26.04.2020).
7. Trajkovska Bojana. 10 success stories showing that social entrepreneurship can be profitable. URL: <https://www.eu-startups.com/2019/06/10-success-stories-showing-that-social-entrepreneurship-can-be-profitable/> (accessed: 30.04.2020).
8. The Power of Social Enterprise Report. URL: <https://www.pne.org/wp-content/uploads/2019/06/Social-Enterprises-Research-Report.pdf> (accessed: 16.05.2020).
9. The best place to be a social entrepreneur 2019. URL: <http://poll2019.trust.org/expert-views/item/?id=ce41c448-6e8e-4b47-ba9e-7b5627ec51c5> (accessed: 17.05.2020).

УДК 005.21

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-14>**Беляєва Н.С.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту**Київського національного торговельно-економічного університету***Габер В.В.***студент факультету міжнародної торгівлі та права
Київського національного торговельно-економічного університету***Belyaeva Natalia***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Management Department
Kyiv National University of Trade and Economics***Haber Victoria***Student of the Faculty of International Trade and Law
Kyiv National University of Trade and Economics*

ЗМІСТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

THE CONTENT OF STRATEGIC HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано сутність та визначена роль стратегічного управління персоналом у сучасних умовах розвитку підприємств. У цьому дослідженні детально описано сутність терміна «людські ресурси». Для більшого розуміння наведено основні ознаки поняття «стратегічне управління людськими ресурсами», такі як: основна мета стратегічного управління, цілі й тактичні завдання, риси і ключові поняття стратегічного управління людськими ресурсами, і, відповідно, надано можливі варіанти подолання цих труднощів. Встановлено, що в умовах ринкової економіки керівникам підприємств потрібно використовувати ефективну стратегію управління персоналом, яка буде взаємопов'язана зі стратегією розвитку підприємства.

Ключові слова: людські ресурси, стратегічне управління, структура стратегічного управління, стратегія, ділова стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована сущность и определена роль стратегического управления персоналом в современных условиях развития предприятий. В этом исследовании подробно описана сущность термина «человеческие ресурсы». Для большего понимания приведены основные качества термина «стратегическое управление человеческими ресурсами», такие как: основная цель стратегического управления, цели и тактические задачи, черты и ключевые понятия. Также в статье описаны такие термины, как «стратегия» и «деловая стратегия», их использование в исследовании темы. В соответствии с предметом обсуждения в статье поднимается вопрос трудностей в достижении согласованности в области стратегического управления человеческими ресурсами и, соответственно, предоставлены возможные варианты преодоления этих трудностей. Установлено, что в условиях рыночной экономики руководителям предприятий нужно использовать эффективную стратегию управления персоналом, которая будет взаимосвязана со стратегией развития предприятия.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, стратегическое управление, структура стратегического управления, стратегия, деловая стратегия.

ANNOTATION

The relevance of the topic lies in the importance for the senior management of companies of taking into account all aspects of strategic management and ways to apply it while the creation of the corporate strategy of the firm. Strategic human resource management is the practice of attracting, developing, rewarding, and retaining employees for the benefit of both the employees as individuals and the organization as a whole. Strategic HR management is seen as a partner in organizational success, as opposed to a necessity for legal compliance or compensation. Strategic HR management utilizes the talent and opportunity within the human resources department to make other departments stronger and more effective. Whereas the intellectual capital is the main source of competitive advantage of the company, ultimately it is the staff who implement the developed strategic plan. When a human resource department strategically develops its plans for recruitment, training, and compensation based on the goals of the organization, it is ensuring a greater chance of organizational success. The article substantiates the essence and defines the role of strategic human resource management in modern contemporary conditions of the enterprise development. This study describes in detail the essence of the terms such as «human resources» and «personnel». For a better understanding of the issue, the main features of the concept of «strategic management of human resources» are underlined. For example, those are: the main purpose of the strategic management, goals which were defined by various researchers, tactical objectives of the strategic management related to the goals, features and key notions of the strategic HR management. The article also describes such concepts as «strategy» and «business strategy», their use in the study and direct connection to the topic. According to the subject of the investigation, the article raises the issue of the possibly existing difficulties in achieving the coherence in the field of strategic human resource management, and, accordingly, possible options for overcoming these difficulties are provided. It is established that in a market economy, business leaders need to use an effective strategy of personnel management, which will be interrelated with the strategy of the different enterprises' development and decision-making process, with the purpose of major company's aims achievement. Different schemes are also used in the article due to better understanding of the subject of discovery.

Key words: human resources, strategic management, structure of strategic management, strategy, business strategy.

Постановка проблеми. Стратегічне управління людськими ресурсами займається відносинами між управлінням людськими ресурсами та стратегічним управлінням організацією. Воно також стосується загального напрямку, якому організація має слідувати, щоб за допомогою працівників досягти своїх цілей. Оскільки інтелектуальний капітал є основним джерелом конкурентної переваги і в кінцевому рахунку саме люди реалізують розроблений стратегічний план, під час розроблення корпоративної стратегії вище керівництво має брати до уваги ці ключові моменти, що є важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основними концептуальними підходами до стратегічного управління персоналом є підхід «найкращої відповідності», конфігураційний підхід, підхід ресурсної бази та підхід найкращої практики. Їх дослідження дає змогу не лише простежити розвиток стратегічного управління персоналом, а й з'ясувати його зростаючу роль у діяльності організації, створенні її конкурентних переваг і доданої вартості. Вихідними для формування зазначених підходів були концептуальні засади загального стратегічного управління, органічною складовою якого є стратегічне управління персоналом. Історично першим поглядом на суть процесів, що розглядаються, був *класичний підхід раціонального планування*. Його представники (Альфред Чандлер, Ігор Ансофф, Альфред Слоун та ін.) вважали, що складниками успішної діяльності організації є: довгострокові цілі, жорстка ієрархія рівнів управління, підпорядкування ресурсів організації досягненню прибутку як лейтмотиву організаційної діяльності, аналіз внутрішнього та зовнішнього конкурентного середовища. Наступний, еволюційний, підхід базувався на вивченні впливу ринку на діяльність організації та її стратегічний вибір, заперечуючи доцільність раціональних моделей. Максимізація прибутку розглядалася як результат виграшу в конкурентній боротьбі. Водночас підходи об'єднувало ігнорування соціокультурного середовища організації та, відповідно, її соціальних цілей. Цю обмеженість долають *процесуальний і системний підходи*. Обидва підходи відійшли від розуміння прибутку як провідної й універсальної мети розвитку, відстоюючи цілі та інтереси інших суб'єктів стратегічного управління. Перший з них зосередився на психологічних, політичних і поведінкових відносинах всередині організації та їх впливі на формування і реалізацію її стратегії. *Системний підхід* розглядав організацію та її стратегічний вибір у складному взаємозв'язаному соціальному середовищі, де діють культурні й соціальні інститути різних ієрархічних рівнів як усереднені, так і поза організацією, та чинять істотний вплив на стратегічні цілі та їх узгодження. Аналіз основних концептуальних підходів до стратегічного управління людськими ресурсами дає змогу дійти висновку про необхідність їх

взаємного доповнення і комплексного застосування на практиці. Інтегрована модель стратегічного управління людськими ресурсами повинна будуватися на основі творчого осмислення внутрішніх та зовнішніх координат діяльності компанії з урахуванням вимог кожного з описаних підходів [1, с. 27–28].

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає у визначенні сутності та ролі стратегічного управління людськими ресурсами в сучасних умовах розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. *Людські ресурси* – найцінніше багатство будь-якого суспільства, процвітання якого можливе лише у разі створення відповідних умов для формування, відтворення та подальшого розвитку і використання цього ресурсу з урахуванням інтересів кожного з суб'єктів державотворення. Специфіка поняття “людські ресурси” полягає в тому, що люди наділені інтелектом, тобто їхня реакція на зовнішній вплив емоційно осмислена, а не механічна; люди здатні до постійного удосконалювання і розвитку, що є довготерміновим джерелом ефективності суспільства; вибираючи певний вид діяльності, люди ставлять перед собою певні цілі. Поняття “людські ресурси” більш містке, ніж “трудові ресурси” і “персонал”, оскільки до нього належить сукупність соціокультурних характеристик та індивідуально-психологічних властивостей людей [2, с. 18–19].

Персонал – основний ресурс підприємства, що складається з окремих працівників, що об'єднані певним чином і цілеспрямовано діють для досягнення цілей підприємства та особистих цілей кожного працівника [3, с. 515].

В управлінні людськими ресурсами важливе місце займають стратегічна інтеграція і сильна культура, які впливають із бачення топ-менеджменту. Мається на увазі, що працівники повинні мати почуття належності до процесів реалізації стратегії організації, відповідати розробленим корпоративній культурі, бути здатними адаптуватися до змін, яких зазнає організація.

Управління людськими ресурсами може ефективно реалізовуватися в окремій організації за умов, коли у ній добре розвинена система реагування на зміни і діють механізми швидкого пристосування до актуальних умов ринку праці (через планування кар'єри, навчання і підвищення кваліфікації персоналу, стимулювання якісної роботи і планування кар'єрного зростання). Управління людськими ресурсами охоплює застосування гнучких систем організації виробничої діяльності (наприклад, гуртки якості, автономні робочі групи), використання таких систем оплати праці, які передбачають оцінювання (зокрема, з участю самих працівників) персонального вкладу працівників, заохочення високого рівня участі працівників у прийнятті управлінських рішень, які стосуються їхньої діяльності, а також належну організацію системи комунікації між учасниками управління та виробництва.

Основною метою стратегічного управління людськими ресурсами є створення умов для досягнення довготермінової конкурентної переваги організації (регіону, країни) завдяки забезпеченню кваліфікованими і мотивованими працівниками. Розробка та реалізація цілісної і дієвої політики в галузі людських ресурсів сприятиме розвитку організації (регіону, країни) у мінливому середовищі для задоволення її власних економічних інтересів, а також індивідуальних і колективних потреб її членів.

Дослідники визначають такі **основні цілі** стратегічного управління людськими ресурсами організації:

1. *Стратегічна інтеграція* – поєднання завдань управління людськими ресурсами зі стратегічними планами організації і врахування потреб управління людськими ресурсами під час прийняття управлінських рішень менеджерами різних рівнів.

2. *Формування високої прихильності*, яка полягає у розумінні і підтримці працівниками узгоджених цілей компанії та в ідентифікації (добровільному і гордому визнанні) себе приналежними до своєї організації.

3. *Гнучкість* – здатність управляти інноваціями через використання адаптивної організаційної структури.

Досягнення згаданих стратегічних цілей передбачає виконання таких **“тактичних” завдань**, як:

- пошук та утримання кваліфікованих і мотивованих працівників;
- розвиток внутрішніх здібностей працівників (потенціалу і статусу на ринку праці) через створення можливостей для їх безперервного навчання і розвитку;
- розроблення чітких процесів відбору, системи стимулювання результатів праці;
- навчання і розвиток управлінських кадрів;
- розвиток атмосфери співпраці і взаємної довіри між працівниками, зокрема між управлінцями та їх підлеглими;
- культивування середовища для командної роботи, забезпечення гнучкості організаційної структури;
- створення умов для оцінки і винагородження людей за результатами їхніх дій і досягнень;
- проведення політики рівних можливостей для всіх працівників організації;
- реалізація етичного підходу до управління (турбота про людей, справедливість і прозорість діяльності);
- сприяння підтримці фізичного здоров'я працівників.

Виконання цих завдань повинно сприяти формуванню унікальної конкурентної переваги організації – кваліфікованих і зацікавлених в успішній діяльності працівників.

Основними рисами стратегічного управління людськими ресурсами є:

- цілеспрямованість, яка полягає в тому, що стратегії відповідають потребам компанії, і

тому люди розглядаються перш за все як ресурси, які вимагають управління для досягнення компанією своїх стратегічних цілей;

- комплексність, яка пов'язана з широтою охоплення та інтеграцією елементів стратегії і врахуванням стану зовнішнього і внутрішнього середовища;

- високий організаційний рівень, оскільки розроблення стратегій передбачає ухвалення рішень щодо ключових цілей, політики і розподілу ресурсів; їх формулювання, як правило, відбувається на найвищому управлінському рівні компанії.

Ключовими поняттями стратегічного управління людськими ресурсами є *відповідність* та *інтеграція*. Відповідність полягає у тому, що управління людськими ресурсами націлюється на бізнес-стратегію компанії. Стратегія людських ресурсів повинна відповідати стратегії компанії (вертикальна відповідність). Важливим є не просто “підпорядкування”, а досягнення такого стану, щоб стратегічне управління людськими ресурсами стало невід'ємною частиною стратегії підприємства і вносило би свою частку в процес стратегічного бізнес-планування. Вертикальна відповідність необхідна і для того, щоб забезпечувати збалансованість стратегії підприємства і стратегії у сфері людських ресурсів, так щоб перша допомагала визначати другу. Окрім вертикальної відповідності, необхідною є горизонтальна інтеграція між різними аспектами стратегічного управління людськими ресурсами для того, щоб відповідні елементи узгоджувались один з одним. Кінцева мета цього – знаходження комплексного підходу до управління людьми, за якого різні практичні рішення підтримують одне одного. *Інтеграція* передбачає частково і “вертикальний” аспект. Стратегічне управління людськими ресурсами повинно не лише узгоджувати “горизонтальні” заходи з управління людськими ресурсами, але й інтегруватися у стратегічне планування так, щоб відповідні дії узгоджувалися не лише між собою, але і з іншими завданнями на ієрархічній драбині. Це пов'язано як із необхідністю узгодження технологічних, організаційних, фінансових дій, так і з обмеженістю ресурсів, потрібних для здійснення відповідних комплексних заходів.

Роль ділової стратегії для стратегічного управління людськими ресурсами

Терміном «ділова стратегія» позначається тип управління окремою сферою діяльності підприємства.

Ділова (конкурентна, бізнес-стратегія) стратегія – це стратегія вищого рівня для вузькоспеціалізованих підприємств або стратегія другого рівня для диверсифікованих корпорацій (рівень окремих господарських підрозділів корпорації), яка визначає розроблення заходів, спрямованих на посилення конкурентоспроможності та збереження конкурентних переваг у довгостроковій перспективі; формування механізмів



Рис. 1. Схема системи стратегічного управління людськими ресурсами

му реагування на зовнішні зміни; об'єднання стратегічних дій основних функціональних підрозділів; вирішення специфічних проблем, пов'язаних із бізнесом.

Стратегічне управління людськими ресурсами стосується загального напрямку, якого певна організація має намір дотримуватися, щоб за допомогою працівників досягти своїх цілей. Отже, визначальною є бізнес-стратегія, а їй підпорядкована система стратегічного управління людськими ресурсами. Узагальнену схему системи стратегічного управління людськими ресурсами [2] можна зобразити так:

Стратегічне управління людськими ресурсами опирається на принципи стратегічного управління загалом. Зокрема, для виробничої (корпоративної) сфери структуру стратегічного управління показав автор першого російського підручника зі стратегічного управління О. Віханський [4, с. 39].

Існують численні підходи до розуміння співвідношення понять “стратегія” і “стратегічний план” та еволюції їхнього розвитку. Доцільно погодитися з точкою зору М. Портера, який формулює стратегію (у комерційній сфері) як створення єдиної дієвої позиції на основі використання осо-

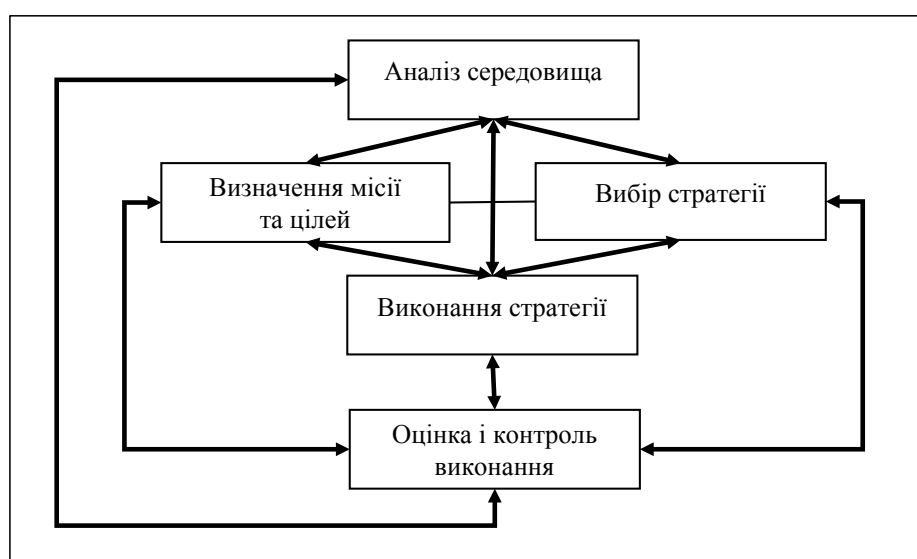


Рис. 2. Структура стратегічного управління

бливої виробничої діяльності [5]. Загалом стратегію доцільно означити як бачення дій для досягнення цілей, що впливають з місії організації. Стратегічний план – це результат стратегічного планування, який показує шляхи переведення організації з існуючого стану до нового.

Різноманітність підходів до питань стратегічного управління свідчить про актуальність цього виду діяльності в усіх сферах суспільного життя. Власне стратегічне управління дослідниками розглядається як діяльність із розроблення і реалізації місії, найважливіших цілей та способів їх досягнення, безперервний процес реалізації стратегій об'єкта на основі прогнозу зовнішнього середовища, виявлення проблем та прийняття гнучких рішень, скерованих на створення і підтримання конкурентної переваги.

Стратегія має двоякий зміст.

По-перше, вона є завершальною ланкою в логічному ланцюжку стратегічного управління: “місія – цілі – стратегія” і може розглядатися як комплекс правил прийняття рішень для переведення об'єкта з існуючого стану в новий, необхідний для виконання його місії.

По-друге, стратегія є початковим елементом у комплексі заходів для досягнення визначених цілей, який може реалізуватися через різноманітні програми та проекти. Стратегічний план може бути деталізованим на так звані пріоритетні (стратегічні) та операційні завдання. На досягнення операційних завдань орієнтовані продукти відповідних проектів.

Відповідно до зазначених цілей повинні бути розроблені стратегії, програми і проекти, зокрема – у сфері управління людськими ресурсами.

Ділова стратегія (бізнес-стратегія) за ієрархією є вищою, ніж інші стратегії організації, бо саме вона відповідає місії. У публікаціях трапляються різноманітні визначення стратегії як підходу до вирішення критично важливих проблем, які можна звести до такого: “Стратегія – це модель програмування діяльності для досягнення встановлених цілей з урахуванням

відповідності внутрішніх можливостей організації особливостям зовнішнього середовища”. Стратегічне управління людськими ресурсами підпорядковане виконанню ділової стратегії. Стратегічне управління людськими ресурсами в різних компаніях може бути суттєво відмінним. Буває так, що деякі компанії за рутинною адміністрування і вирішення поточних болючих питань не бачать необхідності формулювання чіткої ділової (корпоративної) бізнес-стратегії. Отже, у таких компаніях не може йтися і про стратегічне управління людськими ресурсами. Відповідно, там і кадрові служби відіграють допоміжну адміністративну роль. І навпаки – в компаніях із чіткою діловою стратегією можна і потрібно реалізувати стратегічне управління людськими ресурсами у співпраці вищого керівництва, лінійних менеджерів і кадрових служб.

Ідея стратегічного управління людськими ресурсами заснована на переконанні про те, що формування стратегії – це раціональний і лінійний процес. Загальна стратегія людських ресурсів впливає з ділової стратегії бізнесу й утворює конкретні стратегії в основних сферах. Для формування відповідної стратегії необхідно проводити систематичні дослідження внутрішнього і зовнішнього оточення організації. Відповідні стратегії повинні забезпечувати внутрішню узгодженість діяльності у сфері стратегічного управління людськими ресурсами.

Проте на практиці стратегічне управління людськими ресурсами часто не є добре сформульованим і лінійним процесом, який би логічно впливав із стратегії бізнесу. Стратегія виникає з часом у відповідь на ситуацію, що складається.

Труднощі у досягненні внутрішньої узгодженості у сфері стратегічного управління людськими ресурсами можна пояснити такими причинами, як:

– складність організації та її стратегічних напрямів, що може сповільнювати досягнення будь-якої узгодженості між різними видами діяльності і планами;

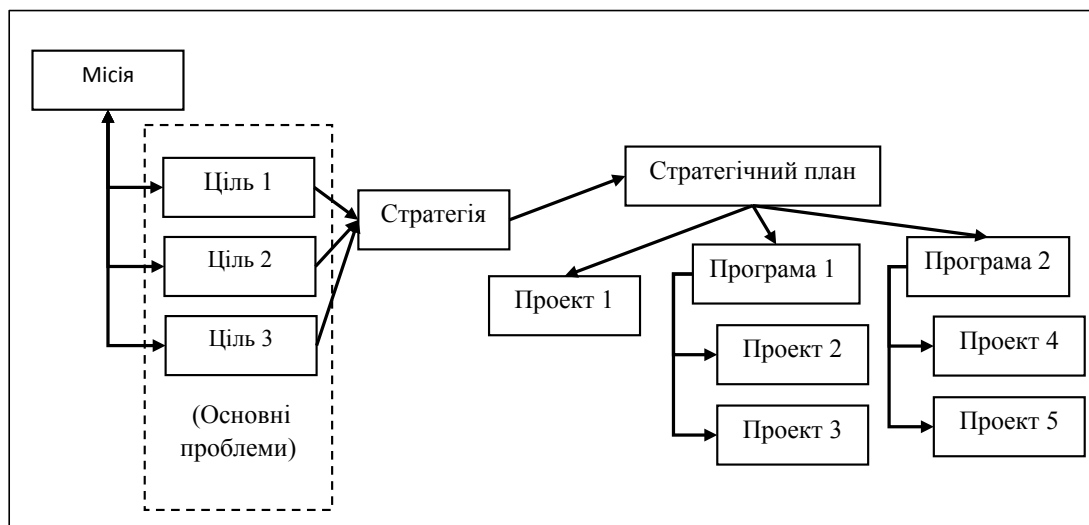


Рис. 3. Місце стратегії у стратегічному управлінні

– бажання вищим керівництвом швидких досягнень; це приводить до того, що інновації здійснюються незалежно від показників людських ресурсів; поширений приклад цього – запровадження оплати праці згідно з показниками роботи, хоча відсутні налагоджені процеси управління показниками роботи;

– обмеженість підходів до розвитку практичних кроків у сфері людських ресурсів, яке виникає інколи через тиск керівництва або через фінансові обмеження;

– труднощі під час прийняття рішення про найбільш вигідні інструменти управління людськими ресурсами за певних обставин;

– труднощі запровадження запланованих заходів, коли реальність відрізняється від ідеалу: важко підтримувати зв'язки, менеджери підрозділів байдужі до своїх завдань і не в змозі вирішувати їх, працівники ставляться до нових ініціатив із підозрою або вороже.

Для подолання цих перешкод необхідно:

1. Провести скрупульозний початковий аналіз. Спочатку слід проаналізувати потреби організації, корпоративну культуру і фактори зовнішнього і внутрішнього середовища. Основою може стати SWOT-аналіз або PEST-аналіз.

2. Сформулювати стратегію. Формулювання повинне логічно обґрунтовувати стратегію і розкривати її цілі, вартість і вигоди.

3. Отримати підтримку. Особливу увагу потрібно приділити отриманню підтримки з боку вищого керівництва (слід підготувати аргументи, здатні переконати його), керівників підрозділів, працівників загалом і профспілок; це означає поширення намірів і їх логічного обґрунтування й участь зацікавлених сторін у формуванні стратегічного плану.

4. Оцінити перешкоди. Необхідно оцінити потенційні перешкоди на шляху реалізації стратегії, особливо ті, які пов'язані з байдужістю, ворожим сприйняттям (опір змінам) і браком підтримуючих процесів або ресурсів. Якщо не можна впевнено заявити, що ця ініціатива буде підтримана достатньою мірою і що є необхідні ресурси, краще почекати з її впровадженням.

5. Підготувати плани дій. Ці плани повинні чітко показувати, що повинно бути зроблено, хто повинен це зробити і коли це повинно бути завершено. Бажано, щоб був певний попередній план, який показував би етапи впровадження, необхідні на кожному з них ресурси і строки здійснення кожного етапу та програми загалом. План дій повинен коротко викладати програми, які можуть знадобитися: консультацій, участі, поширення інформації та навчання. У ньому має бути зазначено, яким чином буде відстежуватися прогрес, і вказані критерії вимірювання досягнутих результатів.

Управління реалізацією необхідно здійснювати, дотримуючись попереднього плану дій. Він включає в себе моніторинг прогресу і вирішення виникаючих проблем.

Отже, з метою досягнення узгодженості важливо наблизити стратегічні цілі і корпоративні цінності до усіх рівнів організації. Працівникам легше сприймати цілі та виконувати відповідні дії, якщо вони розуміють їх зв'язок із тією роботою та обов'язками, які вони виконують. Прогресивним підходом у цій сфері є “управління за згодою” замість “управління з примусу”. Він сприяє інтеграції особистих та корпоративних цілей, стимулює розвиток, самонавчання працівників і здатність ефективно працювати як на індивідуальному, так і на груповому рівні. Тому важливо, щоб працівники кадрових служб були досить кваліфікованими для участі у формулюванні ділової стратегії та розробленні відповідних заходів з управління людськими ресурсами.

Висновки. Стратегія визначає напрям руху компанії з урахуванням конкретного зовнішнього оточення з метою створення стійкої конкурентної переваги. Основними при цьому є цілеспрямовані дії, завдяки яким фірма вигідно відрізняється від своїх суперників. Стратегія – це також констатація наміру, визначального засобу для досягнення цілей, пов'язаного з довгостроковим розподілом значних ресурсів компанії, з гнучкою відповідністю цих ресурсів і здібностей особливостям зовнішнього оточення. Стратегію можна розглядати як перспективу в процесі визначення ключових стратегічних питань і факторів успіху, при цьому стратегічні рішення повинні бути спрямовані на створення значного і довгострокового впливу на поведінку й ефективність компанії. Стратегія управління виробляється з урахуванням як інтересів керівництва організації, так і інтересів її персоналу. Стратегія управління людськими ресурсами безпосередньо має справу з такими кадровими рішеннями, які чинять істотний і довготривалий ефект на зайнятість і розвиток людей в організації з метою досягнення її стратегічних цілей. Не слід також забувати, що стратегія управління персоналом ефективна настільки, наскільки успішно співробітники організації використовують свій потенціал для реалізації поставлених перед нею цілей і наскільки ці цілі є досягнутими.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петрова І.Л. Стратегічне управління людськими ресурсами : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2013. 466 с.
2. Матвійшин Є. Г. Стратегічне управління людськими ресурсами : навчальний посібник. Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. 200 с.
3. Енциклопедичний словник з державного управління / Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Міхненко та ін.; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трошинського, Ю.П. Сурміна. Київ : НАДУ, 2010. 820 с.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник. Москва, 1998. 296 с.
5. Портер М. Що таке стратегія? URL: http://vivatstrategy.org.ua/articles/p6_u.htm
6. Стратегічне управління людськими ресурсами. *Навчальні матеріали для студентів*. URL: http://studme.com.ua/10561127/menedzhment/strategicheskoe_upravlenie_chelovecheskimi_resursami.htm (дата звернення: 26.05.2020).

7. Потишняк О.М. Сучасна стратегія управління персоналом підприємства. *Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки»*. 2013. № 2. С. 82–85.

REFERENCES:

1. Petrova I.L. Strategichne upravlinnya lyudskymy resursamy: navchalnyj posibnyk. [Strategic human resource management: a textbook]. Kyiv: KNEU, 2013. 466 p. (in Ukrainian)
2. Matviishyn E.G. Strategichne upravlinnya lyudskymy resursamy: navchalnyj posibnyk. [Strategic management of human resources: a textbook]. Lviv: LRIDU NADU, 2011. 200 p. (in Ukrainian)
3. Encyklopedychnyj slovnyk z derzhavnogo upravlinnya [Encyclopedic Dictionary of Public Administration] / Y. Surmin, V. Bakumenko, A. Mikhnenko, etc. / edit Y. Kovbasyuk, V. Troshchynsky, Y. Surmin. Kyiv: NAPA, 2010. 820 p. (in Ukrainian)
4. Vikhansky O.S. Strategicheskoe upravlenye: uchebnyk [Strategic management: a textbook]. Moscow, 1998. 296 p. (in Russian)
5. Porter M. Shho take strategiya? [What is strategy?]. Available at: http://vivatstrategy.org.ua/articles/p6_u.htm
6. Strategichne upravlinnya lyudskymy resursamy [Strategic human resource management]. Educational materials for students. Available at: http://studme.com.ua/10561127/menedzhment/strategicheskoe_upravlenie_chelovecheskimi_resursami.htm (accessed: 26.05.2020).
7. Potishnyak O.M. Suchasna strategiya upravlinnya personalom pidpryyemstva [Modern strategy of personnel management of the enterprise]. *International Research and Production Journal «Stalyj rozvytok ekonomiky»*. 2013. № 2. P. 82–85.

УДК 334.021:658:69.009

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-15>**Величко В.А.**

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри підприємництва та бізнес адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Velychko Volodymyr

*Ph.D., Assistant of the Department of Entrepreneurship
and Business Administration
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

MODERN APPROACHES TO STAKEHOLDER INTERACTION MANAGEMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Визначено, що сучасні системи управління підприємствами визначаються інструментарієм, що орієнтований на протидію кризовим явищам та забезпечення їхнього розвитку. У цьому процесі важливим напрямом управління є забезпечення ефективності взаємодії зі стейкхолдерами, особливо на будівельних підприємствах, як індикаторів, що формують і відображають напрями розвитку держави. Метою дослідження є визначення сучасних підходів управління взаємодією стейкхолдерами будівельних підприємств. У дослідженні вирішується комплекс завдань: формування сучасних підходів до управління взаємодією стейкхолдерами будівельних підприємств; розроблення стейкхолдерно-орієнтованої стратегії управління будівельними підприємствами як комплексного інструментарію, що забезпечує їхній розвиток. У межах стейкхолдерно-орієнтованої стратегії особливого значення має застосування сучасного інструментарію економіко-математичного моделювання, нейронних технологій для підтвердження критеріїв адекватності економіко-математичної моделі та визначення прогностичних значень інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин у контексті його впливу на узагальнюючий чинник інвестиційної привабливості будівельних підприємств, дорожньої карти.

Ключові слова: стейкхолдери, будівельні підприємства, сучасні підходи, управління, стейкхолдерно-орієнтована стратегія, дорожня карта, економіко-математичне моделювання, нейронні мережі.

АННОТАЦИЯ

Определено, что современные системы управления предприятиями определяются инструментарием, который ориентирован на противодействие кризисным явлениям и обеспечение их развития. В этом процессе важным направлением управления является обеспечение эффективности взаимодействия со стейкхолдерами, особенно на строительных предприятиях, как индикаторов, формирующих и отражающих направления развития государства. Целью исследования является определение современных подходов управления взаимодействием стейкхолдерами строительных предприятий. В исследовании решается комплекс задач: формирование современных подходов к управлению взаимодействием стейкхолдерами строительных предприятий; разработка стейкхолдерно-ориентированной стратегии управления строительными предприятиями как комплексного инструментария, обеспечивающего их развитие. В рамках стейкхолдерно-ориентированной стратегии особое значение имеет применение современного инструментария экономико-математического моделирования, нейронных технологий для подтверждения критериев адекватности экономико-математической модели и определения про-

гностических значений интегрального показателя уровня стейкхолдерных отношений в контексте его влияния на обобщающий фактор инвестиционной привлекательности строительных предприятий, дорожной карты.

Ключевые слова: стейкхолдеры, строительные предприятия, современные подходы, управление, стейкхолдерно-ориентированная стратегия, дорожная карта, экономико-математическое моделирование, нейронные сети.

ANNOTATION

Determined that a modern system of enterprise management is determined by the Toolkit, which is aimed at counteracting the crisis phenomena and their development. In this process an important focus of management is ensuring the effectiveness of interactions with stakeholders, especially in the construction enterprises, as indicators that generate and display directions of development of the state. In the framework of the identified problems, considering the theoretical basis, of particular importance to the solution of problems of application of modern approaches to the management of interaction of stakeholders based on stakeholder-oriented management strategy, taking into account the peculiarities of construction enterprises. The aim of the study is to identify current approaches to control the interaction with stakeholders construction companies. The study solved the following tasks: the formation of modern approaches to the management of interaction by the stakeholders of the construction enterprises; development stakeholder-oriented strategy for the management of construction enterprises comprehensive tools, ensuring their development. The proposed basic model management stakeholders, which are used in international practice: Anglo-Saxon and German-Japanese. To assess the level of interaction with stakeholders are applied methods of definition of strategic position: SWOT, PEST, Space analysis. To ensure the management of stakeholders used the model G. Mitchell, which examines this process through the prism of factors: legitimacy, urgency, importance. To ensure the management of stakeholders used the scripting method that involves the decomposition of the common trends and highlight specific scenarios of operation. Within stakeholder-oriented strategy of particular importance is the application of modern tools of economic-mathematical modeling, neural technologies to confirm the criteria of adequacy of mathematical model and determining predictive values of the integral indicator of the level stakeholders in relations in the context of its effect on the unifying factor of investment attractiveness of construction companies, road maps.

Key words: stakeholders, construction companies, modern approaches, management, stakeholder-oriented strategy, road map, mathematical modeling, neural networks.

Постановка проблеми. Сучасні системи управління підприємствами визначаються інструментарієм, що орієнтований на протидію кризовим явищам та забезпечення їхнього розвитку. У цьому процесі важливим напрямом управління є забезпечення ефективності взаємодії із стейкхолдерами, особливо на будівельних підприємствах, як індикаторів, що формують і відображають напрями розвитку держави. Тому застосування сучасних підходів до управління взаємодією стейкхолдерами будівельних підприємств є актуальним завданням, що впливає на ефективність їхнього функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні підходи до управління взаємодією стейкхолдерами підприємств розглянуті у роботах Р. Акоффа [1], О. Ареф'євої [2], Н. Верхоглядова [3], А. Зінченко [4], В. Смачило [5], Т. Доналдсона [6], С. Фрімена [7], Р. Мітчелла [8], Дж. Ньюболда [9], Й. Поста [10], Ю. Фассіна [11–12], А.І. Рибак [13] та інших. Поряд із цим важливого значення набувають питання розроблення та застосування цих підходів на будівельних підприємствах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У межах виявлених проблем, враховуючи теоретичний базис, особливого значення набуває вирішення проблем застосування сучасних підходів до управління взаємодією стейкхолдерів на основі стейкхолдерно-орієнтованої стратегії управління, враховуючи особливості функціонування будівельних підприємств.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є визначення сучасних підходів управління взаємодією стейкхолдерами будівельних підприємств. У дослідженні вирішується комплекс завдань:

- формування сучасних підходів до управління взаємодією стейкхолдерами будівельних підприємств;
- розроблення стейкхолдерно-орієнтованої стратегії управління будівельними підприємства як комплексного інструментарію, що забезпечує їхній розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення управління стейкхолдерами застосовуються сучасні підходи. Зокрема, слід відзначити дві основні моделі, такі як:

- англо-саксонська – спрямована на забезпечення інтересів акціонерів-власників та власників компаній, що формує напрями максимізації прибутку та залучення інвестицій. Англо-саксонська модель застосовується в Австралії, Новій Зеландії, США, Канаді, Великій Британії;
- японо-германська – визначає широке коло напрямів та особливостей взаємодії стейкхолдерів, їх управління, враховує інтереси широкого кола зацікавлених осіб, відносини яких базуються на принципі партнерства. Модель управління застосовується у Німеччині, більшості країн Західної Європи, Японії.

Впровадження наведених моделей має певні проблеми для вітчизняних будівельних під-

приємств. Зокрема, низький рівень інформаційно-аналітичного та нормативно-правового забезпечення щодо взаємодії зі стейкхолдерами ускладнює процеси визначення критеріїв їх формування та врахування інтересів, розбалансування інтересів різних груп стейкхолдерів, намагання значного впливу державних інституцій на функціонування будівельних підприємств також призводить до зниження ефективності управління взаємодією між зацікавленими особами. Крім того, у сучасних умовах неможливо врахувати інтереси всіх груп стейкхолдерів будівельних підприємств, оскільки знижується значення партнерських відносин, державно-приватного партнерства, соціальної корпоративної відповідальності.

Для оцінки рівня взаємодії зі стейкхолдерами застосовуються методи визначення стратегічної позиції: SWOT, PEST, Space-аналіз.

Для забезпечення управління стейкхолдерами застосовується модель Р. Мітчелла, яка розглядає цей процес через призму таких факторів, як: законність, терміновість, значущість [8]. При цьому виділяються групи зацікавлених осіб: вимагаюча, бездіяльна, контролююча група.

Для управління напрямами взаємодії зі стейкхолдерами пропонується реалізувати цей процес через призму класифікаційної моделі, при цьому виділяються:

- стейкхолдери – юридичні й фізичні особи, які взаємодіють із суб'єктом господарювання;
- стейквотчери – зацікавлені особи, які пов'язані інтересами взаємодії із іншими стейкхолдерами;
- стейккіпери – інституції, що регулюють та контролюють напрями взаємодії стейкхолдерів;
- стейксікери – юридичні й фізичні особи, що не мають прямого інтересу щодо розвитку стейкхолдерів, проте знаходяться під їхнім впливом [11–12].

Для забезпечення ефективності взаємодії стейкхолдерів запропонована модель призми ефективності, у межах якої визначаються: рівень зацікавленості осіб; внесок стейкхолдерів у забезпечення відносин між ними; визначені стратегії формування та реалізації відносин між зацікавленими особами; процеси, що відбуваються у системі взаємодії між стейкхолдерами; можливості, що виникають та реалізуються у стейкхолдерів [13].

Модель трьох концентричних кіл, де управління відносинами між стейкхолдерами здійснюється на основі визначення ресурсної бази, галузевої структури та соціально-політичного середовища [13].

Для забезпечення управління стейкхолдерами застосовується метод сценаріїв, який передбачає декомпозицію загальних напрямів розвитку та виділення окремих сценаріїв їхнього функціонування, враховуючи напрями та особливості взаємодії зацікавлених осіб, вплив зовнішніх і внутрішніх факторів.

Взаємодія між стейкхолдерами є складним процесом, який включає багатоаспектність

зв'язків між ними. Тому для дослідження представленого процесу застосовується метод дерева рішень, який графічно відображає різні варіанти проектних результатів та напрями можливо-го їх досягнення.

Для забезпечення імітаційного моделювання застосовується метод «Монте-Карло», який включає такі етапи, як:

- формування основних чинників, що впливають на рівень та особливості взаємодії зі стейкхолдерами;

- оцінка значень відібраних чинників;

- визначення ймовірності виникнення кожного зі значень чинників;

- розроблення моделі між чинниками, що характеризує взаємозв'язок між чинниками, похибками, показниками ефективності рівня взаємодії між зацікавленими особами стейкхолдерів [13].

Управління стейкхолдерами включає різних зацікавлених осіб, тому необхідно визначати найбільш і найменш впливових стейкхолдерів. У цьому контексті застосовуються методи ранжування.

Для формування кількісного підґрунтя прийняття управлінських рішень використовуються методи математичного, кореляційно-регресійного аналізів, методи економіко-математичного моделювання, аналізу ієрархій, нейронних мереж. Крім того, використовуються експертні та аналітичні методи щодо оцінки рівня взаємодії зі стейкхолдерами.

Під час прийняття обґрунтованих управлінських рішень взаємодії зі стейкхолдерами необхідно сформувати систему, що характеризує відносини між зацікавленими особами. Для побудови запропонованої системи застосовується метод системного аналізу.

Сучасним підходом до управління взаємодією стейкхолдерами будівельних підприємств є стейкхолдерно-орієнтована стратегія управління, яка визначається як система взаємопов'язаних дій, спрямованих на прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо забезпечення взаємодії між замовниками, органами державної влади, громадськими та профспілковими організаціями в будівництві та архітектурі, підрядниками, зовнішніми та внутрішніми контролюючими органами, що впливають на функціонування будівельних підприємств, власниками й управліннями різного рівня, робітниками та іншими стейкхолдерами, які формуються на кількісній основі і спрямовані на розвиток будівельних підприємств та зростання їхньої інвестиційної привабливості, враховуючи функціональні особливості, стратегічні відносини та напрями.

У дослідженні запропоновані напрями розроблення стейкхолдерно-орієнтованої стратегії управління будівельними підприємствами, які включають:

- формування та застосування інформаційно-аналітичного забезпечення взаємодії стейкхолдерів будівельних підприємств;

- нормативно-правове забезпечення функціонування та розвитку будівельних підприємств, визначенням напрямів та особливостей взаємодії між зацікавленими особами;

- розроблення інструментарію щодо формування та визначення чинників, які впливають на стейкхолдерні відносини;

- побудову аналітико-діагностичної системи показників формування та реалізації стейкхолдерних відносин;

- формування та використання методів і моделей визначення системних чинників у системі стейкхолдерних відносин будівельних підприємств;

- оцінку системних чинників, що впливають на формування та реалізацію стейкхолдерних відносин;

- визначення вагових коефіцієнтів, що характеризують вплив системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств;

- побудову інтегральної моделі визначення узагальнюючого показника рівня стейкхолдерних відносин;

- визначення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств;

- на основі розробленого кількісного підґрунтя запропоновано напрями зростання інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин;

- розроблення методологічного підходу до інтегральної оцінки рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств;

- розроблення моделі оцінки інвестиційної привабливості будівельних підприємств;

- оцінку інтегрального показника їхньої інвестиційної привабливості;

- побудову економіко-математичної моделі впливу інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин на узагальнюючий чинник інвестиційної привабливості будівельних підприємств;

- визначення критеріїв адекватності економіко-математичної моделі впливу інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин на узагальнюючий чинник інвестиційної привабливості;

- застосування нейронних технологій для підтвердження критеріїв адекватності економіко-математичної моделі та визначення прогностичних значень інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин у контексті його впливу на узагальнюючий чинник інвестиційної привабливості будівельних підприємств;

- розроблення заходів зростання інвестиційної привабливості будівельних підприємств залежно від зміни рівня та ефективності взаємодії стейкхолдерів;

- побудову схеми формування стейкхолдерно-орієнтованої стратегії управління будівельними підприємствами;

- розроблення алгоритму реалізації стейкхолдерно-орієнтованої стратегії управління будівельними підприємствами;

– побудову дорожньої карти впровадження стейкхолдерно-орієнтованої стратегії управління будівельних підприємств, спрямованої на зростання інвестиційної привабливості будівельних підприємств.

Висновки. Для забезпечення розвитку будівельних підприємств запропоновано застосовувати сучасні підходи до управління взаємодією стейкхолдерами. Зокрема, узагальнено міжнародний досвід та виокремлено сучасні моделі управління взаємодією стейкхолдерами: англосаксонська та японо-германська.

Визначені сучасні моделі управління взаємодією стейкхолдерів, які включають моделі: Р. Мітчелла (визначаються фактори та групи стейкхолдерів, на основі яких здійснюється управління між ними); Г. Саважда (передбачає побудову матриці, де визначені загрози і напрями взаємодії зацікавлених осіб, враховуючи рівень захисту, особливостей встановлених зв'язків, моніторинг та залучення стейкхолдерів); класифікаційна (запропоновано здійснювати управління через групи стейкхолдерів (стейкхолдерів – юридичні й фізичні особи, які взаємодіють із суб'єктом господарювання; стейквотчерів – зацікавлені особи, які пов'язані інтересами взаємодії із іншими стейкхолдерами; стейккіперів – інституції, що регулюють та контролюють напрями взаємодії стейкхолдерів; стейксікери – юридичні й фізичні особи, що не мають прямого інтересу щодо розвитку стейкхолдерів, проте знаходяться під їхнім впливом); класична (визначає особливості та рівні відносин через владні повноваження, виділяючи при цьому 11 груп стейкхолдерів, враховуючи управлінські та правові відносини); призми ефективності (визначаються критерії та чинники, що впливають на управління стейкхолдерами); трьох концентричних кіл (управління відносинами між стейкхолдерами здійснюється на основі визначення ресурсної бази, галузевої структури та соціально-політичного середовища); балансова модель ресурсних відносин (спрямована на визначення напрямів і типів поведінки стейкхолдерів та забезпечення їх балансування під час виділення особливостей їхньої взаємодії: асиметричних, які спрямовані на забезпечення ефективності взаємодії з різними групами зацікавлених осіб; спрямовані на протидію забезпеченню напрямів взаємодії зі стейкхолдерами); мережева (застосовується через призму встановлених мереж, спрямованих на встановлення найбільшої кількості зв'язків між стейкхолдерами для встановлення контролю над використанням ресурсів та інформаційної бази).

Визначені підходи дали змогу сформувати систему факторів і чинників, що впливають на рівень взаємодії стейкхолдерів будівельних підприємств, здійснити їх оцінку та побудувати кількісну основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо зростання ефективності стейкхолдерних відносин для підвищення інвестиційної привабливості підприємств. Наведені підходи створюють сучасний інструмен-

тарій забезпечення управління стейкхолдерними відносинами на вітчизняних будівельних підприємствах.

У цьому процесі запропоновано підхід, який базується на стейкхолдерно-орієнтованій стратегії управління будівельних підприємств, впровадження якої забезпечує зростання їхньої інвестиційної привабливості. Вона ґрунтується на наукових положеннях щодо визначення стейкхолдерів та їх типів, методах системного та стратегічного аналізу, інформаційно-аналітичному забезпеченні, методичної аналітичної процедури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах / Пер. с англ. Г.Б. Рубальского. Под ред. И.А. Ушакова. М.: Советское радио, 1972. 223 с.
2. Ареф'єва О.В., Комарецька П.В. Інтереси стейкхолдерів в організаційному забезпеченні стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 9. С. 80.
3. Верхоглядова Н.І., Кононова І.В. Оцінка впливу стейкхолдерів на управління стійкістю функціонування будівельного підприємства. *Економічний простір*. 2011. № 53. С. 187–197.
4. Зінченко А.Г., Саприкіна М.А. Соціальна відповідальність в Україні: погляди різних стейкхолдерів. К.: Регіональний аспект, 2008. 60 с.
5. Смачило В.В., Колмакова О.М., Коломієць Ю.В. Процедура аналізу стейкхолдерів підприємства. *Економіка та суспільство*, 2017. Випуск № 12. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-12/19-stati-12/1334-smachilo-v-v-kolmakova-o-m-kolomiets-yu-v> (дата звернення: 25.05.2020).
6. Donaldson T., Preston L. The Stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications. *Academy of management review*, 1997. № 1. Pp. 65–66.
7. Freeman E. Strategic management: a stakeholder approach. Pitman, Boston, 1984. p. 34.
8. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *Academy of management review*, 1997. Vol. 22. № 4. Pp. 853–886.
9. Newbould G., Luffman G. Successful business politics. Gower, London, 1989. P. 78.
10. Post J.E., Preston L., Sachs S. Redefining the corporation: stakeholder management and organizational wealth. Stanford University Press, California, 2002. P. 320.
11. Fassin Y. The stakeholder model refined. *Journal of business ethics*. 2009. № 84(1). P. 113–135.
12. Fassin Y.A. Dynamic perspective in Freeman's stakeholder model. *Journal of business ethics*. 2010. № 96 (suppl. 1). P. 39–49.
13. Рибак А.І., Азарова І.Б. Управління зацікавленими сторонами в проектному менеджменті: монографія. Одеса: ОДАБА, 2017. 145 с.

REFERENCES:

1. Akoff R. (1972) Planirovanie v bolshih ekonomicheskikh sistemah [Planning in large economies]. M.: Sovetskoe radio. (in Russian)

2. Arefieva O.V., Komaretska P.V. (2008) Interesy steikkholderiv v orhanizatsiinomu zabezpechenni stratehichnoho upravlinnia finansovym potentsialom pidpriemstv [The interests of stakeholders in the organizational support of strategic management of financial potential of enterprises]. Aktualni problemy ekonomiky, № 9, p. 80. (in Ukrainian)
3. Verkhohliadova N.I., Kononova I.V. (2011) Otsinka vplyvu steikkholderiv na upravlinnia stiikistiu funktsionuvannia budivelnoho pidpriemstva [Assessment of the impact of stakeholders on the management of the sustainability of the construction company]. Ekonomichnyi prostir, № 53, pp. 187–197. (in Ukrainian)
4. Zinchenko A.H., Saprykina M.A. (2008) Sotsialna vidpovidalnist v Ukraini: pohliady riznykh steikkholderiv [Social responsibility in Ukraine: views of different stakeholders]. K.: Rehionalnyi aspekt, 60 p. (in Ukrainian)
5. Smachylo V.V., Kolmakova O.M., Kolomiets Yu.V. (2017) Protseura analizu steikkholderiv pidpriemstva [The procedure of analysis of stakeholders of the enterprise]. Ekonomika ta suspilstvo, № 12. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-12/19-stati-12/1334-smachilo-v-v-kolmakova-o-m-kolomiets-yu-v> (accessed: 25 May 2020).
6. Donaldson T., Preston L. (1997) The Stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications. *Academy of management review*, № 1, pp. 65–66.
7. Freeman E. (1984) Strategic management: a stakeholder approach. Pitman, Boston, p. 34.
8. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. (1997) Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *Academy of management review*. vol. 22, № 4, pp. 853–886.
9. Newbould G., Luffman G. (1989) Successful business politics. Gower, London, p. 78.
10. Post J.E., Preston L., Sachs S. (2002) Redefining the corporation: stakeholder management and organizational wealth. Stanford University Press, California, p. 320.
11. Fassin Y. (2009) The stakeholder model refined. *Journal of business ethics*, № 84(1), pp. 113–135.
12. Fassin Y.A. (2010) Dynamic perspective in Freeman's stakeholder model. *Journal of business ethics*, № 96 (suppl. 1), pp. 39–49.
13. Rybak A.I., Azarova I.B. (2017) Upravlinnia zatsikavlenymy storonamy v proektnomu menedzhmenti [Stakeholder management in project management]: monohrafiia. Odesa: ODABA, 145 p. (in Ukrainian)

УДК 338.47:330

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-16>**Вовк О.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки повітряного транспорту
Національного авіаційного університету***Іванець Д.В.***студент
Національного авіаційного університету***Халаджі І.О.***студент
Національного авіаційного університету***Vovk Olha***PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Air Transport Economics
National Aviation University***Ivanets Dmytro***Student
National Aviation University***Haladzhii Ivan***Student
National Aviation University*

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ECONOMIC ASSESSMENT OF THE RESULTS OF ECONOMIC ACTIVITY OF TRANSPORT ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Оцінювання функціонування в системі управління підприємством є ключовим складником, оскільки являє собою контролюючий та стимулюючий інструмент для підвищення результативності діяльності та розвитку підприємства. У статті проведено аналітичне дослідження теоретичних підходів до трактування поняття «ефективність» та послідовності економічного оцінювання результатів господарської діяльності транспортних підприємств. Зокрема, авторами звертається увага на те, що економічна оцінка – аналіз підприємства, заснований на ефективності використання і нарощування економічного потенціалу розвитку бізнесу. Для оцінки ефективності діяльності й розвитку транспортних підприємств авторами запропоновано як універсальні ключові показники, так і специфічні. Специфічними показниками ефективності для транспортного підприємства є: дохід на одну вантажну операцію; приведені т/км вантажів/пасажирів; технічна швидкість; доходи від експортно-імпорتنих операцій; частка замовлень постійних клієнтів; штрафи під час перевезень тощо.

Ключові слова: економічна оцінка, ефективність, економічний розвиток, стійкість розвитку, транспортне підприємство.

АННОТАЦИЯ

Оценивание функционирования в системе управления предприятием является ключевой составляющей, поскольку представляет собой контролирующий и стимулирующий инструмент для повышения результативности деятельности и развития предприятия. В статье проведено аналитическое исследование теоретических подходов к трактовке понятия «эффективность» и последовательности экономической оценки результатов хозяйственной деятельности транспортных предприятий. В частности, авторами обращается внимание на то, что экономическая оценка – это анализ предприятия, основанный на эффективности использования и наращивания экономического потенциала развития бизнеса. Для оценки эф-

фективности деятельности и развития транспортных предприятий авторами предложены универсальные и специфические ключевые показатели. Специфическими показателями эффективности для транспортного предприятия являются: доход на одну грузовую операцию; приведенные т/км грузов/пассажиров, техническая скорость; доходы от экспортно-импортных операций; доля заказов постоянных клиентов; штрафы при перевозках и т. д.

Ключевые слова: экономическая оценка, эффективность, экономическое развитие, устойчивость развития, транспортное предприятие.

ANNOTATION

In the conditions of the formation of market forms of management, the role of assessing the prospects and effectiveness of the functioning and development of transport enterprises is increasing. The main goal of any enterprise in the current conditions is growth or, at least, stable profit. This is real only when the company is focused on maximizing profits, the key tool for achieving which is a high level of competitive ability of the company's products, the introduction of effective innovative approaches to practical activities, and a flexible tariff policy. Economic analysis of functioning in the enterprise management system is a key component, since it is a controlling and stimulating tool for improving the performance and development of the enterprise. The results of the business assessment are the basis for further management decisions, which can be used for both tactical and strategic purposes. The article presents an analytical study of the theoretical approaches to the interpretation of the concept of «efficiency» and the sequence of economic evaluation of the results of economic activity of transport enterprises. In particular, the authors draw attention to the fact that economic assessment is an analysis of an enterprise based on the effectiveness of using and increasing the economic potential of business development. Also, economic assessment is part of the overall business planning mechanism, since it allows you to iden-

tify economic reserves and threats to development, reflects the structural balance between subsystems and ways to optimize the proportions between assets. To assess the effectiveness of activities and development of transport enterprises the authors propose a generic and specific key performance indicators. Specific performance indicators for a transport company are revenue per cargo operation; total volume/km of cargo/passengers; technical speed; revenue from export-import operations; share of regular customer orders; fines during transportation, etc.

Key words: economic assessment, efficiency, economic development, sustainability of development, transport enterprise.

Постановка проблеми. Умови динамічного розвитку, цифровізації та інноваційної модернізації економічних систем вимагають від підприємств транспортної галузі вжиття заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності, конкурентоспроможності продукції та послуг. Важлива роль у реалізації цих завдань відводиться оцінюванню ефективності діяльності та виявленню економічних стимулів і резервів для нарощування темпів модернізації підприємств. На результатах оцінювання обґрунтовуються стратегія і тактика розвитку підприємства, приймаються рішення щодо доцільності застосування вибраного інструментарію, здійснюється контроль за виконанням управлінських рішень і досягнення цілей, виявляються резерви підвищення ефективності діяльності підприємства, оцінюються результати його роботи загалом, а також окремих підрозділів і працівників.

Під аналізом розуміється спосіб пізнання предметів і явищ навколишнього середовища, заснований на розчленуванні цілого на складові частини і вивчення їх у всьому розмаїтті зв'язків і залежностей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оцінювання ефективності та розвитку транспортних підприємств є предметом аналізу досить широкого кола дослідників. У зарубіжній літературі ці питання розглядаються переважно в межах проблем менеджменту та аналізу наслідків ринкових дій, а у вітчизняних розробках – як важлива характеристика модернізації транспортної галузі загалом. Значний внесок належить таким вітчизняним і зарубіжним ученим, як О.В. Ареф'єва, В.В. Прохорова, О.В. Раєвнева, І.В. Смолін та інші, у працях яких закладені основи сучасної теорії розвитку підприємств [1–3].

Виклад основного матеріалу. Оцінка ефективності діяльності організації передбачає чітке розуміння того, що являє собою «ефективність» як економічна категорія. Проте однозначного трактування категорії «ефективність» ні у вітчизняних, ні в зарубіжних джерелах немає. Нами категорія «ефективність» розглядається як здатність суб'єкта господарювання отримувати більшу кількість корисних благ у розрахунку на одиницю ресурсів, які використовувалися, розвивалися та досягали поставлених цілей, зберігаючи при цьому збалансовану взаємодію всіх підсистем.

Виділяють такі види ефективності діяльності: громадську, виробничу, соціальну, технічну й економічну ефективність. Всі наведені види ефективності під час взаємодії утворюють синергетичний ефект, який справляє позитивний вплив на всю виробничо-господарську діяльність підприємства.

Істотне значення в процесі оцінки роботи організації відводиться діагностиці ефективності її діяльності, що зумовлює перспективи розвитку організації та зміцнення її конкурентних позицій на ринку. Оцінка ефективності не лише відіграє важливу роль у процесі поточного контролю за діяльністю, але й дає можливість оперувати необхідною інформацією для залучення власних і позикових коштів, а також формувати загальну базу економічної інформації про об'єкт дослідження. На наш погляд, саме оцінка ефективності діяльності є ключовим чинником формування стратегії організації для досягнення найкращих результатів [7, с. 33].

Зміст аналізу випливає з його функцій. Однією з таких функцій є вивчення характеру дії економічних і юридичних законів, встановлення закономірностей і тенденцій економіко-правових явищ і процесів у конкретних умовах підприємства.

Комплексний економіко-правовий аналіз діяльності підприємства повинен включати в себе розгляд цілої низки питань (фактично всіх), пов'язаних із за-безпеченням ефективної його роботи. При цьому пріоритетність розгляду цих питань повинна бути зумовлена характером діяльності підприємства.

За останні кілька років зросла конкуренція на ринку транспортних послуг [1; 3]. У зв'язку з цим більшість компаній прагне знизити витрати на послуги такого роду і при цьому забезпечити високий рівень обслуговування клієнта. Для досягнення стратегічних цілей необхідно сформувати систему показників, що дають змогу аналізувати плановані результати роботи й оцінювати вплив конкретних заходів на результуючі показники бізнесу залежно від організації транспортного обслуговування клієнта. Як такий інструмент усе частіше застосовують ключові показники діяльності KPI (Key Performance Indicators), які відображають різні аспекти господарської діяльності і дають змогу оцінювати взаємозв'язок між плановими і фактичними параметрами, а також визначають потенційні (латентні) напрями внесення змін і поліпшень, тобто оптимальну траєкторію розвитку.

Очевидно, що для вироблення стратегії досягнення високого рівня транспортного обслуговування клієнта та ефективності діяльності компанії потрібен відповідний аналітичний апарат. У більшості джерел методи оцінки ефективності транспортних організацій зводяться до порівняння показників (наприклад, план-факт цього підприємства), до бенчмаркінгу або порівняння з «кращою практикою». Зазначені

методи аналізу, незважаючи на очевидні переваги, не дають повної кількісної оцінки впливу окремих факторів, які визначають організацію транспортного обслуговування, на показники діяльності організації і не дають змоги оцінити значущість пов'язаних із ними змін. Виключна актуальність застосування аналітики як засобу підвищення ефективності виконання транспортних операцій в інтегрованих транспортно-технологічних системах доставки вантажів полягає в тому, що вона стає базою розроблення та вдосконалення IT-рішень, тобто переходу до цифрової економіки.

Зниження ризиків у питанні забезпечення якісного транспортного обслуговування організації може бути забезпечено за рахунок впровадження механізму комплексної оцінки ефективності транспортної компанії. Для реалізації цієї мети автори пропонують використовувати алгоритм проведення такого аналізу, який поряд із застосуванням аналітичних моделей і методів включає точні підходи до їх вибору та ідентифікації здатності вирішити завдання з отримання конкретних індикаторів залежно від особливостей компанії.

Визначаючи позиції щодо економічної оцінки діяльності транспортного підприємства В.І. Щелкунова, Ю.Ф. Кулаєва, Л.Г. Зайончика, В.М. Загорулька, можна дійти висновку, що економічна оцінка – розрахунок вартості, заснованої на економічному потенціалі бізнесу [1]. Також економічна оцінка є частиною від загального обсягу робіт бізнес-планування, оскільки розрахунки повинні бути побудовані на достовірних даних, які можна одержати тільки в процесі оцінки [7].

Як і будь-який товар, бізнес володіє якоюсь корисністю для покупців, яка визначається величиною прибутку, що генерується ним. Відповідно, оцінка нерухомості та обладнання, якими володіє підприємство, а також оцінка вартості іншого його рухомого і нерухомого майна є необхідністю.

На думку О.В. Ареф'євої, у процесі економічної оцінки бізнесу визначається вартість активів і пасивів компанії, включаючи нематеріальні активи, машини, складські запаси та обладнання, нерухоме майно, фінансові вкладення. Оцінюються так само справжні, минулі та майбутні доходи компанії, тобто ефективність роботи [1].

С.В. Мочерний стверджує, що економічна оцінка проводиться за необхідності підвищення рівня ефективності управління підприємством, обґрунтування інвестиційних рішень [5].

На першому рівні визначається об'єкт аналізу, залежно від вибору якого буде здійснено збір даних. Передбачуваним об'єктом може стати один із трьох напрямів: аналіз наявної інтегрованої транспортно-технологічної системи доставки вантажів, реконфігурація або проектування нової інтегрованої транспортно-технологічної системи доставки вантажів.

На другому рівні проводиться формування інформаційної бази індикаторів, що свідчать про те, яким чином здійснюється транспортне обслуговування. Для наявної системи необхідно здійснити збір і аналіз даних для порівняльних оцінок “план-план”, “план-факт”, для проектованої системи найважливішими кроками стануть: прогнозування, вивчення аналогів, стратегічне планування, бенчмаркінг тощо, а для реконфігурованої системи необхідно виконати обидві дії.

Третій рівень є найбільш значущим, тому що пов'язаний з відбором методів економічного аналізу (МЕА) для оцінки впливу економічних і виробничих чинників, пов'язаних з організацією транспортного обслуговування, на результуючі показники діяльності транспортних організацій. Однак, незважаючи на досить значні дослідження МЕА, низка питань залишаються маловивченими. Особливо це стосується питань класифікації методів, їх ранжування і, відповідно, вибору найбільш ефективних і достовірних із позиції мети виконуваних досліджень. Одна з причин такого становища – відсутність досвіду проведення порівняльних багатоваріантних розрахунків із використанням різних методів економічного аналізу.

На четвертому рівні відбувається визначення і ранжування критеріїв, спрямованих на вибір конкретних методів для аналізу ефективності транспортної компанії, яка бере участь в інтегрованій транспортно-технологічній системі доставки вантажів, за допомогою впливу рівня транспортного обслуговування на економічні показники.

Першим етапом оцінки ефективності діяльності компанії є вибір системи показників, за якими вона буде проводитися. Від правильності прийняття рішень залежить саме існування підприємств, тому вибір найбільш підходящих методів оцінки ефективності функціонування для окремо взятої компанії стає надзвичайно актуальним.

Традиційно ефективність діяльності організації визначається за допомогою зіставлення фактичних обсягів реалізації продукції або надання послуг із витратами всіх видів ресурсів для забезпечення цього обсягу виробництва [4, с. 34].

Модель оцінки ефективності бізнесу є індивідуальною розробкою під конкретне підприємство. Використання розроблених технологій для інших сфер бізнесу або компаній вимагає глибокого осмислення і зміни аналітичних індикаторів. З метою систематизації методів оцінки ефективності функціонування організації всі нині наявні методики цього виду оцінки поділяються на два принципово різних підходи: кількісний і якісний.

Найбільш опрацьованими методами в кількісній оцінці ефективності бізнесу є вартісний і фінансово-економічний методи. Якісні підходи до оцінки ефективності компаній акцентують увагу на окремих аспектах (організаційному, соціальному, екологічному тощо) діяльності підприємств. У сучасних умовах стрімко мінливого зовнішнього підприємницького середови-

ща не можна обмежуватися тільки економічним боком проблеми.

Ключові показники ефективності належать до вихідних методик оцінки ефективності бізнесу. Цей підхід є відносно новим інструментом управління компанії. Ключовими показниками ефективності бізнесу прийнято визначати обмежений набір основних параметрів, які використовуються для моніторингу і діагностики результатів діяльності організації та подальшого прийняття на їхній основі управлінських рішень.

Для оцінки ефективності діяльності транспортних підприємств можна запропонувати як універсальні ключові показники ефективності, так і специфічні. До універсальних ключових показників ефективності транспортних компаній можна віднести: виручку від реалізації, прибуток до вирахування відсотків і податків, рентабельність послуг транспортних компаній, частку доходів від перевезень у загальній сумі доходів транспортного підприємства, продуктивність праці, рентабельність активів, операційний прибуток, коефіцієнт оборотності та інші показники [6, с. 56]. Специфічними ключовими показниками ефективності для транспортної компанії можуть бути: дохід на одну вантажну операцію; технічна швидкість; доходи від експортно-імпорتنих операцій; частка замовлень постійних клієнтів; штрафи під час перевезень тощо.

Узагальнення матеріалів, присвячених МЕА, показало, по-перше, що, незважаючи на досить велику кількість зазначених методів, нині в до-

ступних авторам джерелах відсутня їхня класифікація і ранжування; по-друге, найбільше поширення у прикладних дослідженнях отримали три методи, як: метод диференціальних обчислень, метод ланцюгових підстановок та інтегральний метод оцінки впливу факторів.

Найкращим для оцінки показників ефективності транспортної компанії є інтегральний метод аналізу, оскільки він має прийнятну точність, не має обмежень щодо кількості аргументів-факторів, що враховуються, що свідчить про рівень транспортного обслуговування, і дає їх однозначну оцінку. Застосування цього методу приведе до більш точного визначення впливу різних факторів на економічні показники компанії, що може стати основою для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності інтегрованої транспортно-технологічної системи доставки вантажів загалом.

Висновки. Таким чином, діагностика ефективності функціонування бізнесу сприяє прийняттю раціональних рішень у розробленні стратегій перспективного розвитку підприємства. Застосовуючи систему діагностики для оцінки ефективності діяльності підприємств, необхідно постійно порівнювати позитивні наслідки застосування цієї системи та поточні витрати на підтримку її функціонування. Удосконалення системи оцінки ефективності діяльності організації є особливо актуальним з погляду визначення перспектив діяльності кожного підприємства, оскільки якісно проведена оцінка бізнесу створює необхідну аналітичну осно-

Таблиця 1

Показники оцінки ефективності діяльності підприємств

Показники	Метод розрахунку
Коефіцієнт обороту фінансових ресурсів	ф. №2, код 2000 / ф. №1, код 1900, (гр.3+гр.4)ч2
Коефіцієнт обороту власних фінансових ресурсів	ф. №2, код 2000/(ф. №1, код 1495 гр. №3+ ф. №1, код 1595 гр.4)/2)
Коефіцієнт обороту залучених фінансових ресурсів	ф. №2, код 2000 / ф. №1, код 1595+ код 1695, (гр. 3 + гр. 4)ч2
Коефіцієнт обороту позичених фінансових ресурсів на умовах банківського кредиту	ф. №2, код 2000 / ф. №1, код 1510+ код 1600, (гр. 3 + гр. 4)ч2
Коефіцієнт обороту позичених фінансових ресурсів	ф. №2, код 2000 / ф. №1, код 1615, (гр. 3+гр. 4)ч2
Період обороту фінансових ресурсів, днів	360 днів / коефіцієнт обороту фінансових потоків (показник 1)
Період обороту власних фінансових ресурсів, днів	360 днів / коефіцієнт обороту власних фінансових ресурсів (показник 2)
Період обороту залучених фінансових ресурсів, днів	360 днів / коефіцієнт обороту залучених джерел (показник 3)
Період обороту довгострокових позичених фінансових ресурсів на умовах банківського кредиту, днів	360 днів / коефіцієнт обороту довгострокових позичених фінансових ресурсів на умовах банківського кредиту
Період обороту короткострокових позичених фінансових ресурсів на умовах банківського кредиту, днів	360 днів / коефіцієнт обороту короткострокових позичених фінансових ресурсів на умовах банківського кредиту
Період обороту позичених фінансових ресурсів, днів	360 днів / коефіцієнт обороту позичених фінансових ресурсів (показник 5)
Коефіцієнт рентабельності формування фінансових ресурсів, %	ф. №2, код 1160 / ф. №1, код 1900, (гр. 3 + гр. 4)ч2
Коефіцієнт рентабельності власних джерел формування фінансових ресурсів, %	ф. №2, код 1160 / ф. №1, код 1495+код 1595+ код 1665, (гр. 3 + гр. 4)ч2

Джерело: удосконалено на основі [6, с. 56]

ву для формування умов ефективної діяльності компаній і визначення раціональних заходів із підвищення прибутковості. З цією метою запропоновано здійснювати оцінку ефективності транспортних підприємств на основі застосування ключових показників ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прохорова В.В., Ареф'єва О.В. Управління розвитком економічних систем: теорія, механізми регулювання та управління: монографія. Харків : УкрДАЗТ, 2010. 301 с.
2. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. 496 с
3. Смолін, І.В. Стратегічне планування розвитку організації: монографія. Київ : КНТЕУ, 2014. 344 с.
4. Бырбыткин А.А. Методы экономического анализа деятельности транспортных организаций с целью выявления рисков их несостоятельности и преднамеренного банкротства : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2017. 160 с.
5. Мочерний С.В. Економічна теорія: 4-те вид. Київ : ВЦ «Академія», 2009. 640 с.
6. Чухно А.А., Єщенко П.С., Климко Г.Н. Основи економічної теорії. Київ : Вища школа, 2001. 606 с.
7. Загорюлько М.М. Основы экономической теории и практика рыночных реформ в России. М. : Издательская корпорация «Логос», 1997. 320 с.

REFERENCES:

1. Prokhorova V.V., Aref'jeva O.V. Upravlinnja rozvytkom ekonomichnykh system: teoriya, mekhanizmy rehuljuvannja ta upravlinnja [Management of economic systems development: theory, mechanisms of regulation and management]. Kharkiv: UkrDAZT. (in Ukrainian)
2. Raievnjeva O.V. (2006) Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli [Management of enterprise development: methodology, mechanisms, models: monograph]. Kharkiv: INZhEK. (in Ukrainian)
3. Smolin, I.V. (2014) Stratehichne planuvannia rozvytku orhanyzatsii: monohrafiia [Strategic planning of organization development: monograph]. Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian)
4. Byrbytkin A.A. (2017) Metody ekonomicheskogo analiza deyatel'nosti transportnykh organizatsiy s tsel'yu vyyavleniya riskov ikh nesostoyatel'nosti i prednamerennogo bankrotstva [Methods of economic analysis of transport organizations in order to identify the risks of their insolvency and deliberate bankruptcy]: dis. ... kand. econ. sciences. SPb. (in Russian)
5. Mocherny S.V. (2009) Ekonomichna teoriya [Economic theory]. Kyiv: EC Academy. (in Ukrainian)
6. Chukhno A.A., Eshchenko P.S., Klimko G.N. (2001) Osnovi ekonomichnoi teorii [Foundations of economic theory]. Kyiv. (in Ukrainian)
7. Zagorulko M.M., Belousov V.M., Vasyunina L.A. (1997) Fundamentals of economic theory and practice of market reforms in Russia. Moscow: Logos. (in Russian)

УДК [658.8:338.432:634/635]

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-17>

Гуменюк А.В.
*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу,
менеджменту та управління бізнесом
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини*

Гарматюк О.В.
*викладач кафедри маркетингу,
менеджменту та управління бізнесом
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини*

Gumenyuk Alla
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Marketing, Business Management
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

Garmatiuk Olena
*Lecturer in the Department of Marketing,
Management and Business Management
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

ФОРМУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНО-ЗБУТОВИХ СИСТЕМ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК

FORMATION AND ORGANIZATION OF LOGISTICS AND SALES SYSTEMS FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Запропоновано методичні підходи до формування логістично-збутової схеми регіонального маркетингового кооперативу як стратегічного напрямку розвитку ділових партнерських систем овочевих підприємств. Розглянуто основні проблеми та перешкоди щодо створення агрологістичних систем на рівні господарюючих суб'єктів. Узагальнено організацію логістичної системи підприємств АПК як організаційно-управлінського механізму з реалізації сукупності однорідних структурованих логістичних систем, спрямованих на досягнення конкретної мети. Застосування на практиці запропонованих пропозицій з організації логістичної системи підприємств АПК дасть змогу поліпшити ефективність діяльності підприємств даної галузі та економіки у цілому. Визначено, що головними глобальними завданнями логістичної системи є зростання прибутку підприємств за рахунок досягнення з найменшими витратами максимальної пристосованості до мінливої ринкової ситуації, підвищення на ринку своєї частки та одержання переваг перед конкурентами. Результати дослідження спрямовані на зниження витрат та розширення асортименту, зменшення маркетингових ризиків малих і середніх товаровиробників, що в кінцевому підсумку сприятиме підвищенню ефективності підприємств галузі. Забезпечити конкурентні переваги підприємства на ринку можна лише у результаті інтеграції маркетингу та логістики. Це пояснюється тим, що взаємодія маркетингу, орієнтованого на ринок, і логістики, орієнтованої на потік, створює можливості для підвищення товарної та інформаційної корисності, а також цінності товарів для споживачів.

Ключові слова: логістично-збутова система, маркетинговий кооператив, агрологістика, експертна служба, експортери, інтегровані асоціації.

АННОТАЦИЯ

Предложены методические подходы к формированию логистическо-сбытовой схемы регионального маркетингового кооператива как стратегического направления развития деловых партнерских систем овощных предприятий. Рассмотрены основные проблемы и препятствия по созданию агрологисти-

ческих систем на уровне хозяйствующих субъектов. Обобщена организация логистической системы предприятий АПК как организационно-управленческого механизма по реализации совокупности однородных структурированных логистических систем, направленных на достижение конкретной цели. Применение на практике предложенных предложений по организации логистической системы предприятий АПК позволит улучшить эффективность деятельности предприятий данной отрасли и экономики в целом. Определено, что главными глобальными задачами логистической системы являются рост прибыли предприятий за счет достижения с наименьшими затратами максимальной приспособленности к меняющейся рыночной ситуации, повышение на рынке своей доли и получение преимуществ перед конкурентами. Результаты исследования направлены на снижение затрат и расширение ассортимента, снижение маркетинговых рисков для малых и средних товаропроизводителей, что в конечном счете будет способствовать повышению эффективности предприятий отрасли. Обеспечение конкурентного преимущества предприятий на рынке возможно только в результате интеграции маркетинга и логистики. Это объясняется тем, что взаимодействие маркетинга, ориентированного на рынок, и логистики, ориентированной на поток, создает возможности для повышения товарной и информационной полезности, а также ценности товаров для потребителей.

Ключевые слова: логистическо-сбытовая система, маркетинговый кооператив, агрологистика, экспертная служба, экспортеры, интегрированные ассоциации.

ANNOTATION

Methodical approaches to the formation of the logistics and sales scheme of the regional marketing cooperative as a strategic direction of development of business partner systems of vegetable enterprises are proposed. The main problems and obstacles to the creation of agro-logistics systems at the level of economic entities are considered. The organization of the logistics system of agro-industrial enterprises as an organizational and managerial mechanism for the implementation of a set of homogeneous

structured logistics systems aimed at achieving a specific goal is generalized. The main problems and obstacles to the creation of agro-logistics systems at the level of economic entities are considered. The organization of the logistics system of agro-industrial enterprises as an organizational and managerial mechanism for the implementation of a set of homogeneous structured logistics systems aimed at achieving a specific goal is generalized. One of the general tasks of the logistics system is also to create an integrated effective system of regulation and control over material and information flows, which would ensure high quality product delivery. The results of the study are aimed at reducing costs and expanding the range, reducing the marketing risks of small and medium-sized producers, which will ultimately help increase the efficiency of enterprises in the industry. To ensure the competitive advantage of enterprises in the market is possible only as a result of the integration of marketing and logistics. This is because the interaction of market-oriented marketing and flow-oriented logistics creates opportunities to increase product and information utility, as well as the value of goods to consumers. Advantages of using Internet technologies in marketing logistics: availability of information about the company and its activities, the ability to provide quick feedback to potential and current customers. Also along with the necessary large start-up costs for the development and placement of information about the company in the network, further use of the created page will increase the effectiveness of marketing activities, along with minimizing the number of required full-time marketers.

Key words: logistics and sales system, marketing cooperative, agrologistics, expert service, exporters, integrated associations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Економічна криза спонукає бізнес до глибшого пошуку резервів, що зберігають свою присутність на товарних ринках. Відповідне значення у вирішенні даної проблеми має логістика збуту, що є впорядкованим набором взаємопов'язаних логістичних ланцюгів від руху товарних і майнових цінностей із метою досягнення відповідності продажу продукції вимогам місця, обсягу, якості та часу його споживання [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питаннями вдосконалення логістично-збутової системи підприємств АПК займалися Н. Тараканов, О. Сумець, І. Смірнов, С. Григор'єв. Проблеми та перспективи розвитку агротехніки в Україні досліджували Т. Божидарник, Н. Буреннікова, О. Величко, Г. Калетник, Т. Косарева, Л. Михайлова, Н. Потапова, П. Перебіанос, І. Савенко, В. Турчак та інші дослідники.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розробити та вдосконалити логістично-збутову систему для маркетингових кооперативів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підтримуючи висновок окремих дослідників про наявність галузевих особливостей формування логістичних систем, а також керуючись загальним визначенням логістичної системи підприємств АПК як організаційно-управлінського механізму щодо реалізації набору однорідних структурованих логістичних систем, спрямованого на досягнення конкретної логістичної мети [2], пропонується оптимізувати

їхню структуру, вилучивши окремі функції та делегувавши їх до спеціальних логістичних (закупівельно-розподільних) центрів. На відміну від великих інтегральних холдингових структур вітчизняного агробізнесу, фінансові можливості яких, а також матеріальна база та людські ресурси дають змогу розвивати власні потужні агрологістичні системи, виробники овочів мають спільні проблеми та перешкоди для їх створення на рівні економічних суб'єктів [3]:

- агрологістика розвивається поза державними та регіональними програмами;
- відсутність кваліфікованих маркетологів із маркетинговою освітою на рівні підприємства;
- відсутність коштів на розвиток повноцінної логістичної системи, будівництво сучасних складів, придбання холодильного обладнання, транспортних засобів;

- нерозвинена транспортна мережа, низька якість регіональних доріг, відсутність систем зв'язку для великогабаритного транспорту, недовисконала безпека GPS;

- низька інвестиційна привабливість вітчизняної овочевої галузі тощо.

У таких умовах нагально потрібне створення логістичних центрів на кооперативній основі, що дасть змогу: знизити ціни на продукцію галузі у роздрібній мережі, розширити її сезонний асортимент, зменшити маркетингові ризики малих та середніх товаровиробників, щоб поліпшити якісні характеристики рослинної продукції і в кінцевому підсумку сприяти підвищенню ефективності підприємств галузі [4].

Організацію логістично-збутової схеми маркетингового кооперативу представлено на рис. 1.

Відділ маркетингу (фахівці з виробництва та реалізації продукції) шукають виробників матеріальних ресурсів та вивчають отриману інформацію. На засіданні колегії приймається остаточне рішення про місце придбання матеріального ресурсу.

Пошук найвигідніших постачальників, укладання договору з ними на поставку сировини, матеріалів тощо. Перед тим як укладати договори на постачання матеріальних ресурсів, необхідно збирати інформацію про їх загальну потребу, проводити загальні збори всіх членів кооперативу, де постачальникам повідомляється про закупівельні ціни.

Через кооператив планується здійснювати тендерні закупівлі добрив. Після доставки матеріальних ресурсів на склад кооперативу відповідно до їх заяв підприємства отримують необхідні ресурси для виробництва за принципом кредитування без передоплати. Кошти за надані ресурси повертає виробник після продажу продукції. Діяльність сільськогосподарського виробничо-збутового кооперативу з вирощування та реалізації овочевої продукції передбачає певний комплекс організаційних заходів.

Закупівля засобів захисту рослин, палива, запчастин та обладнання на вигідних партнерських умовах планується через кооператив. Ко-

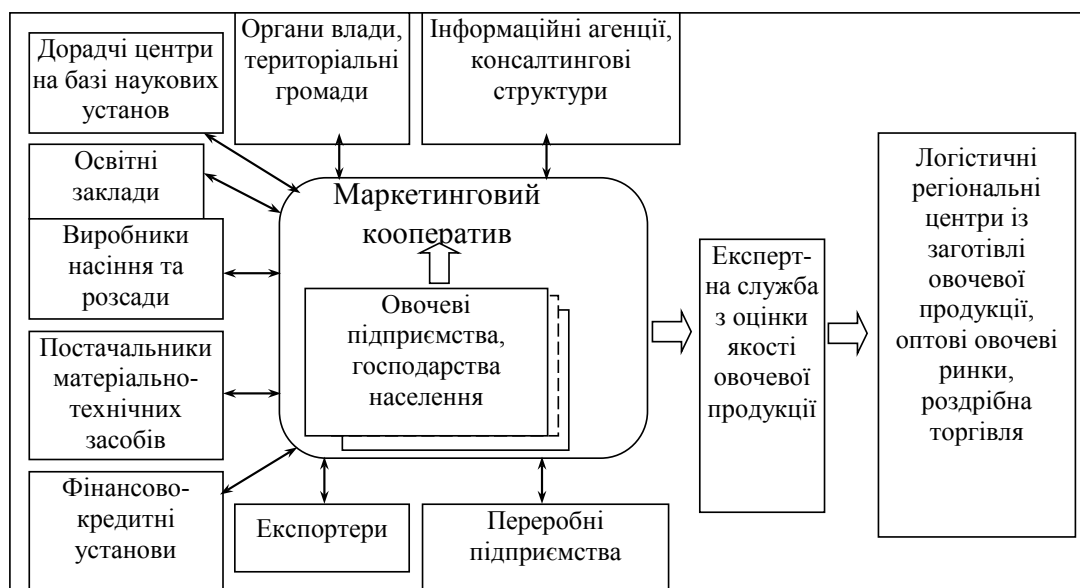


Рис. 1. Логістично-збутова схема регіонального овочевого маркетингового кооперативу

Джерело: розроблено авторами

оперативи переживуть невеликі господарства, а ті, своєю чергою, вирішать соціальні проблеми на селі. У процесі роботи кооперативу виникне попит на консультативні послуги з питань надання послуг серед виробників овочевої продукції, особливо у фермерів та власників домогосподарств щодо застосування нових перспективних сортів та гібридів овочевих культур, інноваційних технологій вирощування та ін. Консультативна служба діє на базі наукових та інших установ. Співпраця маркетингового кооперативу та консультативної служби така:

- надання практичної допомоги виробникам овочів в опануванні методів управління прибутком в умовах ринкової економіки;
- підвищення рівня знань та практичних навичок виробників овочів та сільського населення шляхом активного навчання, демонстраційних заходів, надання інформації тощо;
- надання індивідуальних консультацій домогосподарствам із питань маркетингу, управління, застосування сучасних технологій;
- допомога органам виконавчої влади та місцевого самоврядування в реалізації державної політики у сільській місцевості та громадах;
- вивчення та впровадження передових технологій та інновацій.

Окрім того, маркетинговий кооператив створює власний логістичний ланцюг, який дасть змогу забезпечити власну логістику кооперативу на кожному з етапів ланцюга: поле – кооператив – експертна служба з оцінки якості овочевої продукції – логістичний центр – споживчий набір – об'єктивна ціна та досягнення вільного доступу на ринок, у тому числі й за кордоном.

Експертна служба з оцінки якості рослинної продукції розробляє внутрішні стандарти якості та контролює якість овочів на всіх етапах:

виробництва, зберігання, транспортування, тощо на наявність у них пестицидів, нітратів, генетично модифікованих організмів тощо.

Засновниками та членами кооперативу є овочеві підприємства та домогосподарства.

Через кооператив планується здійснювати тендерні закупівлі добрив. Після доставки матеріальних ресурсів на склад кооперативу, відповідно до їхніх заяв, підприємства отримують необхідні ресурси для виробництва за принципом кредитування без передоплати. Кошти за надані ресурси повертає виробник після продажу продукції. Діяльність сільськогосподарського виробничо-збутового кооперативу з вирощування та реалізації овочевої продукції передбачає певний комплекс організаційних заходів.

Отже, застосування на практиці запропонованих пропозицій з організації логістичної системи підприємств АПК дасть змогу поліпшити ефективність діяльності підприємств даної галузі та економіки загалом.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На основі проведених досліджень можемо дійти висновку, що для здійснення спільної діяльності на ринку дрібні власники особистих селянських фермерських господарств можуть вибрати різні форми організаційно-групової діяльності: маркетинговий або обслуговуючий кооператив; торговельні групи або асоціації – тип кооперативу, що представляє його членів у процесі колективного узгодження питань, що стосуються процесу торгівлі, а не практичних боків маркетингу, таких як формування товарних партій, переробки продукції та її розповсюдження або просування; брендове просування товару, що полягає у просуванні особливого виду товарів

та фінансується колективно виробниками цього товару. Спільна діяльність найбільш ефективно впливає на розвиток логістичної та соціальної інфраструктури та дає змогу досягти мети соціально-етичного маркетингу.

Таким чином, запропонована організаційна схема регіонального овочевого маркетингового кооперативу набуває особливостей партнерської системи бізнесу, оскільки в єдиному комплексі кооператив охоплює всі компоненти овочевого підкомплексу на шляху руху овочевої продукції від виробників до її споживачів.

У цьому разі конкурентами на ринку є не окремі овочеві підприємства чи навіть маркетингові кооперативи, а партнерські мережі (системи), створені на основі маркетингових кооперативів. Створення нових інтегрованих асоціацій в овочівництві дає можливість упродовжувати інновації, без яких овочева продукція буде неконкурентоспроможною не лише на світовому, а й на внутрішньому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тараканов Н.Л. Региональные логистические системы: проблемы формирования и развития. Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2013. 311 с.
2. Сумець О.М. Логістична система підприємства АПК: визначення, аналогова модель функціонування, основні завдання. *Вісник Харківського національного аграрного університету. Серія «Економічні науки»*. 2013. № 5. С. 166–174.

3. Смирнов І.Г., Шматок О.В. Агрологістика в Україні: суспільно-географічні проблеми і перспективи розвитку. *Економічна та соціальна географія*. 2013. Вип. 2(67). С. 96–109.
4. Григор'єв С.М. До питання логістики плодовоовочевої продукції. *Ексклюзивні технології*. 2010. № 3(8). С. 28–30.

REFERENCES:

1. Tarakanov, N. (2013). Regionalnyye logisticheskiye sistemy: problemy formirovaniya i razvitiya. [Regional logistics systems: problems of formation and development]. *Odessa: Institut problem rynku i ekonomiko-ekologicheskikh issledovaniy NAN Ukrainy – Odessa: Institute for Market Problems and Economic-Ecological Research of the National Academy of Sciences of Ukraine*. 311 p. (in Ukrainian)
2. Sumets, O. (2013). Lohistychna systema pidpryyemstva APK: vyznachennya, analohova model funktsionuvannya, osnovni zavdannya [Logistics system of the enterprise of agrarian and industrial complex: definition, analog model of functioning, main tasks]. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Seriya «Ekonomiczni nauky». Bulletin of Kharkiv National Agrarian University. Series «Economic Sciences»*, 5, p. 166–174. (in Ukrainian)
3. Smirnov, I. & Shmatok, O. (2013). Ahrolohistyka v Ukrayini: suspilno-heohrafichni problemy i perspektyvy rozvytku [Agrology in Ukraine: socio-geographical problems and prospects of development]. *Ekonomiczna ta sotsial'na heohrafiya – Economic and social geography*, 2(67), p. 96–109. (in Ukrainian)
4. Grigorev, S. (2010). Do pytannya lohistyky plodoovochevoyi produktsiyi [On the issue of logistics of fruit and vegetable production]. *Eksklyuzivnyye tekhnologii. – Exclusive technology*, 3(8), p. 28–30. (in Ukrainian)

УДК 130.2:316:334.5

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-18>

Захарчін Г.М.

*доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»*

Склярук Т.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»*

Панас Я.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»*

Zakharchyn Halyna

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Lviv Polytechnic National University*

Skliaruk Tetiana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Lviv Polytechnic National University*

Panas Yaroslav

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Lviv Polytechnic National University*

ЕКОЛОГІЧНА КУЛЬТУРА В СУЧАСНІЙ МІСІЇ БІЗНЕСУ

ECOLOGICAL CULTURE IN MODERN BUSINESS MISSION

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано необхідність формування механізму відносин із природним середовищем на основі культурологічного чинника, який розвиває екологічну свідомість, екологічну компетентність і соціальну відповідальність. Акцентовано на основних причинах екологічної кризи на рівні політичному, технологічному, світоглядному й економічному. Підкреслено особливу роль екологічної культури в сучасній місії соціально-відповідального бізнесу, яка повинна відображати екологічну філософію та нову екологічну модель поведінки суб'єктів ринкових відносин. Висвітлено основні функції екологічної культури та її складники, які здатні підвищити рівень екосистемного мислення, відповідальності, розвинути культуру компромісу між природним еволюційним процесом і штучним. Виділено у ментальному полі екологічної культури роль національних архетипів, залежно від яких існують різні прояви господарської ментальності у ставленні до природного середовища й екосистеми.

Ключові слова: екологічна культура, екологічна освіта, екологічна свідомість, місія, екологічна безпека, екологічна мораль, екологічна криза, цінності.

АННОТАЦИЯ

Обоснована необходимость формирования механизма взаимоотношений с природной средой на основании культурологического фактора, который развивает экологическое сознание, экологическую компетентность и социальную ответственность. Акцентируется на основных причинах экологического кризиса на уровнях: политическом, технологическом, мировоззренческом, экономическом. Подчеркнута особенная роль экологической культуры в современной миссии социально-ответственного бизнеса, которая должна отображать экологическую философию и новую экономическую модель субъектов рыночных отношений. Освещены основные функции экологической культуры и ее составляющие, способные повысить уровень экологического мышления, ответственности, развивать культуру компромисса между природным эволюционным процессом и искусственным. Выделена в ментальном поле экологической культуры роль национальных архетипов, влияющих на модели поведения в природной среде и экосистеме.

Ключевые слова: экологическая культура, экологическое образование, экологическое сознание, миссия, экологическая безопасность, экологическое сознание, миссия, экологическая безопасность, экологическая мораль, экологический кризис, ценности.

ANNOTATION

In the context of the confrontation between natural and man-made environment as well as worsening ecological crisis, the problem of environmental security arises in the society. Therefore, socially responsible business understands that the modern ecology state and level of environmental security are the implications of culture level, prevailing people's outlook and value orientations. Consequently, social and cultural aspects actualize the mission and leading technologies in modern business, pushing the mission in the direction of controlling and regulating the ecological consequences of their activity, and instead of technocratic paradigm of thinking and managing, the socio-humanistic paradigm becomes principal. In connection with this, the aim of this article is to justify the importance of using the principle of ecological culture in modern business mission, which must show ecological philosophy and new ecological model of behavior of the subjects of market relations. According to the aim, the article states the vitality of establishing the mechanism of relationship between the natural environment based on the synthesis of ecological awareness, ecological competence and social responsibility. The attention is paid highly to the main reasons of ecological crisis at the political, technological and economic level. The article highlights the main functions of ecological culture that could increase the level of ecosystem thinking, responsibility, develop the culture of compromise between natural and man-made evolutionary process. The article indicates some important components of ecological culture: the culture of ecological relationships, the ethics of ecological activity and ecological awareness as an integral whole. The role of national archetype is specified in a mental field of ecological culture, depending on which some manifestations of economic mentality exist in the attitude to the natural environment and ecosystem. It is summarized that establishing and development of ecological culture is an integrated problem, which requires a systematic approach to find its solution as well as involvement of financial, political and legal, informational and educational institutions. The practical value of the article lies in the growth and extension of theoretical and conceptual fundamentals focused on the profound display of substantive understanding of ecological culture in modern reality. The summarized general and theoretical developments will impact the establishment of modern

approaches for managing ecosystem based on the principle of ecological culture.

Key words: ecological culture, environmental education, ecological awareness, mission, environmental security, environmental morality, ecological crisis, values.

Постановка проблеми. Сьогодні людство вступило в затьожну екологічну кризу, зумовлену як бурхливим розвитком технічної сфери, негативними процесами експлуатації природи, так і відсутністю екологічної свідомості, відповідальності за знищення природних ресурсів, забруднення природного середовища, споживацький спосіб взаємодії з природою. Процеси негативної взаємодії в середовищі екосистеми відбуваються на всіх рівнях: держави, суспільства, окремої організації, людини. Ці процеси мають також загальнопланетарний характер і засвідчують, що в своєму цивілізаційному розвитку людство переступає певну межу, захоплюючись матеріалізацією, технократизацією і комерціалізацією життєвих установок. Природне середовище як цінність життєдіяльності людини втрачає свій сенс. Одночасно відсутність ефективного механізму регулювання відносин у просторі екосистеми приводить до поглиблення екологічної та соціальної кризи, оскільки це взаємопов'язані процеси, а низька екологічна культура підсилює ці негативні процеси. Актуальність і цінність окресленої проблематики пояснюється також слабким станом сучасних економічних механізмів стимулювання підприємств до екологічного господарювання. З огляду на зазначене, постає проблема формування механізму ефективної взаємодії в середовищі екосистеми, важливим інструментом якого повинна стати культура. Ця думка висловлюється на сторінках наукових видань і підтверджує, що «сьогодні дуже потрібен аналіз економічних, технічних, природоохоронних аспектів взаємодії людини і природи. Але не менш важливим є і філософське дослідження про місце людини в природі, про взаємодію з нею. Моральний бік, соціально-етична оцінка відносин людини і природи набувають особливої значущості, актуальності. Здійснити «екологічну» перебудову не тільки свідомості, а й усієї життєдіяльності людей неможливо без емоційно-моральних чинників. Природа протягом усієї історії людства – джерело пізнання, причому з невичерпними потенційними можливостями; естетична цінність природи безсумнівна» [2, с. 24].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові дослідження відзначаються широким діапазоном, синтезуючи знання багатьох і різноманітних сфер. У системі наукових досліджень особливої ваги починає набувати екологічна проблематика, яка розглядається під кутом зору природничих, економічних, гуманістичних, технічних, соціальних та інших наукових напрямів. У контексті протікання глобалізаційних процесів зі всіма наслідками позитивного й негативного характеру екологічна культура розглядається як необхідна

складова частина економічної безпеки в монографії [1]. Теоретико-правові засади екологічної культури, її принципи і напрями розвитку досліджено у публікаціях [2; 4]. Екологічна культура походить із єдиного родинного гнізда культури, яка на рівні організації трансформується в організаційну культуру, тому їй притаманні аналогічні функцій, принципи, складові елементи, викладені в авторській монографії [3] і скориговані відповідно до специфіки відносин в екосистемі. Активізація інноваційний процесів стимулює досліджувати екологічну культуру і через цей ракурс. Через призму інноваційності екологічну культуру розглядають як складову частину інноваційної культури [5], а ціннісним аспектам екологічної культури й екологічної свідомості присвячена наукова стаття Л.І. Юрченко [6]. Однак, незважаючи на широку палітру публікацій з окресленої проблематики, питанням, пов'язаним з екологічною культурою у взаємозв'язку із соціальною політикою організацій та місією бізнесу, приділено недостатньо уваги.

Мета дослідження полягає у висвітленні ролі екологічної культури в сучасній місії бізнесу та соціальній політиці.

Виклад основного матеріалу. В умовах заострення глобальної екологічної кризи, яка загрожує не тільки економічній безпеці кожної держави, але й людській цивілізації загалом, соціально-відповідальні корпорації коригують свою місію.

Місія як загальне бачення розвитку кожної бізнесової організації не тільки позиціонує корпорації у зовнішньому середовищі, але й відображає внутрішню політику її функціонування. Тобто філософія бізнесу стає тією стрижневою ниткою, на яку нанизуються всі інші процеси – виробничі, технологічні, фінансові, комунікаційні, структурні тощо. Місія відображає, наскільки цілісною є організація і стійкою до зовнішніх викликів, серед яких – екологічна криза. У технологічному плані ця криза є наслідком відсутності ефективних технологічних інновацій, які б знижували високу питому вагу ресурсомістких та енергомістких видів діяльності. У політичному плані – відсутність доброї волі на державному рівні та рівні вищого топ-менеджменту корпорацій щодо формування ефективних механізмів охорони довкілля. На рівні економічному (псевдо-економічному) – домінування комерційного інтересу і прагнення фінансово збагачуватися будь-якою ціною. На рівні свідомості – відсутність екологічної культури і безвідповідальність як наслідок споживацької ментальності. Домінування цінностей матеріального характеру і споживацького інтересу порушило баланс екологічної чистоти, а низька культура відносин людини і природи продовжують загострювати кризу всієї екосистеми.

Однак сьогодні соціально-відповідальний бізнес переосмислює цінності, розуміючи, що теперішній стан екології та рівень екологічної

безпеки є прямим наслідком рівня культури, панівного світогляду, ціннісних орієнтацій. І це стосується не тільки бізнесу, але й кожної людини. Таким чином, соціально-культурологічні аспекти актуалізують місію та лідерські технології сучасного бізнесу, спрямовуючи їх у русло контролювання й регулювання екологічних наслідків своєї діяльності, а на зміну технократичній парадигмі мислення і господарювання приходить соціогуманістична парадигма, покликана зрівноважити природний процес еволюції зі штучним, створеним за допомогою високих технологій. Невипадково дослідники стверджують, що «переосмислення проблем комплексу «людина-природа» у співвідношенні з екологічною ситуацією, що створилася у сучасному світі, внаслідок упровадження високих технологій і тих можливих ризиків, що принесуть з собою надвисокі технології у найближчому майбутньому, вимагає подальшого культурологічного та екологічного аналізу, формування дієвої екологічної культури в суспільстві як важливої складової частини інноваційної культури, вдосконалення екологічного виховання й екологічної освіти як важливих засобів формування науково-матеріалістичного світогляду людини нового, третього тисячоліття» [5, с. 189].

Екологічна культура є складником організаційної культури, яку ми розуміємо як систему відносин, які склалися в організації на основі цінностей, базових уявлень і норм поведінки, необхідних для виконання її місії. Відповідно, екологічна культура відображає відносини в екосистемі, які формуються на основі усвідомлення цінності природного середовища, доброчесної поведінки всіх суб'єктів екосистеми, знання й дотримання екологічних стандартів, сповідування цінності гармонії з природою. Історично екологічна культура є віддзеркален-

ням певного типу життєвого укладу суспільства й органічно пов'язана зі специфікою національного менталітету. Сутнісна основа екологічної культури незмінна, але її змістовне наповнення еволюціонує паралельно із процесами й соціально-економічними викликами історичного етапу розвитку суспільства. Відповідно до нових викликів екологічна культура відображає реальну здатність людини самоорганізовуватися в умовах трансформації природного середовища, підтримуючи його життєдайну силу.

Екологічна культура транслюється в прикладну площину через свої функції, які притаманні всім видам культури і, зокрема, корпоративній культурі. Змістове наповнення основних функцій екологічної культури відображено у табл. 1.

Завдяки наведеним у табл. 1 функціям екологічна культура здатна підвищити рівень екосистемного мислення, відповідальності, розвинути культуру компромісу між природним середовищем і штучним, що сприятиме мінімізації екологічних ризиків та підвищенню рівня екологічної й економічної безпеки.

Екологічна культура формується й розвивається відповідно до універсального закону розвитку, поєднуючи культуру екологічних відносин, етику екологічної діяльності та екологічну свідомість. У цій системі координат важливою інтегрувальною ланкою є екологічна діяльність як інструмент перетворення природних систем та основа екологічного регулювання в єдиному просторі «суспільство – природа». Екологічна культура є тонкоплановим інструментом регулювання через екологічні норми. Однак важливішою є екологічна свідомість як частина суспільної свідомості, яка концентрує в собі екологічне мислення, трансформоване в культуру діяльності, від рівня розвитку якої залежать наслідки цієї діяльності.

Таблиця 1

Основні функції екологічної культури

Функції	Сутнісне наповнення
Аксіологічна (ціннісна)	Формування моделей поведінки у середовищі екосистеми на основі вибору соціогуманістичних цінностей.
Інтегрувальна	Збереження єдності природного й соціального організмів із метою подолання екологічної кризи. Гармонізування інтересів усіх суб'єктів екосистеми на основі розуміння етичної місії; розвиток почуття цілісної єдності соціального й природного середовища.
Нормативна	Забезпечення ціннісно-нормативного рівня соціоекологічної практики. Розроблення і використання екокультурних норм на основі вивчення тенденцій та пізнання закономірностей розвитку екосистеми як єдиної системи.
Прогностична	Дослідження характеру соціоприродних відносин, причин екологічних негараздів і криз та пошук шляхів її подолання, зокрема, завдяки доброчесній поведінці. Передбачення можливих негативних впливів і наслідків господарської діяльності. Розроблення моделей уникнення або мінімізації ризиків екологічних криз.
Просвітницько-виховна	Формування екологічної свідомості, світогляду й етичної поведінки в екосистемі. Культивування цінності гармонії зі світом. Популяризація ідей гуманістично-ноосферних принципів життєдіяльності. Розвиток екологічної компетентності. Екологічне виховання.
Мотиваційна	Заохочення всіх суб'єктів екосистеми до активної природозахисної діяльності, екологічної чистоти у провадженні своєї діяльності, стимулювання екологічних інвестицій.
Регулятивна	Упорядкування й розвиток відносин в екосистемі на основі екологічних норм, стандартів, розвитку екологічного менеджменту.

Основою екологічної культури і важливим компонентом екологічної свідомості є екологічні цінності, які не тільки забезпечують збереження екосистеми та її розвиток, але й зумовлюють розуміння наслідків порушення гармонійних відносин із природним середовищем. Враховуючи екологічні катастрофи сьогодення, породжені низьким рівнем екологічної культури, світова цивілізація починає визнавати внутрішню цінність природи як невід'ємну її властивість. У цьому контексті важливим є створення Global Nest – міжнародної асоціації вчених, дослідників, технологів, інженерів та інших зацікавлених груп, діяльність яких спрямовується на вирішення проблем сучасної екосистеми, на дослідження наукових і технологічних аспектів навколишнього середовища з метою поліпшення якості життя і збереження навколишнього середовища. У бізнесовій сфері також підтримується ідея екологічної культури, принцип якої стає важливою складовою частиною місії соціально-відповідальних корпорацій світу. Зокрема, Volkswagen Group зосереджує всі свої зусилля на захисті навколишнього середовища відповідно до своєї екологічної місії і розробляє екологічну політику своєї діяльності за основними екологічними блоками, такими як зміна клімату, ресурси, якість повітря, дотримання природоохоронних вимог, виконання яких сприятиме екологічній стабільності. Вітчизняна корпорація «Оболонь» вбачає свою місію у сталому розвитку, стратегія якого містить пункти «Екологія» та «Культура»; у корпорації «Біосфера» соціальна місія передбачає відповідальну поведінку не лише перед персоналом, але й перед громадою, довкіллям, тому її діяльність спрямована на виробництво екологічної продукції і збереження ресурсів планети. ВАТ «Концерн Хлібпром», сповідуючи свою місію, розробляє план екологічних заходів і постійно проводить екологічний аудит. Таким чином, вже сьогодні в бізнесовому середовищі існують корпорації, які реально можна віднести не просто до соціально-відповідальних, а до соціально-діяльних.

Екологічна культура є виразником культурної спадщини й гуманістичних традицій, які формують ментальні стереотипи поведінки суб'єктів бізнесу. Ментальне поле культурної спадщини ґрунтується на національному менталітеті, який впливає на господарські процеси і відображає психологічну основу етики господарювання. Залежно від національного менталітету й закладених у ньому національних архетипів існують різні прояви господарської ментальності у ставленні до природного середовища й екосистеми. Важливим національним архетипом українців є архетип Матері-Землі, який стимулює розвиток таких рис, як: гармонія із зовнішнім світом, працьовитість, осілість, терплячість, відданість, відчуття господаря, відповідальність. Нехтування національними архетипами, які закладають модуси поведінки

у всіх сферах життєдіяльності суспільства, приводить до порушення ціннісно-нормативного рівня соціально-економічної практики. Національний менталітет – це своєрідна інформаційно-генетична програма цінностей, які повинні активно використовуватися у всіх сферах і розвивати спроможність творити нові знання, розвивати бізнес, не порушуючи природного закону гармонії зі світом.

Місія, в основу якої закладено екологічну культуру, сприятиме запобіганню виникненню загроз, небезпек, зменшуватиме ризик екологічної катастрофи. Так поступово зароджується й формується культура попередження, яка стимулює корпорації не тільки розробляти стратегію кризового менеджменту чи стрес-менеджменту, а й моделювати випереджувальну стратегію, спрямовану на гармонійний розвиток довкілля. Основою цієї стратегії має стати кодекс добросовісної поведінки, що лежить в основі екологічної діяльності, а фінансовим підґрунтям – екологічні інвестиції, спрямовані на поліпшення екосистеми, збільшення природного капіталу, розширення спектру екологічної діяльності. Беручи до уваги те, що екологічна культура покликана виконувати просвітницько-виховну й аксіологічну функції, цілком слушною є думка науковців про важливу роль освітньо-виховної системи «на основі принципово нової цілісної еколого-освітньої моделі, складниками якої повинні бути: розвиток і підвищення екологічної культури й освіти всіх верств населення; підготовка фахівців-екологів, здатних професійно сприяти екологізації промислових виробництв, транспорту, впровадженню екологічного моніторингу, розвитку екологічного менеджменту, формуванню екологічної суспільної свідомості; підготовка висококваліфікованого нового покоління з найсучаснішими міждисциплінарними знаннями, з новим екологічно-планетарним мисленням, заснованим на передових досягненнях інтегрально-наукового простору [5, с. 192].

Таким чином, формування й розвиток екологічної культури є комплексною соціально-екологічною проблемою, яка вимагає системного підходу до її вирішення та залучення фінансових, політико-правових, інформаційних, культурологічних і освітніх інституцій. Рівень екологічної культури значною мірою зумовлює екологічну безпеку країни і є складником загальної національної безпеки. З огляду на це, екологічна мораль повинна стати нормою бізнесу, а сучасна місія бізнесу повинна відображати екологічну філософію та нову екологічну модель поведінки суб'єктів ринкових відносин.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Екологічна культура є багатогранною категорією і на рівні окремої людини охоплює культуру мислення, світогляду, діяльності у всіх аспектах суспільного буття. Спільнота людей, оформлена в певну організацію спільної дії, також формує колективну свідомість із різним рівнем екологічної чистоти. Вищий менеджмент будь-

якої організації здійснює управлінські функції, виходячи не тільки з економічної доцільності для виконання місії бізнесу, свого рівня професіоналізму, але й культури. Невтішний стан сучасної екології спонукає до формування механізму відносин із природним середовищем на основі культурологічного чинника, який розвиває екологічну свідомість, екологічну компетентність і соціальну відповідальність. Таким чином, екологічна проблематика набуває соціокультурного характеру.

Подальші дослідження доцільно спрямовувати на розвиток методологічних аспектів екологічної культури, впорядкування термінологічно-категоріального апарату та вирішення низки питань прикладного характеру, зокрема формування механізму ефективної адаптації екологічної культури в соціальну політику бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вплив глобалізаційних процесів на безпеку держави: економічний, інформаційний, соціальний та культурологічний аспекти : монографія / П.І. Юхименко, О.М. Загурський, М.В. Півторак, І.Г. Романченко та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. П.І. Юхименка. К. : Університет «Україна», 2015. 514 с.
2. Єременко О.В. Принципи і напрями розвитку екологічної культури. *Молодий вчений*. 2016. № 11(38.1). С. 24–27.
3. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія. Львів : В-во Національного університету «Львівська політехніка», 2009. 276 с.
4. Позняк Е. Теоретико-правові засади екологічної культури в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки*. 2020. (92). С. 24–28.
5. Чумак О.В. Екологічна культура як складова інноваційної культури суспільства третього тисячоліття. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2011. № 47. С. 185–194.
6. Юрченко Л.І. Екологічні цінності в структурі екологічної свідомості й екологічної культури. *Мультиверсум. Філо-*

софський альманах: Зб. наук. праць / Гол. ред. В. В. Лях. Вип. 78. К., 2009. С. 229–237.

REFERENCES:

1. Yukhimenko P.I., Zagursky O.M., Pivtorak M.V., Romanchenko I.G. and others (2015) *Vplyv hlobalizatsiynykh protsesiv na bezpeku derzhavy: ekonomichni, informatsiyni, sotsialnyi ta kulturolohichni aspekty: monohrafiia* [Influence of globalization processes on state security: economic, informational, social and culturological aspects: monograph]. Kiev: University "Ukraine". (in Ukrainian)
2. Yermenko O.V. (2016) *Pryntsypy i napriamy rozvytku ekolohichnoi kultury* [Principles and directions of ecological culture development]. *Molodyi vchenyi* [A young scientist], № 11 (38.1), pp. 24–27. (in Ukrainian)
3. Zakharchin G.M. (2009) *Mekhanizm formuvannia orhanizatsiinoi kultury mashynobudivnoho pidpriemstva: monohrafiia* [The mechanism of formation of organizational culture of machine-building enterprise: monograph]. Lviv: University of Lviv Polytechnic National University. (in Ukrainian)
4. Pozniak E. (2020). *Teoretyko-pravovi zasady ekolohichnoi kultury v Ukraini* [Theoretical and legal principles of ecological culture in Ukraine]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Yurydychni nauky* [Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Legal sciences]. (92), pp. 24–28. (in Ukrainian)
5. Chumak O.V. (2011) *Ekolohichna kultura yak skladova innovatsiinoi kultury suspilstva tretoho tysiacholittia* [Ecological culture as a component of innovative culture, which deals with the third person]. *Humanitarnyi visnyk ZDIA* [Humanitarian Bulletin ZDIA], № 47, pp. 185–194. (in Ukrainian)
6. Yurchenko L.I. (2009) *Ekolohichni tsinnosti v strukturi ekolohichnoi svidomosti y ekolohichnoi kultury* [Ecological values in the structure of ecological consciousness and ecological culture]. *Multyversum. Filosofskyi almanakh: Zb. nauk. prats* [Multiverse. Philosophical Almanac: Coll. Science. Works], Kiev, vip. 78, pp. 229–237. (in Ukrainian)

УДК 338.432.658.15

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-19>

Клочко Т.А.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та підприємництва
Сумського національного аграрного університету

Klochko Tatiana

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Economics and Entrepreneurship
Sumy National Agrarian University

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК ФАКТОР ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AS A FACTOR
OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC SAFETY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто базові положення концепції сталого розвитку підприємства в межах реалізації стратегії розвитку. Розкрито теоретичні засади щодо управління розвитком підприємства. Виділено концептуальні підходи до визначення поняття «стійкість розвитку». Сформовано алгоритм експертної оцінки розвитку підприємства. Вдосконалено комплексну діагностику економічного стану та перспектив розвитку підприємства з метою підвищення його ринкової стійкості. Розроблено багаторівневу систему підходів до визначення дефініції «стійкість». Розкрито логіку формування показників розвитку на регіональному рівні. Обґрунтовано доцільність стратегічного управління розвитком підприємства. Доведена практична придатність механізму управління для забезпечення стійкого розвитку підприємств.

Ключові слова: екологічна безпека, економічна безпека, економіко-екологічна безпека, розвиток, управління, стійкий розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные положения концепции устойчивого развития предприятия в рамках реализации стратегии развития. Раскрыты теоретические основы по управлению развитием предприятия. Выделены концептуальные подходы к определению понятия «устойчивость развития». Сформирован алгоритм экспертной оценки развития предприятия. Усовершенствована комплексная диагностика экономического состояния и перспектив развития предприятия с целью повышения его рыночной устойчивости. Разработана многоуровневая система подходов к определению дефиниции «устойчивость». Раскрыта логика формирования показателей развития на региональном уровне. Обоснована целесообразность стратегического управления развитием предприятия. Доказана практическая пригодность механизма управления для обеспечения устойчивого развития предприятий.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экономическая безопасность, экономико-экологическая безопасность, развитие, управление, устойчивое развитие.

ANNOTATION

In the conditions of dynamic changes of the economic environment the need for monitoring of the level of economic stability of the enterprises is actualized. The article considers the basic provisions of the concept of sustainable development of the enterprise in the implementation of the development strategy. Theoretical principles of enterprise development management are revealed. Conceptual approaches to the definition of «sustainable development» are highlighted. An algorithm for expert assessment of enterprise development has been formed. The complex diagnostics of an economic condition and prospects of development of the enterprise for the purpose of increase of its market stability

is improved. A multilevel system of approaches to defining «sustainability» has been developed. The logic of formation of development indicators at the regional level is revealed. The list of components of economic, ecological and social sustainability which can be used at any enterprise irrespective of branch affiliation and a form of ownership is offered. The essential aspects of the issues and management of sustainability are analyzed and generalized, the factors that determine it are established and the views on its content are generalized. The expediency of strategic management of enterprise development is substantiated. The practical suitability of the management mechanism for ensuring sustainable development of enterprises is proved. The study of economic processes at the enterprise level as the main link of the national economy is of key importance: they provided an opportunity to develop guidelines for targeted strategies to achieve and ensure economic stability. It is at this level of governance that it is necessary to deeply define all the opportunities that each entrepreneur has to achieve and maintain sustainable and efficient economic development. The world and domestic tendencies of economic development of the enterprises with observance of ecological balance are defined. The results of the study can be used in the formation of strategic decisions aimed at ensuring the economic stability of enterprises. A promising area of further research is the development of tools to stabilize the functioning of enterprises and the development of development strategies.

Key words: ecological safety, economic safety, economic and ecological safety, development, management, sustainable development.

Постановка проблеми. Сучасна концепція сталого розвитку економіки формувалася під безпосереднім впливом рішень 2-ї Всесвітньої конференції ООН із навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992). У результаті в активний науковий обіг було введено поняття «сталий розвиток», яке передбачає гармонізацію відносин суспільства із природним середовищем, перехід від сучасного індустріально-споживчого суспільства до ноосферної цивілізації [1].

Спочатку питання стабільності та стійкості розвитку господарюючих суб'єктів розглядалося з погляду екології. Потім у зв'язку з проблемою обмеженості ресурсів стійкість стали розглядати з позиції розвитку регіону або країни. Але останнім часом стає очевидним, що стійкого розвитку як країни, так і її регіонів можна досягти тільки у разі стійкості її структурних елементів – підприємств та галузей народного господарства.

Особливого значення нині набуває пошук на затвердження нових підходів до економічного розвитку з урахуванням поточного і перспективного стану ресурсів довкілля, які повинні знаходити відображення у ресурсно-екологічній політиці, що розробляється в суспільстві, та у відповідних механізмах її реалізації. З позиції сучасних уявлень, стійким неможливо вважати економічне зростання, яке не приводить до суттєвих позитивних змін у сфері тривалості і якості життя основної маси населення, в екологічній обстановці на значній частині території країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання сталого розвитку поглиблено аналізують В.А. Барановський, Л.Г. Мельник, А.В. Лісовий, Ю.М. Лопатинський, В.М. Онегіна, О.Л. Попова та багато інших науковців.

Авторами праць, присвячених проблемам формування концепції сталого розвитку економіки, є: В.І. Вернадський, М.Ф. Газізуллін, Є.В. Гірусов, В.Г. Горшков, В.К. Донченко, К.С. Лосєв, М.А. Лендєл, В.М. Матросова та ін.

Однак більшість робіт, що містять розроблення механізмів сталого розвитку, спрямовані на вирішення завдань із підвищення стійкості компаній за окремими аспектами їхньої діяльності: економічної, фінансової, інвестиційної, інноваційної тощо, зазвичай не узагальнюючи комплексність сталого розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування основних факторів та складників забезпечення стійкого розвитку суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному історичному етапі з метою реалізації цілей сталого розвитку формуються нові економічні механізми і відповідні їм інструменти. В останні роки в науковій літературі висвітлюється концепція нового покоління інструментів ресурсно-екологічної політики, базові ідеї якої починають реалізовуватися в практиці управління. Відмінними рисами цих інструментів є висока соціально-екологічна та економічна ефективність, гнучкість, відповідність характеру й особливостям сучасних екологічних проблем.

Під економічною безпекою розуміємо запобігання порушенням нормального перебігу соціально-економічних процесів у країні або регіоні. При цьому під нормальним перебігом соціально-економічних процесів ми будемо розуміти їх перебіг із темпами розвитку, близькими до темпів розвитку країн аналогічної групи, а також можливість переходу в групи більш розвинених країн за підвищених темпів і з дотриманням екологічних норм [2].

Сталий розвиток пов'язаний з економічною безпекою. Прийmemo розуміння сталого розвитку як такого розвитку, за якого досягаються темпи, необхідні існуючому поколінню без нанесення шкоди наступному поколінню. Без економічної безпеки немає сталого розвитку. Водночас повноцінну, економічно безпечну економіку

можна створити тільки на базі сталого розвитку.

Екологічний фактор, поряд із соціально-економічними та політичними складниками, покликаний оцінюватися як системоутворюючий фактор життя суспільства. Є безліч підходів до визначення поняття стійкості, при цьому можна виділити різні види стійкості і систематизувати отримані дані по чотирьох рівнях (рис. 1).

Сучасна концепція сталого розвитку виходить із положення про те, що економічний

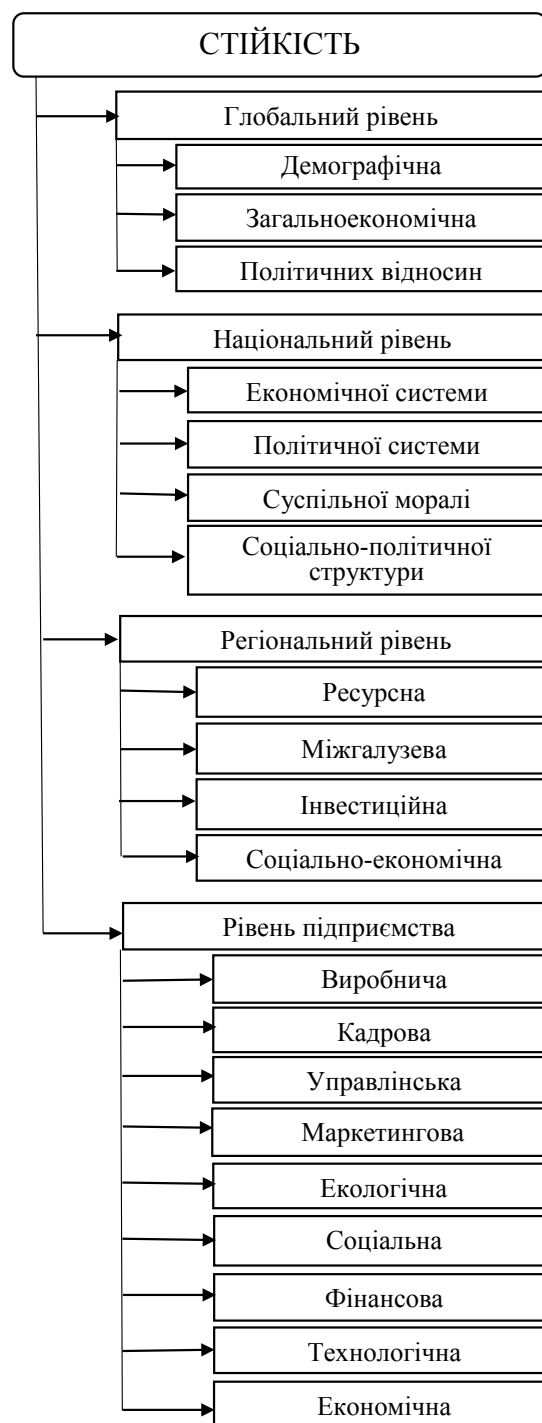


Рис. 1. Багаторівнева система підходів до визначення дефініції «стійкість»

Джерело: розроблено автором на основі [3]



Рис. 2. Алгоритм експертної оцінки щодо розвитку суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено автором

розвиток залежить від якості навколишнього середовища і послуг, що надаються суспільству навколишнім середовищем. Сталий розвиток – керований, стабільний розвиток, у динаміці якого розкриваються нові потенціали для майбутніх позитивних змін [4].

Розвиток – багатокритеріальний, складний процес, який висвітлює індивідуальні особливості кожного підприємства і залежить від його стратегічних цілей. Стійкий характер може носити тільки керований розвиток. Стійкий розвиток підприємства є повноцінним відображенням його конкурентоспроможності в умовах ринку. За цих умов важливим є складання експертної оцінки розвитку підприємства (рис. 2).

У цьому алгоритмі важливою ланкою є визначення показників щодо оцінки стану та перспектив розвитку суб'єктів господарювання, їхньої конкурентоздатності.

Нами здійснена спроба систематизувати групи показників за видами розвитку: економічного, екологічного, соціального на регіональному рівні (таблиця 1).

Зростання екологічної напруженості у світі викликало об'єктивну потребу першочергово враховувати екологічний фактор під час переходу на модель сталого розвитку, яка, маючи значну науково-пізнавальну цінність, важлива і з погляду прикладних аспектів її реалізації. Концептуальні ідеї та модельні уявлення сталого розвитку покликані інтегруватися в загальнонаціональні, регіональні політики і програми, повинні відображатися в механізмах міжнародної співпраці.

Таблиця 1

Показники для оцінки для економічного, екологічного, соціального регіонального розвитку

Розвиток:	Показники:
Економічний	Валовий регіональний продукт на душу населення
	Продуктивність праці
	Обсяг промислового виробництва
	Обсяг продукції сільського господарства
	Роздрібний товарообіг
	Експорт продукції та послуг
	Інноваційна продукція, інвестиції у виробництво
Екологічний	Витрати на охорону навколишнього середовища
	Викиди забруднюючих речовин в атмосферу стаціонарними та пересувними джерелами забруднення
	Інвестиції в капітал, спрямований на раціональне використання природних ресурсів та охорону навколишнього середовища
	Витрати на очистку стоків
	Витрати на переробку відходів
	Лісовідновлення та лісорозведення
Соціальний	Реальні доходи населення
	Чисельність економічно активного населення
	Чисельність безробітних
	Забезпеченість населення житлом
	Обсяг послуг (платних) населенню
	Питома вага населення з рівнем ресурсів, що нижчий за прожитковий мінімум
	Захворювання населення за основними групами захворювань (на 100 тис. чол.)
	Очікувана тривалість життя

Джерело: складено автором на основі [5]

Сучасний стан суспільства і його майбутнє визначається збалансованим вирішенням завдань за трьома складовими частинами концепції сталого розвитку: екологічної, соціальної та економічної. Але чи можна говорити про те, що сьогодні, наприклад, важливіший підйом економіки, а вирішення питань підвищення добробуту населення і збереження навколишнього середовища можна пригальмувати, або ж зосередитися в основному на проблемах екології, не розвиваючись економічно і соціально? Завдання довгострокового сталого розвитку необхідно вирішувати на основі комплексного, системного, коеволюційного й інтеграційного підходу через встановлення механізмів взаємодії між вказаними трьома основними складниками. Системність реалізації завдань економічного, соціального й екологічного розвитку в концепції сталого розвитку передбачає наявність зворотного зв'язку і можливість прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Висновки. У результаті вивчення вітчизняних і зарубіжних джерел за змістом сучасної концепції сталого розвитку встановлено, що модель сталого розвитку реалізується в процесі взаємодії суспільства і довкілля за поєднання економічних, соціальних і екологічних інтересів суспільства. Екологічний фактор стає системоутворюючим у концепції сталого розвитку економіки. Однак проблема екологічного чинника сталого розвитку ще не досить розроблена економічною наукою як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Сучасні підходи до сталого розвитку вимагають нового, інтегрованого підходу до управління процесом реалізації розробленої стратегії, яка повинна здійснюватися на всіх взаємопов'язаних рівнях суспільства: місцевому, регіональному, національному, глобальному.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Програма дій «Порядок денний на XXI століття»: Ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт «Планета Земля», 1992 р.); пер. з англ. 2-ге вид. К.: Інтелсфера, 2000. 360 с.
2. Барановський В.А Стратегічні аспекти та пріоритети сталого (збалансованого, гармонійного) розвитку. *Територія. Сталий розвиток*. 2004. № 2. С. 24–31.

3. Гаврилишин Б., Вовк В. Стратегія сталого розвитку та європейська модель «еко-соціальної ринкової економіки» як основа конкурентоздатності України в сучасну епоху. Аналітична записка та рекомендації новій владі. 04.04.2005. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.greenkit.net/Members/intereco/strategy>
4. Богінська Л.О., Юрченко О.В., Шушкевич В.І. Проблеми дотримання екологічної безпеки підприємств України. «Проблеми надійності та довговічності інженерних споруд і будівель та залізничному транспорті»: матеріали 8-ої міжнародної науково-технічної конференції УкрДУЗТ: 20-22 Листопада 2019 р. : тези доп. Харків, 2019. Ч. 2. С. 33–34.
5. Грабинський І.М., Федунь Ю.Б. Реалізація політики сталого еколого-економічного розвитку в країнах ЕС: досвід для України. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2010. № 691. С. 327–333.

REFERENCES:

1. Proghrama dij «Porjadok dennij na KhKhI stolittja»: Ukhvalena konferencijeju OON z navkolysnjogho seredovyshha i rozvytku v Rio-de-Zhanejro (Samit «Planeta Zemlja», 1992 r.); (2000), per. z anghl. 2-ghe vyd. K.: Intelsfera, p. 360.
2. Baranov's'kyj V.A. (2004). Stratehichni aspekty ta priorytety staloho (zbalansovanoho, harmonijnogho) rozvytku [Strategic Aspects and Priorities for Sustainable (Balanced, Harmonious) Development]. *Terytorija. Stalyy rozvytok Territory. Sustainability*, vol. 2, pp. 24–31. (in Ukrainian)
3. Ghavrylyshyn B., Vovk V. (2005). Stratehija stalogho rozvytku ta jevropejsjka modelj «eko-social'nojij rynkovojij ekonomiky» jak osnova konkurentozdatnosti Ukrajiny v suchasnu epokhu. *Analitchna zapyska ta rekomendaciji novij vladi*. 04.04.2005. [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: <http://www.greenkit.net/Members/intereco/strategy>
4. Boghinsjka L.O., Jurchenko O.V., Shushkevych V.I. (2019). Problemy dotrymannja ekologichnojij bezpeky pidpryemstv Ukrajiny. «Problemy nadijnosti ta dovghovichnosti inzhenernykh sporud i budivelj ta zaliznychnomu transporti»: materialy 8-oji mizhnarodnojij naukovy-tekhnichnojij konferenciji UkrDUZT: tezy dop. Kharkiv, vol. 2, pp. 33–34. (in Ukrainian)
5. Ghrabyn's'kyj I.M., Fedun' Ju.B. (2010). Realizacija polityky stalogho ekologho-ekonomichnogho rozvytku v krajinaх ES: dosvid dlja Ukrajiny. *Visnyk Nacional'nogho universytetu «Lviv'sjka politehnika». Menedzhment ta pidpryemnyctvo v Ukraini: etapy stanovlennja i problemy rozvytku*, vol. 691, pp. 327–333. (in Ukrainian)

УДК 338.432

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-20>**Павлова О.В.***кандидат економічних наук,
завідувачка кафедри маркетингу та менеджменту
Економіко-технологічного інституту імені Роберта Ельворті***Алексеева Л.М.***старший викладач кафедри маркетингу та менеджменту
Економіко-технологічного інституту імені Роберта Ельворті***Педь І.В.***доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу та менеджменту
Економіко-технологічного інституту імені Роберта Ельворті***Pavlova Olha***Candidate of Economic Sciences,
Head of the Department of Marketing and Management
Robert Elworthy Economics and Technology Institute***Alekseieva Larysa***Senior Lecturer of the Department of Marketing and Management
Robert Elworthy Economics and Technology Institute***Ped Iryna***Doctor of Economic Sciences,
Professor at the Department of Marketing and Management
Robert Elworthy Economics and Technology Institute*

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЯМИ РОЗВИТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

MANAGEMENT AND DEVELOPMENT STRATEGY OF AGRICULTURAL MACHINERY ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні визначення поняття «стратегія розвитку підприємства». Встановлено, що поняття «стратегія» розглядається різними науковцями по-різному. Запропоновано під стратегією розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування розуміти визначення плану довгострокових дій підприємства, спрямованих на досягнення поставлених цілей, з урахуванням можливостей виробництва аграрної техніки. Доведено, що універсальної методики вибору стратегії не існує. Кожне підприємство під час розроблення конкурентної стратегії повинно виробити свій особливий стиль стратегічного управління залежно від галузі виробництва; розміру підприємства; потенційних можливостей виробництва продукції тощо. Детальний аналіз специфіки вибору напрямів стратегічного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування проведено на прикладі АТ «Ельворті». Запропоновані такі основні стратегії розвитку АТ «Ельворті», спрямовані на удосконалення та підтримку конкурентних переваг сільськогосподарської техніки, як: стратегія розвитку «оптимальне співвідношення ціни та якості продукції»; стратегія розвитку «покращення показників сервісу аграрної техніки та маркетингового просування продукції на ринок»; змішана стратегія, яка є комбінацією зазначених стратегій. Доведено, що практична реалізація впровадження кожної стратегії розвитку повинна здійснюватися на основі розроблення конкретних заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва аграрної техніки. Визначено, що для підприємств сільськогосподарського машинобудування найбільш доцільним буде застосування саме змішаної стратегії розвитку підприємства для підвищення рівня його конкурентоспроможності.

Ключові слова: стратегія; стратегія розвитку підприємства; стратегічне управління; сільськогосподарська техніка; ресурси підприємства; конкурентна перевага.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные определения понятия «стратегия развития предприятия». Установлено, что понятие «стратегия» рассматривается различными учеными по-разному. Предложено под стратегией развития предприятий сельскохозяйственного машиностроения понимать определение плана долгосрочных действий предприятия, направленных на достижение поставленных целей, с учетом возможностей производства аграрной техники. Доказано, что универсальной методики выбора стратегии не существует. Каждое предприятие при разработке конкурентной стратегии должно выработать свой особый стиль стратегического управления в зависимости от отрасли производства; размера предприятия; потенциальных возможностей производства продукции и тому подобное. Детальный анализ специфики выбора направлений стратегического развития предприятий сельскохозяйственного машиностроения проведен на примере АО «Эльворти». Предложены следующие основные стратегии развития АО «Эльворти», направленные на совершенствование и поддержание конкурентных преимуществ сельскохозяйственной техники: стратегия развития «оптимальное соотношение цены и качества продукции»; стратегия развития «улучшение показателей сервиса аграрной техники и маркетингового продвижения продукции на рынок»; смешанная стратегия, которая является комбинацией указанных стратегий. Доказано, что практическая реализация внедрения каждой стратегии развития должна осуществляться на основе разработки конкретных мероприятий, направленных на повышение эффективности производства аграрной техники. Определено, что для предприятий сельскохозяйственного машиностроения наиболее целесообразным будет применение именно смешанной стратегии развития предприятия и повышения уровня его конкурентоспособности.

Ключевые слова: стратегия; стратегия развития предприятия; стратегическое управление; сельскохозяйственная техника; ресурсы предприятия; конкурентное преимущество.

ANNOTATION

The topic under consideration is relevant since it is proved that there is no unified methodology for choosing a strategy, but at the same time it is efficient to comply with peculiarities of current market situation. The main definitions of the concept of «enterprise development strategy» are studied in the article. It is pointed out that different scientist consider the concept of «strategy» differently. The strategy of agricultural machinery enterprises development should not be defined as the plan of long-term actions of the enterprise aimed at achieving the set goals, taking into account the potential output of agricultural machinery. Developing a competitive strategy each enterprise must develop its own style of strategic management depending on the industry; the size of the enterprise; potential output, etc. A detailed analysis of strategic choices for development of agricultural machinery was conducted on the example of JSC «Elvorti». The analysis showed that in 2018 the production and of this enterprise sales decreased significantly in comparison to 2017. In 2019, the decreasing tendency continued. The main reason for such a decreasing tendency were not only the adverse circumstances on the market of agricultural machinery in Ukraine, but also lack of assets and qualified employees for assurance the necessary production output. JSC «Elvorti» was offered the following main development strategies aimed at improving and maintaining the competitive advantages of agricultural machinery: development strategy «optimal correlation between price and quality of product»; development strategy «improvement of indicators of service of agricultural machinery and marketing promotion of products on the market»; mixed strategy, which is a combination of these strategies. It is proved that the implementation of each development strategy should be based on the development of specific measures aimed at improving the efficiency of manufacturing of agricultural machineries. It is determined that applying of mixed strategy of enterprise development will be most expedient for agricultural machinery enterprises and will help to increase the level of competitiveness.

Key words: strategy, enterprise development strategy, strategy development, agricultural machinery, enterprise resources, competitive advantage.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування підприємств сільськогосподарського машинобудування вимагають підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм управління виробництвом. Від рівня розвитку сільськогосподарського машинобудування залежать матеріаломісткість, енергоємність валового внутрішнього продукту, продуктивність праці, промислова безпека й обороноздатність держави. Тому можна зазначити, що успішна діяльність підприємства на ринку багато в чому залежить від вдало вибраної конкурентної стратегії розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування і вмілої її реалізації. Саме це і зумовлює актуальність вибраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних вітчизняних праць, присвячених питанням функціонування ефективної стратегії конкурентної боротьби, варто особливо виділити роботи І. Ансоффа [1], М. Портера [2], А.А. Томпсона [3], У. Сухорської [4], С. Васи́лиги [5], які запропонували різні типи конкурентних стратегій, а також методи їх впровадження в умовах розвинутої економіки. Однак їх аналіз показав, що окремі аспекти проблеми, а також безліч конкретних практичних питань

щодо стратегії розвитку діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування, потребують доопрацювання.

Формулювання цілей статті. Метою проведення дослідження є визначення напрямів стратегічного розвитку та шляхів впровадження конкурентних стратегій підприємств сільськогосподарського машинобудування на прикладі АТ «Ельворті».

Виклад основного матеріалу. У результаті дослідження встановлено, що поняття «стратегія» розглядається різними науковцями по-різному. Так, типові підходи до визначення поняття «стратегія» (від грец. „strategia” – мистецтво ведення війни), які наводяться в літературі, такі: стратегія являє собою визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, вибір напрямів діяльності та розподіл ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей; напрям розвитку організації в довгостроковій перспективі, що дає змогу отримати переваги шляхом використання наявних ресурсів в умовах мінливого навколишнього середовища для задоволення потреб ринку й очікувань власників [7]. А. Томпсон зазначає, що «стратегія – це специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься, а також яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану» [3, с. 42]. Всі визначення поняття «стратегія» можна згрупувати за такими напрямками: стратегія як засіб досягнення цілей підприємства, план або модель його дій; стратегія як набір правил прийняття рішень; стратегія як програма функціонування підприємства в зовнішньому середовищі, тобто програма взаємодії з конкурентами, задоволення потреб клієнтів, реалізації інтересів власників, зміцнення конкурентних позицій підприємства [5]. Нами пропонується під стратегією розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування розуміти визначення плану довгострокових дій підприємства, спрямованих на досягнення поставлених цілей, з урахуванням можливостей виробництва аграрної техніки.

М. Портер згрупував стратегії розвитку підприємства в три групи: стратегії лідерства за витратами, диференціювання, фокусування (концентрації), які називають базовими конкурентними стратегіями [2]. Проте дослідження показують, що промислові підприємства досягають ефективності, застосовуючи більшу кількість різних конкурентних стратегій або їх комбінації.

Універсальної методики вибору стратегії не існує. Кожне підприємство під час вироблення конкурентної стратегії повинно виробити свій особливий стиль управління, це ж можна сказати і про стратегічні методи. Особливості системи стратегічного управління машинобудівним підприємством залежать від взаємодії різних факторів, а саме: галузі виробництва, розміру

підприємства та обсягу виробництва продукції; характеристик та можливостей виробництва продукції; рівня можливого потенціалу підприємства тощо. Так, для підприємств сільськогосподарського машинобудування метою конкурентних стратегій є створення тривалого потенціалу успіху через використання конкурентних переваг сільськогосподарської техніки. Конкурентоспроможність аграрної техніки формується під впливом багатьох факторів і досягається через пропозицію споживачам продукції за нижчими чи вищими цінами або за рахунок надання більших вигод, які достатньою мірою компенсують вищі ціни на техніку. Одержання конкурентної переваги на основі цих факторів залежить від того, наскільки ефективно вони використовуються, та від загальної рівня менеджменту на підприємстві.

Більш детальний аналіз специфіки вибору напрямів стратегічного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування проведемо на прикладі АТ «Ельворті».

АТ «Ельворті» є провідним та одним із найбільших підприємств сільськогосподарського машинобудування України, яке виготовляє високоякісну сільгосптехніку як для внутрішнього ринку, так і для ринків ближнього та дальнього зарубіжжя. Підприємство реалізує свою продукцію на території України, в країни Західної та Східної Європи. Реалізація техніки відбувається через власну дилерську мережу з повноваженнями технічних центрів. Проведений аналіз показав, що за 2018 рік обсяги виробництва та реалізації продукції підприємства в порівнянні з 2017 роком істотно зменшилися. У 2019 році продовжувалась тенденція зниження обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства до попереднього року (рис. 1).

Динаміка демонструє, що в 2019 році відбулося падіння ринкової частки продажів сільгосптехніки підприємства, при цьому найбільше падіння сталося за дисковими боронами – 17% та просапними культиваторами – 12%. Значне падіння відбулося за культиваторами суцільними – 5%, обприскувачами – 4% і зерновими сіялками – 3%. Майже на рівні 2018 року залишилася ринкова частка за сіялками просапними та посівними комплексами. Це було викликано як несприятливою ситуацією на ринку сільгосптехніки України, так і відсутністю у підприємства достатньої кількості обігових коштів та кваліфікованого персоналу для забезпечення виготовлення необхідної кількості продукції. У зв'язку з падінням попиту на українському ринку сільгосптехніки та введенням санкцій з січня 2019 року на ввезення основних видів сільгосптехніки виробництва України до Росії (в 2018 році питома вага реалізації АТ «Ельворті» до Росії становила близько 37%) відбулося падіння продажів майже за всією номенклатурою продукції, окрім незначного росту за обприскувачами та більш значного росту за посівними комплексами, які реалізовувалися в Білорусію та Казахстан. Та-кож збільшився обсяг реалізації підприємством запасних частин майже в 1,5 раза, що пояснюється пошуками нових ринків збуту.

У 2019 році АТ «Ельворті» отримало збиток в розмірі 49,8 млн грн, при цьому в попередньому році прибуток становив 613 тис. грн. Таке погіршення викликано насамперед зменшенням обсягів реалізації та курсовими різницями, які виникли за рахунок реалізації продукції на експорт, переважно до Білорусії та ЄС. Також до факторів зменшення прибутку можна віднести зростання витрат за рахунок: збільшення

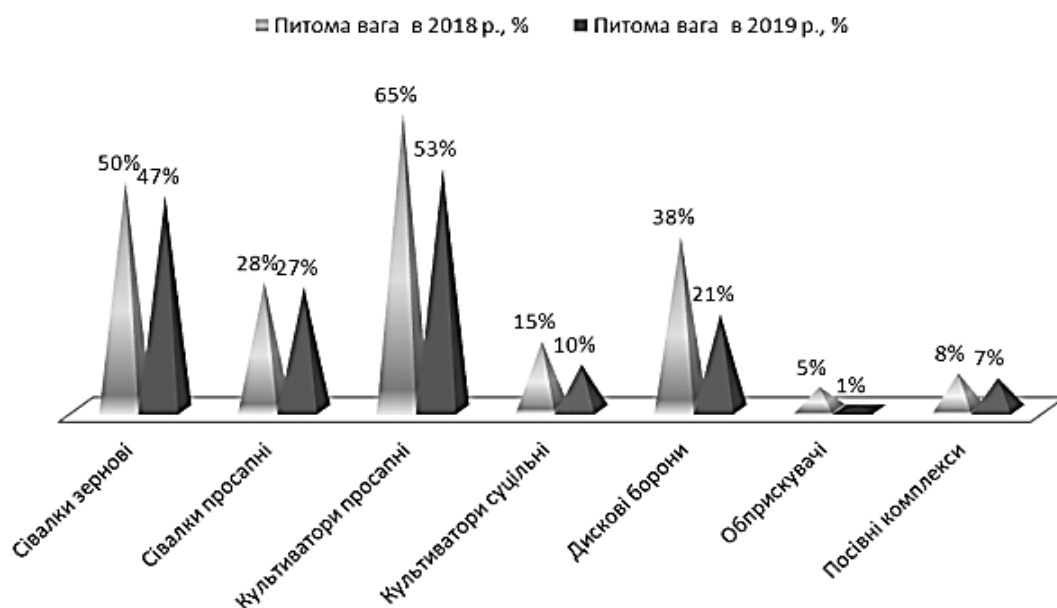


Рис. 1. Динаміка зміни ринкової частки АТ «Ельворті» за видами продукції за 2018–2019 рр.

Джерело: складено автором на основі [12]

цін на сировину та основні матеріали; збільшення вартості купівельних напівфабрикатів; збільшення вартості електроенергії; збільшення вартості природного газу; збільшення витрат на виплату відсотків за кредитами за рахунок збільшення обсягів кредитів банків, які підприємство вимушене було брати у зв'язку з відсутністю достатньої кількості обігових коштів.

Стратегія розвитку АТ «Ельворті» орієнтована на виконання його місії та цілі за окремими напрямками діяльності – фінансової, маркетингової, виготовлення продукту, виробничої тощо. За результатами випробувань сільськогосподарської техніки виробництва АТ «Ельворті», зважаючи на побажання аграріїв України та країн Європи, новітні тенденції розвитку зарубіжної сільськогосподарської техніки, запропоновано такі основні стратегії розвитку, спрямовані на удосконалення та підтримку конкурентних переваг сільськогосподарської техніки:

1. Стратегія розвитку «оптимальне співвідношення ціни та якості продукції», яка має на меті приведення у відповідність якісного рівня і ціни споживання продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування. Реалізація цієї стратегії може бути здійснена за рахунок підвищення якісних характеристик техніки, зниження собівартості виготовлення продукції, впровадження енергозберігаючих технологій виробництва, зниження простоїв.

Так, головним напрямом роботи конструкторів АТ «Ельворті» є створення нового покоління сільськогосподарської техніки, яка би за своїм технічним рівнем відповідала кращим світовим аналогам. За результатами аналізу відповідності конструкції зернового висівного апарату вимогам споживачів, а також відповідності його технічних характеристик кращим світовим аналогам на АТ «Ельворті» був розроблений новий висівний апарат для сімейства зернових сівалок серій «Астра» і «Альфа». Проведені в 2019 році стендові випробування підтвердили відповідність конструкції вимогам споживачів. На 2020 рік заплановано впровадження в серійне виробництво нового висівного апарату, що дасть можливість успішно конкурувати на ринку зернових сівалок із механічним висівним апаратом. Для можливості реалізації техніки в країни Європи підприємство проводить сертифікацію продукції, яка виробляється серійно, на відповідність вимогам нормативних документів із безпеки. Система управління якістю за міжнародним стандартом ISO 9001 діє на підприємстві з 2004 року. У 2019 році підприємство пройшло чергову сертифікацію системи управління якістю за новою версією міжнародного стандарту ISO 9001:2015, що підтверджено сертифікатом відповідності №Q-5402/19 від 18.10.2019 р., виданим між-народним органом із сертифікації QSCert.

Протягом 2019 року керівництвом підприємства вживалися всі можливі заходи для зменшення витрат. Змінні витрати виробництва

на 1 грн товарної продукції зменшилися в порівнянні з попереднім роком на 2,9%. Значне зменшення витрат на збут пояснюється зменшенням витрат на транспортування реалізованої продукції (у зв'язку зі зменшенням обсягів реалізації), на рекламу та участь підприємства у виставках (з метою оптимізації витрат).

У 2020 році плани розвитку АТ «Ельворті» в межах реалізації стратегії «оптимальне співвідношення ціни та якості продукції» передбачається: впровадити у виробництво нову сільськогосподарську техніку (посівні комплекси Алькор-7,5, Алькор-10 та Алькор-12, культиватори суцільної обробки Поляріс-4, Premium, Поляріс-6 Premium, Поляріс-8 Premium тощо), розробити й реалізувати заходи щодо зниження собівартості продукції з урахуванням впровадження нового технологічного обладнання для виробництва комплектуючих систем сівалок без втрати якості посівних систем; розробити програму оновлення технології виробництва техніки з метою підвищення її надійності та зниження матеріалоенергоємності; зменшити кількість рекламаций від споживачів щодо реалізованих сільгоспмашин за рахунок посилення контролю якості збирання та випробування продукції; для збільшення рівня надійності сільськогосподарської техніки вибирати постачальників на основі результатів випробувань та сертифікації; скоротити рівень виробничих запасів; за рахунок організації праці досягти збільшення продуктивності. На 2020 рік разом із Сумським національним аграрним університетом заплановані господарські випробування цієї сівалки з використанням GPS-навігації та елементів системи «точного землеробства», які дадуть змогу проводити оптимізацію використання посівного матеріалу залежно від рельєфу поля та хімічного складу ґрунту.

Впровадження наведених заходів дасть змогу АТ «Ельворті», з одного боку, підвищити якість та надійність сільськогосподарської техніки за рахунок надійності конструкції сільгоспмашин та їх елементної бази, а з іншого – зменшити непродуктивні витрати, що значно знизить собівартість виробництва продукції.

2. Стратегія розвитку «покращення показників сервісу аграрної техніки та маркетингового просування продукції на ринок», яка в практичній діяльності спрямована на покращення рівня сервісного обслуговування аграрної техніки АТ «Ельворті» та системи показників просування продукції на ринок.

Обґрунтовано, що ринок товарів виробничого призначення, на якому здійснюють діяльність і підприємства сільськогосподарського машинобудування, багато в чому відрізняється від ринку товарів масового попиту. Продукція АТ «Ельворті» не може бути просто продана споживачеві, вона вимагає постійного технічного обслуговування, що необхідно для підтримки техніки в працездатному стані. Особлива увага повинна звертатися на підвищення якості фірмового сервісу, інформування про властивості виготовлюваної

продукції, проведення більш якісної комерційної роботи з клієнтами, впровадження лізингових операцій, повідомлення про участь у ярмарках та виставках, створення та підтримку позитивного іміджу підприємства-виробника тощо.

Для сучасних підприємств сільськогосподарського машинобудування, щоб закріпитися на вітчизняному ринку і завоювати зарубіжні ринки, необхідна саме маркетингова спрямованість стратегії розвитку, яка покликана вивчати ринок сільськогосподарської техніки, пристосовуватися до нього і впливати на нього. Так, у межах реалізації стратегії розвитку «покращення показників сервісу аграрної техніки та маркетингового просування продукції на ринок» у 2020 році для АТ «Ельворті» передбачається: розроблення пакету додаткових послуг сервісного обслуговування з урахуванням споживчих переваг на цільових сегментах; забезпечити безвідмовну роботу сівалок, виготовлених у 2020 році, на протязі гарантійного строку експлуатації (2 роки); на складах дилерських фірм – забезпечення наявності обмінного фонду сівалок та їх комплектації; розробити додатковий план заходів щодо збільшення ефективності системи просування аграрної техніки на ринок за рахунок більш «агресивної» реклами іміджу підприємства і презентаційної роботи разом із дилерськими фірмами у цільових сегментах; збільшити обсяги продаж у ЄС на 50%.

Стратегія управління підприємством сільськогосподарського машинобудування з урахуванням маркетингової орієнтації вимагає створення розгалуженої служби маркетингу. Необхідно проводити систематичне спостереження за тенденціями розвитку ринку сільськогосподарської техніки та сільськогосподарської продукції, аналізувати результати опитувань, спостережень, експериментів і вміло та своєчасно їх використовувати.

3. Змішана стратегія, яка базується на сукупності стратегії «оптимальне співвідношення ціни та якості продукції» та покращення рівня «показників сервісу аграрної техніки і маркетингового просування аграрної техніки на ринок».

Висновки. Процес управління стратегією підприємства вимагає формування ефективної системи апарату управління, адаптованого до сучасних умов господарювання і змін на мікро-і макрорівні, і є найбільш важливим аспектом діяльності організації, який дає змогу приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані з розвитком підприємства. Визначено, що обґрунтування вибору ефективної конкурентної стратегії повинно здійснюватися з урахуванням її призначення та галузі застосування. При цьому доцільно керуватися особливостями конкретної ринкової ситуації. Для підприємств сільськогосподарського машинобудування найбільш доцільним буде застосування саме змішаної стратегії підвищення рівня конкурентоспроможності. Практична реалізація впровадження стратегії повинна здійснюватися на основі розроблення

конкретних заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва аграрної техніки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Стратегічне управління / Пер. з англ. Москва : Економіка, 1989. 563 с.
2. Портер Е.М. Конкурентна стратегія: Методика аналізу галузей і конкурентів / [Пер. з англ. І. Минервін]. Москва : Альпіна Бізнес Букс, 2005. 454 с.
3. Томпсон А.А. та ін. Стратегічний менеджмент. Москва : Видавничий дім «Вільямс», 2006. 928 с.
4. Сухорська У.Р. Маркетингові стратегії розвитку підприємства: сутність, значення, класифікація. Науковий вісник Українського державного лісотехнічного університету. Львів, 2002. Вип. 12.8. С. 259–263.
5. Василюга С. М. Поняття стратегії розвитку підприємства. Економіка та держава. 2020. № 1. С. 121–125. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.1.121
6. Марцин В.С. Економічне регулювання ефективності господарської діяльності : Монографія. Львів : ЛБІ НБУ, 2005. 491 с.
7. Стратегічне управління потенціалом підприємства: монографія/[Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький та ін.]. Донецьк : НАН України, Інститут економіки промисловості. ДОНУЕП, 2006. 219 с.
8. Тогузаєв Т.Х. Наукові аспекти поняття «стратегії розвитку підприємства». Економічна теорія та інституційна економіка. 2009. № 2(24). С. 19–27.
9. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів / за ред. проф. Н.М. Ушакової. Київ : Хрещатик, 1999. 800 с.
10. Стратегия – понятия и определения. Классификация стратегий. Стратегическое управление и планирование. URL: <http://www.stplan.ru/articles/theory/strategy.htm> (дата звернення: 03.04.2020).
11. Стратегия развития предприятия: виды, разработка, внедрение URL: <https://www.gd.ru/articles/9584-strategiya-razvitiya-predpriyatiya> (дата звернення: 20.05.2020).
12. Офіційний сайт АТ «Ельворті» URL: <https://www.elvorti.com/index.php?part=static&lang=ru&cname=about> (дата звернення: 20.05.2020).

REFERENCES:

1. Ansoff, I. (1989). *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Ekonomika Publ, Moscow, Russia.
2. Porter, E.M. (2005). *Konkurentna stratehiia: Metodyka analizu haluzei i konkurentiv* [Competition strategy: Methods of analysis of industries and competitors]. Alpina Biznes Buks Publ, Moscow, Russia.
3. Thompson, A.A. and Striklend, A. Dzh. (2006). *Stratehichnyi menedzhment* [Strategic management]. Vydavnychiy dim «Vil'iams» Publ, Moscow, Russia.
4. Sukhorska, U. R. (2002). «Marketing strategies of enterprise development: es-sence, value, classification», *Naukovyi Visn: Zb. nauково-tekhnichnykh prats. Ukrainian state forestry university*, vol. 12.8, p. 259–263.
5. Vasylyha, S. (2020). «Concepts of enterprise development strate-gy», *Ekonomika ta derzhava*, vol. 1, pp. 121–125. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.1.121
6. Martsyn, V.S. (2005). *Ekonomichne rehuliuвання efektyvnosti hospodarskoi diialnosti: Monohrafiia* [Economic regulation of efficiency of economic activity: Monograph]. LBI NBU Publ, Lviv, Ukraine.

7. Sheleheda, B.H. Kasianova, N. V. and Bersutskii, A. Ya. (2006). *Stratehichne upravlinnia potentsialom pidpriemstva: Monohrafiia* [Strategic management of enterprise potential: Monograph]. DonUEP Publ, Donetsk, Ukraine.
8. Tohuzaev, T.Kh. (2009). «Scientific aspects of the concept of «enterprise development strategy», *Ekonomichna teoriia ta instytutsiina ekonomika*, vol. 2(24), pp. 19–27.
9. Mazaraki, A.A. (1999). *Ekonomika torhovelnoho pidpriemstva. Pidruchnyk dlia vuziv* [Economy of trading enterprise. Textbook for universities]. Khreshchatyk Pub, Kyiv, Ukraine.
10. stplan.ru (2020). «Strategy – concepts and definitions. Classification of strategies», *Strategic management and planning* [Online]. Available at: <http://www.stplan.ru/articles/theory/strategy.htm> (accessed 3 Apr 2020).
11. gd.ru (2020). «Enterprise development strategy: types, development, implementation» [Online]. Available at: <https://www.gd.ru/articles/9584-strategiya-razvitiya-predpriatiya> (accessed 20 May, 2020).
12. Official site of the JSC «Elvorti». URL: <https://www.elvorti.com/index.php?part=static&lang=ru&cname=about> (accessed 20 May, 2020).

УДК 330.4

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-21>**Рудаченко О.О.***кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова***Єсіна В.О.***кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова***Rudachenko Olga***PhD in Economics, Senior Lecturer of Enterprise Economics,
Business Administration and Regional Department
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv***Yesina Valeriya***PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Economics Department
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

МЕТОДИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

ESTIMATION METHODS OF ECONOMIC ENTITIES POTENTIAL IN THE SYSTEM OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні методи оцінки потенціалу економічних суб'єктів. Доведено, що розрахунок саме потенціалу економічних суб'єктів є головним показником, що визначає можливості системи, її узагальнений запас продуктивних сил. Розрахунок потенціалу економічних суб'єктів є домінуючим серед досліджень, оскільки він традиційно використовується в державному регулюванні для вирішення багатьох завдань, пов'язаних із моніторингом та прогнозуванням соціально-економічного розвитку, розрахунком показників економічної діяльності суб'єктів на різних рівнях. Проте в сучасних умовах реформування економіки України потенціал не задовольняє поточним завданням і вимагає нового наукового відкриття. Доведено відсутність у вітчизняній економічній науці єдиного підходу до вибору критеріїв оцінки потенціалу економічних суб'єктів: кожен із дослідників виділяє свої групи критеріїв, які інколи можуть взаємодоповнювати одна одну. Досліджено, що від базового критерію оцінки серед існуючих концепцій можна виділити ресурсну, порівняльну та результатну, при цьому серед методів оцінювання варто виокремити експертний, бальний, метод аналогій, факторний аналіз, методи математичного програмування.

Ключові слова: потенціал економічних суб'єктів, інтегральний метод, оцінка, методи оцінювання, критерії.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные методы оценки потенциала экономических субъектов. Доказано, что расчет именно потенциала экономических субъектов является главным показателем, определяющим возможности системы, ее обобщенный запас производительных сил. Расчет потенциала экономических субъектов является доминирующим среди исследований, поскольку он традиционно используется в государственном регулировании для решения многих задач, связанных с мониторингом и прогнозированием социально-экономического развития, расчетом показателей экономической деятельности субъектов на разных уровнях. Однако в современных условиях реформирования экономики Украины потенциал не удовлетворяет текущим задачам и требует нового научного открытия. Доказано отсутствие в отечественной экономической

науке единого подхода к выбору критериев оценки потенциала экономических субъектов: каждый из исследователей выделяет свои группы критериев, которые иногда могут взаимодополнять друг друга. Определено, что от базового критерия оценки среди существующих концепций можно выделить ресурсную, сравнительную и исходную, при этом среди методов оценки можно выделить экспертный, бальный, метод аналогий, факторный анализ, методы математического программирования.

Ключевые слова: потенциал экономических субъектов, интегральный метод, оценка, методы оценки, критерии.

ANNOTATION

The main methods of estimation the economic entities potential are considered in the article. It is proved that the estimation of the economic entities potential is the main indicator that determines the capabilities of the system, its generalized stock of productive forces. Estimation of the economic entities potential is dominant among other potentials, as it is traditionally used in government regulation to solve many problems related to monitoring and forecasting of socio-economic development, calculation of economic performance of entities at different levels. However, in the current conditions of reforming Ukraine's economy, the potential does not meet the current challenges and requires a new scientific discovery. The economic entities potential is a complex, multifaceted, multilevel category, in connection with which the patterns of its functioning (formation, use and development) can be revealed only on the basis of a comprehensive systematic study. It is worth noting that the economic entities potential means the potential of enterprises, the region and the country. There are many estimation methods of the economic entities potential, which are based on a variety of mathematical, graphical and analytical models, matrix, logical and linguistic methods etc. However, the lack of a unified approach to the choice of criteria for estimation methods of the potential has been proven in domestic economics: each of the researchers identifies its own groups of criteria, which sometimes complement each other. The article also investigates that from the basic evaluation criterion among the existing concepts can be identified resource, comparative and result, while among the evaluation methods should be distinguished: expert, point, method of analogies, factor analysis, methods of mathematical

programming. Thus, the main estimation methods of the economic entities potential allow the authors to argue that to date, there is no single methodology that would give clear calculations and the ability to interpret the results of the determination. The most popular method is the integrated estimation, which is based on the use of both quantitative and qualitative indicators, as well as reducing the subjectivity in the choice of weights in the process of convolution of the components of the indicator.

Key words: economic entities potential, integrated method, evaluation, estimation methods, criteria.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Упровадження ринкової системи господарювання в Україні призвело до суттєвих змін у системі соціально-економічного розвитку країни.

Динаміка макроекономічних показників (що відображають розвиток як національної економіки у цілому, так і окремих галузей) свідчить про низьку поточну ефективність функціонування економічних суб'єктів у розрізі напрямів економічної діяльності, що, своєю чергою, зумовлює необхідність наукового обґрунтування розроблення та впровадження теоретико-методологічних рекомендацій щодо забезпечення інноваційного розвитку держави. Одним із дієвих способів практичної реалізації цього завдання є обґрунтування методів кількісної оцінки величини потенціалу в розрізі напрямів економічної діяльності.

Уважається, що розрахунок саме потенціалу економічних суб'єктів є головним показником, що визначає можливості системи, її узагальнений запас продуктивних сил. Розрахунок потенціалу економічних суб'єктів є домінуючим показником досліджень, традиційно використовується в державному регулюванні для вирішення багатьох завдань, пов'язаних із моніторингом та прогнозуванням соціально-економічного розвитку, розрахунком показників економічної діяльності суб'єктів на різних рівнях. Проте в сучасних умовах реформування економіки України потенціал не задовольняє поточним завданням і вимагає нового науково-го відкриття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Оцінкою складників потенціалу, критеріїв вибору оцінки та пошуком основних підходів займалася велика кількість учених, як зарубіжних, так і вітчизняних: І.Ш. Дзахмишева [2], П.О. Зав'ялов [5], В.А. Павлова [8], В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова [10], І.П. Чепурний [12] та ін.

Однак аналіз досліджень підтверджує відсутність у вітчизняній економічній науці єдиного підходу до вибору критеріїв оцінки потенціалу економічних суб'єктів: кожен із дослідників виділяє свої групи критеріїв, які інколи можуть взаємодоповнювати одна одну, що й зумовило актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розглянути основні методи

оцінки потенціалу економічних суб'єктів у системі соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Потенціал економічних суб'єктів підприємства є складною, багатогранною, багаторівневою категорією, у зв'язку з чим закономірності його функціонування можуть бути розкриті лише на основі комплексного системного дослідження. Варто зазначити, що під потенціалом економічних суб'єктів мається на увазі потенціал підприємств, регіону та країни. Багатогранність розуміння поняття «потенціал» пояснюється різноманітністю об'єктів, до яких воно застосовується. Основною особливістю поєднання різних потенціалів є синергія спроможності, яка повинна спрямовуватися на досягнення заздалегідь визначених цілей [4; 13].

Об'єктивні складники потенціалу економічних суб'єктів пов'язують із матеріальним, речовинним та особовим видами потенціалу. Вони споживаються і відтворюються у різних формах у процесі свого функціонування. До них належать: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал, економічний потенціал та потенціал відтворення [1].

Суб'єктивні складники потенціалу економічних суб'єктів пов'язують із суспільною формою їх прояву. До них належать: науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал [1].

Розглянемо основні складники потенціалу, які представлено на рис. 1. В економічній теорії виділяють об'єктивні та суб'єктивні складники потенціалу економічних суб'єктів.

Так, на думку [7; 14], у потенціалі економічних суб'єктів виокремлюють економічний, виробничий, кадровий, інноваційний, інтелектуальний, науково-технічний та інші потенціали. Це ще раз підтверджує те, що економічні суб'єкти є складною соціально-економічною системою, яка має безліч потенційних можливостей.

Серед перелічених вище потенціалів економічних суб'єктів великого значення набуває саме економічний потенціал, який перебуває у процесі відтворення через призму таких його елементів, як трудові та природні ресурси, капітал та інформація. Ресурси є головним складником потенціалу, за допомогою яких реалізуються можливості. В економічному потенціалі поєднуються фінансові, кадрові, науково-технічні, виробничі та інформаційні ресурси.

Економічний потенціал – це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів конкретної країни, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу [6; 9].

Розглянемо класифікацію методів оцінки потенціалу (табл. 1).

В основу більшості методів оцінювання потенціалу економічних суб'єктів, покладено різ-



Рис. 1. Основні складники потенціалу економічних суб'єктів

номанітні математичні, графічно-аналітичні моделі, матричні, логічні та лінгвістичні методи.

Для комплексної діагностики розвитку економічних суб'єктів передбачено метод багатовимірного порівняльного аналізу, який передбачає вивчення будь-якого економічного суб'єкта на основі сукупності (комплексу) вихідних індикаторів, представлених у вигляді матриці вихідних даних (a_{ij}). При цьому з усіх значень індикаторів вибираються найкращі, у результаті чого формується гіпотетичний суб'єкт-еталон із матрицею оптимальних (найкращих) параметрів ($\max a_{ij}$). Потім показники по інших економічних суб'єктах (a_{ij}) діляться на відповідні значення цих показників для суб'єкта-еталона ($\max a_{ij}$), у результаті чого виходить матриця стандартизованих коефіцієнтів (x_{ij}):

$$X_{ij} = a_{ij} / \max a_{ij} \quad (1)$$

Отримані коефіцієнти зводяться в квадрат і множаться на вагові коефіцієнти K_i , що визначаються експертним шляхом. За кожним суб'єктом результати складаються, зі знайденої суми витягується квадратний корінь, у результаті чого виходить рейтингова оцінка економічних суб'єктів (R_i):

$$R_i = \sqrt{K_1 x_{1j}^2 + K_2 x_{2j}^2 + \dots + K_n x_{nj}^2} \quad (2)$$

Рейтингові оцінки ранжуються, у результаті чого визначається місце економічного суб'єкта за рівнем розвитку серед інших економічних суб'єктів.

Переваги розглянутої методики оцінки потенціалу економічних суб'єктів полягають у збалансованій системі індикаторів і формуванні основи для багатовимірного порівняльного аналізу. Це дає змогу виробляти уточнені рейтингові оцінки потенціалу економічних суб'єктів. До недоліків слід віднести неможливість оцінок потенціалу в натуральному і вартісному вимірах.

У роботі [14] проведено оцінку складників потенціалу економічних суб'єктів: кадрового, виробничого, інноваційного та організаційно-управлінського. Для оцінки потенціалу економічних суб'єктів у роботі використовується метод декомпозиції, що поєднує у собі метод формальної оцінки й експертної оцінки значущості.

У загальному вигляді формула розрахунку економічного показника має такий вигляд (3):

$$P = \sum_{j=1}^N P_j k_j, \quad (3)$$

Таблиця 1

Класифікація методів оцінки потенціалу [7; 13]

Класифікація	Назва
За напрямом формування інформаційної бази	Критеріальні методи
	Експертні методи
За способом відображення кінцевих результатів	Графічні методи
	Математичні методи
	Логістичні методи
	Одномоментні методи
За можливістю розроблення управлінських рішень	Стратегічні методи
	Індикаторні методи
За способом оцінки	Матричні методи

Таблиця 2

Основні методи оцінки потенціалу економічних суб'єктів

Групи методів оцінки потенціалу економічних суб'єктів					
Методи непрямої оцінки			Методи прямої оцінки		
непряма оцінка економічного потенціалу підприємства проводиться з використанням фактичних значень показників, які характеризують результати його роботи			пряма оцінка економічного потенціалу підприємства – це оцінка можливостей підприємства в майбутньому		
Методи оцінки потенціалу економічних суб'єктів та їхніх складників					
експертний	бальний	рейтинговий порівняльний аналіз	метод аналогій	факторний аналіз	методи математичного програмування

де P_j – кількісний або якісний показник використання j -го елемента економічного потенціалу економічних суб'єктів;

k_j – коефіцієнт значущості j -го компонента економічного потенціалу (визначається за допомогою експертів);

N – кількість складників економічного потенціалу економічних суб'єктів.

Сьогодні для оцінки потенціалу економічних суб'єктів найбільш часто використовується саме інтегральний метод, який ґрунтується на використанні як кількісних, так і якісних показників, а також зменшенні суб'єктивності під час вибору вагових коефіцієнтів у процесі згортки складників показника. Розраховується він за допомогою інтегрального індексу, що обчислюється на основі нормалізованих значень і вагових коефіцієнтів.

На рис. 2 наведено основні етапи розрахунку інтегральної оцінки потенціалу економічних суб'єктів.

Важливо, що особливостями інтегрального методу оцінки потенціалу економічних суб'єктів є передусім простота розрахунків, доступність інформації та можливість однозначної інтерпретації отриманих результатів. Уважається також великою перевагою інтегрального методу оцінки те, що він передбачає використання двох критеріїв, які показують ступінь задоволення потреб споживача та відображають ефективність виробництва.

Аналіз літературних праць показав, що залежно від базового критерію оцінки серед існуючих концепцій можна виділити ресурсну, порівняльну та результатну, при цьому серед методів оцінювання варто виокремити експертний, бальний, метод аналогій, факторний аналіз, методи математичного програмування. У табл. 2 представлено основні методи оцінки потенціалу економічних суб'єктів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким

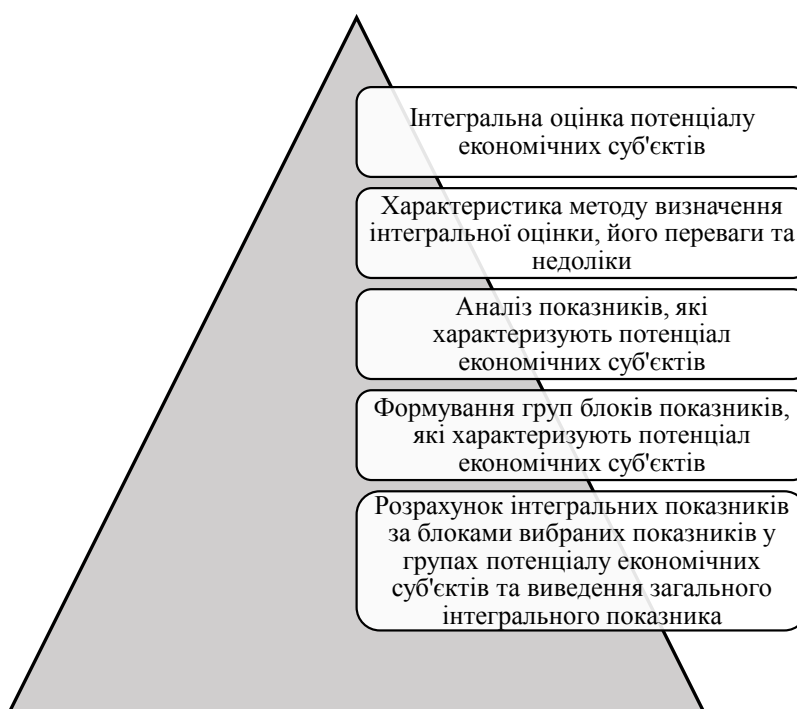


Рис. 2. Основні етапи розрахунку інтегральної оцінки потенціалу економічних суб'єктів

чином, розглянуті основні методи оцінки потенціалу економічних суб'єктів дають змогу стверджувати, що сьогодні не існує єдиної методики, котра б давала чіткі розрахунки та можливість інтерпретації отриманих результатів визначення. Проте найпопулярнішим методом вважається метод інтегральної оцінки, який ґрунтується на використанні як кількісних, так і якісних показників, а також зменшенні суб'єктивності під час вибору вагових коефіцієнтів у процесі згортки складників показника.

Запропоновані етапи розрахунку інтегральної оцінки потенціалу економічних суб'єктів є універсальними і можуть бути використані для оцінки потенціалу підприємств будь-якого виду господарської діяльності за видами економічних суб'єктів. Особливістю цього є комплексне використання якісного і кількісного аналізу, що дає змогу отримати достовірний результат оцінки потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Вісник ХНУ. Економічні науки*. 2014. № 4. С. 267–274.
- Дзахмишева І.Ш. Методика оцінки конкурентоспособності услуг в розничной торговельной сети. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2004. № 3(41). С. 93–107.
- Іванов Ю.Б. Конкурентоспособність підприємства: оцінка, діагностика, стратегія. Харків : ХНЭУ, 2004. 256 с.
- Ждан О.М. Економічне обґрунтування терміна «потенціал підприємства». *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.3. С. 139–142.
- Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. Москва : ИНФРА-Москва, 2000. 496 с.
- Зеленська М.О. Підходи до формування та структуризації потенціалу підприємства. *Економічний вісник*. 2011. № 8. С. 219–224.
- Маслак О.І. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислового підприємства. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*. 2014. Вип. 6(77). С. 124–129.
- Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення. Донецьк : ДУЕП, 2006. 276 с.
- Портер М. Конкуренція. Москва : Вільямс, 2000. 495 с.
- Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 436 с.
- Фурманюк О.Л., Тартачник М.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства. Ірпінь : Нац. Академія ДПС України, 2003. 114 с.
- Чепурной И.П. Конкурентоспособность продовольственных товаров. Москва : Маркетинг, 2002. 120 с.
- Components of the economic entities potential by types of economic activities in the system of socio-economic development of regions / V. Babayev et al. *Organizational-economic mechanism of management innovative development of economic entities* : collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi, in 3 Vol. Higher School of Social and Economics. Przeworsk : WSSG, 2019. Vol. 2. 400 p.
- Yesina V., Rudachenko O. Forecasting trends for development of Ukrainian enterprises of spheres in municipal services in modern conditions. *Social and legal aspects of the development of civil society institutions* : collective monograph. Part I. Warsaw : BMT Erida Sp.z o.o., 2019. 536 p.
- the competitiveness of services in a retail chain] *Marketing v Rossii i za rubezhom*. 2004. № 3(41). С. 93–107. (in Russian)
- Ivanov Yu.B. *Konkurentosposobnost' predpriyatiya: otsenka, diagnostika, strategiya* [Competitiveness of an enterprise: evaluation, diagnostics, strategy]. Koll. avtorov. Khar'kov: Izd-vo KhNEU, 2004. 256 s. (in Russian)
- Zhdan O.M. *Ekonomichne obhruntuvannia terminu «potentsial pidpriemstva»* [Economic justification of the term "enterprise potential"] *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. 2010. Vyp. 20.3. S. 139–142. (in Ukrainian)
- Zav'yalov P. S. *Marketing v skhemakh, risunkakh, tablitsakh* [Marketing in schemes, figures, tables.] Moskva: INFRA-Moskva, 2000. 496 s. (in Russian)
- Zelenska M. O. *Pidkhody do formuvannia ta strukturyzatsii potentsialu pidpriemstva*. [Approaches to the formation and structuring of enterprise potential] *Ekonomichnyi visn.: zb. nauk. prats*. 2011. # 8. S. 219–224. (in Ukrainian)
- Maslak O.I. *Osoblyvosti otsiniuvannia finansovoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva*. [Features of assessing the financial potential of an industrial enterprise]. *Visnyk KrNU imeni Mykhaila Ostrohradskoho*. 2014. Vypusk 6(77). S. 124–129. (in Ukrainian)
- Pavlova V.A. *Konkurentospromozhnist pidpriemstva: otsinka ta stratehiia zabezpechennia* [Competitiveness of the enterprise: assessment and support strategy]. Donetsk: Vyd-vo DUEP, 2006. 276 s. (in Ukrainian)
- Porter M. *Konkurentsiya* [Competition]. Moskva: Izdatel'skiy dom "Vil'yame", 2000. 495 s. (in Russian)
- Sidun V.A., Ponomarova Yu.V. *Ekonomika pidpriemstva*. [Business Economics]. K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2003. 436 s. (in Ukrainian)
- Furmaniuk O.L., Tartachnyk M.O. *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva* [Enterprise competitiveness management]. Irpin: Nats. Akademiia DPS Ukrainy, 2003. 114 s. (in Ukrainian)
- Chepurmoy I.P. *Konkurentosposobnost' prodovol'stvennykh tovarov*. [The competitiveness of food products.] Moskva: Izdatel'sko-knigotorgovy tsentr "Marketing", 2002. 120 s. (in Russian)
- Components of the economic entities potential by types of economic activities in the system of socio-economic development of regions. Babayev V., Sukhonos M., Dymchenko O., Yesina V., Rudachenko O. *Organizational-economic mechanism of management innovative development of economic entities: collective monograph*. edited by M. Bezpartochnyi, in 3 Vol. Higher School of Social and Economics. Przeworsk: WSSG, 2019. Vol. 2. 400 p. (in English)
- Forecasting trends for development of Ukrainian enterprises of spheres in municipal services in modern conditions. Valeriya Yesina, Olga Rudachenko. *Social and legal aspects of the development of civil society institutions: collective monograph*. Part I. Warsaw: BMT Erida Sp.z o.o., 2019. 536 p. (in English)

REFERENCES:

- Belinsjka O.V. *Sutnistj finansovogho potentsialu pidpriemstva* [The essence of the financial potential of the enterprise]. O.V. Belinsjka. *Visnyk KhNU. Ekonomichni nauky*. 2014. # 4. S. 267–274. (in Ukrainian)
- Dzakhmishcheva I.Sh. *Metodika otsenki konkurentosposobnosti uslug v roznichnoy togovoy seti* [Methodology for assessing

УДК 331.5.07

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-22>

Сазонова Т. О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Sazonova Tetiana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Management Department
Poltava State Agrarian Academy

САМОМОТИВАЦІЯ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ СКЛАДНИК ЕФЕКТИВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ

SELF-MOTIVATION AS AN INTEGRAL COMPONENT OF PERSONALITY EFFICIENCY

АНОТАЦІЯ

У статті проведена сутнісна характеристика поняття «самотивація» як явища та процесу. Наведений перелік характерних ознак самотивації. Визначений зв'язок між розвитком та успішністю людини і рівнем її самотивації, самоменеджменту. Проведене соціологічне дослідження серед менеджерів сучасних підприємств. За результатами аналізу виявлена необхідність розвитку у менеджерів компетентності із самоменеджменту та самотивації. Також встановлені чинники сприяння та перешкоджання самотивації менеджера. Вони поділені на особистісні та професійні. Їх необхідно знати та усвідомлювати як самому менеджеру, так і топ-менеджменту організації. Визначений зв'язок між рівнем самотивації менеджера та його ефективністю, результативністю, що в подальшому приводить до загальноорганізаційної ефективності.

Ключові слова: менеджер, самотивація, самоменеджмент, особистий успіх, ефективність, організація.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена сущностная характеристика понятия «самотивация», как явления и процесса. Приведен перечень характерных признаков самотивации. Определена связь между развитием и успешностью человека и уровнем его самотивации, самоменеджмента. Проведено социологическое исследование среди менеджеров современных предприятий. По результатам анализа выявлена необходимость развития у менеджеров компетентности самоменеджмента и самотивации. Также установлены факторы содействия и препятствования самотивации менеджера. Они разделены на личностные и профессиональные. Их необходимо знать и понимать как самому менеджеру, так и топ-менеджменту организации. Определена связь между уровнем самотивации менеджера и его эффективностью, результативностью, что в дальнейшем приводит к общеорганизационной эффективности.

Ключевые слова: менеджер, самотивация, самоменеджмент, личный успех, эффективность, организация.

ANNOTATION

Self-motivation is the impulse to fulfill goals. If a person can motivate himself, he increases the chance of success in a professional environment. Management appreciates such employees for their determination and effectiveness. Self-motivation – personal actions aimed at increasing the desire for the desired activity. Self-motivation is the ability to do without external stimuli and control for a long time, including in difficult and responsible situations. These skills are often possessed by people who are motivated by the desire to maximize their talents and abilities. That is why self-motivation can be called a life position rather than a managerial characteristic. In business, this position is inherent in middle

and senior managers, as well as specialists with a high professional level. Achieving harmony between a person and his work, and due to this, increasing the effectiveness of the organization's activity, is closely connected with the mechanism of self-motivation. This mechanism can be activated both "outside" – through changes in the organization itself, and "from the inside", with the help of psychological techniques, coaching. When a team has at least a few key specialists who are not only loyal, but also capable of self-motivation, the organization receives an additional competitive advantage. Management needs not only to provide talented employees with the opportunity for professional self-realization, but also not to forget about external incentives: moral and material, corresponding to the results of their work. We conducted a case study among managers of five enterprises in various industries. We set the following tasks: to identify the level of awareness of managers regarding the concept of «self-motivation»; level of development of the ability to self-motivation and self-organization; factors of influence on the formation and implementation of this process; the relationship between the level of self-motivation of leadership and organizational effectiveness. Thus, in the article we tried to formulate not only the author's view on the definition of the content and elements of self-motivation, but also specified the factors of its activation as the driving force of the manager's individual successful activity.

Key words: manager, self-motivation, self-management, personal success, efficiency, organization.

Постановка проблеми. Самотивація особистості є важливою складовою частиною її успішного життя. У межах діяльності організації вона є актуальною як для менеджера, так і для підлеглого. Важливо чітко розуміти те, яким чином можливо себе мотивувати на досягнення успіху. Особливо актуальною самотивація стає в період кризи, нестабільності в житті людини, організації, країни. Самотивація дає можливість досягати не лише тих цілей, які ставить перед індивідом зовнішнє середовище, але й тих, які ставить для власного розвитку, зміни власного життя сама людина. Самотивація створює умови для руху вперед.

Потреба розвитку власного персоналу визнана менеджерами всіх рівнів, щоправда, вітчизняна практика функціонування низки підприємств демонструє небажання керівництва спрямовувати фінансові ресурси на покриття цієї статті витрат. Максимум – розвиток задля виробничої

необхідності (введення інновацій у виробництво, управління). Щодо інших елементів особистісного розвитку персоналу, то це завдання покладене на ініціативу самих працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий доробок учених присвячений питанням мотивації праці: поняттю, особливостям застосування різних методів, інструментів до різних категорій персоналу, що відрізняються, зокрема, за статевою, віковою, кваліфікаційною ознаками тощо. Ці дослідження та відомі теорії мотивації дають можливість зрозуміти природу людських потреб, мотивації як цілісного поняття. Але окремо питанням самомотивації особистості в сучасних нестабільних умовах приділено, на наш погляд, не досить уваги. Зокрема, Н.А. Белкіна пропонує оригінальну концепцію перманентного самостимулювання важелів особистісного зростання [1], які співвідносяться із концепцією ефективності особистості С.Р. Кові [2]. Н.М. Мирончук розглядає самомотивацію та самоорганізацію як два взаємопов'язаних та взаємозалежних елементи, визначає сутність, способи самоактуалізації тощо [3]. М.С. Мочалова визначає алгоритм реалізації самомотивації [4, с. 117]. Але цілісні дослідження, присвячені вивченню процесу і чинників успішного підвищення самомотивації особистості, залишаються під питанням.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності процесу самомотивації як складової частини ефективної діяльності менеджера сучасного підприємства, а також в описі низки факторів впливу на самомотивацію з метою формування індивідами власного бачення цієї проблематики, позитивної мотиваційної установки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Охарактеризуємо підходи до визначення поняття «самотивація» (табл. 1).

На наш погляд, самомотивація – власна мотивація та особисте стимулювання задля постановки нових цілей, досягнення вже поставлених цілей (власних та зовнішніх), активізації власної енергії та формування особистісного «коридору» успіху. Специфіку поняття «самотивація» як комплексної системи життєво необхідних для особистості вмінь та навичок можна навести за допомогою даних табл. 2.

Отже, рівень самомотивації особистості визначає якість її життя, причому охоплює різні сфери: особистісну, професійну, міжособистісних відносин; фізичного здоров'я та розвитку; суспільну.

Важливість та особливості самомотивації як явища та процесу ми загалом з'ясували. Пропонуємо аналіз результатів проведеного нами соціологічного дослідження на предмет визначення рівня обізнаності управлінського персоналу підприємств із питань самомотивації, визначення ролі цього процесу в системі ефективності особистості та організації через призму сприйняття менеджерів. Респондентна група охоплювала управлінців різних рівнів (50 осіб) п'яти підприємств різних галузей Полтавської області. Вибрані для аналізу менеджери, тому що, на наш погляд, саме приклад керівника та його усвідомлення необхідності оволодіння техніками саморозвитку та самомотивації, обізнаність щодо них допоможе в удосконаленні особистості кожного працівника, підлеглого. Тобто відбуватиметься дифузія знань, досвіду, вмінь та навичок самоменеджменту та самомотивації.

Наше дослідження було розбите на 3 блоки:

I-й блок – аналіз обізнаності з питань самомотивації.

II-й блок – аналіз наявного рівня самомотивації, чинників, що сприяли чи перешкоджали формуванню цього рівня.

III-й блок – аналіз впливу рівня самомотивації менеджера на загальноорганізаційну ефективність.

Отже, результати досліджень I-го блоку (табл. 3).

Отже, можемо констатувати такі позитивні тенденції: загалом менеджери мають уявлення щодо поняття та процесу самомотивації; серед опитаних є особи, що володіють техніками самомотивації (але вони становлять лише 40,0%), відповідно, лише ці особи із впевненістю заявили, що поширюють власні знання щодо самомотивації, самоменеджменту серед колег; більшість (70,0%) заявили, що мають прагнення до саморозвитку, а 90,0% займаються самоосвітою. Варто зазначити, що всі опитані одностайно виявили бажання розширити власні знання щодо самомотивації, щоправда, лише 70,0% виявили готовність робити це самостійно, про-

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «самотивація»

Самотивація – це ...	Автор
процес створення та підтримки, а також реалізації власних мотивів, що засновані на свідомих виборах людини; спрямовані на задоволення її потреб	Н.А. Белкіна [1]
самопідштовхування, самостимулювання себе до цілі; ґрунтується на внутрішніх особистісних переконаннях людини	Н.М. Мирончук [3, с. 67]
базовий елемент у мотиваційному механізмі, що має значний потенціал як внутрішній чинник індивідуальної трудової мобільності	О.В. Золотарьова [5, с. 86]
спонукання себе до певної роботи	В.А. Даниленко-Кульчицька [6, с. 129]
самостійне управління власною діяльністю через виявлення та ефективне використання індивідуальних можливостей, подолання особистих обмежень – все це заради забезпечення власної ефективності	Н.М. Буняк [7, с. 186]

Таблиця 2

Характеристика специфіки самомотивації

Складник / ознака	Зміст
Аспекти	управлінські, економічні, організаційні, психологічні
Види	постійна, ситуаційна, стихійна
Основні елементи	аналіз особистісних чинників діяльності; їх узгодження із зовнішніми чинниками діяльності; планування діяльності; моніторинг та самоконтроль діяльності; самооцінка діяльності
Фактори впливу	психологічні; соціальні; правові; економічні; технічні
Залежність	від віку, статі, характеру та темпераменту
Перешкоди	вік (пов'язано із зменшенням енергійності); психологічні блоки (негативні установки); симулювання та брехня («гра в жертву»), низький рівень розвитку особистості
Складники сприяння	навички ефективного цілевстановлення; здатність до особистісного та професійного самовизначення; здатність до самопізнання та самоаналізу; навички із самоменеджменту, тайм-менеджменту, імпрешен-менеджменту, стрес-менеджменту
Вибір особистості	вибір індивідуальних мотивів; вибір центру світогляду (чоловік / дружина, сім'я, гроші, робота, майно, задоволення, друзі, вороги, церква, еґо, принципи); вибір проактивної чи реактивної поведінки; вибір менталітету достатку чи нестачі; сприйняття життя як задоволення чи як зобов'язання; вибір мотиву часу життя (вчора, сьогодні, завтра).
Способи реалізації	планування, візуалізація, робота з негативними установками, страхами (техніки афірмації, самонавіювання, аутотренінг тощо), рефреймінг, наслідування, фізичне та психологічне самовиховання
Алгоритм реалізації	1) цілевстановлення; 2) позитивне закріплення образу особистої цілі; 3) постановка завдань; 4) розроблення стратегії реалізації завдань; 5) отримання задоволення від реалізації цілі та підцілей; 6) самоконтроль; 7) самоаналіз та помірна критика

Таблиця 3

Результати аналізу обізнаності менеджерів із питань самомотивації

Питання	Відповіді, %		
	так	ні	вагаються відповісти
Чи маєте Ви цілісне уявлення щодо поняття та процесу самомотивації?	78,0	22,0	-
Чи володієте Ви техніками, методами самомотивації?	40,0	10,0	50,0
Чи поширюєте власні знання щодо процесу самомотивації на колег, підлеглих?	40,0	10,0	50,0
Чи є у Вас прагнення, звичка до саморозвитку та самовдосконалення?	70,0	-	30,0
Чи займаєтеся Ви самоосвітою?	90,0	10,0	-
Чи бажали б Ви розширити власні знання щодо самомотивації?	100,0	-	-
Якщо Вам нададуть список рекомендованої літератури, Інтернет-ресурсів на тему self-удосконалення, Ви скористаєтеся ним?	70,0	-	30,0
Якщо Ваша організація надасть можливість пройти тренінгові навчання з удосконалення власної системи самомотивації (за кошти організації), Ви скористаєтеся цією можливістю?	100,0	-	-

те 100,0% -во погодилися пройти тематичні тренінги (за рахунок організації). Таким чином, проблеми є: неповна обізнаність менеджерів щодо механізму самомотивації, її методів та інструментів; недостатня готовність до самостійного розвитку, що якраз і вказує на проблеми у сфері самомотивування цих осіб. На наш погляд, ця ситуація не є прийнятною, адже здатність до самомотивації та самоменеджменту є важливими компетенціями менеджера.

II-й блок: респонденти також були оцінені за допомогою методики визначення самоорганізації діяльності [7]. Аналіз відповідей виявив у 80,0% опитаних здатність поєднувати структу-

рований підхід до організації власного часу зі спонтанністю і гнучкістю, вміння засвоювати цінний досвід із багатоплановості власного життя, що відображає спроможність до ефективного самоаналізу та саморозвитку. Але 20,0% продемонстрували схильність до спонтанного життя, що свідчить про відсутність чіткого зв'язку між діяльністю та жорсткою структурою, цілями. У них спостерігаються проблеми зі щоденним плануванням, доведенням до кінця справ, але вони швидко «перемикаються» на нові види активності. Таким чином, опитаним доцільно продовжувати розширювати знання та вміння із самоменеджменту та самомотивації.

Таблиця 4

Сприятливі та несприятливі чинники самомотивації менеджера (результати опитування)

Сприятливі чинники	Несприятливі чинники
<i>Особистісні</i>	
Оптимістичні погляди на світ	Низька енергійність
Активність	Реактивна поведінка
Позитивне мислення	Невпевненість в собі та своїх силах (психологічні «зажими»)
Уважність, концентрація	Низький рівень розвитку особистості
Наявність чітких ціннісних настанов	Ставлення до життя з позиції жертви, знедоленого
Постійна готовність вирішувати проблеми	Низький рівень стресостійкості
Готовність завжди брати відповідальність на себе	Відсутність чітких життєвих орієнтирів
Наявність креативного мислення	Стереотипне мислення
<i>Професійні</i>	
Вміння ефективно встановлювати цілі	Відсутність навичок ефективного цілевстановлення
Кваліфікація	Недостатній розвиток професійних компетенцій із самоорганізації
Змістовність та привабливість роботи	Рутинність трудової діяльності
Наявність умов для розвитку менеджера	Неефективна практика делегування повноважень
Прагнення менеджера професійно розвиватися	Недостатня відповідальність
Вплив, тенденції зовнішнього середовища	Відсутність реальної практики систематичного розвитку менеджерів
Рівень конкуренції в межах організації та поза неї	Недостатньо ефективні системи оцінки та мотивації
Наявність ефективної системи мотивації	Непродуктивні, конфліктні відносини в колективі
Розвинута потреба у визнанні та статусі	Недостатня підтримка вищого керівництва

Також респондентам було запропоновано визначити чинники, що сприяють самомотивації менеджера, і ті, що заважають (табл. 4).

III-й блок: опитувані одностайно заявили про те, що існує прямий зв'язок між рівнем самомотивації менеджера та його ефективністю, що в подальшому приводить до загальноорганізаційної ефективності. Адже, крім усього іншого, менеджер має чітко розуміти, хто із співробітників найбільше здатний до самомотивації – це допоможе створити в майбутньому ефективну команду, а також кадровий резерв. Крім того, застосування методів, інструментів самомотивації дає можливість менеджерам та підлеглим виконувати більше роботи з меншими зусиллями та за оптимальні проміжки часу (тайм-менеджмент), як наслідок – підвищується рівень організації та координації праці, зменшується рівень завантаженості, а отже, підвищуються результати діяльності; зростає мотивація персоналу та задоволеність працею. Це стимулює індивіда розвиватися – зростає його кваліфікація, зокрема. Ефективний самотименеджмент та розвинені навички із самомотивації створюють сприятливі професійні та психологічні умови, наприклад, знижується стресовість трудової діяльності. Все це підвищує якість життя людини.

Висновки. Самомотивація – це запорука успіху особистості, передумова ефективної постановки, досягнення цілей із найменшими витратами ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, часових, а також психологічного ресурсу). Людина прагне за своєю природою психологічного та фізичного комфорту, але осо-

бливість у тому, що цього можливо досягти, відшукавши в собі сили та мотиви до саморозвитку, самовдосконалення. Самомотивація та самотименеджмент – дві невід'ємні та обов'язкові компетенції сучасного менеджера. Наше дослідження, зокрема, виявило прогалини в оволодінні менеджерами описаними soft skills.

На самомотивацію менеджера впливає низка особистісних та професійних факторів. Їх необхідно знати та усвідомлювати як самому менеджеру, так і топ-менеджменту організації. Також важливим є стимулювання прагнення до розвитку не лише через створення для цього умов (організація навчання, його фінансування, створення внутрішньоорганізаційної бібліотеки тощо), налагодження прямого зв'язку між результатами розвитку працівника, його результатами праці та винагородою (матеріальною та моральною), але й включаючи його як провідний елемент у корпоративну культуру організації.

На наш погляд, є певні особливості застосування прийомів, методів та інструментів на вітчизняних підприємствах, особливо в сучасних кризових реаліях, і це може стати темою подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Белкина Н.А. Самомотивация человека. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/samomotivatsiya-cheloveka/viewer> (дата звернення: 18.05.2020).
- Кові С.Р. 7 звичок надзвичайно ефективних людей / Пер. з англ. О. Любенко. 5-те вид. Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2019. 384 с.
- Мирончук Н.М. Самомотивація як складова самоорганізації викладача у професійній діяльності. *Проблеми освіти:*

- зб. наук. праць. Вип. 88 (частина 2). Вінниця : ТОВ «Нілан-ЛТД», 2018. С. 65–74.
4. Мочалова М.С. Самоорганизация, мотивация и самомотивация как основа успешной учебно-профессиональной деятельности студентов физкультурных вузов. *Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта*. 2012. № 9(91). С. 115–118.
 5. Золотарьова О.В. Самомотивація як важливий чинник індивідуальної діяльності мобільності. *Проблеми економіки та політичної економії*. 2016, № 1. С. 85–98.
 6. Даниленко-Кульчицька В.А. Особливості використання самоменеджменту у діяльності сучасних вітчизняних менеджерів. *Науковий вісник Чернівецького університету*. Випуск 694–695. Економіка. 2014. С. 128–131.
 7. Методика оценки самоорганизации деятельности. Психодиагностика управления временем. URL: <https://hr-portal.ru/tool/metodika-ocenki-samoorganizacii-deyatelnosti-psihodiagnostika-upravleniya-vremenem> (дата звернення: 25.03.2020).
 3. Myronchuk, N.M. (2018) Samomotyvatsiia yak skladova samoorhanizatsii vykladacha u profesiinii diialnosti [Self-motivation as a component of teacher self-organization in professional activity]. *Problemy osvity: zb. nauk. prats*. Vyp. 88 (chastyna 2). Vinnytsia: TOV «Nilan-LTD», p. 65–74. (in Ukrainian)
 4. Mochalova, M.S. (2012) Samoorhanyzatsiia, motyvatsiia y samomotyvatsiia kak osnova uspeshnoi uchebno-professyonalnoi deiatelnosti studentov fizykulturnikh vuzov [Self-organization, motivation and self-motivation as a basis for successful educational and professional activities of students of physical education universities]. *Uchenye zapysyky unyversytetu ymeny P.F. Leshafta*, № 9(91), p. 115–118. (in Russian)
 5. Zolotarova, O.V. (2016) Samomotyvatsiia yak vazhlyvyi chynnyk indyvidualnoi diialnistnoi mobilnosti [Self-motivation as an important factor of individual activity mobility]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomii*, № 1, p. 85–98. (in Ukrainian)
 6. Danylenko-Kulchytska, V. A. (2014) Osoblyvosti vykorystannia samomenedzhmentu u diialnosti suchasnykh vitchyznianskykh menedzheriv [Features of the use of self-management in the activities of modern domestic managers]. *Naukovyi visnyk Chernivetskoho universytetu*. Vypusk 694–695. Ekonomika. P. 128–131. (in Ukrainian)
 7. Metodyka otsenky samoorhanyzatsyy deiatelnosti. Psykhodyahnostyka upravleniya vremenem [Methods for assessing the self-organization of activities. Psychodiagnostics of time management]. (2016) Retrieved from: <https://hr-portal.ru/tool/metodika-ocenki-samoorganizacii-deyatelnosti-psihodiagnostika-upravleniya-vremenem> (in Russian)

REFERENCES:

1. Belkina, N.A. (2009) *Samomotivatsiia cheloveka* [Self motivation]. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/samomotivatsiia-cheloveka/viewer> (in Russian)
2. Kovi, S.R. (2019) *7 zvychoh nadzvychaino efektyvnykh liudei* [7 habits of highly effective people]. Kharkiv: Knyzhkovyi Klub «Klub Simeinoho Dozvillia», 384 p. (in Ukrainian)

УДК 338.2

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-23>**Смирная С.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова***Smirnaia Svitlana***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Financial and Economic Security,
Accounting and Auditing,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv***СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА****SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL ASPECT OF FINANCIAL
AND ECONOMIC SECURITY OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

У статті з'ясовано сутність фінансово-економічної безпеки підприємства як самостійного напрямку сучасної економічної безпеки. В умовах переходу до соціально-орієнтованої моделі ринкової економіки автором акцентовано увагу на необхідності трактування досліджуваного різновиду економічної безпеки відповідно до постулатів концепції сталого й безпечного розвитку. Задля підвищення ефективності управління фінансово-економічною безпекою акцентовано увагу на доцільності використання у практиці функціонування вітчизняних підприємств поряд із традиційними методами управління також групи специфічних методів управлінського впливу соціально-психологічної спрямованості, які слід віднести до спеціального інструментарію управління безпекою. У питаннях професійної підготовки висококваліфікованих сучасних фахівців із фінансово-економічної безпеки розкрито значення розвитку їхніх фахових компетентностей у сфері управління безпекою із практичним застосуванням знань та навичок із соціальної психології, що сприятиме мотивації персоналу щодо дотримання встановлених стандартів безпеки.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, метод управління, соціально-психологічний аспект, мотивація персоналу, фахові компетентності.

АННОТАЦИЯ

В статье выяснена сущность финансово-экономической безопасности предприятия как самостоятельного направления современного экономического безопасностеведения. В условиях перехода на социально-ориентированную модель рыночной экономики автором акцентировано внимание на необходимости трактовки исследуемой разновидности экономической безопасности в соответствии с постулатом концепции устойчивого и безопасного развития. Для повышения эффективности управления финансово-экономической безопасностью указано на целесообразность использования в практике функционирования отечественных предприятий наряду с традиционными методами управления также группы специфических методов управленческого воздействия социально-психологической направленности, которые следует отнести к специальному инструментарию управления. В вопросах профессиональной подготовки высококвалифицированных современных специалистов по финансово-экономической безопасности раскрыто значение развития их профессиональных компетентностей в сфере управления безопасностью с практическим применением знаний и навыков по социальной психологии, что содействует мотивации персонала к соблюдению установленных стандартов безопасности.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, метод управления, социально-психологический аспект, мотивация персонала, профессиональные компетентности.

ANNOTATION

The current stage of market transformations, which is characterized by the transition to a model of socially oriented economy, highlights the problem of sustainable and safe development of domestic economic entities. Socio-economic imperatives of the concept of sustainable development of society lead to increasing attention to the issues of compliance with socially responsible business and achieving the goals of safe business development by researchers of modern economic security and practitioners in management in the field of security. In view of this, it is important to modernize the methodology of financial and economic security of enterprises as one of the types of economic security of economic entities, which stands out as an independent area of research in the field of security today. In the system of traditional methods of financial and economic security management, the allocation of a group of specific methods of managerial influence of social and psychological orientation, which should be attributed to special tools of security management, is of special importance. Taking into account the social and psychological aspect of financial and economic security management allows security management entities, which include employees of security services of enterprises and other specialists in financial and economic security, to exercise comprehensive management influence for identifying internal hazards in the enterprise, which are often related to personnel, and preventing their manifestations or eliminating their consequences that can lead to deterioration of the security condition of the enterprise. In view of this, the professional possession of specialized knowledge and skills in social psychology by security professionals is useful in the process of financial and economic security management through their application, for example, in motivating employees to comply with established security standards and achieve strategic goals of the entity, including maintaining an appropriate level of security at the enterprise. There should be taken into account the task not only to motivate personnel to meet the economic interests and needs of employees, but also to pay attention to equally important factors to meet the social and psychological needs of the employees in the work process. Analysis of special methods of security management of social and psychological orientation shows that the creation of a positive social and psychological climate in the team, meeting the psychological needs of employees in recognition, self-affirmation, self-realization, develop a basis for improving the corporate culture in terms of security objectives, which is important in ensuring the reliability of personnel and strengthening the financial and economic security of the enterprise. That is, a promising system of professional training in the field of financial and economic security management of the enterprise requires the use of educational innovations, taking into account the current demands for the use of knowledge related to the economy, such as social psychology. The application of professional knowledge and skills in

social psychology in the practice of experts of security matters will allow to provide effective managerial influence in order to realize the socio-economic interests of employees and meet their social and psychological needs in the work process, and to achieve proper security of the enterprise and maintain sustainable operation, which is a determining factor in ensuring its sustainable development.

Key words: financial and economic security, management method, social and psychological aspect, employee motivation, professional competencies.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання характеризуються переходом на модель соціально-орієнтованої ринкової економіки, що є передумовою забезпечення подальшого сталого й безпечного розвитку суспільства. Соціальна спрямованість ринкових перетворень та розвитку економіки на сучасному етапі потребує всебічного врахування імперативів сталого розвитку, тобто вирішення триєдиного завдання забезпечення стабільного економічного зростання, досягнення соціального прогресу та збереження довкілля задля нинішнього та майбутніх поколінь. У зв'язку з цим актуальності набуває проблема вдосконалення методів управління безпекою соціально-економічних систем різного рівня як першооснови концепції сталого розвитку, оскільки забезпечення безпекового складника є нагальним для існування економічних суб'єктів під впливом потенційних і реальних загроз та ризиків нестабільного середовища функціонування. Враховуючи суттєві якісні та кількісні зміни, які відбуваються як у глобальному масштабі, так і на локальному рівні, слід акцентувати увагу на необхідності вдосконалення підходів до управління фінансово-економічною безпекою на рівні господарюючих суб'єктів. Сучасні дослідження економічної безпекології мають передбачати залучення до аналізу різноманітних аспектів управління безпекою підприємств, котрі здатні відбивати впливи на безпековий стан суб'єкта підприємництва не тільки зовнішнього походження, а й певною мірою дозволяють в питанні ефективності управління безпекою враховувати внутрішні чинники загроз та небезпек для стабільної роботи підприємства, а саме соціально-психологічний клімат на підприємстві та наявність психологічних знань та навичок у фахівців з управління безпекою в фінансово-економічній сфері. З огляду на це, актуальності набуває дослідження соціально-психологічного аспекту управління фінансово-економічною безпекою підприємств як доволі нової категорії економічної безпекології.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні наукові дослідження в царині економічної безпеки свідчать, що питанням забезпечення економічної безпеки підприємств та окремих її функціональних складників присвячено значну низку наукових праць. Зокрема, вагомий внесок у зазначеній сфері теорії безпекології зробили такі провідні вчені, як: О.О. Бондаренко, Т.Г. Васильців, М.Й. Варій, В.І. Волошин, Т.В. Давидюк, Х.О. Мандзіновська, О.М. Марченко, І.П. Мойсеєнко, О.В. Орлик, П.Я. Пригунов, М.М. Пересипкін [1–9] та ін. Слід зазна-

чити, що погляди вчених стосовно формування на сучасному етапі розвитку науки такої окремої галузі знань, як економічна безпекологія, в цілому збігаються. Зокрема, науковці зазначають, що постійний розвиток економічної безпекології зумовив ідентифікацію нових видів економічної безпеки, приміром, останнім часом активно застосовується категорія «фінансово-економічна безпека підприємства», котра має певним чином визначені об'єкти захисту, суб'єкти управління безпекою, методи її забезпечення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте є низка питань стосовно вибору інструментарію дієвого управління зазначеним різновидом економічної безпеки, які потребують подальших досліджень. До них слід віднести питання доцільності використання в практиці функціонування вітчизняних підприємств поряд із традиційними методами управління впливу на коригування безпекового стану підприємства також застосування групи специфічних методів управління безпекою соціально-психологічної спрямованості. Адже задля побудови ефективної моделі управління фінансово-економічною безпекою суб'єкта господарювання за сучасних умов переходу до соціально-орієнтованої ринкової економіки, врахування соціально-психологічного аспекту в управлінні безпекою підприємства позитивно впливає на підвищення рівня мотивації персоналу, професійного росту, сприйняття принципів корпоративної культури в розрізі цілей безпеки тощо, що сприяє створенню умов задля забезпечення сталого розвитку та зміцнення економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності в цілому.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження соціально-психологічного аспекту управління фінансово-економічною безпекою підприємства як доволі нової категорії економічної безпекології, який виступає специфічним методом управління безпекою в фінансово-економічній сфері підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За достатнього розмаїття поглядів учених щодо трактування категорії «фінансово-економічна безпека підприємства», слід констатувати, що економісти й досі не дійшли згоди щодо найбільш точного формулювання зазначеного поняття. Підставою для подальшого розв'язання дилеми «фінансово-економічна безпека чи фінансова складова економічної безпеки» послугували результати докладного дослідження епістемологічного підходу щодо обґрунтування взаємозв'язку понять, зазначених автором Т.В. Давидюк у роботі [1, с. 40]. Так, і дослідник О.О. Бондаренко у роботі [2, с. 2] відзначає, що категорія фінансово-економічної безпеки не має однозначного тлумачення, однак, спираючись на дослідження наукових результатів багатьох учених, доходить справедливого висновку, що зазначене поняття «варто досліджувати з метою формування оптимальної системи та механізму управління фінансово-економічною

безпекою», при цьому важливою є багатоаспектність такого дослідження.

Останніми роками з розвитком категоріального апарату економічної безпекології в науковому обігу здебільшого застосовується підхід до з'ясування сутності категорії «фінансово-економічна безпека підприємства», який спирається на домінування фінансової складової в системі економічної безпеки підприємства. Сучасне розуміння фінансово-економічної безпеки підприємства виходить із тісного взаємозв'язку економічної і фінансової діяльності суб'єктів господарювання, оскільки деякі категорії за своєю сутністю є, з одного боку, економічними, а з іншого – фінансовими. На підтвердження цього дослідники безпеки підприємства у фінансово-економічній сфері наводять приклад, що прибуток є прямим результатом економічної діяльності підприємства, і водночас він є фінансовим результатом, власним фінансовим ресурсом підприємства, який підприємство може свідомо витрачати на свій розвиток, на розвиток та мотивацію персоналу, на створення комфортних умов для праці та відпочинку, на розширення бізнесу [2, с. 2; 3, с. 27]. Тому до наукового обігу ввійшло поняття фінансово-економічної безпеки підприємства, що очевидно підкреслює взаємозалежність економічної та фінансової діяльності підприємства та визначальну роль фінансів у економічній системі. Виходячи з цього, автори І.П. Мойсеєнко та О.М. Марченко у роботі [3, с. 28] категорію фінансово-економічної безпеки підприємства трактують як «такий його фінансово-економічний стан, який забезпечує захищеність його фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах». На нашу думку, наведене формулювання досліджуваного різновиду економічної безпеки підприємства в системі сучасних наукових знань про безпеку є найбільш точним та найбільш повним з огляду на те, що саме в такий його інтерпретації найповнішим чином відбиваються всі відмітні ознаки фінансово-економічної безпеки, за якими її ідентифікують. Тож наведене трактування дефініції безпеки чітко вказує на тісний взаємозв'язок безпекового стану підприємства з передумовами забезпечення сталого розвитку суб'єкта господарської діяльності (в частині створення необхідних фінансово-економічних передумов для стійкого, тобто сталого, розвитку підприємства в поточному та довгостроковому періодах), що цілком узгоджується із соціально-економічними імперативами концепції сталого розвитку.

Під час реалізації фінансово-економічних інтересів підприємства важливу роль відіграє забезпечення їх захищеності не тільки від зовнішніх загроз, пов'язаних із зростанням рівня динамічності й нестабільністю мінливого зовнішнього середовища господарювання та ризиків, зумовлених певною мірою невизна-

ченості ринкової ситуації, що досить складно підлягає керуванню з боку суб'єкта господарювання, оскільки подібні загрози здебільшого можна виявляти та вчасно враховувати в господарській діяльності, в той час, як безпосередній вплив підприємства на їх мінімізацію або усунення часто є утрудненим. Ідентифікацію та прогнозування внутрішніх загроз реалізації фінансово-економічних інтересів підприємства часто пов'язують з небезпеками, що виходять від персоналу суб'єкта господарювання. Суттєве значення з огляду керованості з боку менеджменту суб'єкта підприємництва мають внутрішні чинники впливу на стан фінансово-економічної безпеки підприємства, які більше піддаються управлінню за умови вдалого застосування відповідних методів управління. У роботі [4, с. 39–40] дослідник розкриває сутність методів управління фінансово-економічною безпекою підприємства, які виступають основою її забезпечення в рамках формування відповідного механізму управління безпекою. Серед набору методів управління фінансово-економічною безпекою автор О.В. Орлик, спираючись на узагальнення методик забезпечення фінансово-економічної безпеки вітчизняних підприємств [3, с. 78–80; 5, с. 296], виділяє такі методи, як:

- інституційно-правові методи (створення відділу економічної безпеки та його імплементація в оргструктуру управління підприємством; виділення сектора економічної безпеки в межах юридичного відділу);
- адміністративні або організаційно-розпорядчі (визначення повноважень та відповідальності посадових осіб та регламентування дій суб'єктів управління фінансово-економічною безпекою через накази, розпорядження, інструкції правила тощо);
- економічні (створення матеріальної зацікавленості у відповідальних осіб за стан фінансово-економічної безпеки підприємства через вплив на їх економічні інтереси шляхом матеріального стимулювання; а також низка економічних методів впливу на параметри фінансово-економічної діяльності);
- організаційно-технологічні (підвищення ефективності управління безпекою шляхом впровадження на підприємстві міжнародних систем управління якістю);
- інформаційні (створення надійної системи захисту інформації та каналів її проходження і використання сучасних технологій захисту інформації);
- соціально-психологічні (підвищення рівня мотивації персоналу, створення атмосфери корпоративного духу, формування сприятливого морально-психологічного клімату в колективі, забезпечення перспективного соціального й професійного росту, підбір кадрів з урахуванням психологічних характеристик працівників, урахування наявних фахових компетентностей управлінців у сфері фінансово-економічної безпеки підприємства тощо).

Зауважимо, що конкретні методи управління фінансово-економічною безпекою підприємства на практиці мають застосовуватися у певних комбінаціях (поєднано один з одним), наприклад, коли адміністративні та економічні методи доповнюються використанням організаційно-технологічних методів, чи комплексно, з акцентуванням на використанні тієї групи методів, запровадження яких є пріоритетним для даного суб'єкта господарювання на конкретному етапі його фінансово-економічної діяльності відповідно до діагностованого рівня його фінансово-економічної безпеки, наприклад, з урахуванням групи методів соціально-психологічної спрямованості.

У межах дослідження особливо слід підкреслити значення соціально-психологічного аспекту управління фінансово-економічною безпекою підприємства, який передбачає використання в практичній господарській діяльності відповідної групи специфічних методів управлінського впливу з метою досягнення фінансово-економічних інтересів підприємства та підтримки його безпекового стану. Так, у роботі [6, с. 3] на думку автора М.Й. Варій, «психологічні аспекти економічної безпеки є важливими, оскільки загрози спричиняють люди своїми вчинками і діяльністю або бездіяльністю у залежності від їх свідомості, потреб, мотивів, професійної компетентності». До внутрішньопсихологічних чинників безпеки підприємства науковець відносить психологію персоналу, та його мотивацію, соціально-психологічний стан та морально-психологічну атмосферу в колективі, стиль управління організацією, психологічно-економічне прогнозування безпеки і розвитку, які й формують економічну свідомість та ставлення до проблем забезпечення економічної безпеки.

Дослідник концептуальних основ стратегічного управління фінансово-економічною безпекою Т.Г. Васильців у роботі [5, с. 35, 42] констатує, що найбільшу небезпеку для підприємства та порушення його безпекового стану, як правило, становлять зовнішні загрози, які не піддаються виявленню і прогнозуванню, у той час як усунення внутрішніх загроз належить до компетенції органів управління підприємством, зокрема, від рівня фахових компетентностей управлінця в сфері фінансово-економічної безпеки підприємства. До внутрішніх суб'єктів управління, які забезпечують фінансово-економічну безпеку підприємства, відносять осіб та підрозділи, які здійснюють функції гарантування безпеки безпосередньо на підприємстві (працівники служби економічної безпеки, фахівці з управління фінансово-економічною безпекою інших підрозділів, які виконують завдання, пов'язані з безпекою підприємства). Для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства важливо «подбати про мотивацію залучених до цієї діяльності працівників» [5, с. 234]. До цього комплексу заходів слід включати: підвищення рівня інтелектуально-кадрового забезпечення у сфері фінансово-економічної безпеки; преміювання за

розробки та пропозиції зі зміцнення безпеки підприємства; здійснення нематеріальної мотивації персоналу щодо дотримання стандартів безпеки. Серед базових принципів, яким має відповідати організаційна структура управління фінансово-економічною безпекою підприємства, таких, як гнучкість, оперативність, надійність, безперервність, у межах дослідження особливо слід підкреслити принцип компетентності, котрий передбачає, що питаннями забезпечення фінансово-економічної безпеки займаються висококваліфіковані кадри.

У науковій літературі є певні методологічні доробки стосовно аналізу вітчизняного досвіду підготовки фахівців для забезпечення економічної безпеки підприємств, зокрема, вітчизняні науковці П.Я. Пригунов, М.М. Пересипкін, Х.О. Мандзіновська [7–9] здійснили низку досліджень щодо змісту діяльності аналітиків з питань фінансово-економічної безпеки підприємства та фахівців підрозділів безпеки. Це дозволило чітко окреслити функції, завдання та специфіку цього виду професійної діяльності та визначити фахівців з фінансово-економічної безпеки в якості суб'єктів системи забезпечення безпеки підприємства як організаційної системи, покликаної вирішувати завдання гарантування безпеки організації [7, с. 129]. За сучасних умов ведення бізнесу доцільним є виділення в системі менеджменту підприємства окремої специфічної функції управління економічною безпекою, тож організація та функціонування системи фінансово-економічної безпеки підприємства залежить від ефективної роботи штатного підрозділу безпеки та рівня кваліфікації управлінських кадрів у безпековій сфері підприємства.

Діяльність фахівців з безпеки як вид професійної діяльності вимагає наявності певних професійних компетентностей (знань, умінь, навичок) щодо забезпечення безпеки на підприємстві: здатність до аналізу, синтезу, узагальнення інформації; здатність протягом тривалого часу займатись певним видом діяльності; здатність задіяти короткочасний і довготривалий види пам'яті; здатність оперувати великими обсягами аналітичної інформації; здатність приймати виважені управлінські рішення щодо вибору та реалізації безпекової стратегії; здатність до комунікативної поведінки. Поряд з цим, не менш важливими в роботі фахівця з безпеки є наявність таких психологічних особливостей, як вміння: здійснювати соціально-психологічний аналіз факторів зовнішніх і внутрішніх загроз фінансово-економічній безпеці підприємства; визначати соціально-економічні інтереси працівників підприємства; проводити якісний професійно-психологічний відбір персоналу; проявляти високий рівень стресостійкості; забезпечувати компетентність персоналу в питаннях способів та методів підтримки належного рівня безпеки підприємства; здійснювати моральне й матеріальне стимулювання працівників щодо дотримання стандартів безпеки; сприяти створенню й

підтримці позитивного соціально-психологічного клімату в колективі задля досягнення загальних цілей організації.

Високий професійний рівень фахівців з фінансово-економічної безпеки дозволяє в межах прийнятої підприємством безпекової стратегії в повному обсязі виконувати основні функції діяльності аналітиків з питань фінансово-економічної безпеки підприємства та фахівців з безпеки такі, як функції адміністративно-розпорядчого, організаційно-управлінського, інформаційно-аналітичного та економічного змісту [7, с. 130; 9, с. 27]. Інструментарій реалізації зазначених функцій відповідає основним методам управління фінансово-економічною безпекою підприємства, зазначеним вище. Разом з тим, додатково до основних функцій підрозділу безпеки підприємства виділяють соціально-кадрову функцію, що обумовлюється зростаючим значенням всебічного врахування можливостей менеджменту підприємства щодо управління внутрішніми чинниками виникнення загроз безпековому стану суб'єкта господарювання та забезпечення стабільності його діяльності. Відповідно методами забезпечення економічної безпеки на підприємстві є організаційні, правові, економічні, а також спеціальні [7, с. 133], до яких слід віднести групу соціально-психологічних методів управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Реалізацією спеціальних заходів безпеки займаються працівники, для яких це є предметом професійної діяльності й основною роботою, тобто з цієї позиції на сучасному етапі ведення підприємницької діяльності на засадах соціальної відповідальності, яка стала невід'ємною складовою бізнесу та головним ва-жем покращення соціального розвитку організації [10, с. 69], вкрай важливим є наявність у сучасних фахівців з фінансово-економічної безпеки підприємства знань та практичних навичок із соціальної психології, що забезпечує ефективне використання спеціального інструментарію в управлінні безпекою.

У зв'язку з цим доречно зазначити на впровадження мотивації персоналу як чинника зміцнення економічної безпеки на підприємстві. На мотивацію персоналу з метою стимулювання працівників до дотримання встановлених на підприємстві норм безпеки та галузевих стандартів безпеки впливають багато чинників [11, с. 177; 12, с. 167]: індивідуалізація заробітної плати, матеріальна (преміальна) винагорода, участь працівників у прибутках, групове стимулювання та заохочення, право працівників на придбання акцій на пільгових засадах тощо. Поряд із матеріальними методами мотивації персоналу слід виділити і такі методи стимулювання працівників, які не є традиційними для нашої економіки (нематеріальні методи), але мають неабиякий вплив на можливість управління безпекою підприємства, а саме: схвалення успіхів працівника з боку керівництва та колективу; соціальна оцінка професій-

них та особистісних якостей робітника; професійний та соціальний розвиток і перспективи професійного зростання; внутрішньокорпоративна культура в розрізі цілей безпеки суб'єкта господарювання тощо. Це пов'язано з бажанням працівників задовольнити свої не тільки економічні, а й соціальні потреби в процесі трудової діяльності (у причетності до соціальної групи, визнанні з боку колективу однодумців, самоствердженні та особистісної самореалізації), саме тому ці методи мають соціально-психологічну спрямованість.

Таким чином, від того, наскільки професійно є підготовленим сучасний фахівець з фінансово-економічної безпеки з огляду на наявність у нього теоретичних та практичних психологічних знань, наскільки є сформованими його фахові компетентності щодо здатності володіння спеціальними соціально-психологічними методами управління фінансово-економічною безпекою підприємства та ефективного їх застосування задля управлінського впливу на персонал і внутрішні чинники небезпеки на підприємстві, в остаточному рахунку залежить не тільки забезпечення належного безпекового стану суб'єкта господарювання, а й загалом можливість досягнення стратегічних цілей управління безпекою і забезпечення сталого й безпечного розвитку підприємства у довготривалій перспективі. Отже, перспективна система підготовки, професійної перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері управління фінансово-економічною безпекою підприємства як самостійної галузі економічної безпекології потребує застосування освітніх інновацій з урахуванням вимог сучасності щодо використання суміжних з економікою знань, таких як соціальна психологія.

Висновки. За умов ведення бізнесу на підставах соціальної відповідальності згідно з вимогами соціально-орієнтованих ринкових перетворень в економіці важливим методологічним напрямом у сучасній теорії та практиці економічної безпекології є всебічне врахування соціально-психологічного аспекту управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Використання спеціального інструментарію управління в сфері безпеки на засадах застосування в практичній діяльності фахівців із питань безпеки професійних знань та навичок із соціальної психології є доцільним як для реалізації соціально-економічних інтересів працівників та задоволення їхніх соціально-психологічних потреб у процесі трудової діяльності, так і для забезпечення належного безпекового стану підприємства та підтримки його стійкого функціонування і у поточному, і у довгостроковому періодах, що відповідає цілям сталого й безпечного розвитку суб'єкта господарської діяльності.

Напрямами подальших досліджень у зазначеній царині безпеки є виявлення ролі служби безпеки підприємства у попередженні та розв'язанні корпоративних конфліктів із застосуванням конфліктологічних знань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давидюк Т.В. Фінансово-економічна безпека чи фінансова складова економічної безпеки: епістемологічний підхід. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2013. Вип. 1(25). С. 39–52. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/28450>
2. Бондаренко О.О., Сухецький В.А. Фінансово-економічна безпека підприємства: теоретичний та практичний аспекти. *Ефективна економіка*. 2014. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3580>
3. Мойсєєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навч. посіб. Львів, 2011. 380 с.
4. Орлик О.В. Методи управління фінансово-економічною безпекою. *SWorld*. 2014. Вип. 1. Т. 28. С. 37–41. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer34/341.pdf>
5. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т.Г. Васильців та ін. ; за ред. Т.Г. Васильціва. Львів : Ліра-Прес, 2012. 386 с.
6. Варій М.Й. Психологічні основи економічної безпеки. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2009. Вип. 2. С. 1–16. URL: http://www.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvsp/02_2009/09vmjoeb.pdf
7. Пригунов П.Я. Діяльність фахівців з економічної безпеки як об'єкт наукових досліджень. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. 2013. № 6. С. 128–136. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2013_6_24
8. Пригунов П.Я., Пересипкін М.М. Аналіз вітчизняного досвіду підготовки фахівців з вищою освітою для забезпечення економічної безпеки підприємств: досягнення та перспективи розвитку. *Комунальне господарство міст*. 2013. № 111. С. 244–254. URL: <https://eprints.kname.edu.ua/35491/1/244-254%20Пригунов%20ПЯ.pdf>
9. Мандзіновська Х.О. Основні положення діяльності аналітиків з питань фінансово-економічної безпеки підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2017. Вип. 10. С. 24–31. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2017/10_2017_ukr/7.pdf
10. Шульженко І.В., Алієва В.А. Соціальна відповідальність як засіб управління конфліктами в організації. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 4(09). С. 69–72. URL: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2018/4_09_uk/14.pdf
11. Денисенко М.П., Будякова О.Ю. Сучасні стратегії управління персоналом підприємств. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 5(10). С. 175–181. URL: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/32.pdf
12. Заставнюк Л.І., Липовецька Т.Р. Проблематика системи мотивації персоналу в сучасному менеджменті підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 3(14). С. 166–172. URL: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2019/3_14_uk/30.pdf

REFERENCES:

1. Davydiuk T.V. (2013) Finansovo-ekonomichna bezpeka chy finansova skladova ekonomichnoi bezpeky: epistemologichnyi pidkhid [Financial and economic security or the financial component of economic security: an epistemological approach]. *Problemy teorii ta metodologii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu* [Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis] (electronic journal), vol. 1(25), pp. 39–52. Available at: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/28450> (accessed 2 May 2020).
2. Bondarenko O.O., Sukhetskyy V. A. (2014) Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstva: teoretychni ta praktichni aspekty

- [Financial and economic security of the enterprise: theoretical and practical aspects]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy]. (electronic journal), no. 10. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3580> (accessed 2 May 2020).
3. Moiseienko I.P., Marchenko O.M. (2011) *Upravlinnia finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva* [The financial and economic security management of enterprise]. Lviv. (in Ukrainian)
4. Orlyk O.V. (2014) Metody upravlinnia finansovo-ekonomichnoi bezpeky [Methods of financial and economic security management]. *SWorld* [SWorld] (electronic journal), vol. 1(28), pp. 37–41. Available at: <https://www.sworld.com.ua/konfer34/341.pdf> (accessed 4 May 2020).
5. Vasytsev T.H. (2012) *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia* [Financial and economic security of Ukrainian enterprises: strategy and support mechanism]. Lviv: Liha-Pres. (in Ukrainian)
6. Varii M.Y. (2009) *Psykhologichni osnovy ekonomichnoi bezpeky* [Psychological foundations of economic security]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav* [Scientific Bulletin of Lviv University of Internal Affairs] (electronic journal), vol. 2, pp. 1–16. Available at: http://www.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvsp/02_2009/09vmjoeb.pdf (accessed 15 May 2020).
7. Pryhunov P.Y. (2013) Diialnist fakhivtsiv z ekonomichnoi bezpeky yak ob'ekt naukovykh doslidzhen [Activities of economic security specialists as an object of scientific research]. *Naukovyi visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu* [Scientific Bulletin of the International Humanities University] (electronic journal), no. 6, pp. 128–136. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2013_6_24 (accessed 15 May 2020).
8. Pryhunov P.Y., Peresyphkin M.M. (2013) Analiz vitchyznianoho dosvidu pidgotovky fakhivtsiv z vyshchoiu osvitoiu dla zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv: dosiagnennia ta perspektivy rozvytku [Analysis of domestic experience in training specialists with higher education to ensure economic security of enterprises: achievements and prospects for development]. *Komunalne hospodarstvo mist* [Municipal utilities] (electronic journal), no. 111, pp. 244–254. Available at: <https://eprints.kname.edu.ua/35491/1/244-254%20Пригунов%20ПЯ.pdf> (accessed 19 May 2020).
9. Mandzinovska Kh.O. (2017) Osnovni polozhennia diialnosti analitikov z pytan finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [The main provisions of analysts on financial and economic security of the enterprise]. *Infrastruktura rynku* [Market infrastructure] (electronic journal), vol. 10, pp. 24–31. Available at: http://market-infr.od.ua/journals/2017/10_2017_ukr/7.pdf (accessed 20 May 2020).
10. Shulzhenko I.V., Aliieva V.A. (2018) Sotsialna vidpovidalnist yak zasib upravlinnia konfliktamy v orhanizatsii [Social responsibility as a means of conflict management in the organization]. *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk* [Priazovsky Economic Bulletin] (electronic journal), vol. 4(09), pp. 69–72. Available at: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2018/4_09_uk/14.pdf (accessed 24 May 2020).
11. Denysenko M.P., Budiakova O.Y. (2018) Suchasni stratehii upravlinnia personalom pidpriemstv [Modern strategies of personnel management of enterprises]. *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk* [Priazovsky Economic Bulletin] (electronic journal), vol. 5(10), pp. 175–181. Available at: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/32.pdf (accessed 25 May 2020).
12. Zastavniuk L.I., Lypovetska T.R. (2019) Problematyka systemy motyvatsii personalu v suchasnomu menedzhmenti pidpriemstva [Problems of personnel motivation in modern enterprise management]. *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk* [Priazovsky Economic Bulletin]. (electronic journal), vol. 3(14), pp. 166–172. Available at: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2019/3_14_uk/30.pdf (accessed 25 May 2020).

УДК 338.48

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-24>**Фурдак М.М.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та підприємництва
Херсонського державного університету***Furdak Margarita***PhD in Economics,
Associate Professor of Finance, Accounting and Entrepreneurship Department
Kherson State University*

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ 2020

WAYS OF DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF CHALLENGES 2020

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано показники функціонування туристичної галузі України в динаміці за низку років: кількість туристичних потоків, обсяг зовнішньої торгівлі послугами, пов'язаними з подорожами, та її питома вага в загальному обсязі зовнішньої торгівлі України, експортно-імпорتنний баланс зовнішньої торгівлі послугами, пов'язаними з подорожами з деякими країнами світу. Зроблено висновок, що Україна є державою з не розкритим повною мірою та не задіяним туристично-рекреаційним потенціалом. Окреслено стратегічні напрями для підняття рівня якості вітчизняних туристичних послуг до європейських стандартів, якнайшвидшого виведення галузі з кризи, заподіяної глобальним поширенням пандемії, спричиненої вірусом COVID-19, прискорення подальшого поступального розвитку вітчизняного туризму і підвищення його конкурентоспроможності. Розглянуто роль внутрішнього туризму країни в посткарантинний період.

Ключові слова: туризм, туристична галузь, туристична послуга, виноробство, винний туризм, сільський зелений туризм.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы показатели функционирования туристической отрасли Украины в динамике за ряд лет: количество туристических потоков, объем внешней торговли услугами, связанными с путешествиями, и ее удельный вес в общем объеме внешней торговли Украины, экспортно-импортный баланс внешней торговли услугами, связанными с путешествиями, с некоторыми странами мира. Сделан вывод, что Украина является государством с не раскрытым полной мере и незадействованным туристско-рекреационным потенциалом. Определены стратегические направления для поднятия уровня качества отечественных туристических услуг к европейским стандартам, скорейшего вывода отрасли из кризиса, причиненного глобальным распространением пандемии, вызванной вирусом COVID-19, ускорения дальнейшего поступательного развития отечественного туризма и повышения его конкурентоспособности. Рассмотрена роль туризма страны в посткарантинный период.

Ключевые слова: туризм, туристическая отрасль, туристическая услуга, виноделие, винный туризм, сельский зеленый туризм.

ANNOTATION

Tourism as an industry has significant potential to stimulate the growth of national economies. Ukraine, having all the conditions for the proper development of the economy through domestic tourism, lags far behind the world's leading countries in the level of development of tourist infrastructure and quality of tourist services. The article analyzes the functioning of the tourism industry

of Ukraine in the dynamics over a number of years: the number of tourist flows, the volume of foreign trade in travel-related services and its share in total foreign trade of Ukraine, export-import balance of foreign trade in services related to with travels with some countries of the world. Based on the study, it was concluded that Ukraine today is a country with not fully disclosed and not used tourism and recreational potential. The global spread of the pandemic, caused by the COVID-19 virus, has provoked severe financial consequences for both the global tourism industry and domestic tourism. In these conditions, the Ukrainian tourism industry must find such new approaches and mechanisms of organization and management that could keep it in conditions of even fiercer competition for the consumer of tourism services. In particular, domestic tourism needs further development as an alternative to external tourism in a pandemic and post-quarantine period. As one of the ways out of the crisis situation, it is proposed to immediately intensify activities on the organization of thematic tourism services, in particular – rural green tourism and wine tourism. The wine-making and recreational-resort potential of some regions of Ukraine, in particular of Kherson region, for further development of green and wine tourism is substantiated. Conclusions were made on strategic directions to raise the level of quality of domestic tourist services to European standards, get out of the crisis as soon as possible and accelerate further progressive development of domestic tourism, increase the attractiveness of Ukraine as a tourist object – for both domestic and foreign tourists in increasing the competitiveness of domestic tourism in the post-quarantine period.

Key words: tourism, tourist branch, tourist service, winemaking, wine tourism, rural green tourism.

Постановка проблеми. Теоретично Україна є туристично привабливою країною і має всі можливості для розвитку вітчизняного туризму як пріоритетної галузі економіки. У Стратегії розвитку туризму і курортів на період до 2026 року сфера туризму визначена однією з основних галузей, що впливають на загальний стан і тенденції світової економіки. Тому можливість прискорення економічного зростання країни завдяки туристичній галузі підтверджено світовим досвідом. «Оскільки зазначена сфера пов'язана з діяльністю більш як 50 галузей, її розвиток сприяє підвищенню рівня зайнятості, диверсифікації національної економіки, збереженню і розвитку культурного потенціалу, збереженню екологічно безпечного навколишнього природного середовища, а також підвищує

рівень інноваційності національної економіки, сприяє гармонізації відносин між різними країнами і народами. Україна розташована у центрі Європи та має всі умови для належного розвитку економіки за рахунок туризму, проте суттєво відстає від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг» – зазначено в Стратегії розвитку туризму і курортів України на період до 2026 року [1]. Оскільки в умовах світової кризи і пандемії, пов'язаної з поширенням вірусу COVID-19, конкурентна боротьба за споживача туристичного продукту стає ще більш жорсткою, це спонукає суб'єктів галузі переглянути підходи та інструменти щодо якості та наповнюваності своїх туристичних послуг, знайти нові дієві форми та способи зацікавленості туриста в інноваційній, сучасній, конкурентоспроможній, такій, що відповідає вимогам сьогодення галузі туристичних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу, виявлення основних тенденцій, проблем та перспектив подальшого розвитку туристичної галузі України як частини національної економіки присвячено чимало робіт науковців та аналітиків: Д. Басюк, О. Гальцової, Г. Горіної, С. Грабовенської, В. Дятлової, В. Зайцевої, М. Кабушкіна, В. Кифяка, Н. Коржа, О. Любіцевої, В. Мацуки, Н. Моїсєєвої, О. Покаатаєвої, Г. Скляра, Т. Ткаченко, О. Трохимець, Н. Ушенко, І. Черниш, Н. Щербакової та ін. Чимало економістів різного часу досліджували проблеми управління розвитком туризму та впровадження зарубіжного досвіду в розбудову вітчизняної туристичної галузі, порядок формування механізмів управління розвитком туризму як на державному, так і на місцевому рівнях: І. Андриченко, М. Барна, О. Бартошук, І. Безуглий, Л. Богадьорова, В. Братюк, В. Герасименко, Г. Горбань, А. Гришук, А. Гуменюк, З. Іванова, Є. Козловський, М. Мальська, І. Маркіна, В. Семенов, Д. Стеченко, І. Чучка, І. Школа та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Пандемія, спричинена вірусом COVID-19, додала нових викликів та ще більше ускладнила процес формування вітчизняного туризму як високоефективної, конкурентоспроможної галузі. На перший план

вийшли питання утримання галузі в умовах кризи, недопущення її падіння до тих позначок, які унеможливають саме існування вітчизняного туризму, не тільки міжнародного, а й внутрішнього.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є дослідження стану української туристичної галузі в динаміці за ряд років, виявлення існуючих проблем та визначення стратегічних шляхів розбудови вітчизняного конкурентоспроможного туризму в нових умовах кризи, спричиненої світовою пандемією.

Виклад основного матеріалу дослідження. За оцінкою Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО), внесок туризму до світового валового внутрішнього продукту з урахуванням непрямого ефекту становить 10 відсотків. Загальна кількість робочих місць, що прямо або опосередковано стосуються сфери туризму, становить 11 відсотків. У 2015 році частка міжнародних туристичних прибуттів збільшилася на 4,4 відсотка і становила 1184 млн туристів [1]. Український бюджет у 2017 році отримав від туризму та послуг, пов'язаних з подорожами (отелі, харчування, транспорт тощо) 39,6 млрд грн. Інвестиції до туристичного сектору за підсумками 2017 року становили 7,9 млрд грн [2].

Як зазначалося вище, у світовому ВВП частка туризму становить близько 10%, в той час як за офіційними статистичними джерелами питома вага туристичної галузі в Україні в 2018 році становила лише 1,5% ВВП, поступово зменшуючись протягом останніх 15 років (рис. 1).

Як свідчать результати дослідження, упродовж 2015–2018 років в Україні спостерігається загальне збільшення туристичних потоків (табл. 1).

В той же час досить незначна частка візних туристів зменшилась з 6,7% в 2013 році до 1,7% в 2018 році, тобто майже в 4 рази, а доля внутрішніх туристів від загальної кількості туристичних потоків з цей же час скоротилась більше ніж вдвічі, поповнивши нішу візних туристів, кількість яких збільшилась з 2519 тис. осіб в 2013 році до 4023 тис. осіб в 2018 році. Загалом же в 2018 році в Україну віхало лише 1,7% туристів від загальної кількості туристичного потоку. Динаміка співвідно-

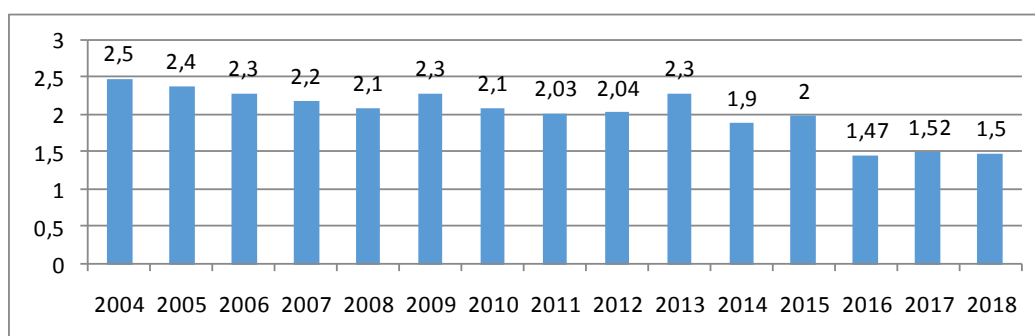


Рис. 1. Частка прямих надходжень від туризму у ВВП України, %

Джерело: [3]

Таблиця 1

Туристичні потоки в Україні, тис. осіб

Роки	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, усього	3454	2425	2019	2550	2806	4557
З них:						
візних (іноземних) туристів	232	17	15	35	39	76
доля із загальної кількості, %	6,7	0,7	0,7	1,4	1,4	1,7
виїзних туристів	2519	2085	1647	2061	2290	4023
доля із загальної кількості, %	72,9	86,0	81,6	80,8	81,6	88,3
внутрішніх туристів	703	323	357	454	477	457
доля із загальної кількості, %	20,4	13,3	17,7	17,8	17,0	10,0
Співвідношення кільк. виїзних туристів до внутрішніх	3,6	6,4	4,6	4,5	4,8	8,8

Джерело: [4]

шення кількості виїзних туристів до кількості внутрішніх має стійку тенденцію до збільшення і досягає в 2018 році показника 8,8 в порівнянні з 3,6 в 2013 році, тобто збільшення становить 2,4 рази. Особливо стрімко цей показник зріс в 2018 році. Це свідчить про занепад внутрішнього туризму в Україні. Негативна тенденція стану вітчизняної туристичної галузі простежується і на рис. 2.

Як видно з рис. 2, кількість громадян України, які виїжджали за кордон значно перевищує кількість іноземців, які відвідали Україну. Крім того, кількість українців, які виїжджали за кордон, з року в рік збільшується. Це свідчить про те, що Україна дедалі більше стає непривабливою як для зовнішніх, так і для внутрішніх туристів. Дається взнаки неспроможність вітчизняного туристичного продукту на рівних конкурувати з країнами-лідерами туристичних послуг. Найбільшою популярністю серед громадян України у 2017 році користувалася Польща, Угорщина, Молдова, Туреччина, Румунія, Словаччина, Єгипет, Німеччина, Італія та Ізраїль. Серед іноземців, які відвідали нашу країну, переважали громадяни Молдови, Республіки Білорусі, Польщі, Туреччини, Ізраїлю, Німеччини, США та Азербайджану [5].

При цьому частина іноземних туристів, які подорожували в туристичних групах, є доволі незначною, – трохи більше 1%. Більшість гро-

мадян, які за існуючою класифікацією розглядаються як іноземні туристи, фактично такими не є, а відвідували Україну зі службовими або приватними цілями, а вищезазначені статистичні показники надані включно з одноденними відвідувачами (за даними Адміністрації Державної прикордонної служби України). Все це свідчить про низький рівень розвитку організованого туризму в Україні.

У структурі зовнішньої торгівлі України питома вага послуг, пов'язаних із подорожами, має досить стаке значення – від 3,2% в 2005 році до 2,1% в 2010, 2011, 2015, 2016, 2019 роках, про що наочно свідчать дані табл. 2.

Це означає, що за досить довгий період – з 2005 по 2019 рік – галузь не наростила обсягів, тобто не розвивалась. Показники зовнішньої торгівлі України послугами, пов'язаними з подорожами в 2019 році, з деякими країнами, наведені в таблиці 3.

Як видно з таблиці, сальдо зовнішньої торгівлі з країнами – найбільшими експортерами-імпортерами послуг, пов'язаних із подорожами, є від'ємним, тобто імпорт таких послуг значно перевищує експорт.

Проведене дослідження наочно свідчить, що Україна сьогодні є державою з не розкритим повною мірою туристично-рекреаційним потенціалом. В той же час країна має вагомі об'єктивні передумови, щоб зайняти достойне місце серед

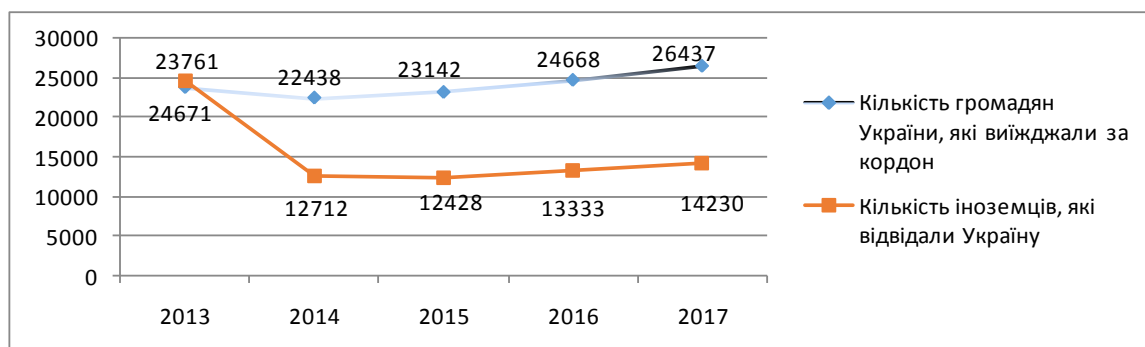


Рис. 2. Динаміка зміни кількості громадян, що в'їжджають в Україну та виїжджають із неї

Джерело: [4]

Таблиця 2

Динаміка зовнішньої торгівлі послугами, пов'язаними з подорожами, млн дол. США

	Усього	Послуги, пов'язані з подорожами	Питома вага послуг, пов'язаних з подорожами
2005	6443,2	207,0	3,2
2010	11936,3	253,1	2,1
2011	14180,3	301,9	2,1
2012	14096,2	392,5	2,8
2013	14233,2	358,1	2,5
2014	11520,9	228,0	2,0
2015	9736,7	200,9	2,1
2016	9868,0	205,2	2,1
2017	10714,4	242,7	2,3
2018	11638,0	298,9	2,6
2019	15628,9	335,0	2,1

Джерело: розраховано автором на підставі ukrstat.gov.ua

Таблиця 3

Зовнішня торгівля послугами, пов'язаними з подорожами, України з деякими країнами світу в 2019 році

		Експорт		Імпорт		Сальдо (+,-)
		Обсяг, тис. дол. США	Питома вага у % до загального обсягу країни	Обсяг, тис. дол. США	Питома вага у % до загального обсягу країни	
Усього		15628855,9	100,0	6942150,2	100,0	8686705,7
З них:						
Албанія	усього	988,7	100,0	1730,3	100,0	-741,7
	послуги, пов'язані з подорожами	255,1	25,8	1596,7	92,3	-1341,6
Болгарія	усього	44866,7	100,0	28014,8	100,0	16851,9
	послуги, пов'язані з подорожами.	1469,6	3,3	10882,9	38,8	-9413,3
Греція	усього	24811,8	100,0	38710,2	100,0	-13898,4
	послуги, пов'язані з подорожами.	1659,8	6,7	27673,9	71,5	-26014,1
Іспанія	усього	86694,4	100,0	55874,1	100,0	30820,3
	послуги, пов'язані з подорожами.	1525,7	1,8	21497,1	38,5	-19971,3
Італія	усього	135363,2	100,0	72158,1	100,0	63205,1
	послуги, пов'язані з подорожами.	5515,4	4,1	20904,3	29,0	-15388,9
Чорногорія	усього	2752,5	100,0	7575,6	100,0	-4823,1
	послуги, пов'язані з подорожами.	32,8	1,2	5979,3	78,9	-5946,5
Кіпр	усього	357134,9	100,0	409220,8	100,0	-52085,9
	послуги, пов'язані з подорожами.	5763,8	1,6	161122,0	39,4	-155358,2
Мальдіви	усього	389,0	100,0	8588,9	100,0	-8199,9
	послуги, пов'язані з подорожами	233,6	60,1	8585,1	100,0	-8351,5
Туреччина	усього	197429,1	100,0	567525,6	100,0	-370096,6
	послуги, пов'язані з подорожами	10756,5	5,4	409683,9	72,2	-398927,4

Джерело: [4]

найрозвиненіших туристичних країн світу. Маючи вигідне геополітичне розташування, Україна завжди була і є перехрестям транспортних та людських потоків з Півночі на Південь та із Заходу на Схід. Значний туристсько-рекреаційний потенціал України базується на спри-

ятливих кліматичних умовами, переважно рівнинному ландшафті, багатстві флори і фауни, розвиненій мережі транспортних сполучень, наявності культурно-історичними пам'ятками, широкій індустрії подорожей та туризму. В умовах необхідності виходу економіки України із

кризи, спричиненої санітарно-епідеміологічною ситуацією в світі та країні, та враховуючи потенційні збитки туристичної галузі в 2020 році, спричинені світовою пандемією, нагальною потребою стає всебічне вивчення, упорядкування та розвиток усіх наявних в нашій державі місць та ресурсів туристичного призначення, що мають стати фокусами регіональних центрів вітчизняної туристичної індустрії, сприяти подальшому соціально-економічному розвитку як зовнішнього, так і внутрішнього туризму. Внаслідок глобального поширення пандемії 2020 року очікується «дві хвили» важких фінансових наслідків для світової туристичної індустрії. З однієї сторони, брак вільних ресурсів на фінансових ринках суттєво обмежив подальший розвиток туристичних об'єктів. З другої сторони, зростання безробіття і скорочення доходів населення викликало «ефект оптимізації витрат домогосподарств», що очікувано буде супроводжуватися скороченням витрат на дозвілля, вагома частка яких приходилася на туризм. В зв'язку із цим тенденції спаду у світовому туризмі очікувано будуть випереджати динаміку спаду сукупного ВВП, як це було в період фінансової кризи 2008 року.

Оскільки в умовах світової кризи і пандемії, пов'язаної з поширенням вірусу COVID-19, конкурентна боротьба за споживача туристичного продукту стає ще більш жорсткою, це спонукає суб'єктів галузі переглянути підходи та інструменти щодо своїх продаж. Відтак, в сьогоднішніх умовах для туристичної галузі, яка найбільше постраждала від пандемії, особливо посилюються позиції внутрішнього туризму. В цьому сенсі, на нашу думку, слід задуматись над розбудовою в країні тематичного туризму. На конференції Всесвітньої туристичної організації в Ліссабоні за результатами дослідження «Tourism 2020 Vision» проголошені 5 перспективніших туристичних напрямків XXI століття, один з яких – саме тематичний туризм.

Зокрема, актуальним є сільський зелений туризм та його різновиди. Взагалі, 2020 рік в Україні проголошений Роком розвитку туризму в регіонах і на сільських територіях. В цьому зв'язку для утримання вітчизняною туристичною галузю своїх позицій необхідно як можна оперативніше вивчити попит на туристичний продукт, переформатувати пропозиції, забезпечити сучасне інфраструктурне облаштування, ефективно задіяти рекламу, і, звичайно, налагодити якісний спектр сервісу за помірними цінами.

В квітні 2020 року стартував Всеукраїнський молодіжний конкурс інноваційних проєктів розвитку туризму на сільських територіях, що передбачає врахування кризових явищ, пов'язаних із пандемією COVID-19. Його мета – залучити молодь до розроблення та впровадження проєктів місцевого економічного розвитку, підтримати підприємницьку та інноваційну проєктну діяльність і популяризувати сільський туризм не тільки як дієву форму соціаль-

но-економічного розвитку сільських територій, а й як перспективний напрямок розвитку внутрішнього туризму в Україні.

Одним із регіонів, що має достатній потенціал та всі можливості для успішного й стало-го розвитку сільського зеленого туризму, як то унікальний природний комплекс, сприятливий клімат, щедрість землі, гостинність місцевих жителів, численні об'єкти відпочинку у сільській місцевості (зелені садиби, селянські і фермерські господарства, комплекси для риболовлі тощо), є Херсонщина. Наприклад, за результатами моніторингу, проведеного Херсонською ОДА ще в 2014 році питома вага кількості туристів, що прибули до регіону на відпочинок та оздоровлення біля моря, складала 75%, сільський зелений туризм займав 19%, історико-культурний та інші різновиди туризму – 6%. За офіційною інформацією Департаменту з туризму та курортів ХОДА, в 2019 році Херсонську область відвідало 3 млн 920 тис туристів, з них 58 тис 197 іноземців. Переважна кількість відпочиваючих прибули з Дніпропетровської, Київської, Миколаївської, Запорізької, Одеської, Вінницької, Харківської, Львівської, Хмельницької, Житомирської областей. Країни-лідери за туристичними відвідуваннями Херсонщини – Польща, США, Білорусь, Німеччина, Італія. Згідно з офіційною інформацією, впродовж сезону 2019 року туристів приймали 227 закладів відпочинку та оздоровлення (державної, комунальної та колективної власності), 46 дитячих оздоровчих таборів, 15 спеціалізованих санаторних закладів, 1186 мініготелів і пансіонатів приватного сектору, а також 65 баз та комплексів зеленого туризму, 54 цілорічні готельні комплекси [6].

До послуг туристів на Херсонщині діють 20 садіб сільського зеленого туризму, найбільш популярними з яких є «Зелені Хутори Таврії» в Голопристанському районі. На території області розроблено більше 90 туристичних маршрутів та створено і розповсюджено єдиний реєстр маршрутів внутрішнього туризму, серед яких науково-пізнавальні маршрути по біосферному заповіднику «Асканія-Нова», пішохідні маршрути по єдиній в Європі пустелі – «Олешківські піски», відвідування святини українського козацтва, пам'ятника історії національного значення – Кам'янської Січі, екологічні маршрути по островам Бірючий та Джарилгач; екскурсії по об'єктах винного та сільського зеленого туризму. Також простежується цілеспрямований потік туристів на Лемурійське озеро у Чаплинському районі. Відтак, аналіз передумов та тенденцій розвитку туризму Херсонської області дозволяє стверджувати, що область має значні можливості та переваги, щоб увійти до найбільш розвинутих у туристичному відношенні регіонів Європи, зокрема займавши нішу сільського зеленого туризму: вигідне геополітичне розташування, комфортні мікрокліматичні умови, різноманітний ландшафт, унікальну

флору і фауну, історико-культурну, архітектурну спадщину, розвинуту мережу транспортного сполучення, достатні людські, матеріальні, у тому числі природно-оздоровчі ресурси. В той же час, відновлення вітчизняної туристичної галузі від катастрофічних наслідків світової пандемії потребує застосування нових, нетрадиційних інноваційних підходів до організації та управління галуззю як на державному рівні, так і на рівні суб'єктів туристичних послуг. Для забезпечення відродження та поступального розвитку туристичної галузі України в посткарантинних умовах посилення конкуренції, потрібно розуміння щодо необхідності більш енергійного впровадження саме внутрішнього туристичного продукту, на фоні зростання вимог споживачів до наповнення, різноманітності та якості туристично-рекреаційних послуг. Зокрема, незважаючи на потужний туристично-рекреаційний потенціал, кате-горію «зірок» на Херсонщині на сьогодні мають лише 4 заклади: готелі Опті-ма*** та Greenstone** (Херсон), Ревлан* (Нова Каховка), Прем'єра** (Залізний Порт Голопристанського району). Сертифікати відповідності послуг проживання є у 68 закладів. Звісно, цього недостатньо в умовах підвищення вибагливості туристів до якості наданих туристичних послуг та з огляду на конкурентні переваги зарубіжних готелів.

Також, відпочивальники незадоволені якістю умов транспортних перевезень в країні. Стан автошляхів катастрофічний практично у всіх регіонах країни, у т.ч. і в найбільш затребуваних туристами. При цьому значна частка внутрішніх туристичних перевезень здійснюється автомобільним транспортом, в той час, як технічний стан автомобільних доріг негативно впливає на безпечність та комфортність подорожі.

Навіть відсутність банкоматів в місцях активного відпочинку туристів (зокрема, в Херсонській області на Арабатській Стрілці – узбережжя Азовського моря, яке вибирають відпочивальники з дітьми) різко знижує комфортність та якість відпочинку і, відповідно, знижує конкурентоспроможність туристичної галузі конкретного регіону.

Ще одним перспективним, і на наш погляд необхідним напрямком вітчизняної туристичної галузі має стати винний туризм як різновид внутрішнього тематичного туризму. Зокрема, сьогодні у всіх виноробних регіонах світу вважається за доцільне розвивати і підтримувати такий вид тематичного туризму, як винний, з метою популяризації місцевої виноробної продукції – з одного боку, і підвищення рівня конкурентоспроможності туристичної галузі – з іншого боку. Відомі європейські виноробні регіони Італії, Франції, Іспанії, Португалії, Угорщини, а також країни «Нового Світу вина», такі як Австралія, Аргентина, Чилі, США і Південна Африка проводять тактику рекламування продукції місцевих виробників алкогольних напоїв і просування місцевого туристичного продукту,

отримуючи додаткові економічні та соціальні вигоди від туристів – цінителів вина. Поєднуючи два сектори економіки – виноградарсько-виноробну галузь і туризм, та надаючи певні вигоди для розвитку туризму, винний туризм є також і формою маркетингу винограду і вина, та в той же час може співіснувати з усіма видами діяльності, які є супутними при вирощування винограду та виробництві вина. Винний туризм сприяє просуванню виноградної сировини і виноматеріалів від сільськогосподарських товаровиробників та виноробних підприємств до кінцевих споживачів, підвищує ефективність маркетингових комунікацій та брендингу як господарюючих суб'єктів на внутрішньому і зовнішніх ринках виноградно-виноробної продукції, так і суб'єктів туристичної діяльності України. Крім того, поширення спеціалізованих послуг винного туризму дасть змогу збільшити тривалість туристичного сезону в регіонах, підвищити туристичний імідж місцевості, збільшити кількість туристичних потоків, збагатити і диференціювати місцевий туристичний продукт за рахунок впровадження різноманітних додаткових заходів, як то: винних фестивалів, екскурсій, дегустацій, презентацій тощо.

В Україні існують всі передумови для успішного розвитку винного туризму, оскільки держава входить у двадцятку світових лідерів виробництва вина. Ключовими фігурами в розвитку ринку винного туризму в Україні є підприємства і структури, пов'язані з виробництвом і продажем вина. Адже їхня частка в роздрібно-му продовольчому товарообігу України – в межах 20%, що є досить високим показником для економіки, в той час як внесок туризму у ВВП України становить близько 1,5% [7].

Серед європейських найкращих практик винного туризму можна виділити кластер Бордо. До нього входять підприємства виробництва винограду, вина, добрив, засобів захисту рослин, розплідники і селекційні господарства, виробники машин і устаткування для виноградарства і виноробства, пакування та тари, компанії із забезпечення сертифікації продукції, мережі дистрибуції та торгівлі, а також мережа готелів та закладів громадського харчування, що забезпечують до 50% доходів винно-туристичного кластера, Інститут енології, Винна школа, Школа винного бізнесу і громадські організації інтелектуальної власності, захисту прав споживачів тощо. Серед учасників кластера також присутні підприємства з надання юридичних послуг, маркетингові, друкарські, дизайнерські підприємства, які забезпечують рух інформаційних потоків у кластері [8].

За даними аналітичних досліджень та учасників ринку, середній показник споживання вина українцями становить 3–5 л на особу на рік. Для порівняння у «традиційних винних країнах» Європи цей показник становить: у Франції – 44,2, у Португалії – 41,0, в Італії – 37,5 літра на особу [9]. Низький рівень споживання вина в порів-

Таблиця 4

**Кількість підприємств виноробної промисловості та обсяг виробництва вина
в Україні та Херсонській області**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість підприємств виноробної промисловості, од.								
Україна	43	43	45	46	47	52	59	61
Херсонська обл.	6	6	7	9	9	9	9	9
Обсяг виробництва вина, тис. дал								
Україна	29611	38039,8	45409,7	51169,6	34730,3	40656,3	42119,0	20722,5
Херсонська обл.	345,3	299,5	307,2	275,4	783,1	320,2	108,1	860,1

Джерело: [10; 11; 12]

Таблиця 5

Суб'єкти винного туризму в Україні

Підприємство	Місце розташування	Вид діяльності	Туристичний продукт
Херсонська область			
Виноробне господарство князя П.М. Трубецького	Бериславський район, село Веселе.	Вирощування винограду, виробництво вина, зберігання у винних підвалах.	Тут можна в буквальному сенсі зануритися в історію, адже 8 винних підвалів зберігають більше 10 000 пляшок, серед яких близько 7 000 вин – рідкі екземпляри. Пропонується екскурсія виноробнею, екскурсія на збір урожаю, історична екскурсія, етнотур, еногастрономічний тур, дегустація, продаж вина власного виробництва.
Будинок марочних коньяків «Таврія»	м. Нова Каховка	Виробництво вин та коньяків.	Екскурсії щодо вирощування винограду, технології виробництва коньяку, зберігання та витримки у галереях, дегустація та основи етикету, продаж продукції власного виробництва.
Одеська область			
Винарня «Колоніст»	Болградський район, село Криничне.	Сімейна виноробня. Виробництво вин.	Екскурсії по виноградниках, виноробних цехах і винних підвалах, дегустація вин та страв болгарської кухні, продаж продукції власного виробництва.
Винзавод «Шабо»	Білгород-Дністровський район, село Шабо.	«Центр культури вина Шабо». Виробництво вин та коньяків.	Екскурсії (історія вина, структура підприємства, винні підвали, пам'ятник Виноградній лозі, мультимедійна скульптура «Фонтан Діоніса»), дегустація, продаж продукції власного виробництва.
Винарня Grande Vallee	Овідіопольський район, селище Великодолинське.	Завод «Винтрест». Виробництво винограда та вин.	Екскурсії по заводу і виноградниках, дегустація вин у супроводі сомельє, відпочинок на літній терасі, продаж продукції власного виробництва.
Миколаївська область			
Винарня «Бейкуш»	Очаківський район, село Чорноморка.	Сімейне господарство. Виробництво вин.	Екскурсії, дегустація вин, продаж вина власного виробництва, участь у гастрономічних фестивалях.
Закарпатська область			
Виноробний комплекс «Чизай»	м.Берегове, урочище Чизай.	Виробництво вина.	Екскурсії (вирощування винограду, виробництво вина, вино сховища, Музей виноградарства та виноробства, підйом на вершину виноградних пагорбів), дегустація вина та їжі, продаж вина власного виробництва.
Винзавод «Леанка»	Ужгородський район, селище Середнє.	Виробництво сухих, десертних та марочних сухих вин.	Екскурсії (Середнянські винні підвали, зберігання вина), дегустація, продаж вина власного виробництва.
Дегустаційний підвал «Старий підвал»	м. Берегове.	Виробництво вина.	Екскурсії щодо технології виробництва та в винний підвал, дегустація, продаж вина власного виробництва.
Винарня Олександра Ковача	м. Ужгород.	Виробництво вина.	Дегустаційний винний зал «Шардоне». Дегустація, продаж вина власного виробництва, участь у конкурсах і фестивалях, свято молодого вина «Закарпатське божеоле».

Джерело: самостійно систематизовано автором

нянні з іншими країнами зумовлений низькою купівельною спроможністю вітчизняного споживача та відсутністю культури споживання вина в Україні. Водночас, за даними Державної служби статистики, кількість виноробних підприємств має тенденцію до збільшення, як в Україні, так і в Херсонській області, як виноградарсько-виноробному регіоні. В той час, як показник виробництва вина в Україні в 2017 році зменшився в порівнянні з попереднім роком більш ніж вдвічі, Херсонщина наростила виробництво вина майже в 9 разів (табл. 4).

У своїй виробничій діяльності передові виноробні підприємства Херсонської області поєднують як сучасні європейські технології (ручний збір винограду, обмеження врожайності виноградників для забезпечення високої якості вина, сучасне обладнання тощо), так і особливості ґрунту Херсонської області (виращування районуваних сортів винограду, виготовлення автентичних вин і т.ін.).

Це позитивно впливає на індивідуальний імідж Херсонських вин на ринку України і формування конкурентних переваг. Зокрема, «Виноробне господарство князя П.М. Трубецького» – це єдине історичне шато України, де протягом 124 років виробляють якісні українські вина з винограду, вирощеного на власних виноградниках і зібраного руками. У 2013 році завершено реконструкцію історичної будівлі виноробні 1900 року з вежею та оглядовим майданчиком, де обладнано дегустаційні зали, встановлено 8 галерей винних підвалів часів Трубецького, що використовуються для витримки та зберігання вин. Підприємство є достойним об'єктом винного туризму в Херсонській області. Крім «Виноробного господарства князя П.М. Трубецького», в Україні вже започатковано практику винного туризму і в інших регіонах (табл. 5).

Виноробство є невід'ємною частиною соціально-культурної спадщини будь-якої нації, автентичним надбанням етносу. Тому інструменти та механізми організації винного туризму вирішують не тільки економічні задачі наповнення бюджету, а й в повній мірі відповідають соціально-гуманітарним завданням туристичної діяльності будь-якої країни, як найважливішого чинника діалогу культур, світогляду і традицій народів.

Висновки. Розвиток туризму в Україні є однією із перспективних галузей для національної економіки, яка дозволить забезпечити значний внесок у ви-гляді нових робочих місць, збільшення надходжень від зовнішньоекономічної діяльності та поповнення державного бюджету через сплату податків. Протягом багатьох років туристична галузь України розвивається дуже повільними темпами. Основною проблемою розвитку туризму в Україні є неефективне та нерациональне використання природних ресурсів, якими багата країна, а також недостатність чіткої стратегії розвитку індустрії туризму та її регулювання і державної підтримки. Пандемія 2020 року, спричинена поширенням вірусу

COVID-19, додала нових викликів туристичній галузі. Вважаємо, що внутрішній туризм в умовах пандемії та в посткарантинний період стає пріоритетним та потребує якнайшвидшого розвитку в Україні, що дозволить вітчизняним суб'єктам туристичної діяльності збагатити свою туристичну пропозицію та залучити до свого бізнесу різні верстви населення.

І в цьому сенсі вважаємо за необхідне виділити такі стратегічні напрями щодо підняття рівня якості вітчизняних туристичних послуг до європейських стандартів, прискорення розвитку вітчизняного туризму та приваблення більше туристів як з України, так і із зарубіжжя:

- удосконалення туристичної інфраструктури та транспортних шляхів сполучення;
- врегулювання та вдосконалення нормативно-правової бази у сфері туризму;
- активний розвиток внутрішнього тематичного туризму, зокрема, сільського зеленого та винного туризму.

Тільки така взаємодія усіх елементів туристичної індустрії може привести до появи істотного синергетичного ефекту, вираженого в якості зростання конкурентоспроможності сфери вітчизняного туризму. Конкурентоздатними будуть ті оператори туристичного ринку, які раніше за інших додадуть своєму туристичному продуктові нові споживчі якості і властивості і зуміють зацікавити споживача новачками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження КМУ від 16 березня 2017 р. № 168-р «Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80> (дата звернення: 30.05.2020).
2. Туристична галузь в Україні 2017 року принесла 1,5% ВВП. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/2442359-turistichna-galuz-v-ukraini-2017-roku-prinesla-15-vvp.html> (дата звернення: 31.05.2020).
3. Шелеметьєва Т. В. Управління розвитком туризму в Україні в умовах трансформації національної економіки [автор. дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук 08.00.03 – економіка та управління національним господарством]. URL: http://virtuni.education.zp.ua/info_cpu/sites/default/files/aref%20Shelemetieva_0.pdf (дата звернення: 02.06.2020).
4. Статистичний щорічник України за 2018 рік (за ред. І. Є. Вернера). Житомир : ТОВ «БУК-ДРУК», 2019. 482 с. С. 161. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2019/zb/11/zb_yearbook_2018.pdf (дата звернення: 02.06.2020).
5. Статистичний щорічник України за 2017 рік. (за ред. І.Є. Вернера). Київ, 2018. 541 с. С. 172. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_seu2017_u.pdf (дата звернення: 02.06.2020).
6. На Херсонщині цього літа відпочили майже 60 тисяч іноземців. URL: <https://glavcom.ua/news/na-hersonshchincogo-lita-vidpochili-mayzhe-60-tisyach-inozemciv-629917.html> (дата звернення: 29.05.2020).
7. Карташова О.Г Соціально-економічні умови розвитку туристичних винних кластерів в Україні. Бізнес-навігатор. 2017. Вип. 4-2(43). С. 58–63. 168 с.

8. Нездоймінов С.Г. Регіональні контури кластерного розвитку винного туризму. Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 8. Частина 1. 2014. 217 с. С. 137–141.
9. Офіційний веб-сайт Продовольчої та сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй. FAOSTAT. URL: <http://faostat.fao.org/> (дата звернення: 01.06.2020).
10. Головне управління статистики у Херсонській області. URL: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 30.05.2020).
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 30.05.2020).
12. Федорова Н. Є. Адаптація комунікативної складової комплексу маркетингу підприємств харчової галузі до сучасних ринкових умов. [автореф. дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)]. URL: <http://kntu.net.ua/ukr/content/download/58818/350542/file/%D0%90%D0%B2%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82.pdf> (дата звернення: 03.06.2020).
4. Statystychnyy shchorichnyk Ukrainy za 2018 rik (za red. I. Ye. Vernera). Zhytomyr: TOV «BUK-DRUK», 2019. 482 s. S. 161. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publitsat/kat_u/2019/zb/11/zb_yearbook_2018.pdf (accessed 02.06.2020).
5. Statystychnyy shchorichnyk Ukrainy za 2017 rik (za red. I. Ye. Vernera) Kyiv, 2018. 541 s. S.172. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publitsat/kat_u/2018/zb/11/zb_seu2017_u.pdf (accessed 02.06.2020).
6. Na Khersonshchyni ts'oho lita vidpochyly mayzhe 60 tysyach inozemtsiv. URL: <https://glavtsom.ua/news/na-her-shchyni-tsogo-lita-vidpochyli-mayzhe-60-tisyach-inozemt-siv--629917.html> (accessed 29.05.2020).
7. Kartashova O.H. Sotsial'no-ekonomichni umovy rozvytku turystychnykh vynykh klasteriv v Ukraini. Biznes-navigator. 2017. Vyp. 4-2(43). S. 58–63. 168 s.
8. Nezdoymynov S.H. Rehional'ni kontury klasternoho rozvytku vynyho turizmu. Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu Vypusk 8. Chastyna 1. 2014 217 s. S. 137–141.
9. Ofitsiynyy veb-sayt Prodovol'choyi ta sil'skohospodars'koyi orhanizatsiyi Ob'yednanykh Natsiy. FAOSTAT. URL: <http://faostat.fao.org/> (accessed 01.06.2020).
10. Holovne upravlinnya statystyky u Khersons'kiy oblasti. URL: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua> (accessed 30.05.2020).
11. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 30.05.2020).
12. Fedorova N. Ye. Adaptatsiya komunikativnoyi skladovoyi kompleksu marketynhu pidpryemstv kharchovoyi haluzi do suchasnykh rynkovykh umov. [avtoref. dysertatsiyi na zdobuttya naukovoho stupenya kandydata ekonomichnykh nauk spetsial'nist' 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnya pidpryemstvamy (za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti)]. URL: <http://kntu.net.ua/ukr/tcontent/download/58818/350542/file/%D0%90%D0%B2%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82.pdf> (accessed 03.06.2020).

REFERENCES:

1. Rozporyadzhennya KМУ vid 16 bereznya 2017 r. # 168-r «Pro skhvalennya Stratehii rozvytku turizmu ta kurortiv na period do 2026 roku». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80> (accessed 30.05.2020).
2. Turystychna haluz' v Ukraini 2017 roku prynesla 1,5% VVP. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubrics-tourism/2442359-turistsna-galuz-v-ukraini-2017-roku-prinesla-15-vvp.html> (accessed 31.05.2020).
3. Shelemet'yeva T. V. Upravlinnya rozvytkom turizmu v Ukraini v umovakh transformatsiyi natsional'noyi ekonomiky [avtoref. dysertatsiyi na zdobuttya naukovoho stupenya doktora ekonomichnykh nauk 08.00.03 – ekonomika ta upravlinnya natsional'nym hospodarstvom]. URL: <http://virtuni.edutsation.zp.ua/>

УДК 338:48

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-25>**Шацька З.Я.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки та туризму
Київського національного університету технологій та дизайну***Пушкар К.С.***студентка
Київського національного університету технологій та дизайну***Shatska Zorina***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department Business Economics and Tourism
Kyiv National University of Technology and Design***Pushkar Katerina***Student
Kyiv National University of Technology and Design*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ ПЕРЕХОДУ ДО ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF TOURISM DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено, що сьогодні туризм – одна з галузей світової економіки, яка дуже динамічно розвивається. Доведено, що в умовах глобалізації та інтернаціоналізації міжнародних ринків зміни світової ринкової інфраструктури туризму стають усе більш очевидними, а сама індустрія переходить до активного використання нових інноваційних технологій. Інноваційна діяльність у туристичній індустрії відбувається в двох напрямках: випуск нових видів туристичного продукту; використання нових видів туристичних ресурсів та технологій, зміни в організації виробництва і споживання. Подальша комп'ютеризація і перехід до електронної комерції є перспективними напрямками туризму. З'ясовано, що в індустрії туризму зараз активно впроваджується технологія online-бронювання шляхом використання GDS-систем на базі комп'ютерних програм Galileo, Amadeus, Sabre, Worldspan і багатьох інших. Найбільшою популярністю бронювання послуг через GDS-системи користуються тури, авіаквитки, готелі, автомобілі. Щорічно у світі активізуються інтеграційні процеси у сфері туризму, спостерігається поступова монополізація ринку, утворюються потужні світові туроператори. Стратегічним інноваційним пріоритетом у туристичній галузі має стати технологічне перетворення внутрішнього і міжнародного туризму, яке забезпечить більш повне використання потенціалу внутрішнього туризму, приплив коштів у соціально-культурну сферу, розвиток регіонів країни.

Ключові слова: світовий туризм, туристична індустрія, туроператори, інноваційні технології, GDS-системи.

АННОТАЦИЯ

В статье определено, что на сегодняшний день туризм – это одна из отраслей мировой экономики, которая очень динамично развивается. Доказано, что в условиях глобализации и интернационализации международных рынков изменения мировой рыночной инфраструктуры туризма становятся все более очевидными, а сама индустрия переходит к активному использованию новых инновационных технологий. Инновационная деятельность в туристической индустрии происходит в двух направлениях: выпуск новых видов туристического продукта; использование новых видов туристических ресурсов и технологий, изменения в организации производства и потребления. Дальнейшая компьютеризация и переход к электронной коммерции являются перспективными направлениями

развития туризма. Установлено, что в индустрии туризма сейчас активно внедряется технология online-бронирования путем использования GDS-систем на базе компьютерных программ Galileo, Amadeus, Sabre, Worldspan и многих других. Наибольшей популярностью бронирования услуг через GDS-системы пользуются туры, авиабилеты, гостиницы, автомобили. Ежегодно в мире активизируются интеграционные процессы в сфере туризма, наблюдается постепенная монополизация рынка, образуются мощные мировые туроператоры. Стратегическим инновационным приоритетом в туристической отрасли должно стать технологическое преобразование внутреннего и международного туризма, которое обеспечит более полное использование потенциала внутреннего туризма, приток средств в социально-культурную сферу, развитие регионов страны.

Ключевые слова: мировой туризм, туристическая индустрия, туроператоры, инновационные технологии, GDS-системы.

ANNOTATION

The article identifies that today tourism is one of the most rapidly developing sectors of the world economy. It is proved that in the context of globalization and internationalization of international markets changes in the world market infrastructure of tourism are becoming more apparent, and the industry itself is moving to the active use of new innovative technologies. Ukraine, despite its high recreational, historical, cultural and spiritual potential, the presence of vast ecologically clean geographical areas, occupies a small place in the world tourism market, so the orientation of the country to an effective entry into the world market of tourist services is extremely important, which can happen if increase of innovative activity of domestic travel agency. Innovative activity in the tourism industry is twofold: the release of new types of tourism product; use of new types of tourist resources and technologies, changes in the organization of production and consumption. Further computerization and transition to e-commerce is a promising destination for tourism. It is revealed that the travel industry is now actively using online booking technology through the use of GDS-based computer programs Galileo, Amadeus, Sabre, Worldspan and many more. The most popular booking services through GDS-systems are: tours, flights, hotels, cars. Annually in the world integration processes in the sphere of tourism are activated, gradual monopolization of the market is observed, powerful world tour

operators are being formed. A strategic innovation priority in the tourism industry should be the technological transformation of domestic and international tourism, which will ensure a more complete use of the potential of domestic tourism, inflow of funds into the socio-cultural sphere, development of the regions of the country. The development of the domestic tourism industry will depend on: the level of state regulation of the development of the tourism industry of the country; availability of regional programs for the development of tourist and recreational complexes; introduction of the system of stimulation of economic activity of tourist enterprises; application of methods of analysis of activity of subjects of tourist and recreational destination.

Key words: world tourism, tourism industry, tour operators, innovative technologies, GDS-systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Туризм – одна з галузей світової економіки, яка дуже динамічно розвивається. Сьогодні ця індустрія набирає шалених обертів, активно сприяючи соціально-економічному зростанню багатьох країн світу. За оцінкою Всесвітньої туристичної організації, «середні темпи розвитку туризму в два-три рази перевищують середньорічні темпи зростання національної економіки у цілому» [11, с. 58]; туризм становить 10% від валового світового продукту, 7% від загального обсягу інвестицій, 5% від усіх податкових надходжень. За прогнозами фахівців у сфері туризму, у 2030 р. частка країн, що розвиваються, у загальних надходженнях до світового ринку туристичних послуг становитиме 57% (порівняно з 35%, які є сьогодні). У багатьох країнах туризм відіграє важливу роль у формуванні валового внутрішнього продукту, активізації зовнішньоторговельного балансу, створенні великої кількості робочих місць та зайнятості населення. Зі зростанням зайнятості у сфері туристичного бізнесу підвищуються рівень добробуту нації і доходи населення [8].

Україна, незважаючи на свій високий рекреаційний, історичний, культурний і духовний потенціал, наявність величезних екологічно чистих географічних районів, займає незначне місце на світовому туристичному ринку [11, с. 58], тому орієнтація країни на ефективне входження до світового ринку туристичних послуг є надзвичайно важливою.

Незважаючи на складну економічну ситуацію значної частини вітчизняних туристичних підприємств та всієї галузі у цілому, на перший план виходить проблема активізації інноваційної діяльності туристичних підприємств, підвищення ролі інновацій в туристичному бізнесі. Світовий досвід показує, що нові технології здатні забезпечити підвищення конкурентоспроможності туристичних компаній, підвищити якість туристичних послуг і забезпечити високі темпи економічного зростання. Впровадження інновацій туристичним підприємствами є одним зі шляхів активізації розвитку вітчизняної туристичної індустрії та подолання негативних явищ [14].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної пробле-

ми і на які спираються автори. Багато вітчизняних та зарубіжних учених звертали увагу на дослідження інноваційних процесів у сфері туризму. Можна виділити роботи В.І. Биркович, В.С. Боголюбова, С.В. Дмитрука, А.П. Дурович, М.А. Жукова, В.С. Новікова, В.А. Квартального, С.І. Ковальова, М. Малахова, М.О. Михно, В.С. Новикова, Ю.А. Пшеничного, А.Е. Саак, С.Т. Соколова, О.І. Черниш, А.В. Чечель, в яких розкрито сутність інноваційної діяльності, класифікація інновацій у туризмі, процеси автоматизації праці, управління підприємствами туризму на базі використання інноваційних технологій. Проблемам глобалізації та розвитку світового туризму присвячено праці В.М. Зайцевої, О.М. Корнієнко, К.В. Кучеренко. Розвитку туристичних підприємств у формі кластерів на регіональному рівні присвячено праці О.В. Ольшанської та А.О. Мельник.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим, попри значний науковий доробок вітчизняних та закордонних учених із дослідження проблем та перспектив розвитку туристичної галузі як на національному, так і на світовому рівні, залишаються недостатньо вирішеними питання розроблення й упровадження інноваційних технологій у діяльність як вітчизняних, так і закордонних туристичних підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення ролі інноваційних технологій в індустрії туризму з урахуванням специфіки цієї галузі, чинників, що сприяють упровадженню інновацій, основних тенденцій, напрямів діяльності та перспектив розвитку інновацій у світовому та вітчизняному туризмі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні туризм – це глобальний комп'ютерний бізнес, до складу якого входять великі корпорації, авіакомпанії, готелі і ресторани по всьому світу. В умовах інтернаціоналізації та глобалізації світової спільноти, з одного боку, й активного впливу дестабілізуючих зовнішніх чинників (світовий тероризм, екологічні проблеми, економічні кризи і інше) – з іншого, зміни світової ринкової інфраструктури туризму стають усе більш очевидними [13]. З економічного погляду глобалізаційні процеси в туризмі проявляються у формуванні стратегічних альянсів і створенні глобальних гравців туристичної сфери (авіакомпанії, готельні мережі, туроператори), що супроводжується розширенням глобальних туристичних ринків, горизонтальною та вертикальною інтеграцією галузі та посиленням конкуренції серед існуючих туристичних напрямків у всьому світі [11, с. 73].

Активне впровадження сучасних інформаційних технологій у діяльність туристичних підприємств є обов'язковою умовою їхньої успішної роботи, оскільки точність, надійність,

оперативність, висока швидкість обробки і передачі інформації визначають ефективність управлінських рішень у цій сфері. Однак на рівень упровадження туристичних інновацій сьогодні впливають економічне становище країни, соціальний стан, рівень законодавства та міжнародні угоди, тому для кожної країни існують різні мотиви інновацій в туризмі. Але для будь-якої країни є кілька загальних причин:

- зростаючі потреби населення, що збільшуються у зв'язку з вивченням способу життя в інших регіонах і придбанням нових знань;

- ризик утрати ринкової квоти у в'їзному туризмі;

- загострення світової конкуренції у сфері туризму;

- необхідність стримувати виїзд своїх громадян у райони, аналогічні умовам регіонів їхньої країни проживання (природа, культура, клімат);

- гармонійне поєднання привабливих умов відпочинку і подорожей для повного задоволення потреб найвибагливіших туристів.

Інноваційна діяльність у туристичній індустрії відбувається в кількох напрямках:

1. Випуск нових видів туристичного продукту.

2. Використання нових видів туристичних ресурсів та технологій, зміни в організації виробництва і споживання.

Саме останній напрям найбільше впливає на діяльність туристичних компаній. Сьогодні цими технологіями є переважно комп'ютеризація і перехід до електронної комерції. Електронний бізнес відкриває великі можливості для розвитку будь-якого підприємства. Ця нова форма ринкових відносин заснована на використанні новітніх телекомунікаційних технологій та Інтернету. Він використовується як покупцями, так і продавцями. Але головне, що туризм має важливу перевагу перед іншими секторами електронної комерції: його споживач отримує товар безпосередньо на місці його виробництва, у туристичному центрі. Поява нової програми такого роду не тільки дала змогу знизити вартість зв'язку, а й забезпечила можливість усіх учасників туристичного ринку працювати як єдиний офіс.

Робота з комп'ютерними програмами дає змогу туристам отримувати оперативну та достовірну інформацію про ціни і кількість доступних місць у будь-який час, а також мати можливість відстежувати хід виконання замовлення на всіх етапах його виконання. Тут діють різні системи бронювання, вони відрізняються одна від одної набором пропонованих послуг і технологією їх роботи. Наприклад, найпопулярнішими у світі є такі програми, як Galileo, Amadeus, Sabre, Worldspan і багато інших. Технологія online-бронювання ґрунтується на миттєвому відображенні реальної інформації про наявність місць за поточними тарифами з можливістю їх резервування [6]. Найбільшою популярністю бронювання послуг через GDS-системи користуються тури, авіаквитки, готелі, автомобілі [13]. Такі інноваційні системи дають

змогу зарезервувати всі основні компоненти інфраструктури туризму, таким чином, вони фактично формують загальну інформаційну систему, яка пропонує розподільні мережі для всієї індустрії туризму. Створення GDS-систем бронювання вдосконалило і прискорило систему взаємодії між постачальником та споживачем туристичних послуг.

Однак останні позитивні тенденції в міжнародному туризмі супроводжуються низкою проблем, серед яких – складні політичні події в найпопулярніших районах, різні кліматичні проблеми, візові проблеми та ін. Сьогодні попит на туристів для так званих «гарячих» турів збільшився. У результаті світової економічної кризи, яка уповільнила зростання індустрії туризму, туроператори були змушені пропонувати різні тури, найдоступніші, привабливі і, отже, більш конкурентоспроможні. Туристи переважно купували квитки заздалегідь, при цьому використовуючи знижки і «гарячі» пропозиції, іншими словами – вони економили. Однак, за оцінками експертів, складна економічна ситуація у світі ніяк не вплинула на морські круїзи. Навпаки, круїзний туризм розширюється, щорічно збільшуючи туристичний потік і обсяг грошових доходів [2]. Основними круїзними напрямками в Європі, як і раніше, залишаються середземноморські країни.

На думку аналітиків, політична та економічна криза у США, що виникла через відмову Конгресу збільшити рівень державного боргу в кінці 2020 р., може призвести до значного спаду в індустрії туризму США. Зокрема, близько 400 національних парків США, численні музеї, меморіали та зоопарки, які отримали державне фінансування, більше не працюють [12]. Але найбільших проблем світовий туризм зазнав унаслідок закриття кордонів між країнами у зв'язку з рекомендаціями урядів багатьох країн щодо уникнення масових заходів, обмеження інтенсивності пересування між країнами та пов'язаним із цим зниженням попиту на авіаперельоти та неможливості здійснення туристичної діяльності внаслідок боротьби з коронавірусом. Після завершення карантину сфера туризму потребуватиме відновлення, що визначає необхідність пошуку нових ефективних форм виходу туристичних підприємств з кризи та недопущення настання банкрутства. Одним із таких ефективних шляхів є об'єднання діяльності туристичних підприємств шляхом інтеграції.

Щорічно у світі активізуються інтеграційні процеси у сфері туризму, і спостерігається поступова монополізація ринку. Так, сьогодні три найбільших туроператора Німеччини контролюють 70% ринку. Майже половина туристичних ринків у Франції і Великій Британії контролюється трьома і чотирма провідними туроператорами відповідно [10].

У транспортному секторі ці процеси відбуваються в результаті злиття великих авіакомпаній. Прикладом є злиття і створення най-

більшої у світі авіакомпанії American Airlines і US Airways [8]. Проблема в тому, що державне регулювання у сфері авіаперевезень сильно відстає від комерційної реальності. Міжнародна організація цивільної авіації готує план дій зі створення нормативно-правової бази, яка усуне перешкоди для доступу на авіаційний ринок і захистить права споживачів.

Упровадження інновацій в індустрії туризму дасть змогу не тільки підвищити рівень конкурентоспроможності підприємств цієї сфери, а й оцінити доцільність упровадження нових видів послуг. Навіть невеликі інвестиції в інновації мають великий економічний ефект у вигляді прибутку, а застосування інновацій у цілому дасть великий стрибок у розвитку туристичної компанії.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналізуючи стан сучасного світового туризму, можна зробити висновок, що стратегічним інноваційним пріоритетом у цій галузі має стати технологічне перетворення внутрішнього і міжнародного туризму, яке забезпечить більш повне використання потенціалу внутрішнього туризму, приплив коштів у соціально-культурну сферу, розвиток регіонів країни.

У подальшому розвиток вітчизняної індустрії туризму буде залежати від:

- визначення пріоритетних напрямів удосконалення механізму державного регулювання розвитку туристичної галузі країни;
- розроблення регіональних програм розвитку індивідуальних туристично-рекреаційних комплексів;
- формування системи стимулювання господарської діяльності туристичних підприємств;
- розроблення методів аналізу передумов, можливостей і доцільності створення і функціонування суб'єктів туристично-рекреаційного призначення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белоусов Д.С. Туризм и глобальный экономический кризис в зеркале СМИ. *Глобализация и туризм: проблемы взаимодействия* : материалы I Междунар. науч. конф., г. Саратов, 15-16 апреля 2009 г. Саратов, 2009. С. 83–94.
2. Ганский В.А. Современные тенденции развития мирового рынка туристических услуг. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка»*. 2012. № 2. С. 23–27.
3. Економіка й організація інноваційної діяльності : навчальний посібник / І.І. Цигилик та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 128 с.
4. Зайцева Н.А. Менеджмент в социальном сервисе и туризме : учебник. Москва : Академия, 2016. 281 с.
5. Застосування інформаційних інновацій у туризмі. *Economics*: вебсайт. URL: http://www.rusnauka.com/1_NNM_2015/Economics/6_183991.doc.htm (дата звернення: 24.04.2020).
6. Інновації в туризмі. *Ліга* : вебсайт. URL : <http://blog.liga.net/user/bnikiforov/article/14068.asp> (дата звернення: 24.04.2020).
7. Мельниченко С.В., Мельниченко Л.В. Державне регулювання діяльності підприємств туристичної сфери. *Фінанси України*. 2016. № 11. С. 55–62.
8. Мельник А.О., Тукін Н.В. Проблеми розвитку туризму в Україні. *Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні* : матеріали виступів III Міжнарод.наук.-практ. Інтернет-конф., м. Київ, 11 квітня 2019 р. Київ : КНУТД, 2019. С. 115–118.
9. Проблеми інноваційно-інвестиційної стратегії туристичного бізнесу. *Інвестплан* : вебсайт. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2009/8.pdf (дата звернення: 24.04.2020).
10. Сливенко В.А. Тенденції та проблеми розвитку міжнародного туризму на сучасному етапі. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини»*. 2014. Вип. 6. С. 80–84.
11. Сучасні проблеми економічного розвитку України : монографія / за ред. О.В. Ольшанської, А.О. Мельник, Т.Є. Воронкової. Київ : ДКС центр, 2018. 184 с.
12. Чернецька С.А. Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму. *Культура народів Причорномор'я*. 2012. № 232. С. 85–88.
13. Шацька З.Я. Глобальные предприятия туристической индустрии. *Paradigm of knowledge*. 2018. № 1(27). URL: <http://naukajournal.org/index.php/Paradigm/>. DOI: [https://doi.org/10.26886/2520-7474.1\(27\)2018.2](https://doi.org/10.26886/2520-7474.1(27)2018.2) (дата звернення: 24.04.2020).
14. Денисенко М.П., Шацька З.Я., Захарченко О.О. Заходи активізації інноваційного розвитку вітчизняних туристичних підприємств (на прикладі ТОВ «Агентство «Pan Ukraine»). *Причорноморські економічні студії*. 2019. № 46. С. 61–67.

REFERENCES:

1. Belousov D. S. (2015) Turizm i global'nyy ekonomicheskiiy krizis v zerkale SMI [Tourism and the global economic crisis in the media mirror]. *Proceedings of the Globalizatsiya i turizm: problemy vzaimodeystviya. materialy I Mezhdunar. nauch. konf. (Russia, Saratov, April 15-16, 2009)*. Russia: Saratov, pp. 83–94.
2. Ganskiy V. A. (2012) Sovremennyye tendentsii razvitiya mirovogo rynka turisticheskikh uslug [Modern tendencies of development of the world market of tourist services]. *Bulletin of Dnepropetrovsk. un-tu. Economy Series*, vol. 2, pp. 23–27.
3. Tsyhylyk I. I., Kropelnytska S. O., Mozil O. I., Tkachuk I. H. (2004) *Ekonomika y orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti: navch. posib.* [Economics and organization of innovative activity]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
4. Zaytseva N. A. (2016) *Menedzhment v sotsial'nom servise i turizme: uchebnik* [Management in social service and tourism]. Moscow: Academia Publishing Center. (in Russian)
5. Zastosuvannia informatsiinykh innovatsii u turyzmi [Application of information innovations in tourism]. *Ekonoms [Economics]*. Available at: http://www.rusnauka.com/1_NNM_2015/Economics/6_183991.doc.htm (accessed 24 April 2020).
6. Innovatsii v turyzmi [Innovations in tourism]. *Liha [League]*. Available at: <http://blog.liga.net/user/bnikiforov/article/14068.asp> (accessed 24 April 2020).
7. Melnychenko S. V., Melnychenko L. V. (2016) Derzhavne rehuliuuvannia diialnosti pidpriemstv turystychnoi sfery [State regulation of tourism enterprises]. *Finansy Ukrainy [Finance of Ukraine]*, 2016, vol. 11, pp. 55–62.
8. Melnyk A. O., Tugin N. V. (2019) Problemy rozvytku turyzmu v Ukraini [Problems of tourism development in Ukraine]. *Proceedings of the Suchasni determinanty rozvytku biznes-protsesiv v Ukraini: materialy vystupiv III Mizhnarod.nauk.-prakt. Internet-konf. (Ukraine, Kyiv, Apr 11 2019)*. Kyiv: KNUITD, pp. 115–118.

9. Problemy innovatsiino-investytsiinoi stratehii turystychnoho biznesu [Problems of innovation and investment strategy of tourism business]. *Investplan [Investment Plan]*. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2009/8.pdf (accessed 24 April 2020).
10. Slyvenko V. A. Tendentsii ta problemy rozvytku mizhnarodnoho turyzmu na suchasnomu etapi [Trends and problems of international tourism development at the present stage] *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriya: Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny [Bulletin of Dnipropetrovsk University. Series: World Economy and International economic relations]*, 2014, vol. 6, pp. 80–84.
11. Olshanska O. V., Melnyk A. O., Voronkova T. Ye. (2018) *Suchasni problemy ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [Modern problems of economic development of Ukraine]. Kyiv: TOV «DKS tsentr». (in Ukrainian)
12. Chernetska, S. A. (2012) Suchasni tendentsii rozvytku mizhnarodnoho turyzmu [Current trends in the development of international tourism]. *Kultura narodov Prychornomoria*, vol. 232, pp. 85–88.
13. Shatskaya, Z. Ya. (2018) Global'nye predpriyatiya turisticheskoy industrii [Global Tourism Industry Enterprises] *Mezhdunarodnyi nauchnyi zhurnal [International scientific journal «Paradigm of knowledge»]*, vol. 1(27). Available at: [https://doi.org/10.26886/2520-7474.1\(27\)2018.2](https://doi.org/10.26886/2520-7474.1(27)2018.2) (accessed 24 April 2020). (in Russian)
14. Denysenko M. P., Shatska Z. Ya., Zakharchenko O. O. (2019) Zakhody aktyvizatsii innovatsiinoho rozvytku vitchyznianskykh turystychnykh pidpriemstv (na prykladi TOV «Ahentstvo «Ran Ukraine»») [Measures of activation of innovative development of domestic tourist enterprises (on the example of «Ran Ukraine Agency» LLC)]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 46, pp. 61–67.

УДК 005.332.14

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-26>

Якименко-Терещенко Н.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Смоловик Р.Ф.
кандидат економічних наук,
професор кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Дяченко К.С.
старший викладач кафедри економіки та обліку
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Yakimenko-Tereshchenko Nataliia
Doctor of Economic Sciences, Professor,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

Smolovik Raisa
Candidate of Economic Sciences,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

Dyachenko Kateryna
Senior Lecturer at the Department of Economics and Accounting
Kharkiv Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ ГЕНЕЗИСУ ПЕРЕДБАЧЕННЯ ЯК ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ASPECTS OF THE GENESIS PROBLEM OF PREDICTION AS A GOVERNANCE FUNCTION IN THE GLOBALIZATION CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються питання переважно інноваційного виробництва на шляху його стійкого розвитку; обґрунтовано необхідність в умовах глобалізації використання методів прогнозування та передбачення як результату розвитку функцій управління в сучасних умовах трансформації соціально-економічних систем. Акцентується увага на зростаючій потребі в прогнозах на тривалу перспективу і взаємопов'язаних із цим проблемах, що вимагають вирішення з урахуванням чинників гнучкості управління його пристосуванням до ситуаційної дії зовнішнього середовища. Прогнозування, передбачення і планування визначено нерозривними етапами єдиного процесу управління в сучасних умовах. Визначено передбачення як функцію управління, проаналізовано його зміст, етапи розвитку, функції та обґрунтовано основні характеристики комплексної системи передбачення.

Ключові слова: управління, планування, ефективність, гнучкість, прогнозування, розвиток, адаптація, передбачення.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются вопросы преимущественно инновационного производства на пути его устойчивого развития; обоснована необходимость в условиях глобализации использования методов прогнозирования и предвидения как результата развития функций управления в современных условиях трансформации социально-экономических систем. Акцентируется внимание на растущей потребности в прогнозах на длительную перспективу и взаимосвязанных с этим проблемах, требующих своего решения с учетом факторов гибкости управления его приспособлением к ситуационному воздействию внешней среды. Прогнозирование, предвидение

и планирование определены неразрывными этапами единого процесса управления в современных условиях. Дано определение предвидения как функции управления, проанализированы его содержание, этапы развития, функции и обоснованы основные характеристики комплексной системы предвидения.

Ключевые слова: управление, планирование, эффективность, гибкость, прогнозирование, развитие, адаптация, предвидение.

ANNOTATION

The case is made for the use of forecasting and prediction techniques in the context of globalization as a result of the development of management functions in the current context of the transformation of social and economic systems. Emphasis is placed on the growing need for long-term projections and related problems that need to be addressed, taking into account the flexibility of its management to adapt to the situational impact of the external environment. Forecasting, foresight and planning are defined by the inextricable stages of a single management process in today's environment. Foresight is defined as a management function, its content, stages of development, functions are analysed, the main features of the integrated foresight system are justified. Scientific foresight as a management function in the context of globalization is a complex, integrated system that is based on: the results of basic research, discoveries; the emergence of definitions of new concepts and methods for the investigation of objects, taking into their future development; using all methods of stimulating intellectual cognitive activity based on the accumulation of intellectual capital of scientific knowledge, using intuition, fantasy, imagination as a reflection of objective reality in the human mind, as a process of superior, intelligent knowledge by nature; the ability to guess the truth

using the practice and experience of earlier knowledge leading to a transition to a knowledge-based economy. The problem of improving management based on foresight is complex. The problem requires the involvement of many sciences: economics, mathematics, cybernetics, philosophy, ethics, as well as the efforts of different area of expertise and trained human resources with a high level of intellectual potential. The genesis of the foresight problem has passed the following stages of development: practical need for production activities to make extensive use of foresight as a function of the management of the development of a particular system, the object of the system; practical need to address the use of foresight as a management function for several diverse sciences that determine the level of development of the respective national economy; practical need to use foresight as a management function for all sciences without exception to improve management efficiency.

Key words: management, planning, effectiveness, flexibility, forecasting, development, adaptation, foresight.

Постановка проблеми. Сталий розвиток постіндустріального виробництва ставить перед процесом планування нові завдання. Підвищується роль довгострокових економічних прогнозів, завданням яких є аналіз тенденцій розвитку системи в минулому і передбачення напрямів розвитку в майбутньому. Особливого значення набуває довгострокове прогнозування в складних системах з метою визначення найбільш ймовірних шляхів розвитку багатогалузевого національного господарства країни, масштабів і значущості очікуваних змін обсягу суспільного виробництва і потреб суспільства. Головним із напрямів наукової роботи, що має важливе практичне значення, стає дослідження проблем, пов'язаних з удосконаленням планування та організації управління виробництвом, із прогнозуванням на базі передбачення темпів розвитку науки і техніки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні процеси планування, прогнозування як функції управління виробничої діяльності підприємства досить широко висвітлені у працях вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них варто відзначити праці С.В. Войтко, І.О. Галиці, С.М. Ілляшенка, Ю.В. Кідзерського, О.Є. Кузьміна, О.Г. Мельника, О.П. Романко, М.М. Якубовського та ін. [1–4]. Процес управління складними системами, до яких належить постіндустріальне виробництво, в сучасних умовах глобалізації постійно вимагає вивчення особливості методів прогнозування його розвитку з використанням передбачення як необхідної функції управління. Ці питання недостатньо розкриті в науковій літературі.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування необхідності розвитку передбачення як функції управління в умовах трансформації економічних систем із метою забезпечення гнучкої адаптації підприємств до змін у зовнішньому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес виробництва нових видів товарів і послуг, з погляду його речового змісту, є системою перетворення предметів праці в готовий для споживання продукт, іншими словами – технологічним процесом. Він залежить від ха-

рактеру і призначення виготовленого продукту, властивостей самого процесу праці, застосовуваної техніки, а також методу організації праці на підприємстві. Отже, процес виробництва нового виду продукту може бути представлений як система, «входом» якої є ресурси, а «виходом» – виріб із певними якісними та кількісними характеристиками. Оскільки «вихід» системи збігається з визначенням мети процесу виробництва, то необхідно визначити більш чітко показники «виходу» системи, критерій її ефективності. Як критерій використовується показник, що характеризує витрати на виробництво продукції. Витрати повинні знижуватися за необхідних або поліпшених характеристик; витрати можуть підвищуватися, що є доцільним за значної міри підвищення характеристик виробу. Моделювання процесу виробництва починається з виділення підсистем у цій системі і складання принципових взаємозв'язків, у яких проявляється функціонування цього об'єкта. Такими основними підсистемами є: підсистеми конструктивного виконання, технології, організації виробництва, праці та управління. Ці підсистеми за своїм змістом функціональні, тобто кожній із них властиве вирішення певних завдань. Підсистеми взаємопов'язані між собою таким чином, що «вихід» кожної попередньої системи є елементом «входу» кожної наступної.

Такий процес виготовлення виробу характерний для умов індустріального виробництва. Однак основною ознакою, що визначає рух соціально-економічних систем в умовах глобалізації, є перехід до постіндустріального виробництва, яке є більш складною системою та ґрунтується на вміннях та здібностях людини, її інтелектуальному, психофізичному і соціокультурному потенціалах. Саме практичне застосування знань у процесі створення високотехнологічної продукції стає основним джерелом додаткової вартості. Перетворення знань та здібностей людини на основне джерело багатства робить людину та її високоякісну працю ключовим чинником постіндустріальної економіки [5]. У цих умовах менеджмент підприємства має чітко розуміти складність нових проблем, які пов'язані з вирішенням завдань з урахуванням впливу глобальних процесів. Це вимагає:

- забезпечення більш високого рівня, якості планування на основі функції передбачення;
- формування інтелектуального потенціалу трудових ресурсів шляхом залучення та створення оптимальних умов для інноваційно активних працівників;
- розроблення системи матеріальних і моральних стимулів, які об'єднують працівників підприємства для реалізації поставленої мети його розвитку, виконання місії підприємства, його філософії, етики.

В умовах такого виробництва прогнозування на базі передбачення є складовою частиною системи планування і включає низку стадій: аналіз досягнутого рівня і тенденцій, що склалися,

формування цілей розвитку системи на певний період, розроблення комплексу заходів з урахуванням найбільш ефективного досягнення поставлених цілей; передбачення розвитку системи в майбутньому періоді, його моніторинг і коригування з урахуванням реальних підсумків та виникаючих чинників і умов розвитку під впливом зовнішнього оточення.

Безперервно зростаюча потреба в прогнозах пов'язана з постійним зростанням складності, динамікою розвитку продуктивних сил, тісною взаємодією економіки, науки і техніки, складною ієрархічною структурою всього національного господарства. Тому інтерес до прогностичних досліджень є закономірним наслідком внутрішньої логіки розвитку складних систем. Такі прогнози дають можливість визначити основні напрями розвитку науки і техніки і є необхідною умовою розроблення ефективної науково-технічної політики. Такий прогноз не обмежується заданими межами часу і передбачає безперервне уточнення його оцінок у процесі отримання даних щодо змін у структурі світового виробництва.

Ефективність управління складними процесами вимагає наявності в його організаційній системі такого елемента, у функції якого входить визначення ефективності управлінських рішень, які приймаються, за умов впливу на такі системи в майбутньому періоді змін у зовнішньому середовищі. При цьому не можна виходити з інформації, що характеризує систему у статичі, а необхідно враховувати її розвиток у майбутньому періоді в динаміці. Отже, виникає необхідність аналізу результатів використання передбачення як функції управління в умовах глобальних процесів, насамперед виходячи з практичної необхідності та потреби суспільного виробництва.

Так, вважаємо, що у своєму розвитку генезис проблеми передбачення пройшов такі етапи, як:

- виникнення практичної потреби виробничої діяльності в широкому використанні передбачення як функції управління розвитком конкретної системи, об'єкта системи;

- виникнення практичної потреби виробничої діяльності щодо вирішення питань про використання передбачення як функції управління для кількох різномірних наук, що визначають рівень розвитку відповідних галузей національного господарства країни;

- виникнення практичної потреби для використання передбачення як функції управління для всіх без винятку наук із метою підвищення ефективності управління.

Наукові теоретичні дослідження, можливість, знання майбутнього стану процесу розвитку системи на основі передбачення дали змогу отримати ефективні результати. Оскільки в процесі наукового дослідження використовувалися різні комплексні методи, то і процес передбачення стали розглядати як комплексну функцію управління.

Перетворення інтегрованих проблем передбачення як функції управління в єдину комплексну.

Вирішення зазначених завдань створює науково обґрунтовану базу для планування, прогнозування передбачення і забезпечує гнучкість управління господарським розвитком і його ефективність.

Наукові теоретичні дослідження можливості знання майбутнього стану процесу розвитку системи на основі передбачення дали змогу отримати ефективні результати. Оскільки в процесі наукового дослідження використовувалися різні комплексні методи, то і процес передбачення стали розглядати як комплексну функцію управління.

Прогнозування, передбачення і планування – це три нерозривні етапи єдиного процесу управління в сучасних умовах. Прогнозування і передбачення передбачає:

- 1) об'єктивне формулювання тенденції розвитку економіки, науки і техніки;

- 2) оцінку факторів, що впливають на реальні процеси розвитку;

- 3) визначення найбільш перспективних напрямів досліджень у фундаментальних і прикладних науках;

- 4) використання найважливіших закономірностей і особливостей передбачуваного соціально-економічного та науково-технічного розвитку;

- 5) визначення найбільш ймовірних, за можливості оптимальних варіантів розвитку національного господарства, шляхів активного впливу на економічні процеси.

Вирішення цих завдань створює науково обґрунтовану базу для планування і забезпечує гнучкість управління господарським розвитком у майбутньому періоді.

Така комплексна функція управління вимагає послідовного вирішення завдань в умовах глобальної трансформації економічних систем.

1. Наукове дослідження й обґрунтування методологічної основи передбачення, методів аналізу, інструментарію дослідження передбачення як функції управління з урахуванням впливу глобальних процесів.

2. Вивчення якісних характеристик, методів передбачення, застосовуваних в окремо взятих науках, з урахуванням їхньої специфіки, з метою визначення однорідних властивостей, характеристик.

3. Наукове дослідження механізмів дії функції передбачення в умовах інтелектуальної діяльності трудових ресурсів з метою їх наукового обґрунтування.

Практичний досвід країн із розвинутою ринковою економікою підкреслює, що сучасні умови глобалізації забезпечують зростання виробничих, технологічних можливостей у всьому світовому господарстві. Загальна доступність до споживчих ресурсних ринків, різні види кооперації, виробництва продукції зі значним вмістом інтелектуальної праці і доданої вар-

тості вимагає розроблення глобальної стратегії управління. Найважливішим напрямом у системі управління стають лідерство, комунікабельність, корпоративне передбачення. Головною властивістю підприємства, організації стає його адаптація до впливу зовнішнього оточення. У цих умовах важливого значення набуває велика гнучкість підприємства, високий рівень конкурентоспроможності, широке використання інноваційних, інформаційних технологій. Конкурентоспроможність підприємства забезпечують професійні знання трудових ресурсів. Саме вони в системі з компетентністю і формують базу розвитку підприємства.

Такий системний аналіз економічної суті передбачення як функції управління являє собою найважливіший інструментарій, необхідний для інтуїтивного, віртуального представлення образу майбутнього підприємства, організації як результату їхнього розвитку. Отже, такий інструментарій можна визначити як метод прогнозування на основі передбачення майбутнього стану аналізованого об'єкта, системи. При цьому можуть бути використані всі відомі способи активізації пізнавальної діяльності для розроблення сценарію, що дає змогу бачити шляхи розвитку організації в майбутньому і можливості її адаптації до ситуаційних, глобальних впливів. Необхідно виходити з того, що будь-яка виробнича діяльність є складною системою. Однак не менш складною є і система мислення, яка дає змогу охопити весь обсяг наявних знань про будь-який вид діяльності, які представляються на інтуїтивному рівні і дозволяють уявити результат дії процесів у їхньому розвитку та оцінити можливість їхньої зміни в майбутньому для отримання більш ефективних результатів. Важливе значення при цьому має інтуїція як вищий розумний результат пізнання природи. Здатність свідомості іноді якимось чуттям, тобто інтуїцією, вгадувати істину можлива тільки на основі набутих раніше знань, досвіду, які дають можливість раптово правильно вирішити цю проблему.

Висновки. Таким чином, наукове передбачення як функція управління в умовах глобалізації являє собою складну, комплексну систему, засновану на: результатах фундаментальних досліджень, відкриттів; появі визначень нових понять, методів дослідження об'єктів з урахуванням їхнього розвитку в майбутньому; використанні всіх методів активізації інтелектуальної пізнавальної діяльності, заснованої на акумулюванні інтелектуального капіталу наукових знань із використанням інтуїції, фантазії, уяви, як відображення об'єктивної реаль-

ності у свідомості людини, як процесу вищого, розумного пізнання природою; здатності вгадувати істину, використовуючи практику і досвід придбаних раніше знань, які забезпечують перехід до економіки, заснованої на знаннях, створення засобів і предметів праці із значним зміст інтелектуальної праці та доданої вартості.

Все викладене вище дає змогу зробити висновки, що проблема вдосконалення управління на основі передбачення є комплексною, вимагає для свого вирішення залучення методів багатьох наук: економіки, математики, кібернетики, філософії, етики, а також зусиль фахівців різних галузей знання і відповідним чином підготовлених трудових ресурсів із високим рівнем інтелектуального потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтко С.В. Управління розвитком наукомістких підприємств : монографія. Київ : НТУ «КПІ», 2001. 280 с.
2. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Романко О.П. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика : монографія. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. 198 с.
3. Ілляшенко С. М. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія. Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2010. 624 с.
4. Кідзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.О. та ін. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. 928 с.
5. Нікітіна О.Б. Формування передумов постіндустріального розвитку України в контексті європейського вибору. *Економічний вісник*. 2014. Вип. 4. С. 84–89.

REFERENCES:

1. Voitko S.V. (2001) Upravlinnia rozvytkom naukomistkykh pidpriemstv: monohrafiia [Management of the development of knowledge-intensive enterprises]. Kyiv: NTU «KPI». (in Ukrainian)
2. Kuzmin O.Ie., Melnyk O.H., Romanko O.P. (2011) Konkurentospromozhnist pidpriemstva: planuvannia ta diahnostyka [Competitiveness of the enterprise: planning and diagnostics]. Ivano-Frankivsk: IFNTUNH. (in Ukrainian)
3. Illiashenko S.M. (2010) Marketynh. Menedzhment. Innovatsii [Marketing. Management. Innovation]. Sumy: TOV «TD «Papirus». (in Ukrainian)
4. Kidzerskyi Yu.V., Yakubovskyi M.M., Halytsia I.O. (2009) Potentsial natsionalnoi promyslovosti: tsili ta mekhanizmy efektyvnoho rozvytku [National Industry Potential: Objectives and Mechanisms for Effective Development]. Kyiv: In-t ekonomiky ta prohnouzuvannia NAN Ukrainy. (in Ukrainian)
5. Nikitina O.B. (2014) Formuvannia peredumov postindustrialnoho rozvytku Ukrainy v konteksti yevropeiskoho vyboru [Formation of prerequisites for post-industrial development of Ukraine in the context of the European choice]. *Ekonomichnyi visnyk*, vol. 4, pp. 84–89.

УДК 331.1

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-27>

Ярмольук Д.І.
*асистент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
 факультету бізнесу і сфери обслуговування
 Державного університету «Житомирська політехніка»*

Хлуп'янець Д.І.
*студентка факультету бізнесу і сфери обслуговування
 Державного університету «Житомирська політехніка»*

Яблонська І.В.
*студентка факультету бізнесу і сфери обслуговування
 Державного університету «Житомирська політехніка»*

Yarmolyk Dina
*Assistant of the Department of Tourism and Hotel and Restaurant Business
 Zhytomyr Polytechnic State University*

Khlupianets Daria
*Student of the Faculty of Business and Services
 Zhytomyr Polytechnic State University*

Yablonska Iryna
*Student of the Faculty of Business and Services
 Zhytomyr Polytechnic State University*

ТІМБІЛДІНГ ЯК ОДИН ІЗ ЕФЕКТИВНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

TEAM BUILDING AS ONE OF EFFECTIVE HUMAN RESOURCES METHODS

АНОТАЦІЯ

Результативність діяльності будь-якої організації визначається не стільки зусиллями конкретних працівників, скільки успіхами командної роботи. Кожен керівник замислюється про злагоджену команду, а будь-який співробітник мріє про дружній колектив. Все це можливо реалізувати за допомогою тимбілдингу. У статті розглядається сутність тимбілдингу як методу ефективного управління персоналом. Використання тимбілдингу дає змогу налагодити відносини всередині організації, організувати гармонійну взаємодію всіх членів трудового колективу; збільшує результативність та продуктивність праці. Також у статті проаналізовано переваги та недоліки використання цього методу та виявлено основні помилки під час його проведення. Виокремлено найпоширеніші види тимбілдингів та основні функції цього методу. Описано практичне застосування тимбілдингів на прикладі світових компаній.

Ключові слова: тимбілдинг, колектив, командна робота, управління персоналом, згуртування колективу, коучинг.

АННОТАЦИЯ

Результативность деятельности любой организации определяется не столько усилиями конкретных работников, сколько успехами командной работы. Каждый руководитель задумывается о слаженной команде, а любой сотрудник мечтает о дружном коллективе. Все это возможно реализовать с помощью тимбилдинга. В статье рассматривается сущность тимбилдинга как метода эффективного управления персоналом. Использование тимбилдинга позволяет наладить отношения внутри организации, организовать гармоничное взаимодействие всех членов трудового коллектива; увеличивает результативность и производительность труда. Также в статье проанализированы преимущества и недостатки использования этого метода и выявлены основные ошибки при его проведении. Выделены наиболее распространенные виды тимбилдинга и основные функции этого метода. Описано практическое применение тимбилдинга на примере мировых компаний.

Ключевые слова: тимбилдинг, коллектив, командная работа, управление персоналом, сплочение коллектива.

ANNOTATION

The performance of any organization is determined not so much by the efforts of specific employees, but by the success of teamwork. Every leader thinks of a well-coordinated team, and every employee dreams of a friendly team. People spend a lot of time at the workplace. And this is why every employee should feel comfortable and protected in the team. Sometimes envious colleagues, unkind and despotic executives come across, and in order to successfully work in whole organization, it is necessary to constantly establish connections within the team. All this can be done through team building. This article examines the essence of teambuilding as a method of effective HR management. The use of teambuilding allows to establish relations within the organization, to organize harmonious interaction of all members of the labor collective; increases productivity and productivity. Also in the article analyzed the advantages and disadvantages of using this method. The main advantage of teambuilding is newness, ease of carrying out such events at any time and quick establishment of relations between employees. The main disadvantage of using team building is the unwillingness and disinterest of employees in such activities, resulting in team building does not produce the desired results. The mistakes that executives most often make when conducting team building are identified. The most common types of teambuilding are distinguished: active, role-playing, intellectual, creative and basic functions of this method. Team building is an important part of management. The success of any company depends on the competence and high performance of its employees. It is important that the whole team works as a single mechanism. When team building, the working capacity and involvement of employees, interest in the work performed increase, the approach to tasks is completely changed, the speed of project implementation increases. The expended efforts and resources are paying off, it's quite difficult to evaluate their effect here and now. The results become visible over time, and strong relationships within the team have a direct impact on productivity, quality of the workflow and problem solving, as well as employee loyalty to the company. Professionally organized team building helps to establish relationships between team members, united work goals, helps to solve communication, interaction and

overall climate problems within the team, and also helps to perfect the team's actions, which will increase the financial and economic performance of the company. The practical application of team building on the example of world companies is described.

Key words: team building, team, teamwork, personnel management, rallying the team, coaching.

Постановка проблеми. Останнім часом все частіше досвідчені керівники прагнуть не просто сформулювати колектив, а побудувати команду, яка є чимось більшим, ніж просто група спільно працюючих людей. У зв'язку з цим стають актуальними питання, що стосуються особливостей команди, які відрізняють її від звичайного колективу працівників, а також питання розроблення стратегії тимбілдингу.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Т. Литвиненко та І. Андреева у своїй статті «Тимбілдинг в організації» стверджують, що у сучасних умовах тимбілдинг являє собою одну із перспективних моделей корпоративного менеджменту [4, с. 1531]. Питання особливості роботи в команді та важливості згуртування колективу досліджували такі вчені, як П.Ф. Друкер, Т.Ю. Литвиненко, П.В. Журавльова, О.В. Мороз. Також велика увага приділяється дослідження позитивних та негативних аспектів тимбілдингу, ці питання висвітлені у працях М. Комарцова, А. Саусь, К. Комафорда. Публікацій на тему розвитку персоналу та підвищення ефективності його роботи досить багато, проте саме питанням реалізації методу тимбілдингу відводиться недостатня увага, саме тому це питання є актуальним в сучасних умовах.

Мета статті: дослідити теоретичні аспекти застосування тимбілдингу, визначити переваги та недоліки цього методу та основні помилки його застосування. З'ясувати доцільність використання тимбілдингу в сучасних умовах вітчизняними підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Психологічний клімат – це важлива складова частина кожного трудового колективу. У колективі, де панує дружня атмосфера, і проблем менше, і працівники більш лояльні та змотивовані. Тож не дивно, що кожен керівник намагається вплинути на згуртування колективу та поліпшення мікроклімату в організації. Одним із ефективних методів покращення взаємодії колективу є тимбілдинг.

Team building з англійської перекладається як «побудова команди». Авторство цього методу належить військовим. У 1950-х роках у Великобританії був вигаданий «Мотузковий курс» – тренінг, який забезпечив необхідну психологічну підготовку солдатів та їхнє вміння працювати як єдина команда. Такий курс виявився вдалим не тільки для військових, але й для бізнесу. Це стало першим поштовхом, який допоміг усвідомити ефективність командного підходу до роботи [5, с. 124]. Цей термін в останні роки став дуже широко використовуватися у сфері бізнесу, менеджменту, соціології та психології. Наведемо декілька дефініцій цього терміна.

Тімбілдинг – це заходи, спрямовані на створення певної атмосфери в колективі, яка буде сприяти досягненню загальних цілей і згуртуванню персоналу (М. Істакова) [3, с. 9].

Team building – це техніка управління, яка використовується для підвищення ефективності та продуктивності робочих груп за допомогою різних заходів. Вона передбачає багато навичок, аналіз та спостереження для формування сильної та здібної команди. Головний мотив цієї методики полягає у досягненні мети та цілей організації (Гібб Дюрей) [1, с. 16–18].

Team building – спеціально розроблені заходи, які мають спрямування на згуртування єдиної, сильної та ефективної команди, члени якої спрямовані на досягнення єдиної мети, на взаємодію, взаємодоповнення один одного, підтримку, поважне ставлення та гармонійну взаємодію (В. Авдієв) [2, с. 56].

Проаналізувавши запропоновані формулювання, ми сформулювали власне визначення терміна: тимбілдинг – модель корпоративного менеджменту, за якої відбувається прагнення побудувати команду, що становить собою дещо більше, ніж просто група людей, що працюють разом, задля результативної та продуктивної роботи колективу та підприємства загалом.

Однією з найважливіших функцій тимбілдингу є виявлення несумісних людей і визначення способів їх неконфліктної взаємодії, що особливо важливо на першій стадії – стадії формування колективу. Особливого значення тимбілдинг набуває на стадіях становлення та нормування, оскільки досвід українських і зарубіжних закладів, які домоглися значних успіхів у організаційній та інноваційній діяльності, підтверджує, що основну роль у них відіграють не особистості, а робочі групи, вищою формою прояву яких є команди [6, с. 144]. За даними соціологічних опитувань, найважливішою професійною якістю лідера і керівника є вміння формувати команду, злагоджений, згуртований колектив [8, с. 186], а методи тимбілдингу якраз і допомагають згуртувати команду, виявити потенційних лідерів.

Основним завданням тимбілдингу є об'єднання кожного окремого працівника в єдину систему – колектив для налагодження відносин всередині організації та успішної роботи кожної її ланки.

На сучасному етапі цей метод дуже популярний як серед малих підприємств, так і серед організацій-гігантів зі всесвітньо відомою репутацією. І кожна така фірма намагається модернізувати чи прилаштувати метод тимбілдингу саме під свою сферу діяльності. Так з'явилося безліч видів тимбілдингу: активний, сюжетний, інтелектуальний, творчий.

Активний вид тимбілдингу є найпопулярнішим та найбільше підходить для теплої пори року, оскільки найчастіше проводиться на свіжому повітрі. Налагодження відносин проходить швидко, учасники активно проводять час

та отримують задоволення від різних спортивних ігор, квестів, естафет. Сценаріїв такої діяльності є безліч. Найцікавіші варіанти включають в себе різний спортивний інвентар – від класичного міні-футболу до канатних доріг і квадроциклів.

Тімбілдинг-програми стають винахідливішими і пропонують різні сюжети. Сюжетний вид тимбілдингу приймає форми квесту, бізнес-гри, змагальних заходів. Цікава історія захоплює учасників, відбувається глибоке занурення в процес. Учасникам цікаво рухатися за сюжетом, і створення команди проходить непомітно. Учасники пробують нові ролі, наприклад, роль детектива. До сюжетного тимбілдингу також відносять історичні рольові ігри. У процесі такої діяльності колектив відтворює різні історичні події, грають ролі відомих історичних персон.

Останнім часом набувають популярності інтелектуальні види тимбілдингу. Цей вид згуртованості команди сприяє не тільки всебічному розвитку працівників, а й утворенню у кожного вміння швидко приймати рішення. Спільне вирішення складних завдань – хороша основа для створення команди. Проведення такого виду тимбілдингу не вимагає великого простору та залучення будь-якого інвентаря. Досить буде лише знайти цікаві завдання для їх вирішення в команді.

Творчий тимбілдинг також набуває популярності, адже креативність високо цінується в сучасному світі. Компанії хочуть, щоб співробітники займалися незвичними і цікавими завданнями. Наприклад, малювання загальної картини. Учасники командами малюють частини картини, в кінці заходу картина з'єднується в єдине ціле. Загальну картину часто вішають у фойє компанії як нагадування загального успіху.

Кожен із видів тимбілдингу є надзвичайно дієвим, адже будь-яка спільна діяльність колективу, яка безпосередньо не стосується роботи, має позитивний вплив на відносини між кожною його частиною. Компанії часто проводять такі заходи, поєднуючи різні види тимбілдингу, що робить таку діяльність ще цікавішою та ефективнішою.

Важливою складовою частиною тимбілдингу є тимспірит (від англ. «team spirit» – «командний дух») – це різноманітні корпоративні свята, тематичні вечори з конкурсами та концертами, які сприяють знайомству всіх співробітників у

неформальній атмосфері, їх згуртуванню, збільшенню довіри.

Тімбілдинг також може бути спрямований як на навчання топ-менеджерів, так і на проведення заходів для всього колективу. Тренінги, коучинг командоутворення для топ-менеджерів та керівників сприяють розвитку лідерських якостей у співробітників компанії, можливості швидко ухвалювати рішення за нестандартних умов, вмінню зорієнтувати кожного учасника команди до найбільш притаманних їм ролей. Подібні заходи для всього персоналу, дозволяють виявити та вирішити приховані та реальні конфлікти, визначити ролі та оцінити сильні та слабкі сторони колективу.

Функції тимбілдингу:

- навчання співробітників вмінню працювати в команді, а саме навчання роботі в групі, розділення ролей у команді, колективне рішення спірних питань, розвиток вміння використання ресурсів кожного учасника команди, вміння налагоджувати взаємодії та знаходити спільну мову;
- створення і підтримка дружніх відносин в колективі;
- адаптація нових співробітників до колективу;
- зняття психологічної напруги та зменшення конфліктних ситуацій;
- збільшення рівня довіри і взаємодопомоги в колективі;
- збільшення рівня особистої відповідальності за результат;
- перехід мислення співробітників з стану конкуренції до стану співробітництва;
- підвищення командного духу;
- підвищення бажання співробітників ділитися досвідом, відкрито обговорювати проблеми і шляхи їх вирішення, аналізувати минулий досвід, робити висновки, враховувати помилки;
- підвищення рівня ініціативності співробітників [7, с. 23].

Ефективність проведення тимбілдингу на практиці є доведеною різними компаніями. Проте, як і кожен метод менеджменту, він має як позитивний вплив, так і негативні аспекти. Потрібно враховувати, що всі люди різні і по-різному сприймають те, що з ними відбувається. Отже, наведемо основні плюси та мінуси використання такого методу, як тимбілдинг (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки використання тимбілдингу

Плюси	Мінуси
Отримання співробітниками психологічного розвантаження	Занадто тривале, бурхливе і супроводжується конфліктами обговорення негативних моментів, які сталися на заході
Досягнення згуртованості колективом компанії	Зниження самооцінки у деяких членів колективу
Між співробітниками виникає атмосфера взаємної підтримки та допомоги	Тімбілдинг проводиться в неробочий час, тому співробітники не завжди охоче погоджуються і приходять на захід
Налагоджується психологічний клімат в колективі, що позитивно впливає на роботу кожного працівника	Не всі співробітники розуміють значення командних змагань, тому відносяться до змагань «з прохолодою» і не націлені на результат
Підвищується ефективність роботи	Якщо співробітників примушувати до такого роду заходів, то можуть виникнути конфліктні ситуації з керівництвом

Майже всі недоліки під час використання тимбілдингу виникають від неправильного трактування терміна і неправильного проведення таких заходів згуртування колективу. Часто керівники дотримуються однакових помилок під час здійснення такої діяльності. Ми виділили найбільш поширені з них:

1. Згуртування усіх з усіма. Прагнучи досягти повної згуртованості колективу, багато менеджерів намагаються залучити та об'єднати на заході не якусь певну команду, не конкретний відділ, а увесь штат. У цій ситуації через відмінність інтересів працівників різних колективів часто виникають непорозуміння між працівниками, кожен почуває себе некомфортно. Тимбілдинги мають бути організовані для людей, які постійно та безпосередньо контактують одне з одним у робочому процесі, тобто для команди, яка працює над одним проектом.

2. Організація заходу «для галочки». Деякі менеджери під час реалізації важливих завдань обов'язковим пунктом зазначають проведення тимбілдингу. Неважливо, потрібно це колективу чи ні, просто використовують популярний в успішних компаніях метод, аби відзвітуватися перед керівництвом. Заходи щодо згуртування колективу мають бути актуальними саме для цієї організації та цього колективу, передбачати не лише розваги, але й збільшення ефективності роботи організації.

3. Відсутність мети та завдання. Зазвичай під час планування тимбілдингу менеджери не ставлять чіткої мети та завдань, що у результаті призводить до неотримання бажаних результатів та розчарувань. Не слід організовувати колективні заходи тільки тому, що це весело і дає можливість поспілкуватись поза роботою. Завжди має бути конкретна мета. Саме у наявності цілі полягає головна відмінність тимбілдингу від зустрічі колег чи корпоративу.

4. Не встановлено ключові показники ефективності. Встановлення певної планки стимулює колектив брати активну участь у заходах, додає динаміки і підвищує ймовірність успіху у досягненні встановленої мети.

5. Неправильний вибір активності для аудиторії. Завжди потрібно враховувати інтереси та вподобання працівників, які будуть брати участь у заходах. Адже без зацікавленості учасників ці заходи не будуть мати бажаного ефекту.

6. Нерегулярність. Практика показує, що одного тимбілдингу на рік недостатньо для підвищення ефективності робочого процесу. Певний ефект буде, але короткостроковий та незакріплений. Зазвичай планується ціла серія заходів протягом року, які будуть відповідати поставленим завданням.

7. Не вимірюється ефективність команди до та після заходу. У бізнесі потрібно завжди враховувати окупність того чи іншого проекту, а отже, і тимбілдингу також. Потрібно вирішити, чи відповідає результат від таких заходів докладеним зусиллям.

Щодо місця проведення тимбілдингу. На наш погляд, найбільш дієвим є Outdoor-тренінг. Для найкращого ефекту та результативності тимбілдингу команду необхідно вилучити із «зони комфорту». Для цього доцільно проводити тренінги на свіжому повітрі, виходячи за межі організації чи офісу. З одного боку, люди звільняються від психологічного навантаження, деякою мірою абстрагуються, а з іншого – краще акумулюють власні сили, адже незвичні умови взаємодії фактично є екстремальними.

Розглянемо цікаві практики застосування тимбілдингових методик:

1. Андреас Хайнекен, керівник компанії Dialogue Social Enterprise GmbH, у 1995 році створив проект «Діалоги в темряві». Усі тренери сліпі, оскільки тренінг проходить в абсолютно темній кімнаті і триває кілька годин. При світлі проводиться тільки та частина заняття, яка присвячена обговоренню результатів. У тимбілдингу можуть брати участь від двох осіб до кількох десятків. Заняття починається з найпростіших завдань: визначити розмір кімнати, розділитися на команди, знайти в темній кімнаті стіл, сісти за нього, зайнявши стільці, і так далі. Тренінг спрямований на виявлення лідерських якостей і згуртування команди, але може трансформуватися і під інші потреби. Наприклад, виявляти помилкового лідера в колективі.

2. Власники невеликих приватних виноградних господарств пристосувалися здавати свої угіддя різним компаніям, що спеціалізуються на проведенні тренінгів. Заняття з виноробства, як правило, тривають три-чотири години. За цей час команди, що складаються з менеджерів компанії, встигають не тільки потоптати грона винограду, але і придумати назву вина, дизайн етикетки, презентувати свій продукт. Учасники дізнаються про технологію створення вина, а через три-чотири місяці готовий напій приїжджає до них в офіс. Завдання тренінгу – познайомити співробітників різних підрозділів компанії, яким не доводилося раніше працювати разом, якщо перед ними стоїть завдання зайнятися одним проектом.

3. Корпоративна культура США переживає бум «Humans vs. Zombies» – тренінгів, чий девіз підкуповує будь-якого HR-менеджера: «зомбі не дискримінують вас ні за расовою, ні за гендерною ознакою. Вони просто жеруть вас, якщо ви не вмієте працювати в команді». Ролі зомбі грають найняті актори, а співробітники компанії зображують вцілілу групу людей, яким, залежно від сценарію, потрібно вибратися із закритого приміщення або врятувати світ. У підсумку виходить суміш пейнтболу та костюмованої вистави. Програма хороша, з одного боку, для виявлення лідерських якостей співробітників, з іншого – для формування звички слухатися ватажка і виконувати його накази. Такі тренінги популярні на військових базах США.

4. У Японії спільні ванни начальника відділу з підлеглими – головний хіт у тимбілдингу.

Зрозуміло, якщо всі співробітники однієї статі. Сидячи в гарячому джерелі, колеги можуть поговорити довірливо і відверто.

5. Власник пивоварні Sam Adams Beer Джим Коч зіткнувся з поширеною проблемою: йому ніяк не вдавалося сформувавши у співробітників лояльність до продукту, який вони повинні були продавати. «Все пиво однакове на смак», – так вважали не тільки покупці, але і продавці. Кочу довелося влаштувати вечірку-змагання для 850 співробітників компанії. Вони відповідали на питання з історії пива, компанії і, звичайно, дегустували сам продукт, заробляючи бали за правильно відгаданий певний сорт. Працівники відділу продажів повинні були робити це наосліп. Приклад Коча підійде будь-якому виробнику: перш ніж відправляти людину торгувати вашим товаром, навчіть його користуватися ним.

Тімбілдинг дає змогу навчити учасників команди спілкуватися неформально, але при цьому зберегти елемент ділової компоненти. Тімбілдинг дозволяє найкращим чином виявити і закріпити неформального лідера, що для менеджера проекту є особливо важливим. Крім того, цей метод дає змогу розвинути у членів команди здатність приймати на себе відповідальність за колективний результат поряд із можливістю проявити власні індивідуальні якості; засвоїти важливість чіткої субординації всередині команди та побачити можливість ефективного виконання завдання за застосування спільно виробленої стратегії та тактики її вирішення. Тобто члени команди мають можливість, з одного боку, зрозуміти переваги командної співпраці, а з іншого – усвідомити важливість власного внеску у загальний результат.

Висновки. Отже, можна сформувавши висновок, що тимбілдинг є одним із найбільш ефективних методів управління персоналом. Він дозволяє об'єднати кожного окремого працівника в єдину систему – колектив – для налагодження відносин всередині організації та успішної роботи кожної її ланки. У разі об'єднання колективу підвищується працездатність, персонал більш мотивований та зацікавлений в успішній роботі. Тімбілдинг є не просто методом згуртування колективу, він виконує дуже важливу навчальну функцію, а саме навчання роботи в команді. Це дуже важливо для організації, оскільки багато співробітників звикли працювати, покладаючись тільки на себе, і не усвідомлюють, наскільки більше ефективності в роботі команди. До того ж, цей метод дозволяє дати розуміння співробітникам про важливість роботи всіх і кожного, що якщо людина неналежно ставиться

до своїх обов'язків, то страждає вся команда, а в разі роботи в організації – вся компанія.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Gibb Dyer, Jeffrey Dyer. Beyond Team Building: How to Build High Performing Teams and the Culture to Support Them / Gibb Dyer, Jeffrey Dyer. 1st Edition. 2019. С. 256.
2. Авдеев В.В. Управление персоналом: технология формирования команды : Учеб. пособие. Москва : Финансы и статистика, 2002. С. 544.
3. Исхакова М.Г. Тимбилдинг: раскрытие ресурсов организации и личности. Санкт Петербург : Речь, 2010. С. 257.
4. Литвиненко Т., Андреева И. Тимбилдинг в организации. *Научный альманах*. 2015. № 8. С. 1531–1534.
5. Маковоз Е.У., Сторожилова У.Л. Необходимость тимбилдингу на всіх стадіях колективного. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2009. № 25. С. 124–125.
6. Соціально-психологічні чинники мотивування працівників приладо-будівних підприємств : монографія / О.В. Мороз та інші. Вінниця : ВНТУ, 2011. 252 с.
7. Сартан Г.Н. Тренинг командообразования. Санкт Петербург : Речь, 2015. С. 187.
8. Тидор С.Н. Психология управления: от личности к команде. Петрозаводск : Периодика, 1997. 256 с.

REFERENCES:

1. Gibb Dyer, Jeffrey Dyer. Beyond Team Building: How to Build High Performing Teams and the Culture to Support Them./ Gibb Dyer, Jeffrey Dyer. 1st Edition. 2019. С. 256.
2. Avdeev V.V. (2002) *Upravlenye personalom: tekhnologiya formirovaniya komandy*: Ucheb. posobie [Personnel management: technology of team formation]. Moscow: Fynansy y statystyka. (in Russian)
3. Yskhakova M.Gh. (2010) *Tymbyldyng: raskrytie resursov orghanyzatsyy y lychnosty* [Teambuilding: disclosing the resources of the organization and the individual]. St. Peterburg: Rechj. (in Russian)
4. Lytvynenko T., Andreeva Y. (2015) *Tymbyldyng v orghanyzatsyy*. [Team building in the organization]. *Nauchnyy aljmanakh*, no. 8, pp. 1531–1534.
5. Makovoz E. U., Storozhylova U. L. (2009) *Neobkhdnistj timbilydnyhu na vsikh stadiyakh kolektyvnogho* [The need for team building at all stages of the collective]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 25, pp. 124–125.
6. Moroz O.V. (2011) *Sotsialno-psykhologichni chynnyky motyvuvannya pracivnykiv prylobo-budivnykh pidpryemstv*: monoghrafija [Socio-psychological factors of motivation of employees of instrument-building enterprises]. Vinnycja: VNTU. (in Ukrainian)
7. Sartan Gh.N. (2015) *Trenyng komandoobrazovaniya* [Team building training]. Sankt Peterburgh: Rechj.
8. Tydor S.N. (1997) *Psykhologiya upravleniya: ot lychnosty k komande* [Management Psychology: From Personality to Team]. Petrozavodsk: Peryodyka.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 631.148

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-28>**Пащенко О.П.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і підприємництва
Державного університету «Житомирська політехніка»***Дардалевич В.В.***аспірант
Державного університету «Житомирська політехніка»***Pashchenko Olha***PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management and Entrepreneurship
Zhytomyr Polytechnic State University***Dardalevych Valentina***Postgraduate Student
Zhytomyr Polytechnic State University*

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF ORGANIC PRODUCTION IN THE ZHYTOMYR REGION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено наявний стан органічного виробництва в Житомирській області на основі аналізу регіонального ринку органічної продукції і кількості органічних ферм в обсязі виробництва органічної продукції. Виявлено ключові фактори, що впливають на ринок органічної продукції області. Визначено переваги, які сприяють розвитку органічного виробництва. Окреслено основні проблеми розвитку органічного виробництва в Україні та Житомирській області. Встановлено, що державна політика підтримки органічного виробництва в країні характеризується низьким рівнем системності та послідовності, але закладено фундамент і перші кроки в напрямках організаційно-правового та фінансового забезпечення органічного виробництва. Запропоновано шляхи стимулювання розвитку органічного виробництва на регіональному рівні.

Ключові слова: органічне виробництво, органічна продукція, екологічний менеджмент, переваги екопродуктів, недоліки розвитку ринку.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано существующее положение органического производства в Житомирской области на основе анализа регионального рынка органической продукции и количества органических ферм в объеме производства органической продукции. Выявлены ключевые факторы, влияющие на рынок органической продукции области. Определены преимущества, которые способствуют развитию органического производства. Определены основные проблемы развития органического производства в Украине и Житомирской области. Установлено, что государственная политика поддержки органического производства в стране характеризуется низким уровнем системности и последовательности, но заложен фундамент и первые шаги в направлении организационно-правового и финансового обеспечения органического производства. Предложены

пути стимулирования развития органического производства на региональном уровне.

Ключевые слова: органическое производство, органическая продукция, экологический менеджмент, преимущества экопродуктов, недостатки развития рынка.

ANNOTATION

In the article the current status of organic production in Zhytomyr region was examined on the basis of the analysis of the regional market of organic products and the number of organic farms in the total production of organic products. The key factors that influence the market for organic products in the region were identified. The advantages that contribute to the development of organic production and flaws that inhibit the development in the article. It was also established that public policy support for organic production in the country is characterized by low level of consistency and continuity, but the foundation was laid and the first steps in the areas of organizational, legal and financial support of organic production were made. The ways of stimulating the development of organic production at the regional level were suggested. At the regional level, it is expedient, with direct support for the primary production sector (bids) to stimulate balanced growth of demand with supply, to develop the market infrastructure and to implement innovations in the organic sector that ensures the wide application of marketing management. The ways of stimulating the development of organic production were developed and proposed, in particular: financial support of enterprises in organic production through subsidies, grants and the holding of certain tax, customs, credit and pricing policies; economic regulation of the import and export of organic products; the creation of tax and credit benefits for companies that produce organic agricultural products and invest in innovative technologies that contribute to the production or transition of business processes for their manufacture. It is established that the market for organic products in Ukraine is at the stage of its formation, therefore, it requires significant investments

for future growth. The majority of domestic producers of organic products have not yet reached sustainable levels and are unable to reinvest profits in expansion of their activities. Therefore, in addition to international support in the field of advisory services and assistance in the development of organic market in Ukraine and the region, they also need public support to facilitate the organic management, to organize the production-sale chains and to increase the sales of organic products.

Key words: organic production, organic products, environmental management, advantages of eco-products, disadvantages of market development.

Постановка проблеми. Зростання світового попиту на екологічно чисті продукти харчування стимулює розвиток органічного виробництва в кожній країні світу. Продукція, яка виготовлена без застосування шкідливих домішок, без ГМО та інших хімічних добавок, забезпечує чистоту навколишнього середовища, родючість ґрунтів. Виникає необхідність формулювання поняття якості органічної продукції та розроблення системи менеджменту якості підприємства з виготовлення екопродукту на мікро- та макрорівні. Основним завданням для кожного регіону є забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції, враховуючи ефективність діяльності за встановленими міжнародними критеріями, знижуючи собівартість, скорочуючи витрати та збільшуючи чистий прибуток.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним питанням та проблемам розвитку органічного виробництва присвятили свої дослідження Т.Г. Дудар [3], Є.В. Милованов [4], Ю.Є. Кирилов [2], О.В. Скидан [6] та ін. У працях науковцями висвітлені та проаналізовані питання ефективності органічного виробництва, організаційно-економічні передумови формування ринку органічної продукції в Україні, розкриті фактори впливу на виробництво якісної екологічної продукції. Однак, незважаючи на низку наявних напрацювань, актуальними надалі залишаються дослідження та розроблення перспектив розвитку органічного виробництва на регіональному рівні.

Метою дослідження є аналіз і оцінка стану органічного виробництва Житомирської області, а також визначення основних факторів і перспектив подальшого розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток органічного виробництва є актуальним нині через екологічні, економічні та соціальні переваги і недоліки, що притаманні цій сфері діяльності.

Відповідно до Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», виробництво органічної продукції – це виробнича діяльність фізичних або юридичних осіб, де під час виробництва виключається застосування хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів, консервантів тощо, та на всіх етапах виробництва застосовуються методи, принципи та правила для отримання натуральної (екологічно чистої) продукції, а також збереження та відновлення природних ресурсів [1].

Органічне виробництво, з одного боку, характеризується наявністю екологічних та соціальних переваг (табл. 1) та дискурсом про економічну доцільність – з іншого.

Екологічні переваги проявляються у потенціалі згладжувати негативні тенденції та наслідки інтенсифікації виробництва, у зменшенні техногенного навантаження на ґрунти, скороченні шкідливих викидів, які сприяють глобальному потеплінню, у поліпшенні якості довкілля, забезпеченні оптимального використання невідновлюваних ресурсів. До наступної групи переваг нами віднесено відповідність вимогам збалансованого розвитку, задоволення потреб споживачів в екологічно безпечних продуктах харчування.

Таким чином, органічне сільське господарство є центральним у цій новій парадигмі, яка охоплює економічні, соціальні та екологічні цінності.

Україна досягла певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Офіційні статистичні дані станом на початок 2019 р. налічують 429 операторів органічного ринку, 294 із них – виробники, решта – трейдери, переробники. Відповідно до переліку, затвердженого Комісією Європейського Союзу у Постанові (ЄС) № 508/2012 від 20 червня 2012 р., 13 акредитованих сертифікаційних органів мають право працювати в Україні. Серед них є один український сертифікаційний ор-

Таблиця 1

Основні фактори розвитку органічного виробництва

Фактор	Сутність
Екологічний	– забезпечення екологічного балансу середовища в процесі виробництва; – збереження та відновлення біорізноманіття в агроландшафтах; – збереження від забруднення природних вод; – зниження техногенного впливу на ґрунти
Економічний	– підвищення рентабельності продукції через невикористання додаткових шкідливих хімічних засобів, ГМО тощо; – підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринку; – удосконалення системи управління ресурсами та витратами, відходами як наслідок зростання чистого прибутку; – зменшення енергоємності аграрного виробництва
Соціальний	– розвиток місцевості внаслідок диверсифікації; – підвищення зайнятості та добробуту населення у сільських місцевостях; – забезпечення населення якісними органічними продуктами.

Джерело: складено автором на основі [2; 3; 4]

ган – «Органік стандарт», який є лідером органічної сертифікації в Україні. Він заснований українськими організаціями, зацікавленими у становленні та розвитку органічного сектору країни, й отримав високу кваліфікацію внаслідок співпраці з FiBL та міжнародним сертифікаційним органом IMO. Крім Постанови Ради (ЄС) № 834/2007, яка натеper є найбільш поширеним органічним стандартом в Україні, сертифікація відбувається також відповідно до інших стандартів, наприклад NOP (Національна органічна програма, США), JAS (японський сільськогосподарський стандарт) тощо.

Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Житомирській областях [5]. Основними лідерами на ринку в Україні є підприємства Київської області (ринкова частка – 15,06%), Одеської (11,72%), Харківської (7,53%), Херсонської (7,11%) та Житомирської області (5,86%). За площею сільськогосподарських органічних земель у країні лідирують Одеська (102, 238 тис. га), Херсонська (75, 866 га), Дніпропетровська (37, 75 тис. га) та Житомирська (31, 576 тис. га) області.

На Житомирщині органічним виробництвом займається низка аграрних підприємств, більшість із яких зосереджена у Новоград-Волинському та Баранівському районах. У таблиці 2 наведено перелік відомих органічних підприємств області.

Першим органічним виробником регіону, який був заснований у 2008 році, є ПП «ГалексАгро». Уся продукція сертифікована Інститутом екологічного маркетингу (IMO), Швейцарія, схвалена як органічна та відповідає вимогам стандарту BIO SUISSE (Асоціація швейцарських виробників органічної продукції). До групи компаній ПП «Галекс-Агро» входить і ТОВ «Агровест Груп» (с. Смолдирів) та ТОВ «Органік Мілк» Баранівського району.

ПП «Галекс-Агро» стверджує, що впровадження органічних технологій у землеробство

дає змогу господарству підвищити природну біологічну активність у ґрунті та відновити баланс натуральних поживних речовин. За умов ведення органічного господарювання підсилюються відновлювальні властивості ґрунту, нормалізується робота живих організмів, відбувається збагачення гумусу і, як наслідок, збільшення урожайності сільськогосподарських культур та підвищення якості продукції рослинництва. Продукція, вироблена у господарстві, експортується до Європи.

Варто відзначити, що Organic Milk (ТОВ «Органік Мілк») – перший в Україні завод європейського зразка з виробництва сертифікованої органічної молочної продукції із власної сировини. «Органік Мілк» є виробником органічної сертифікованої продукції із власної сировини. Продукція компанії на 100% органічна. Це означає, що всі етапи виробництва проходять перевірку. На фермах корови (швейцарська порода симентал – 2,5 тис. дійного стада, яка славиться спокійним і доброзичливим характером та високою якістю молока) споживають лише органічні корми та близько 230 днів на рік випасаються на органічних пасовищах. Уся продукція виготовляється відповідно до міжнародних норм. Діяльність ТОВ «Органік Мілк» як виробника органічних молочних продуктів сертифіковано Міжнародною сертифікаційною компанією «ОРГАНІК СТАНДАРТ» згідно з вимогами, викладеними у Постанові Ради (ЄС) № 834/2007 та № 889/2008.

Натеper через нестачу сировини і відсутність конкуренції органічні продукти реалізуються за дуже високою ціною. Висока ціна є одним із гальмуючих факторів споживання органічних продуктів [8]. Але після збільшення кількості виробників органічного виробництва та розширення асортименту органічної сировини ця ціна нормалізується і буде не вищою, ніж на 10–30% за аналогічну традиційну. Однак в Україні вартість органічної продукції на 50–300% вища, ніж у європейських країнах (лише на 20–30%).

Таблиця 2

Органічні підприємства Житомирської області

Підприємство	Спеціалізація
ПП «Галекс-Агро»	виращування широкого діапазону сільськогосподарських культур: соя, пшениця, ячмінь, кормові боби, кукурудза, злакові трави, конюшина, фацелія, еспарцет та ін
ТОВ «Агровест груп»	злакові трави, кукурудза, пшениця озима, горох польовий (пелюшка), вика, овес, просо, люцерна, пшениця спельта, жито озиме, телиці між 1 і 2 р., телята до 1 року, молоко коров'яче сире незбиране
ТОВ «Цефей-Груп»	спельта, гарбуз твердокорий, льон олійний
ТОВ «Полісся-Інвест»	гречка, овес, просо, жито озиме, соя, злакові трави, вівці, гуси, індики, пекінські качки
СФГ «ВЕС»	кабачок, мангольд, помідор, огірок, м'ята перцева, картопля, морква червона, буряк столовий, салат, базилік, цибуля порей, баклажан, редька дайкон, рукола, цибуля, петрушка
ТОВ «Біо ферма «Клименталь»	льон-кудряш, гречка, жито, пшениця (спельта), гірчиця, тмин, енотера
ТОВ «БТТ Агро»	горох, льон олійний, гірчиця, соя
ТОВ «Органік Мілк»	виробництво органічної молочної продукції

Джерело: складено автором на основі [6; 7]

Основними каналами збуту для органічних продуктів в Україні є спеціалізовані відділи супермаркетів і невеликі магазини. Зважаючи на зростання попиту, збільшується кількість місць, де можна придбати натуральну й органічну продукцію. Станом на початок 2020 р. налічується близько 173 спеціалізованих магазинів. Купити органічні продукти в нашій країні можна в мережах магазинів “Органік Ера”, “Натур Бутік”, Сільпо (Fozzy Group), Delight, “Еко-Шик”, Goodwine, Pareco, METRO, “Чумацький Шлях”, “МегаМаркет”, Billa, “Фуршет”, Glossary Organic Products та інших. Більшість точок продажу знаходяться у великих містах – Києві, Львові, Івано-Франківську, Донецьку, Кіровограді (в основному це невеличкі спеціалізовані магазини). У м. Житомирі розташований на вул. Князів Острозьких, 61, спеціалізований магазин «Органічна крамниця». Частка сертифікованої органічної продукції в цій точці становить 100%. В основному продаються органічні продукти виробників регіону. Споживачі можуть придбати в магазині такі категорії органічних продуктів, як: молочні та м'ясні продукти, бакалійні продукти та хлібо-булочні вироби, борошно, макаронні вироби, рослинні олії, напої (фруктові, овочеві, ягідні соки, березові соки, трав'яні чаї), консервовані продукти (наприклад, ягідні пасти, сиропи, джеми), деякі овочі та фрукти тощо.

На Житомирщині розповсюджують органічні продукти такі мережі магазинів, як “Ашан”, “Сільпо”, АТБ, “Метро” та ресторани “Пан Марципан”, “ТОМОС”.

Згідно з держстатистикою, на загальнодержавному рівні Житомирська область посідає

3 місце серед інших, вона найменше витрачає на збереження і розвиток навколишнього природного середовища. У 2018 році витрати становили 149 708,01 тис. грн. Загалом державна підтримка для розвитку органічного сільського господарства перебуває на ранніх стадіях. Крім недосконалого інституційного середовища необхідно вирішити ще низку проблем, що перешкоджають розвитку цього сектору в Україні загалом та Житомирській області зокрема (рис. 1).

Згідно з рис. 1, однією з важливих проблем розвитку органічного виробництва є неефективна система підтримки на національному рівні і слабе правове забезпечення. Тому у світовій практиці досить розповсюдженою є модель організації відносин між державою і бізнесом у формі публічно-приватного (державно-приватного) партнерства.

В Україні такі відносини регламентуються Законом України «Про державно-приватне партнерство». Державно-приватне партнерство передбачає організацію і налагодження стійких зв'язків між державою або іншими публічними органами та приватним сектором (підприємцями) з метою сприяння економічній і соціальній політиці розвитку. Ефектами від такої співпраці є зміцнення ресурсної бази шляхом співфінансування, розподіл ризиків, клієнтоорієнтована політика, підвищення конкурентоспроможності господарських суб'єктів та їхньої продукції [10].

Ще одним важливим інструментом стимулювання розвитку органічного виробництва є бюджетні виплати, у ЄС та інших країнах світу поширеним є створення призових фондів, засновниками яких виступають галузеві міністер-



Рис. 1. Проблеми розвитку органічного виробництва Житомирської області

Джерело: власна розробка авторів

ства та бізнесові структури, підписання ними п'ятирічних контрактів із фермерами на виробництво органічної продукції. Виробники органічної продукції чи підприємства, які прагнуть перейти на новий безпечний спосіб виробництва на Житомирщині, можуть взяти участь в одній із таких європейських програм, які надаються і не для членів Європейського Союзу.

На сучасному етапі виробники органічної продукції, які здійснюють свою діяльність на земельній площі до 30 га, отримують, за даними ТОВ «Органік Стандарт», державну допомогу на сертифікацію угідь у розмірі 9,0 тис. грн. Розмір державної підтримки варіює залежно від виду діяльності та наявності експортно-імпортних операцій. Наприклад, на Житомирщині найбільший обсяг державної підтримки – 72,0 тис. грн. – отримало ПП «Галекс-Агро», що здійснює свою діяльність на площі 900 га землі. Джерелами фінансування цих заходів є регіональні і місцеві бюджети. Так, наприклад, рішенням Житомирської обласної ради від 21.07.16 № 349 затверджено Порядок використання коштів з обласного бюджету для часткового відшкодування сільськогосподарським підприємствам вартості витрат на сертифікацію відповідності виробництва органічної продукції та часткового відшкодування вартості органічного насіннєвого матеріалу. Згідно з цим документом компенсація надається у національній валюті сільськогосподарським товаровиробникам:

- у розмірі 50% понесених витрат із проведення і підтвердження відповідності виробництва органічної продукції (сировини) та отримання сертифіката відповідності у рослинництві, тваринництві та переробці сільськогосподарської продукції, але не більше 50 тис. грн. одному суб'єкту господарювання незалежно від видів сільськогосподарської діяльності та видів продуктів переробки;

- у розмірі 20% вартості придбаного насіннєвого матеріалу, але не більше 400 грн. на 1 га. Часткове відшкодування зазначених витрат здійснюється на підставі договорів, укладених суб'єктом господарювання з відповідним сертифікаційним органом, під час закупівлі органічного насіннєвого матеріалу починаючи з 01.01.2016 р. [12].

На регіональному рівні доцільно, поряд із прямою підтримкою первинного виробничого сектора (пропозиції), стимулювати збалансоване зростання попиту з пропозицією, розвивати інфраструктуру ринку та впроваджувати інновації в органічному секторі, що забезпечується широким застосуванням маркетингового управління.

Таким чином, узагальнюючи проведені дослідження, пропонуємо такі шляхи стимулювання розвитку органічного виробництва, як:

- фінансова підтримка підприємств у виробництві органічної продукції за допомогою субсидій, дотацій та проведення визначеної податкової, митної, кредитної та цінової політики;

- економічне регулювання імпорту та експорту органічних продуктів;

- створення податкових та кредитних пільг для підприємств, що випускають органічну сільськогосподарську продукцію та вкладають кошти у впровадження нових інноваційних технологій, які сприяють випуску цієї продукції чи переходу бізнес-процесів на їх виробництво.

Як підсумок, ринок органічної продукції в Україні перебуває на етапі свого становлення, тому потребує значних інвестицій для подальшого росту. Більшість вітчизняних виробників органічної продукції ще не досягли самоокупного рівня та не можуть реінвестувати прибутки у розширення своєї діяльності. Тому, крім міжнародної підтримки у сфері консультативних послуг та сприяння розвитку органічного ринку в Україні та області, вони також потребують державної підтримки для полегшення ведення органічного господарства, організації виробничо-збутових ланцюгів та підвищення рівня продажу органічної продукції.

Висновки і пропозиції. Проведений аналіз показує, що Житомирська область має значний потенціал для виготовлення органічної продукції, споживання на внутрішньому і зовнішньому ринку. Однак є низка проблем, які гальмують розвиток органічного виробництва в регіоні. Щоб подолати виявлені проблеми, необхідно використати вітчизняний та іноземний досвід ведення органічного виробництва. Зважаючи на європейську орієнтацію України, є необхідність розроблення та прийняття «Державної програми розвитку органічного виробництва» як екологічно, соціально та економічно доцільного напряму виробничої діяльності. Цим документом має бути передбачене забезпечення органічного виробництва прямою фінансовою підтримкою та створення системи непрямої підтримки шляхом надання пільг та преференцій.

Розвиток органічного сільського господарства сприятиме покращенню економічного, соціального та екологічного стану Житомирщини, комплексному розвитку сільської місцевості та поліпшенню здоров'я населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : Закон України від 24.11.2016 р. № 5448. База даних «Законодавство України» ВР України. Київ, 2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/425-18> (дата звернення: 05.04.2020).
2. Кирилов Ю.Є. Концептуальні засади конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 420 с.
3. Дудар Т.Г., Дудар О. Т. Розвиток органічного агровиробництва як основа забезпечення якості і безпечності сільськогосподарської продукції в Україні. Мукачєво : Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2014. С. 11–15.
4. Милованов Є.В. Органічне сільське господарство в Україні: законодавство та перспективи. URL: <http://apdukraine.de/>

- images/APD_AFPR_04_2015_ukr.pdf (дата звернення: 07.03.2020 р.).
5. Органік в Україні. Офіційний веб-сайт Федерації органічного руху України. С. 17–19. URL: <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29> (43)'2018 (дата звернення: 27.02.2020).
 6. Скидан О.В. Формування регіональної політики розвитку органічного виробництва / О.В. Скидан // збірник матеріалів IV міжнародної науково-практичної конференції [«Органічне виробництво та продовольча безпека»] (Житомир, 21-22 квітня 2016 р.). Житомир : «Евенок О.О.», 2016. С. 16–26.
 7. Стратегія сталого розвитку Житомирської області на період до 2020 року. URL: <http://economy-zt.gov.ua/files/Strateg/strategia2020.pdf> (дата звернення: 27.02.2020).
 8. Organic Business School. URL: <http://organicbusiness.com.ua> (дата звернення: 03.04.2020).
 9. Органічна Європа URL: <http://www.organic-europe.net/europe-statistics.html> (дата звернення: 20.04.2020).
 10. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 1 лип. 2010 р. № 2404-VI. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення: 21.02.2020).
 11. Концепція державної Програми розвитку органічного виробництва в Україні: проект / Федерація органічного руху України. URL: <http://www.organic.com.ua/homepage/2010-01-26-13-45-25?showall=1> (дата звернення: 20.04.2020).
 12. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: проект / М-во аграр. політики та 194 продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822> (дата звернення: 20.04.2020).
 13. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року Закон України від 21 грудня 2010 року № 2818-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17> (дата звернення: 27.02.2020).
 3. Dudar T.G., Dudar O.T. (2014) *Rozvytok orghanichnogho aghrovyrobnyctva yak osnova zabezpechennja yakosti i bezpechnosti sil'sjckoghospodarsjkoji produkciji v Ukraini* [Development of organic agriculture as a basis for ensuring the quality and safety of agricultural products in Ukraine]. Scientific Bulletin of Mukachevo State University, pp. 11–15. (in Ukrainian)
 4. Milovanov E.V. (2016) *Orghanichne sil'sjske ghospodarstvo v Ukraini: zakonodavstvo ta perspektvy* [Organic agriculture in Ukraine: legislation and prospects]. Available at: http://apdukraine.de/images/APD_AFPR_04_2015_ukr.pdf (accessed: 07 March 2020).
 5. Organic in Ukraine (2018) *Oficijnyj veb-sajt Federaciji orghanichnogho rukhu Ukrainy* [Official website of the Federation of Organic Movement of Ukraine], pp. 17–19. Available at: <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29> (43)'2018 (accessed 27 February 2020).
 6. Skidan O.V. (2016) Formuvannja rehionaljnoji polityky rozvytku orghanichnogho vyrobnyctva [Formation of regional policy for the development of organic production] Proceedings of the *Orghanichne vyrobnyctvo ta prodovoljcha bezpeka* (Zhytomyr, April 21-22, 2016). Zhytomyr: Evenok O.O., 2016. Pp. 16-26. (in Ukrainian)
 7. Strategy of sustainable development of Zhytomyr region for the period up to 2020 (2020) Available at: <http://economy-zt.gov.ua/files/Strateg/strategia2020.pdf> (accessed 27 February 2020)
 8. Organic Business School (2018) Available at: <http://organic-business.com.ua> (accessed: 03 April 2020).
 9. Organic Europe (2017) Available at: <http://www.organic-europe.net/europe-statistics.html> (accessed: 20 April 2020).
 10. On public-private partnership: Law of Ukraine of July 1, 2010 № 2404-VI (2010) Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (accessed 27 February 2020).
 11. Konceptija derzhavnoji Prohramy rozvytku orghanichnogho vyrobnyctva v Ukraini: projekt (2018) [The concept of the state Program of development of organic production in Ukraine: the project]. Available at: <http://www.organic.com.ua/homepage/2010-01-26-13-45-25?showall=1> (accessed: 20 April 2020).
 12. Konceptija Derzhavnoji ciljovoji prohramy rozvytku aghrarnogho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku: projekt (2020) [Concept of the State target program of development of agrarian sector of economy for the period till 2020: the project]. Available at: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822> (accessed: 20 April 2020).
 13. Pro osnovni zasady (strategiju) derzhavnoji ekologichnoji polityky Ukrainy na period do 2020 roku Zakon Ukrainy vid 21 ghrudnja 2010 roku № 2818-VI (2020) [On the basic principles (strategy) of the state ecological policy of Ukraine for the period up to 2020 Law of Ukraine of December 21, 2010 № 2818-VI]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17> (accessed 27 February 2020).

REFERENCES:

1. Pro vyrobnyctvo ta obih orghanichnoji sil'sjckoghospodarsjkoji produkciji ta syrovyny: Zakon Ukrainy vid 24.11.2016 r. № 5448 (2016) [On the production and circulation of organic agricultural products and raw materials: Law of Ukraine of 24.11.2016 № 5448]. Database «Legislation of Ukraine» of the Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/425-18> (accessed: 05 April 2020).
2. Kurylov Ju.Je. (2015) *Konceptualjni zasady konkurentospromozhnogho rozvytku aghrarnogho sektoru ekonomiky Ukrainy v umovakh ghlobalizaci* [Conceptual bases of competitive development of agrarian sector of economy of Ukraine in the conditions of globalization]. Kherson: OLDI-PLUS. (in Ukrainian)
3. Dudar T.G., Dudar O.T. (2014) *Rozvytok orghanichnogho aghrovyrobnyctva yak osnova zabezpechennja yakosti i bezpechnosti sil'sjckoghospodarsjkoji produkciji v Ukraini* [Development of organic agriculture as a basis for ensuring the quality and safety of agricultural products in Ukraine]. Scientific Bulletin of Mukachevo State University, pp. 11–15. (in Ukrainian)
4. Milovanov E.V. (2016) *Orghanichne sil'sjske ghospodarstvo v Ukraini: zakonodavstvo ta perspektvy* [Organic agriculture in Ukraine: legislation and prospects]. Available at: http://apdukraine.de/images/APD_AFPR_04_2015_ukr.pdf (accessed: 07 March 2020).
5. Organic in Ukraine (2018) *Oficijnyj veb-sajt Federaciji orghanichnogho rukhu Ukrainy* [Official website of the Federation of Organic Movement of Ukraine], pp. 17–19. Available at: <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29> (43)'2018 (accessed 27 February 2020).
6. Skidan O.V. (2016) Formuvannja rehionaljnoji polityky rozvytku orghanichnogho vyrobnyctva [Formation of regional policy for the development of organic production] Proceedings of the *Orghanichne vyrobnyctvo ta prodovoljcha bezpeka* (Zhytomyr, April 21-22, 2016). Zhytomyr: Evenok O.O., 2016. Pp. 16-26. (in Ukrainian)
7. Strategy of sustainable development of Zhytomyr region for the period up to 2020 (2020) Available at: <http://economy-zt.gov.ua/files/Strateg/strategia2020.pdf> (accessed 27 February 2020)
8. Organic Business School (2018) Available at: <http://organic-business.com.ua> (accessed: 03 April 2020).
9. Organic Europe (2017) Available at: <http://www.organic-europe.net/europe-statistics.html> (accessed: 20 April 2020).
10. On public-private partnership: Law of Ukraine of July 1, 2010 № 2404-VI (2010) Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (accessed 27 February 2020).
11. Konceptija derzhavnoji Prohramy rozvytku orghanichnogho vyrobnyctva v Ukraini: projekt (2018) [The concept of the state Program of development of organic production in Ukraine: the project]. Available at: <http://www.organic.com.ua/homepage/2010-01-26-13-45-25?showall=1> (accessed: 20 April 2020).
12. Konceptija Derzhavnoji ciljovoji prohramy rozvytku aghrarnogho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku: projekt (2020) [Concept of the State target program of development of agrarian sector of economy for the period till 2020: the project]. Available at: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822> (accessed: 20 April 2020).
13. Pro osnovni zasady (strategiju) derzhavnoji ekologichnoji polityky Ukrainy na period do 2020 roku Zakon Ukrainy vid 21 ghrudnja 2010 roku № 2818-VI (2020) [On the basic principles (strategy) of the state ecological policy of Ukraine for the period up to 2020 Law of Ukraine of December 21, 2010 № 2818-VI]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17> (accessed 27 February 2020).

УДК 338.2

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-29>**Тарасенко С.І.***кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський державний технічний університет***Левчук К.О.***кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський державний технічний університет***Tarasenko Svitlana***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Dniprovsk State Technical University***Levchuk Kateryna***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Dniprovsk State Technical University*

АНАЛІЗ РІВНЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ МІСТА КАМ'ЯНСЬКЕ

BALANCE LEVEL ANALYSIS OF SOCIAL AND ECONOMIC PROCESSES OF KAM'YANSKE CITY

АНОТАЦІЯ

Системність у вирішенні питань сталого розвитку закладається на глобальному та національному рівнях, однак реалізація більшості з визначених цілей сталого розвитку починається саме на рівні міст. Розроблення стратегії сталого розвитку міста, чітке формулювання багаторівневих цілей та у подальшому результативна діяльність щодо їх досягнення потребує аналізу та оцінки ситуації, що склалася в місцевій економіці, соціальній та екологічній сферах. У цій статті проаналізовані соціально-економічні показники розвитку міста Кам'янське за період 2011–2019 років. Після аналізу виділені сильні і слабкі сторони динаміки розвитку цих показників та зроблений висновок щодо соціально-економічного стану міста.

Ключові слова: сталий розвиток, динаміка, місто, збалансування, соціально-економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Системность в решении вопросов устойчивого развития закладывается на глобальном и национальном уровнях, однако реализация большинства из определенных целей устойчивого развития начинается именно на уровне городов. Разработка стратегии устойчивого развития города, четкая формулировка многоуровневых целей и в дальнейшем результативная деятельность по их достижению требует анализа и оценки ситуации в местной экономике, социальной и экологической сферах. В статье проанализированы социально-экономические показатели развития города Каменское за период 2011–2019 годы. После анализа выделены сильные и слабые стороны динамики развития этих показателей и сделан вывод о социально-экономическом состоянии города.

Ключевые слова: устойчивое развитие, динамика, город, сбалансированность, социально-экономическое развитие.

ANNOTATION

Every year in Ukraine the role of particular cities in the recovery of the economy, the implementation of institutional transformations is risen. Today, not only industrial centers and large cities are becoming the sources of complex and controversial social and demographic, economic, man-made, environmental and other problems that affect the country as a whole. In 1992, the Agenda for the XXI-st Century was adopted and approved in Rio de Janeiro, in which a sustainable development means a development that meets the needs of today's generation and does not endanger the ability of future generations to meet their own. Therefore, despite

the fact that the system in addressing sustainable development is laid at the global and national levels, the implementation of most of the identified goals begins at the city level. The strategy of sustainable development of the city should be formed on the basis of balance of economic model, ecological and social spheres in order to improve the quality of life of citizens and ensure the social and economic development of the territory. Achieving such a balance, especially in terms of effective economic development without harming the environment, is not an easy task for industrialized cities with a high anthropogenic effect, one of which is Kamyanske. Adequate and high-quality assessment of the situation in the local economy, social and environmental spheres should precede the development of the city's sustainable development strategy, the clear formulation of multi-level goals and the effective ways to achieve them should be set. On the basis of the information from the Main Department of Statistics of Dnipropetrovsk region, we analyzed this data in our article and gave the dynamics of the main indicators of social and economic development of the city of Kamyanske for the period of 2011–2019. Among the significant social indicators we analyzed the following: the number of permanent residents, the number of people of working age, the availability and condition of housing. The dynamics of the mortality and birth rate is compared, these rates with similar ones in the region and the country as a whole are also compared. In addition, the average monthly nominal and real wages of full-time employees of the city are analyzed, a comparison with a similar indicator for the region and the country as a whole is given. The dynamics of the average number of employees at the enterprises of Kamyanske and the volume of sold products, the amount of arrears of wages, etc. are given. In this article it is also given the information as for the profitable and non-profitable enterprises of the city. After analyzing the above mentioned indicators, the strengths and weaknesses of the dynamics of the quality of life in Kamyanske were identified and the state of development of the city in terms of the development of its social and economic indicators was shown.

Key words: sustainable development, dynamics, city, balance, social and economic development.

Постановка проблеми. Системність у вирішенні питань сталого розвитку закладається на глобальному та національному рівнях, однак реалізація більшості з визначених Цілей сталого розвитку починається саме на рівні міст. Стратегія сталого розвитку міста має формува-

тися на основі моделі збалансування економічної, екологічної та соціальної сфер задля підвищення якості життя громадян та забезпечення соціально-економічного розвитку території. Досягти такого балансу, особливо в частині ефективного економічного розвитку без шкоди для довкілля, є нелегким завданням для промислово розвинених міст з високим антропогенним навантаженням.

У місті Кам'янське виробничу діяльність здійснюють 36 великих та середніх підприємств, на яких працює понад 22 тис. осіб (9,2% наявного населення міста). Основними галузями промислового комплексу міста є металургія (провідне підприємство – ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат»), хімічна (АТ «ДНІПРОАЗОТ», ПрАТ «Дніпровський завод мінеральних добрив») та коксохімічна галузі (ПрАТ «Южкокс» та ПрАТ «Дніпровський коксохімічний завод»), машинобудування (ПрАТ «Дніпровагонмаш») та електроенергетика (Середньодніпровська ГЕС ПрАТ «Укргідроенерго»). Найважливішими видами продукції промислового призначення є чавун, сталь, прокат, кокс, цемент, мінеральні добрива, промислові та магістральні вагони тощо. Випускаються товари народного споживання: лакофарбові та клейові вироби, євроруберойд, господарські товари, будматеріали тощо. У 2018 році підприємствами міста Кам'янське було вироблено 12% українського чавуну, 11,2% коксу, 20,7% вантажних вагонів.

Місто забезпечено всіма видами транспортної інфраструктури – залізничним, автомобільним і водним. За кількістю жителів Кам'янське займає третє місце у Дніпропетровській області після Дніпра та Кривого Рогу. Чисельність населення на 01.01.2020 становить 238,150 тис. осіб, або 7,5% населення області, щільність населення – 1,8 тис. осіб на 1 км².

Згідно з Планом перспективного розвитку міста Кам'янське збалансований розвиток полягає у створенні передумов для сталого економічного розвитку міста на основі збереження конкурентоспроможності промислового комплексу міста,

підвищення виробничої активності підприємств міста, здійснення переходу на ресурсозберігаючу та екологічно безпечну модель розвитку промисловості; зростання обсягу залучених інвестицій у розвиток міста, підвищення рівня інвестиційної привабливості міста; забезпечення оптимальних умов для всебічного розвитку малого і середнього підприємництва, розвиток сфери надання адміністративних послуг.

Користуючись інформацією Головного управління статистики Дніпропетровської області [8], було проведено дослідження соціально-економічних показників розвитку міста за 2011–2019 рр. для оцінки успішності реалізації його Плану розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Теоретико-методологічні й прикладні положення сталого розвитку розкрито в наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Ф. Беркес, В. Вернадський, Ю. Барський, Б. Буркінський, Л. Гринів, Б. Данилишин, М. Долішній, Л. Керол, І. Маєргойз, З. Сіройч, Н. Фролова, Дж. Форрестер, І. Цимбалюк, Л. Шевчук, С. Шульц та ін.

Перерахованими вченими створені основи управління в муніципальних утвореннях різних рівнів, розглянуті питання оцінки економічного потенціалу міста, механізми інвестування в міську економіку й інноваційну діяльність, визначення рівня добробуту населення муніципальних утворень, поліпшення якості міського середовища, розвитку освітнього, культурного і духовного потенціалу, зміцнення громадської безпеки та правопорядку.

Формулювання цілей статті. Дослідження соціально-економічних показників розвитку міста за 2011–2019 рр. для оцінки успішності реалізації його перспективного Плану розвитку.

Виклад основного матеріалу. Першим показником, з якого розпочнемо аналіз, є чисельність постійного населення. Тут, як і по всій країні, спостерігається скорочення чисельності населення з 249,6 тис. осіб у 2011 р. до 238,150 тис. осіб у 2019 році (рис. 1).

Зменшення чисельності населення було зумовлене насамперед природним скороченням,

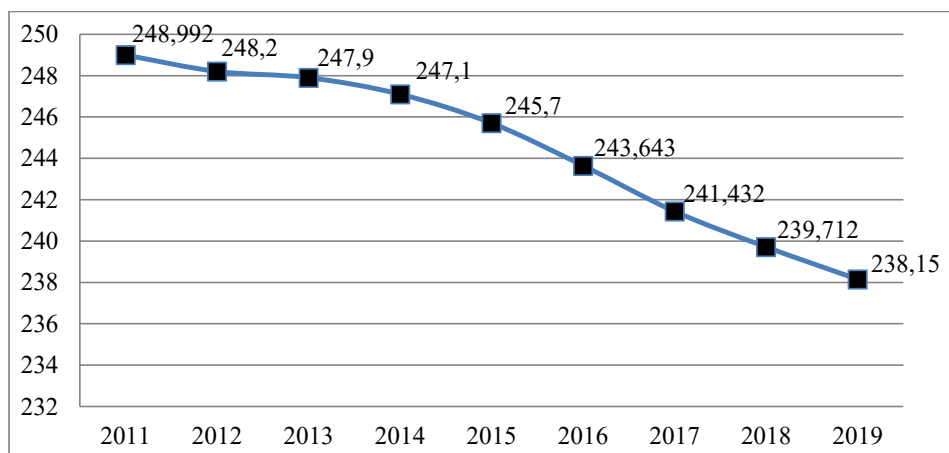


Рис. 1. Динаміка чисельності постійного населення міста Кам'янське, тис. осіб

Таблиця 1

Основні показники демографічної ситуації у місті Кам'янське

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Чисельність постійного населення, тис осіб	248,992	248,2	247,9	247,1	245,7	243,643	241,432	239,712	238,15
Природний приріст (скорочення), осіб	-1054	-1025	-1059	-1152	-1483	-1631	-1684	-2037	-196
Міграційний приріст (скорочення), осіб	362	239	663	377	54	-403	-527	317	72

яке незмінно зростало, починаючи з 2013 року (табл. 1). У середньому з 2011 по 2015 рік міграційний приріст компенсував природне скорочення усього на 28,9 %. У 2016–2017 роках спостерігався міграційний відтік населення, на що вплинула нестабільна економічна ситуація в країні та місті. У 2018–2019 роках спостерігається міграційний приріст 317 та 72 особи відповідно, що на 15 % та 37% компенсувало природне скорочення.

Стрімке скорочення природного приросту починаючи з 2013 року зумовлене зниженням коефіцієнту народжуваності (з 10,4 у 2014 р. до 7,0 у 2018 р.) та збільшенням коефіцієнту смертності (з 14,6 у 2013 р. до 15,5 у 2018 р.) (рис. 2).

Високі коефіцієнти смертності в м. Кам'янське – один із проявів загальноукраїнської тенденції: в середньому по країні в 2011–2019 рр. число померлих перевищувало число народжених в 1,4 раза. Коефіцієнт смертності в м. Кам'янське нижчий, ніж в області, та вище, ніж у країні загалом (рис. 3).

У 2011–2014 рр. показники народжуваності знаходилися на стабільному рівні (10,3–10,5). Починаючи з 2014 року коефіцієнти почали стрімко знижуватися, при чому значення у місті Кам'янське було менше у 1,2 раза порівняно з областю та Україною (рис. 4).

Демографічні процеси характеризуються також зміною вікового складу населення (табл. 2). Так, у 2015 році кількість жите-

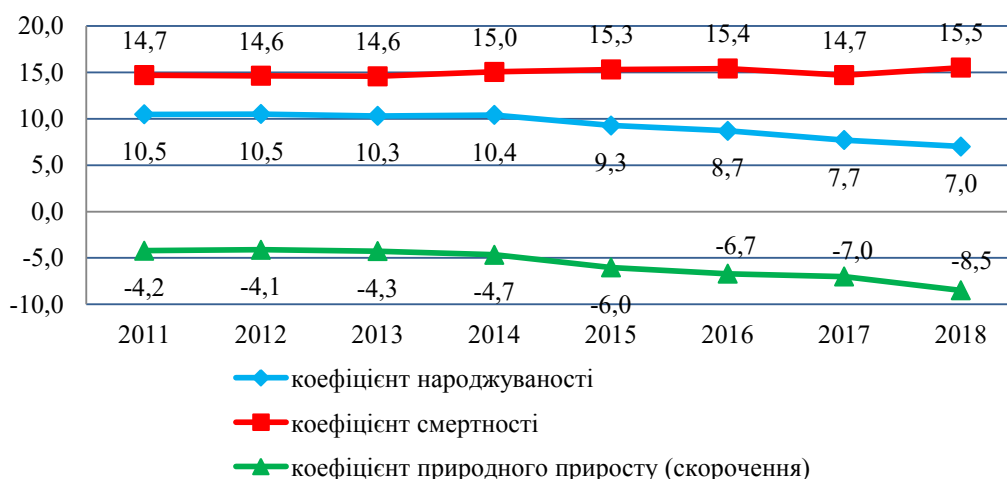


Рис. 2. Динаміка народжуваності та смертності у м. Кам'янське, проміле

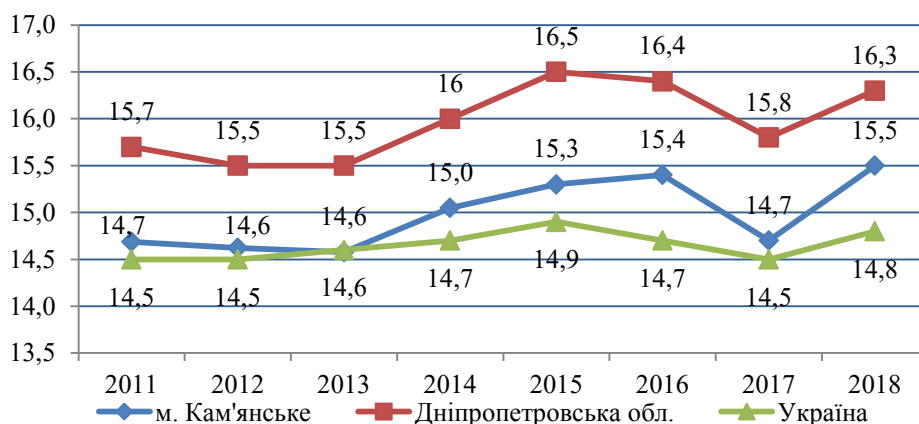


Рис. 3. Динаміка коефіцієнту смертності в Україні, Дніпропетровській області та м. Кам'янське

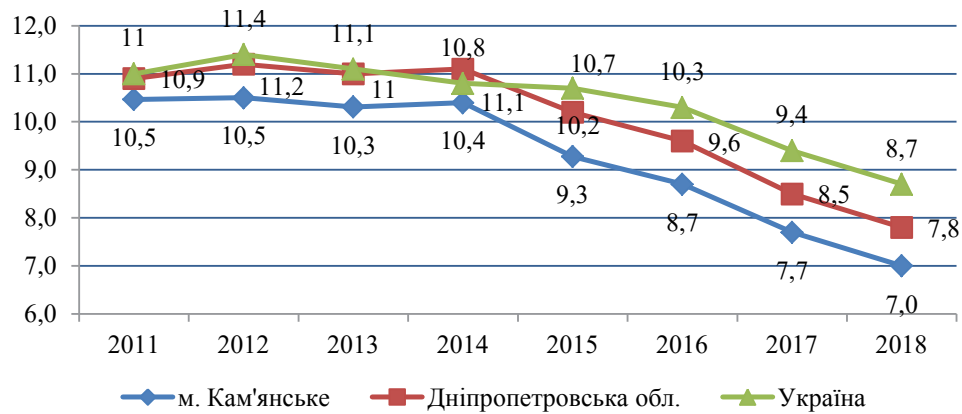


Рис. 4. Динаміка коефіцієнту народжуваності в Україні, Дніпропетровській області та м. Кам'янське

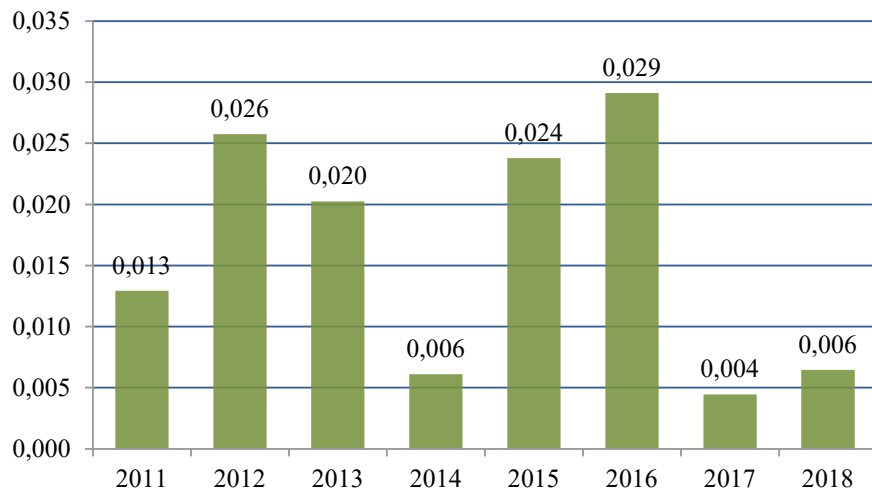


Рис. 5. Введено в експлуатацію житла на душу населення, м² на особу

лів працездатного віку склала 153,7 тис осіб. Протягом 2015–2018 рр. спостерігалось старіння нації та зменшення частки людей працездатного віку загалом на 5,55 %, порівняно з 2015 роком.

На якість життя населення істотно впливає наявність і стан житлового фонду. Досліджуваний період характеризується стрибкоподібними показниками, які мають тенденції до зростання та зниження (рис. 5). У 2018 році було введено в експлуатацію 1553 м² житла, що на 44 % більше попереднього року.

Добробут жителів міста і рівень їх соціальної захищеності є найважливішими показниками якості життя і соціально-економічного розвитку території (табл. 3). У 2011 р. величина середньомісячної заробітної плати штатного працівника складала 2735 грн. За період з 2011 до 2019 року ріст середньомісячної заробітної плати в м. Кам'янське склав 3,89 рази, що вище, ніж у середньому по області (3,85), але нижче, ніж по країні загалом (3,99). Загалом збільшення розміру середньомісячної номінальної заробітної плати відповідали загальноукраїнській тенденції.

Таблиця 2

Динаміка працездатності жителів м. Кам'янське за 2015–2018 рр.

Динаміка працездатності жителів м. Кам'янське					
Рік	2015	2016	2017	2018	2018 р до 2015, %
Віковий склад					
Молодше працездатного віку	37554	37973	38005	37864	100,83
Працездатного віку	153709	150530	147612	145174	94,45
Старше працездатного віку	54414	55140	55815	56674	104,15
Усього	245677	243643	241432	239712	-
Частка, %					
Молодше працездатного віку	15,29	15,59	15,74	15,8	-
Працездатного віку	62,56	61,78	61,14	60,56	-
Старше працездатного віку	22,15	22,63	23,12	23,64	-

Таблиця 3

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників

Рік \ Територія	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019/ 2011, раз
Кам'янське	2735	3122	3323	3578	4264	4804	6160	8328	10639	3,89
Дніпропетровська область	2790	3138	3336	3641	4366	5075	6939	8862	10751	3,85
Україна	2633	3026	3265	3480	4195	5183	7104	8865	10497	3,99

Таблиця 4

Динаміка обсягів роздрібної торгівлі, % до попереднього року

Територія	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Кам'янське	1,00	1,00	0,76	1,41	1,15	1,53	1,07
Дніпропетровська область	1,01	1,03	0,87	1,23	1,15	1,33	1,24

Якість життя населення відображається у можливості задовольнити потребу у придбанні товарів і послуг. Реальна заробітна плата відбиває купівельну спроможність номінальної заробітної плати (рис. 6). У період із 2012 до 2015 року відбувалося зниження росту реальної заробітної плати, порівняно з попередніми роками, причому у 2014–2015 роках показник став від'ємним. Важливим чинником, який вплинув на зменшення купівельної спроможності жителів м. Кам'янське, стала нестабільна політична ситуація та початок воєнних дій на сході України.

Стан роздрібної торгівлі ілюструють дані про обіг роздрібної торгівлі та індекси його фізичного обсягу. Обороти роздрібної торгівлі відображає фактичну виручку торговельних організацій від продажу товарів населенню.

Аналіз динаміки фізичних обсягів роздрібної торгівлі за період з 2011 по 2018 рік показує, що невиробнича сфера в м. Кам'янське й області розвивалася рівними темпами (табл. 4). Однак у 2014 році внаслідок фінансово-економічної кризи в країні темпи росту прийняли від'ємний характер. Покращення показника відбулося у період 2015–2018 рр., коли індекс обсягів роздрібної торгівлі прийняв додатні значення.

Фундаментом для вирішення завдань соціально-економічного розвитку міста та досягнення на цій основі підвищення якості життя населення є розвиток економіки міста. У 2011 році середньооблікова чисельність працівників на підприємствах м. Кам'янське становила 63,3 тис осіб. За період з 2011 по 2017 рр. спостерігалася негативна динаміка зменшення чисельності працівників – зниження на 28 % (рис. 7). Невелике збільшення чисельності відбулося у 2018 р. – в організаціях міста було зайнято понад 46 тис осіб, що на 1,01% більше, порівняно з 2017 роком.

Дніпропетровська область – один із найбільших промислових і економічних центрів України. Найбільша питома вага в обсязі реалізованої промислової продукції припадає на підприємства міст Кривого Рогу, Дніпра та Кам'янське. У 2011 році обсяг реалізованої промислової продукції у грошовому вираженні становив 29 470 млн грн. За 2011–2018 рр. у м. Кам'янське спостерігалися нерівномірні зміни показника: зі спадом у 2011–2013 рр., поступовим зростанням у 2014–2015 рр., після якого у 2016 році відбулося зниження обсягу до 23 700 млн грн. (рис. 8). У 2018 році величина реалізованої промислової продукції

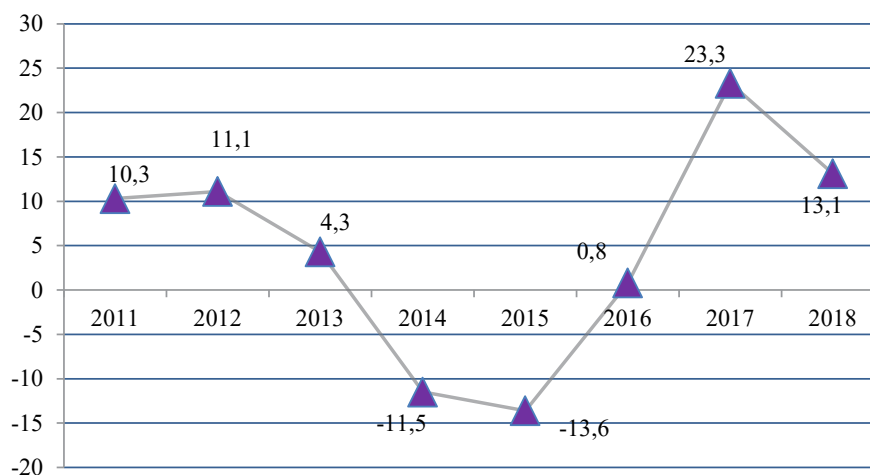


Рис. 6. Динаміка росту (зменшення) реальної заробітної плати штатних працівників у м. Кам'янське, %

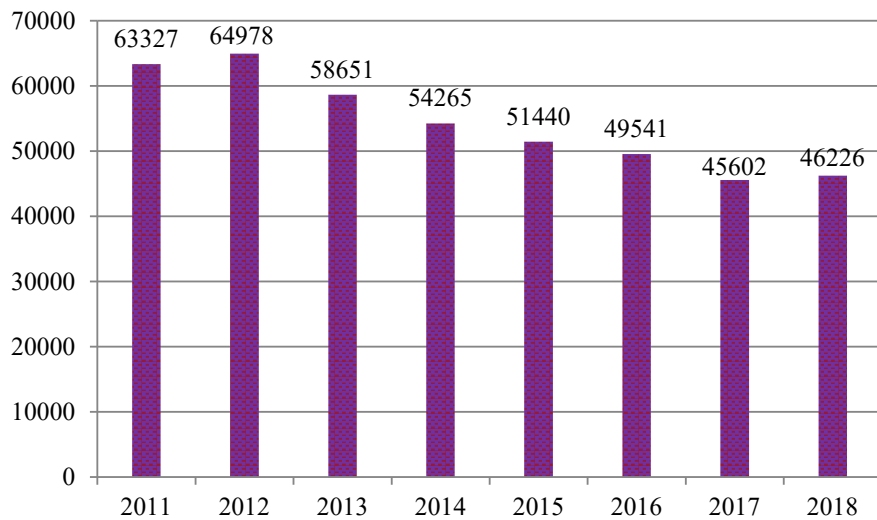


Рис. 7. Динаміка середньоблікової чисельності працівників на підприємствах м. Кам'янське, осіб

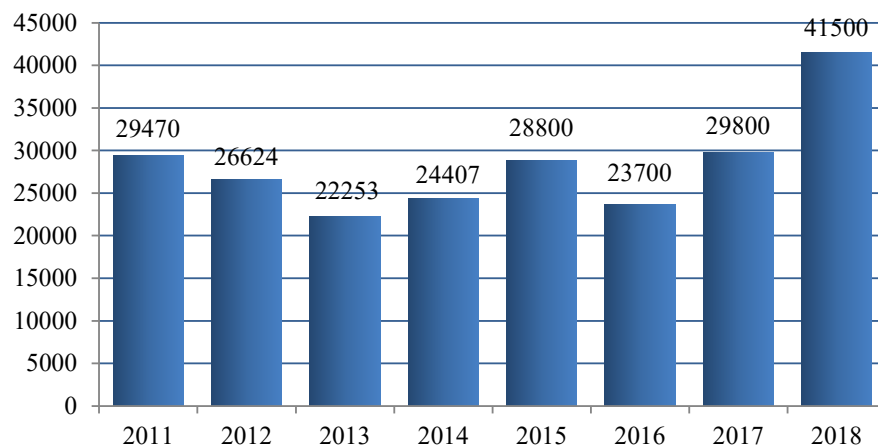


Рис. 8. Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції у м. Кам'янське, млн грн.

стрімко зросла та перевищила обсяг 2017 року у 1,4 раза.

Економічний стан країни негативно позначився на стабільності отримання працівниками заробітної плати. У 2011 році величина заборгованості з виплати заробітної плати становила 784,7 тис грн. У період із 2011 по 2014 р. на підпри-

ємствах міста спостерігалось значне збільшення простроченої заборгованості по заробітній платі: у 2014 р величина заборгованості становила 1440% від показника 2011 р. Після 2014 року значення несплачених коштів стрімко зменшувалося до 4438,3 тис. грн. у 2018 році, що у 2,5 раза менше, ніж показник кризового 2014 року (рис. 9).

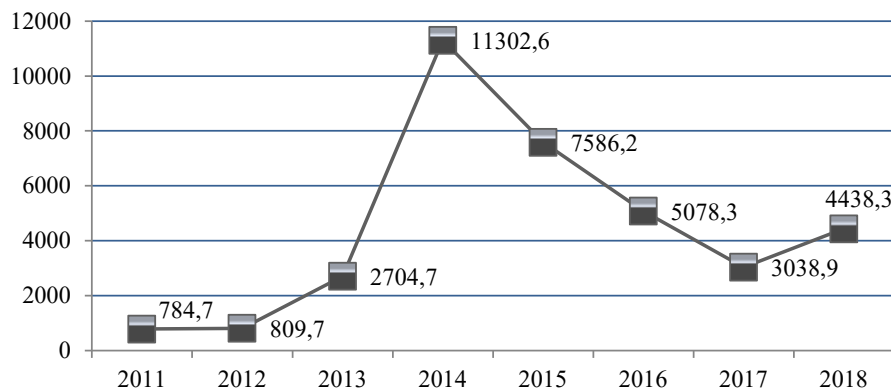


Рис. 9. Динаміка розміру заборгованості з виплати заробітної плати у м. Кам'янське, тис. грн.

Таблиця 5

Інформація про прибуткові та збиткові підприємства міста Кам'янське

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Частка прибуткових підприємств, %	66,4	64,8	66,7	65,7	74	70,4	68,6	70,4
Фінансовий результат прибуткових підприємств, млн. грн.	2189,37	1418,63	569,72	412,17	1137,78	659,71	2854,21	967,31
Частка збиткових підприємств, %	33,6	35,2	33,3	34,3	26	28,6	31,4	28,6
Фінансовий результат збиткових підприємств, млн. грн.	-448,72	-2511,82	-2593,39	-3921,61	-3662,37	-4543,56	-14279,42	-31347,22
Загальний фінансовий результат по підприємствах міста, млн. грн.	1740,65	-1093,19	-2023,67	-3509,44	-2524,59	-3883,85	-11425,21	-30379,91

Важливим показником ефективності соціально-економічного розвитку міста є фінансові результати діяльності підприємств (табл. 5). Загалом протягом періоду аналізу частка прибуткових підприємств перевищувала частку збиткових (64–74%). У 2018 році частка прибуткових підприємств збільшилася на 1,8%, порівняно з 2017 роком та на 4% за аналізований період. Однак загальний фінансовий результат по підприємствах міста з 2012 року був від'ємним (збитки), що пояснюється збитковою роботою найкрупніших підприємств міста (містоутворюючих), зокрема ПрАТ «Дніпровський металургійний комбінат».

Протягом періоду 2011–2018 рр. прибуток міських підприємств зменшувався, винятком був ріст в 2015 та 2017 р. (1137,78 та 2854,21 млн. відповідно). Величина збитку підприємств стабільно зростала та досягла свого від'ємного максимуму в 2018 році (рис. 10).

Важливим інструментом вирішення довгострокових проблем розвитку та каталізатором економічного зростання є інвестиції. Створення в м. Кам'янське сприятливого інвестиційного клімату сприятиме переходу економіки на інноваційний шлях розвитку, підвищення рівня продуктивності праці, конкурентоспроможності продукції, що випускається, подолання спаду виробництва, викликаного економічною кризою.

У 2011 році обсяг капітальних інвестицій у м. Кам'янське становив 1653,65 млн. грн. На підставі проведених розрахунків можна стверджувати, що величина цього показника зменшилася в 2018 р. порівняно з рівнем 2011 р. більш ніж в 2,6 раза (майже на 1 млрд грн.) (рис. 11).

Висновки. Підводячи підсумки аналізу, виділимо сильні і слабкі сторони динаміки рівня якості життя в м. Кам'янське. Отже, серед позитивних тенденцій є позитивна динаміка оборотів роздрібної торгівлі; зростання реальної заробітної плати порівняно з кризовими роками.

У списку слабких сторін відзначимо збільшення темпів зниження чисельності населення, яке зумовлене зростанням природного скорочення; зниження обсягів житлового будівництва; зменшення кількості людей працездатного віку.

Зважаючи на структуру економіки Кам'янського – одного з важливих промислових центрів України, для міста характерною є залежність динаміки розвитку ринку праці від ефективної діяльності містоутворюючих підприємств, передусім металургійного комплексу. Протягом попередніх чотирьох років умови діяльності промислових підприємств, зокрема металургійної галузі, машинобудування та хімічної промисловості, залишалися складними, що негативно впливало на показники зайнятості населення. В аналізованому періоді відбуло-

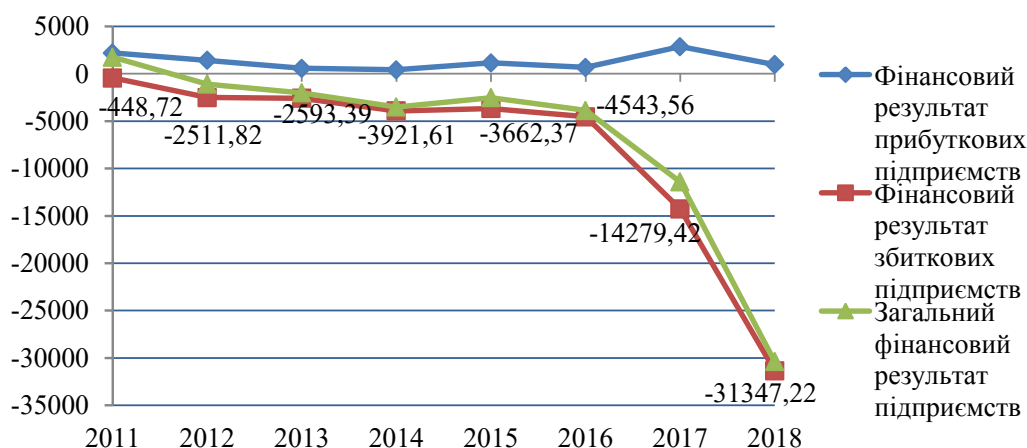


Рис. 10. Фінансові результати підприємств м. Кам'янське, млн грн.

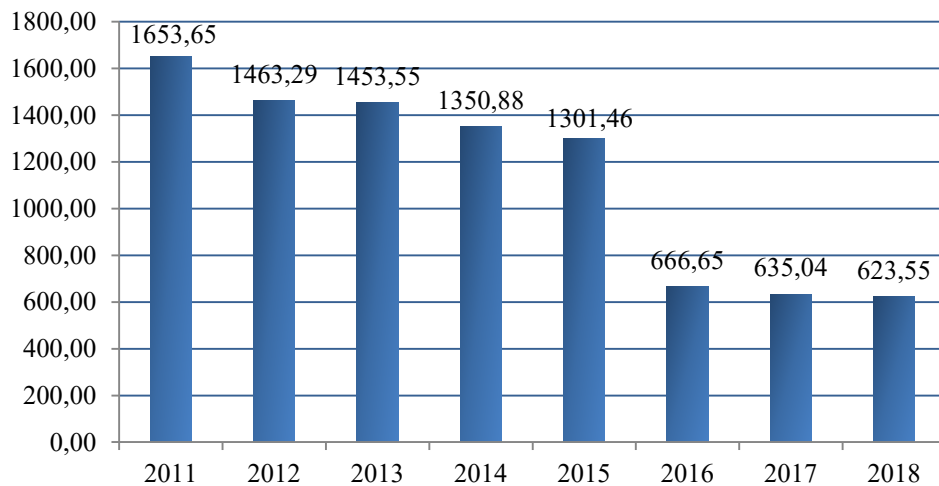


Рис. 11. Динаміка обсягу капітальних інвестицій у м. Кам'янське, млн грн.

ся скорочення зайнятих на окремих провідних підприємствах, а також застосовувалися вимушені адміністративні відпустки та скорочення робочого часу. Відповідно, середньооблікова чисельність штатних працівників по місту загалом зберігала тенденцію до скорочення.

Крім того, у списку слабких сторін відзначимо зростання заборгованості з виплати заробітної плати, збільшення величини збитку підприємств міста, зниження обсягу капітальних інвестицій.

Підсумовуючи проведений аналіз, можна стверджувати, що соціально-економічний стан міста є незадовільним. Підтвердженням цього є переважання негативних динамік зміни показників над позитивними, особливо така тенденція спостерігається в останні три роки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тарасенко С.І., Журавльова Г.Ш. Оцінка сталості розвитку міста Кам'янське. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 6(23). URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/23-2019-ukr> (дата звернення: 01.06.2020).
2. Манюшис А.Ю., Барсуков І.Є. Регулювання сталого розвитку крупного регіону, міста: проблеми, шляхи реформування, інновації. Москва, 2016. 315 с.
3. Цілі Сталого Розвитку: Україна 2016–2030. Національна доповідь Київ, 2016. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku> (дата звернення: 01.04.2020).
4. Про концепцію сталого розвитку населених пунктів: Закон України від 24 грудня 1999 року № 1359-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1359-14> (дата звернення: 06.12.2019).
5. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р. № 850. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p> (дата звернення: 01.04.2020).
6. Бобровська О.Ю. Сталий розвиток регіонів України: проблеми і шляхи їх розв'язання. *Публічне адміністрування: теорія та практика: ел. зб. наук. пр.* 2016. № 1(15). URL: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-01\(15\)/15.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-01(15)/15.pdf) (дата звернення: 01.06.2020).
7. Національна парадигма сталого розвитку України. Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». Київ, 2016. 72 с.

8. Статистична інформація. Головне управління статистики у Дніпропетровській області. URL: <http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015> (дата звернення: 01.06.2020).

REFERENCES:

1. Tarasenko S.I., Zhuravljova G.Sh. (2019) Ocinka stalosti rozvytku mista Kam'ianske [Assessment of the sustainability of the Kamianske city]. *Skhidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja* [Eastern Europe: economy, business and management]. (electronic journal), vol. 23, № 6. Available at: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/23-2019-ukr> (accessed 01 June 2020).
2. Manjushys A.Ju., Barsukov I.Je. (2016) Reghuljuvannja stalogo rozvytku krupnogo rehionu, mista: problemy, shljakhy reformuvannja, innovacii [Regulation of sustainable development of a large region, city: problems, ways of reforming, innovations]. Moscow. (in Russian)
3. Cili Stalogho Rozvytku: Ukrainia 2016–2030 [Sustainable goals of development : Ukraine 2016–2030]. *Nacionaljna dopovidj*. Kyiv [National report. Kyiv]. 2016. Available at: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku> (accessed 06 December 2019).
4. Pro koncepciju stalogo rozvytku naselennykh punktiv: Zakon Ukrainy vid 24 ghrudnja 1999 roku № 1359-XIV / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1359-14> (accessed 06 December 2019).
5. Derzhavna strategija rehionalnogo rozvytku na period do 2020 r № 850. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p> (accessed 01 April 2020).
6. Bobrovsjka O.Ju. (2016) Stalij rozvytok rehioniv Ukrainy: problemy i shljakhy jikh rozv'jazannja [Sustainable development of the ukrainian regions: problems and ways to solve them]. *Publichne administruvannja: teorija ta praktyka* [Public administration: theory and practice] (electronic journal), vol. 15, № 1. Available at: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-01\(15\)/15.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-01(15)/15.pdf) (accessed 01 June 2020).
7. Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannja ta stalogo rozvytku Nacionalnoji akademiji nauk Ukrainy (2016) Nacionalna paradyghma stalogo rozvytku Ukrainy [National paradigm of sustainable development of Ukraine]. Kyiv.
8. Gholovne upravlinnja statystyky u Dnipropetrovskij oblasti [Main Department of Statistics in Dnipropetrovsk region]. *Statystychna informacija* [Statistic information]. Available at: <http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015/> (accessed 01 June 2020).

УДК 005.334.4

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-30>**Ясинська Д.В.***аспірантка**Дніпровського державного аграрно-економічного університету***Бондарчук Н.В.***доктор наук з державного управління, професор,
професор кафедри обліку, оподаткування
та управління фінансово-економічною безпекою**Дніпровського державного аграрно-економічного університету***Yasynska Daria***Dnipro State Agrarian and Economic University***Bondarchuk Nataliia***Dnipro State Agrarian and Economic University*

ФАКТОР БІДНОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА МАРГІНАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ СУСПІЛЬСТВА, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

POVERTY FACTOR AS THE REASON FOR MARGINALIZATION PROCESSES, THAT CREATE THE ECONOMIC CRISIS

АНОТАЦІЯ

У роботі розкривається сутність маргінальної особистості як суспільного явища, яке набуло особливої актуальності в перехідні періоди існування суспільства і є результатом дії суперечностей сучасного швидкоплинного соціуму. Також розглядається маргінальність як одна із причин злочинності. Проаналізовано історичні передумови, що сприяли розповсюдження маргінальних процесів у суспільстві, у хронологічному порядку, починаючи з минулого століття і закінчуючи сучасними реаліями. Наведено низку дефініцій, які характеризують диференціацію груп маргіналів. У статті запропоновані економічні пропозиції щодо зниження рівня маргіналізації суспільства, зокрема, з метою подолання фактору бідності слід розглядати економічну реальність крізь призму неoinституціонального вчення, адже трансформація соціальних інститутів передбачає соціальний процес «циркуляції мас», тільки з економічної позиції. У статті також запропоновано систематичне здійснення розрахунку рівня бідності в окремих регіонах із метою розуміння самої динаміки рівня життя українського населення.

Ключові слова: бідність, економіка, криза, девіантна поведінка, суспільство, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В работе раскрывается сущность маргинальной личности как общественного явления, которое приобрело особую актуальность в переходные периоды существования общества и является результатом действия противоречий современного быстро меняющегося социума. Также рассматривается маргинальность как одна из причин преступности. Проанализированы исторические предпосылки, способствовавшие распространению маргинальных процессов в обществе, в хронологическом порядке, начиная с прошлого века и заканчивая современными реалиями. Приведен ряд определений, характеризующих дифференциацию групп маргиналов. В статье сделаны экономические предложения по снижению уровня маргинализации общества, в частности, с целью преодоления фактора бедности следует рассматривать экономическую реальность сквозь призму неoinституционального учения, ведь трансформация социальных институтов предполагает собой социальный процесс «циркуляции масс», только с экономической точки зрения. В статье также предложено систематическое осуществление расчета уровня бедности в отдельных

регионах с целью понимания самой динамики уровня жизни украинского населения.

Ключевые слова: бедность, экономика, кризис, девиантное поведение, общество, государственное регулирование.

ANNOTATION

The study discloses the essence of marginal personality as a social phenomenon which gains special importance in the transitional periods of existence of society and is a result of contradictions of modern society impermanence. Marginality is also considered as one of causes of crime. We have analyzed the historical preconditions that contributed to the spread of marginal processes in society in chronological order starting from the previous century up to the article offers economic proposals to reduce the level of marginalization of society, in particular, in order to overcome the poverty, economic reality should be considered through the prism of neo-institutional doctrine because the transformation of social institutions involves a social process of «mass circulation» only from an economic point of view. The article also offers a systematic approach for calculating the poverty rate in some regions in order to understand the dynamics of living standards of the Ukraine's population. We focused on the fact of a greater number of marginals in contrast to Western society. It is noted that low social activity and social isolation, passive vertical mobility of the society, intensive stratification of various social groups (unlike Western countries), lack of family institutions in most cases, poor primary socialization are factors that lead to low living standards in the society and, as a consequence, contribute to the spread of marginal behavior. The purpose of this article is to study the poverty factor. So, poverty is not only a social but also an economic category. We gave the concept of marginal behavior, which implies the behavior of the individual, characterized by a state of normative and legal uncertainty, i.e., the person is on the verge of committing a criminal offense, but does not commit it due to fear of punishment. And it should be noted, that this applies to foreign countries. We paid particular attention to the fact that marginal behavior patterns precede delinquency, which spreads marginalization processes in the society. It was noted that by raising the living standards of the Ukraine's population, it is possible to reduce the crime rate.

Key words: poverty, economy, crisis, deviant behavior, society, legal reality.

Постановка проблеми. Диференціація суспільства; інтенсивне розшарування різних верств населення, що зумовлене як різними ціннісними орієнтирами, так і різним соціальним статусом; неповноцінна первинна соціалізація; відсутність здебільшого інституту сім'ї в нашої державі, а також пасивна вертикальна мобільність українського соціуму – все це зумовлює низький рівень життя, бідність українського суспільства. Тому спостерігається явище активного посилення маргінальних процесів нашої держави. Як наслідок, з'являються особи з низьким рівнем правосвідомості, які характеризуються нормативно-правовою невизначеністю та стають суб'єктами маргіналізаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема маргінальної поведінки як наслідок фактору бідності нині є невирішеною. Спроби наукового аналізу у працях вітчизняних та зарубіжних учених торкаються питань, які є суміжними із зазначеною проблематикою. Серед вітчизняних учених питанням зниження рівня маргіналізації суспільства займалися такі науковці, як А.О. Бова [1], В.Н. Валерко [2], З.Н. Гасанов [3], В.К. Гвоздецький [4], О.М. Джужа [5], С.П. Єфремов [6]. Серед науковців Великобританії цим питанням інтенсивно займалися S. Mastrofski, G. Potter [10]. Окремо варто відзначити наукові досягнення Одеської школи права, серед яких особливий інтерес викликають такі науковці, як В.О. Туляков [8] та І.І. Чугуніков [9], які пропонували заохочення правомірної поведінки затвердити на законному рівні з метою зниження маргіналізаційних процесів нашої держави. Досліджуючи процеси поширення маргіналізаційної поведінки із плином часу, бачимо, що залишається відкритим питання щодо деяких чинників, які зумовлюють саме розповсюдження маргінальної поведінки в українському суспільстві, таких як низький рівень життя, спричинений бідністю українського населення. Низька зайнятість стає причиною формування економічної кризи як окремих регіонів нашої держави, так і на загальнодержавному рівні. Дослідивши питання щодо чинників, які деструктивно впливають на функціонування української економічної системи, можна знайти шляхи вирішення проблеми та нівелювати ризик виникнення фінансово-економічної кризи.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні фактору бідності, що стає причиною підвищення рівня кримінальної поведінки в суспільстві і, як наслідок, чинником, що зумовлює економічну кризу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж вести мову про сутність маргінальної поведінки, необхідно визначитись із самим поняттям. Так, маргінальна поведінка передбачає собою правомірну поведінку, яка характеризується станом нормативно-правової невизначеності індивіда. Тобто особа перебуває на межі ско-

єння кримінального правопорушення, однак не скоює його з причини страху отримання покарання. Небезпека полягає в тому, що часто саме наслідком маргінальної поведінки стає деліквентна поведінка, що і поширює процеси маргінальності в сучасному українському суспільстві.

Сама концепція маргінальності була висунута соціологами як феномен, який деструктивно впливає на функціонування соціуму, але внаслідок поширення цього явища здобула междисциплінарного синтезу економічних, соціальних та правових наук. Якщо взяти до уваги історичні передумови формування маргінальної поведінки, має сенс згадати передреволюційний період 1917 р., передумовою маргінальної поведінки в цьому контексті виступала саме економічна криза, коли в країні виникла торговельно-фінансова, промислово-чиновницька організована маргінальна поведінка. Одержуючи злочинними засобами прибуток шляхом спекуляції навкруги карткової системи, особи з маргінальною поведінкою швидко дестабілізували державу.

«Хрущовська відлига», яка характеризувалася лібералізацією кримінального покарання, стала імпульсом якісно нової маргінальної поведінки. Поведінки, яка передбачала собою структурну організацію, чіткий розподіл сфер діяльності між групами, синтез кримінальних угруповань безпосередньо із державним апаратом та проникнення маргіналів в економічну та політичну сфери життя. Станом на 80–90-ті роки двадцятого століття маргінальна поведінка еволюціонувала до диференціації маргіналів на такі категорії, як: «псевдопідприємці» (особи, які спеціалізувалися на фінансових аферах шляхом отримання незаконних кредитів та привласнення грошових коштів шляхом псевдобанкрутства); «гангстери» (основною спрямованістю став рекет та бандитизм, а самі маргінали цієї групи контролювали нелегальні діяльності: проституцію, гральний бізнес та торгівлю наркотичними засобами); «розкрадачі» (особи, які спекулювали приватизацією державного майна); «корупціонери» (які являли собою державних службовців, що за певну суму грошових коштів забезпечували лояльність до вищезазначених категорій маргіналів у разі кримінального переслідування); «координатори» (елітарне суспільство маргіналів, які передбачали собою осіб, що забезпечували стабільність організованої системи злочинності).

Уваги заслуговує аналіз процесу циркуляції мас. Це питання цікаво досліджувати крізь призму збільшення рівня маргіналізації суспільства. Оскільки процес «циркуляції мас» в усі часи викликав інтенсивну дискусію в науковому світі (а трансформація соціальних інститутів і передбачає процес «циркуляції мас», тільки з соціальної позиції), ми можемо спостерігати процес виникнення та еволюцію феномену «бідність», що і є однією з економічних передумов виникнення маргінальної поведінки, зокрема на території України.

Так, дослідивши це питання, можна дійти висновку, що задля подолання феномену бідності необхідно розглядати економічну реальність крізь призму неоінституціонального вчення, адже це дасть змогу не лише покращити економічне становище України, а й знизити рівень маргіналізації сучасного українського суспільства.

Головна відмінність сучасного українського суспільства від західного полягає в тому, що в нашій країні маргінали становлять більшість, а не меншість населення. Ізоляція та низька соціальна активність, будучи наслідками бідності, виступають і основними її джерелами. Витіснення людей з економічної сфери, соціальна ізоляція призводять до відсутності механізмів впливу громадськості на процес прийняття рішень.

Бідність є не лише соціальною, а й економічною категорією. Показник бідності залежить від таких показників, як обсяг ВВП, рівень безробіття, індекси інфляції та реальної заробітної плати (рис. 1).

Рівень ВВП за аналізований період знизився. Це було пов'язано із політичною кризою 2014 року, воєнною експансією Криму та війною на Сході України. Скорочення виробництва призвело до збільшення рівня бідності на 0,7 в.п. за досліджуваний період.

Ситуація ще погіршилася внаслідок великого потоку вимушених переселенців із Донбасу та Криму, що підвищило соціальне навантаження на державу. Невеликий розмір державної допомоги, а також встановлені чималі витрати на утримання дитини призвели до того, що рівень бідності населення пішов угору.

Розглянемо рівень бідності за абсолютним критерієм за доходами нижче фактичного прожиткового мінімуму у 2018 році за територіальними ознаками. Отже, за абсолютним критерієм за доходами нижче фактичного прожиткового

мінімуму найвищий рівень бідності спостерігався у Херсонській (42,5%), Волинській (39,8%) та у Рівненській (39%) областях. Високі значення також фіксувалися у Сумській, Хмельницькій, Закарпатській, Миколаївській областях. Найкращою була ситуація у м. Києві (16,4 %) та у Львівській області, в якій рівень бідності становив 17,5%. Низький рівень бідності за цим критерієм спостерігається у Дніпропетровській (18,8%), Чернігівській (21,0%) та Вінницькій (26,3%) областях. Феномен низьких значень бідності у західних областях можна пояснити здебільшого надходженнями від трудових мігрантів та поширенням специфічних для прикордонних регіонів видів діяльності (рис. 2).

Фактичне безсилля та безправність, відсутність дієвих механізмів реалізації власних соціальних, економічних та політичних інтересів – продуктивний початок масової маргіналізації населення в сучасному українському суспільстві. Одним із найвагоміших інструментів, що спричиняє поширення маргінальної поведінки, є масове безробіття, яке стає причиною неформальної зайнятості та нелегального отримання прибутку, а також передумовою формування економічної кризи в державі. Рівень бідності нашої держави можна вирахувати та контролювати.

Як уже зазначалося раніше, масове безробіття стає чинником формування маргінальної поведінки у більшості українського населення, а отже, рівень розповсюдження маргінальної поведінки можна штучно контролювати шляхом розрахунку рівня бідності, а також попереджати шляхом державного регулювання: створенням необхідних державних соціальних програм, які допоможуть збільшити кількість робочих місць; створенням лояльних умов для малого та середнього бізнесу. Саме завдяки цьому механізму можна спробувати нівелювати ризик розповсюдження бідної категорії населення і, як наслідок, утворення економічної кризи як

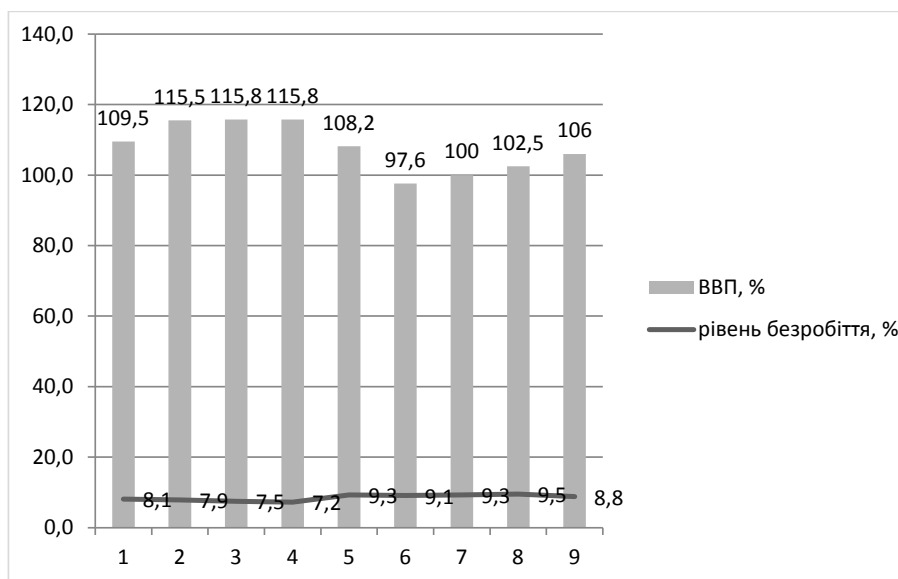


Рис. 1. Динаміка ВВП та рівня безробіття, %



Рис. 2. Рівень бідності за абсолютним критерієм за доходами нижче фактичного прожиткового мінімуму у 2017 році за територіальними ознаками [7]

окремого регіону України, так і на загальнодержавному рівні.

Що ж стосується недосконалого правового регулювання, то в цьому контексті має сенс погодитись із такими науковцями, як Stephen Mastrofsky та Gary Potter, які з метою зниження рівня маргіналізації суспільства пропонували боротися не з окремими категоріями представників злочинного світу шляхом їх арешту (адже арешт більшої кількості злочинців так і не знизить динаміки криміногенної обстановки), а із самим ставленням держави до феномену злочинності. І тому науковці окремо звертають увагу на те, що основною проблемою високого рівня криміналізації суспільства є не велика кількість злочинців, а лояльність із боку представників державного апарату. Знизивши цю лояльність, можна також знизити сам рівень криміналізації [10].

Висновки із проведеного дослідження. Аналізуючи основний виклад матеріалу, можна підсумувати, що з минулого століття феномен маргінальної поведінки став деструктивним чинником соціуму, виник він завдяки низькому рівню життя, спричиненому фактором бідності саме в період економічної кризи. Так, нівелювавши ризик виникнення економічної кризи регіонального та державного масштабу шляхом подолання бідності за допомогою збільшення зайнятості населення, можна знизити рівень самої маргіналізації суспільства. Також має сенс імплементувати досвід зарубіжних країн, зокрема Великобританії, в контексті са-

мого ставлення до феномену кримінальності в суспільстві. І наостанок зазначимо, що основними чинниками бідності стають інтенсивне розшарування, зумовлене різними ціннісними орієнтирами, відсутність інституту сім'ї, неповноцінна первинна соціалізація та пасивна вертикальна мобільність. І контролювати всі ці чинники також можна шляхом: систематичного здійснення розрахунку компетентними органами рівня бідності в окремому регіоні з метою відстеження самої динаміки бідності в країні; запровадження державних соціальних програм, які будуть стимулювати розвиток малого та середнього бізнесу та збільшення зайнятості населення; фінансування соціальних програм, націлених на поширення толерантності українського населення, та державної підтримки загальносоціальних цінностей; збільшення обсягу соціальної допомоги сім'ям, які потрапили у важку життєву ситуацію. Саме за допомогою всіх цих механізмів можна підвищити рівень життя українського населення, боротись із феноменом бідності та нівелювати ризик виникнення фінансово-економічної кризи в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бова А. Організована злочинність: основні підходи до визначення поняття. *Людина і політика*. 2002. Вип. 3. 76 с.
2. Валерко В.Р. На ринку наркотиків України. Боротьба з наркоманією в Україні. Дніпро, 1996. 76 с.
3. Гасанов З.Б. Наркотическая преступность как вид организованной преступности. *Законность*. 1997. Вип. 11. С. 27–30.

4. Гвоздецький В.К. Основні причини виникнення та особливості функціонування організованої злочинності в Україні. Дніпро, 1997. 98 с.
5. Єфремов С. Організовані злочинні угруповання в теорії вітчизняного кримінального права. *Вісник Прокуратури*. 2001. Вип. 3. С. 45.
6. Комплексна оцінка бідності та соціального відчуження в Україні за 2016–2018 роки : Аналітична записка. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи. URL: https://idss.org.ua/arhiv/Year_2018_Pov.pdf
7. Про затвердження методики комплексної оцінки бідності: Наказ Міністерства соціальної політики України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, Національної академії наук України № 821/403/507/113/232 затверджений 18.05.2017 р. / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2017.
8. Чугунников И.И. Гуманизация уголовной политики и проблемы совершенствования системы форм реализации уголовной ответственности. *Актуальні проблеми держави і права: Збірник наукових праць*. 2000. Вип. 7. С. 265–272.
9. Туляков В.А. Некоторые вопросы уголовно-правовой доктрины. *Научный вестник Международного гуманитарного университета*. 2011. С. 23–25.
10. Mastrofski S., Potter G. Controlling Organized Crime: A Critique of Law Enforcement Policy. *Criminal Justice Policy Review*. 1987. № 2. P. 78.
4. Gvozdetskyi V.K. (1997) Osnovni prychnyny vynyknennja ta osoblyvosti funkcionuvannja orghanizovanoi zlochynnosti v Ukraini [The main reasons and features of the organized crime]. Dnipro, p. 98.
5. Mastrofski S., Potter G. Controlling Organized Crime: A Critique of Law Enforcement Policy // *Criminal Justice Policy Review*. № 2. 1987 r. 78 p.
6. Yefremov S. (2001) Orghanizovani zlochynni ughrupovannja v teorii vitchyznjanogho kryminalnogho prava [Organized criminal groups in the theory of the national criminal law]. Prosecutor's Office Bulletin. Kharkiv, issue 3(9), p. 45.
7. Kompleksna ocinka bidnosti ta socialnogho vidchuzhennja v Ukraini za 2016–2018 roky: Analitichna zapyska. Instytut demografiji ta socialnykh doslidzhenj imeni M.V. Ptukhy [Comprehensive assessment of poverty and social exclusion in Ukraine for 2016–2018: Analytical note. MV Institute of Demography and Social Research Roosters]. Electronic resource. Access mode: https://idss.org.ua/arhiv/Year_2018_Pov.pdf
8. (2017) Pro zatverdzhennja metodyky kompleksnoji ocinky bidnosti: Nakaz Ministerstva socialnoji polityky Ukrainy, Ministerstva ekonomichnogho rozvytku i torehivli Ukrainy, Ministerstva finansiv Ukrainy, Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy, Nacionalnoji akademiji nauk Ukrainy № 821/403/507/113/232 zatverdzhenyj [On approval of the methodology of comprehensive poverty assessment: Order of the Ministry of Social Policy of Ukraine, Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, Ministry of Finance of Ukraine, State Statistics Service of Ukraine, National Academy of Sciences of Ukraine № 821/403/507/113/232 approved on 18.05.2017]. Information of the Verkhovna Rada of Ukraine.
9. I.I. Chugunnikov (2000) Gumanizatsiya ugovlovnoy polityki i problemy sovershenstvovaniya sistemy form realizatsii ugovlovnoy otvetstvennosti [The humanization of criminal policy and the problems of improving the system of implementation of criminal responsibility]. Actual problems of the State and Law: Collection of scientific works. Odesa, issue 7, p. 265–272.
10. V.A. Tuliakov (2011) Nekotorye voprosy ugovlovno-pravovoy doktriny [Some issues of the Criminal Law Doctrine]. Scientific Bulletin of the International Humanities University. Odesa, p. 23–25.

REFERENCES:

1. Bova A. (2009) Orghanizovana zlochynnistj: osnovni pidkhody do vyznachennja ponjattja [Organized crime: basic approaches to the definition of the term]. *Man and politics*, issue 3, p. 76.
2. Valerko V.R. (1996) Na rynku narkotykiv Ukrainy. Borotjba z narkomanijeju v Ukraini [Drug market of Ukraine. The fight against the drug addiction in Ukraine]. Dnipro, p. 76.
3. Gasanov Z.B. (1997) Narkotycheskaja prestupnostj kak vyd orghanyzovanoj prestupnosti [Drug trafficking as a form of organized crime]. *Legitimacy*. Odessa, issue 11, p. 27–30.
9. I.I. Chugunnikov (2000) Gumanizatsiya ugovlovnoy polityki i problemy sovershenstvovaniya sistemy form realizatsii ugovlovnoy otvetstvennosti [The humanization of criminal policy and the problems of improving the system of implementation of criminal responsibility]. *Actual problems of the State and Law: Collection of scientific works*. Odesa, issue 7, p. 265–272.
10. V.A. Tuliakov (2011) Nekotorye voprosy ugovlovno-pravovoy doktriny [Some issues of the Criminal Law Doctrine]. *Scientific Bulletin of the International Humanities University*. Odesa, p. 23–25.

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 528.3

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-31>**Геліч Н.В.**

*кандидат економічних наук, доцент
кафедри аналітичної економіки та природокористування
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Новак Л.В.

*студентка
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Чучман Н.В.

*студент
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Gelich Nataliia

*Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Department of Analytical Economics and Nature Management
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

Novak Liliia

*Student
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

Chuchman Nazar

*Student
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ШАЦЬКОГО ПРИРОДНОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ПАРКУ

THE ANALYSIS AND THE WAYS OF IMPROVING THE USE OF NATURAL RESOURCES OF THE SHATSK NATURAL NATIONAL PARK

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто екологічні проблеми, котрі загрожують Шацькому природному національному парку. Проведено аналіз основних загроз розвитку природокористування на території Шацького національного природного парку. Наведено дані співвідношення обсягів опадів на поверхню озер, припливу з водозбірних площ та випаровування в середньому за багаторічний період. Досліджено перспективи подальшого розвитку рекреаційної діяльності на території парку. Наведено рекомендації щодо зменшення впливу вивчених загроз на рекреаційну діяльність у межах Шацького поозер'я. Висвітлено шляхи поліпшення природокористування та охорони довкілля. Проаналізовано особливості гідроекологічних параметрів Шацького поозер'я, зумовлені індивідуальними особливостями водойм. Запропоновано програми для підтримання рівнів води в озерах на відмітках, сприятливих для них та прилеглих територій.

Ключові слова: природокористування, природні ресурси, охорона довкілля, загрози та перспективи, Шацький природний національний парк.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены экологические проблемы, которые угрожают Шацькому природному национальному парку. Проведен анализ основных угроз развития природопользования на территории Шацького национального природного парка. Приведены данные соотношения объемов осадков на поверхность

озер, притока с водосборных площадей и испарения в среднем за многолетний период. Исследованы перспективы дальнейшего развития рекреационной деятельности на территории сквера. Приведены рекомендации по уменьшению влияния изученных угроз на рекреационную деятельность в пределах Шацького поозер'я. Освещены пути улучшения природопользования и охраны окружающей среды. Предложены программы для поддержания уровней воды в озерах на отметках, благоприятных для них и прилегающих территорий. Проанализированы особенности гидроэкологических параметров Шацького поозер'я, обусловленные индивидуальными особенностями водоемов.

Ключевые слова: природопользование, природные ресурсы, охрана окружающей среды, угрозы и перспективы, Шацкий природный национальный парк.

ANNOTATION

The problems of rational use and protection of natural resources have gained considerable importance in our country. This is primarily due to the fact that over the years a person has used more and more natural resources. Shatsk National Nature Park – is a unique corner of Ukrainian nature with significant reserves of clean water. In recent decades, human intervention in ecosystems at various levels has negatively affected the climate and water regulation role of forests, water content of rivers and lakes, hydrology of agricultural areas. In modern conditions of influence of anthropogenic factors on the natural hydro-ecosystem a number

of ecological problems caused by them are traced. Therefore, the actual task today is to find the ways to improve the use of nature. The aim of the article is to analyze the threats that reduce the potential of the park and find ways to solve them. The article considers the ecological problems that threaten the Shatsk National Park. The analysis of the main threats to the development of nature management on the territory of Shatsk National Nature Park has carried out. The charts show the ratio of precipitation on the surface of lakes, inflows from watershed areas and evaporation on average for a long period. The prospects for further development of recreational activities on the territory of park have been studied. The recommendations for reducing the impact of the studied threats on recreational activities within the Shatsk Lake District have given. The ways to improve the nature management and environmental protection have highlighted. The peculiarity of hydrological parameters of the Shatsk Lake District, due to individual features of reservoirs has analyzed. It is concluded that only an organic combination of legal and economic mechanisms for regulating the process of nature management and close international cooperation of our country in the field of nature protection will ensure the rational use of nature and environmental protection at a high level. The programs to maintain water levels in lakes at marks, which are favorable to them and neighbouring areas have offered.

Key words: nature management, natural resources, environment protection, threats and prospects, Shatsk National National Park.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з найбільших гострих проблем сьогодні є раціональне використання та відтворення природних ресурсів. Раціональне природокористування та охорона довкілля потребують комплексного підходу, що передбачає систему різних форм впливу на природокористувачів, яка залежить від характеру виробництва, ресурсів підприємств, галузі та елементів природного середовища, в якому вони функціонують. Тому актуальним питанням є саме пошук шляхів поліпшення природокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблема вивчення процесів у сфері використання природних ресурсів присвячено роботи Т. Іванової, О. Веклич, Б. Данилишина, А. Федорищева, Н. Пахомової, Н. Степанюк, І. Скляр, А. Шапура та ін. Однак у роботах цих авторів недостатньо висвітлено шляхи поліпшення використання природних ресурсів, що зумовлює необхідність подальшого їх вивчення. За останні десятиріччя втручання в екосистеми негативно вплинуло на клімат – та водорегулюючу роль лісів, річок, озер. Особливо характерним це є для озерно-лісового комплексу Шацького НПП. Аналіз загроз для природних комплексів Шацького НПП висвітлено у працях Й. Гриб [5], Ф. Зузука [6], А. Морозова [7] та ін.

Однак напрями пошуку шляхів поліпшення використання та відтворення природного ресурсного Шацького природного національного парку потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз загроз, які знижують потенціал парку, пошук шляхів їх вирішення та формування основних складників процесу раціонального використання природних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вплив антропогенної діяльності на природу відчувається вже сьогодні. Господарська діяльність населення плавно призвела до змін окремих природних ландшафтів і природних компонентів. Майже 70% площі України віднесено до екологічно небезпечних зон.

Уряду України для сталого розвитку необхідно стимулювати доцільне використання природних ресурсів, охорону навколишнього природного середовища шляхом:

- надання пільг під час оподаткування установ, підприємств, організацій і громадян у разі реалізації ними заходів щодо використання природних ресурсів та охорони навколишнього середовища, переходу на ресурсо- та енергозберігаючі і мало-відходні технології, спрямовані на поліпшення охорони навколишнього природного середовища;
- надання на пільгових умовах довгострокових і короткострокових кредитів для забезпечення доцільного використання природних ресурсів;
- звільнення від оподаткування фондів охорони навколишнього середовища;
- переказу частини коштів фондів охорони навколишнього середовища на договірних умовах громадянам, установам і підприємствам;
- надання такої можливості, як отримання природних ресурсів під заставу;
- природного відновлення рослинного покриву;
- запобігання непередбаченим змінам, негативному впливу на них господарської діяльності та природних рослинних угруповань;
- зупинення (тимчасово) господарської діяльності з метою утворення умов для відновлення земель [1].

У системі управління природоохороною діяльністю підприємства можна звернути увагу на такі напрями, як експлуатація очисних споруд, планування і контроль над викидами в навколишнє природне середовище. Планування і проектування дають змогу дослідити комплекс потрібних заходів щодо охорони довкілля.

Довгий час природокористування в нашій країні було безкоштовним, тобто підприємства використовували землю, воду та інші природні ресурси, а також забруднювали навколишнє природне середовище безкоштовно. Лише у разі сильного забруднення, з катастрофічними наслідками для навколишнього середовища підприємства виплачували штрафи, але не завжди. Така безвідповідальність зумовлювала нераціональне використання природних ресурсів.

Визначальним у виробничих відносинах, що складаються між людьми і природою, є їх суспільний характер. Функції щодо управління та планування природокористування є однозначною прерогативою держави. Різні міністерства, комісії та відомства у міру своєї компетенції здійснюють і підтримують єдину державну політику у сфері охорони довкілля [2].

Відповідають за організацію державної підсистеми і контролю над станом навколишнього

середовища Міністерство охорони навколишнього середовища, Служба стандартизації, Міністерство охорони здоров'я та інші міністерства, а також місцеві обласні, міські та районні організації відповідного профілю. У своїй діяльності вони керуються переважно Законом про охорону навколишнього середовища (1991 р.) [2].

Проблеми раціонального використання та охорони природних ресурсів набули значної ваги в нашій країні. Це зумовлено передусім тим, що протягом багатьох десятиліть у господарське життя країни було залучено значний потенціал, усе більше природних ресурсів (землі, води, лісу) потрапляло до виробничого обігу.

Шацький національний природний парк (ШНПП) є унікальним куточком української природи зі значними запасами чистої води, а також із різноманітною флорою і фауною. За останні десятиріччя втручання людини в екосистему різних рівнів негативно вплинуло на клімат та водорегулюючу роль лісів, водність річок та озер, гідрологію аграрних територій. Озеро-лісовий комплекс Шацького НПП знаходиться на самому гребені Балтійсько-Чорноморського вододілу, що робить його надзвичайно вразливим. У сучасних умовах впливу антропогенних чинників на природну гідроекосистему прослідковується ціла низка викликаних ними екологічних проблем.

Серед основних загроз, які можуть знизити потенціал парку, такі: сусідство з Малоритським комбінатом із виробництва будівельних матеріалів у Білорусі (Хотиславський кар'єр), надмірне рекреаційне навантаження, зниження естетичної привабливості територій, забруднення території твердими побутовими відходами, браконьєрство, скиди каналізаційних відходів в озера, обміління підземних рік, випаровування з водної поверхні озер, що перевищує кількість надходжень від опадів, побудова зрошувальних систем для поливу насаджень лохини.

Проаналізуємо кожну із цих загроз. Хотиславський кар'єр розташований у безпосередній близькості до кордонів України, зокрема території Шацького НПП, а саме: оз. Кримне – 17 км, оз. Мошно – 19 км, оз. Пісочне – 20 км, оз. Світязь – 26 км; його площа – близько 240 га, глибина розробки – 35 м із загальним обсягом розроблення 93 млн т піску та 117 млн т крейди. Плановий водовідлив під час осушення кар'єру за проектом у перший рік розроблення становив 10 тис м³ за добу з подальшим збільшенням до 48 тис м³ за добу, що може призвести до пересушення на території України 40 тис га сільськогосподарських та лісових угідь, у тому числі 12 тис га меліорованих земель. Згідно з дослідженнями Рівненської геологічної експедиції, від водовідведення з кар'єру підземних вод сформується депресійна лійка, яка по ізолінії зниження рівня ґрунтових вод на 1 м досягне розмірів за шириною 21 км, за довжиною – 32 км [6, с. 81]. За оцінкою Й. Гриба та Д. Войтишина, функціонування цього родовища буде стимулювати порушення екосис-

теми оз. Світязь на орієнтовну площу 10 км [5, с. 32]. Ці розрахунки дають нам зрозуміти, що існує велика загроза цінним об'єктам Шацького НПП – озерам Світязь та Пісочне.

Ще однією проблемою природного комплексу парку є надмірне рекреаційне навантаження. У нинішніх умовах протягом рекреаційного сезону на території Шацького НПП відпочиває близько 160 тис осіб, однак проблемою є те, що рекреаційна діяльність концентрується на території близько 1 тис га (2% від загальної площі) навколо двох озер – Світязь та Пісочне, та ще й протягом літнього періоду (70–80 днів), що завдає непоправної шкоди як самим озерам, так і природним комплексам, які межують із ними [4, с. 1].

Дослідження рекреаційної дигресії засвідчує, що найбільшого рекреаційного впливу зазнають ділянки, розміщені в безпосередній близькості до освоєних водних об'єктів (Світязь, Пісочне), а також неподалік закладів відпочинку та туристичних стежок. У таких місцях стадія дигресії становить п'ять, чотири та три. Зокрема, п'ята стадія простежується в урочищах, які безпосередньо межують із закладами відпочинку в чотирьох зонах відпочинку. На відстані 100–200 м за умови неінтенсивного використання така стадія зменшується на один порядок. Потрібно враховувати, що рекреаційна дигресія негативно впливає на естетичну вартість комплексів і суттєво зменшує можливість їх використання для відпочинку. Дослідження естетичної цінності покриття ПТК свідчать про зменшення цього показника саме поблизу рекреаційних об'єктів, а також населених пунктів та промислових об'єктів. У цих місцях показник цінності коливається від одного до трьох з-поміж п'яти. Таке суттєве зниження естетичної привабливості природних комплексів парку спричиняє зменшення рекреаційної привабливості та поступову деградацію ландшафтів.

Ще однією загрозою для організації рекреаційного природокористування є засмічення території твердими побутовими відходами. Значне забруднення, особливо прибережних територій, продукують відпочивальники, які викидають сміття просто на місці відпочинку. Адміністрація парку за кошти, отримані від екологічного збору, наймає працівників для прибирання сміття, проте такі прибирання проводять тільки в літній період і на незначній території. Водночас протягом року значні забруднення продукують рибалки та любителі пікніків, а смітники, розміщені у рекреаційних ділянках, виготовлені з поліуретанових пакетів і часто рвуться.

Ще одним негативним явищем, яке зафіксовано на території парку, є браконьєрство, особливо це стосується недозволеного вилову риби. Любителівське рибальство є одним із видів утилітарної рекреації. Проте останніми роками частішають випадки несанкціонованого вилову за допомогою сіток навіть у період нересту.

Негативним є й те, що найбільш рекреаційно цінні об'єкти парку – озера – зазнають тяж

значного негативного впливу внаслідок скиду каналізаційних стоків із сусідніх рекреаційних закладів та населених пунктів. Дослідження А. Морозової свідчать про суттєву зміну гідрохімічного режиму озер парку. Зокрема, мінералізація води у водоймах змінилася від 126,7 до 478,0 мг/дм³. Найзначніше підвищення сульфатних іонів зареєстроване в оз. Перемут, що пов'язано з потраплянням побутових і комунальних стоків. Авторка також виявила посилення процесу евтрофікації озер, що зумовлено збільшенням концентрації азоту і фосфору [7, с. 49].

Так, згідно зі спостереженнями протягом 70-х років на метеостанції «Світязь», річна кількість опадів змінювалася від 409 до 976 мм. Різною вона була і по окремих циклах років. Так, за середньорічної за весь період спостережень кількості опадів – 598 мм, у 1965–1974 рр. у середньому випало 704 мм, в 1982–1986 рр. – 517 мм, в 2006–2017 рр. – 650 мм. 2018 р. кількість опадів становила 586 мм, або на 101 мм менше, ніж 2017 р., а 2019-го випало 505 мм, що на 81 мм менше, ніж 2018-го. Тобто в 2018 р. на територію парку випало на 49,5 млн куб. м води менше, ніж 2017 р., а 2019-го – ще на 39,7 млн менше, ніж 2018-го. Не виключено, що 2018–2019 рр. є початком маловодного циклу років.

Із водної поверхні водойм залежно від їхніх площ, глибин, захищеності від вітру в середньому за багаторічний період випаровувалося від 600 до 700 мм шару води, що становить майже 44 млн м³ з усіх Шацьких озер із загальною пло-

щею 6,3 тис га. Найбільший шар випаровування на озерах із великою площею, а саме Світязя, Пулемецького, Луки, Люцимера, найменше – з озер із невеликою захищеною від вітру площею. У багатоводні роки з високою вологістю повітря випаровування з водних об'єктів зменшується на 10–15%, а в маловодні з вищою температурою та нижчою вологістю повітря – збільшується на 15–20%. Випаровування з водної поверхні відбувається переважно в теплі періоди року і досягає в окремі місяці 150 мм шару води. 2018 р. з озер із великою площею випаровувалося майже 820 мм, 2019-го – 850 мм, з озер із малою площею відповідно майже 710 і 730 мм. Із Шацьких озер обсяг утрат на випаровування порівняно із середньорічною величиною 2018 р. збільшився на 7,6, а 2019-го – на 9,5 млн кубометрів. У зв'язку з глобальним потеплінням випаровування як із поверхні суші, так і з водойм збільшуватиметься.

Світязь за його поперечного перерізу 63,6 тис м² за рік становить 23,2 тис м³, що відповідає 1 мм шару води в озері. Залежно від рівнів ґрунтових і підземних вод на територіях, прилеглих до озера, та рівнів у ньому величини припливу та відпливу підземних вод можуть змінюватися в декілька разів і в бік збільшення, і зменшення. Але істотного впливу на водний режим озера вони не мають через незначний порівняно зі змінами опадів та випаровування розмір. Оскільки площі поперечних перерізів інших озер Шацької групи менші, то, відповідно, менші в них припливи та відпливи як підземних, так і ґрунтових вод.

Таблиця 1

Співвідношення обсягів опадів на поверхню озер, припливу з водозбірних площ та випаровування в середньому за багаторічний період

Назва озера	Опади, мм	Приплив, мм	Випаровування, мм	Баланс, мм
Світязь	598	144	700	+42
Пулемецьке	598	331	700	+223
Луки	598	0	700	-102
Люцимер	598	533	700	+421
Острів'янське	598	672	685	+585
Пісочне	598	143	650	+91
Кримне	598	3410	680	+3330
Чорне Друге	598	341	660	+279

Джерело: сформовано автором на основі систематизації даних [8]

Таблиця 2

Співвідношення обсягів опадів на поверхню озер, припливу з водозбірних площ та випаровування в середньому за 2018 р.

Назва озера	Опади, мм	Приплив, мм	Випаровування, мм	Баланс, мм
Світязь	586	97	820	-133
Пулемецьке	586	222	820	-20
Луки	586	0	820	-234
Люцимер	586	357	820	+123
Острів'янське	586	450	805	+226
Пісочне	586	95	775	-84
Кримне	586	2180	800	+2066
Чорне Друге	586	230	785	+31

Джерело: сформовано автором на основі систематизації даних [8]

Більшість Шацьких озер мають водозбірні площі, приплив з яких має велике значення для їх водозабезпечення. У середньому за період спостережень він становив 17,1 млн м³, 2018 р. порівняно з ним зменшився на 5,8, а 2019-го – на 12,1 млн м³. Співвідношення водозбірних площ до площ озер є різним, і, відповідно, є неоднаковим їхній вплив на водний режим озер. Одне з найменших указаних співвідношень є по озерах Світязь і Пісочне, яке становить 1,5, по Пулемецькому – 3,3, по Люцимеру – 5,5, по Острів'янському – 7,0, по Кримному – 35,9, по Чорному Другому – 3,6. Тому є різними й обсяги припливу води з них [8]. У табл. 1 подано співвідношення обсягів опадів на поверхню озер, припливу з водозбірних площ та випаровування в середньому за багаторічний період. У табл. 2–3 подано співвідношення обсягів опадів на поверхню озер, припливу з водозбірних площ та випаровування в середньому за 2018–2019 рр.

Як показують постійні заміри на озері Світязь та періодичні на інших озерах у холодні періоди року, внаслідок перевищення надходжень від опадів та припливу з водозборів над випаровуванням рівні в них підвищуються, а в теплі періоди за винятком місяців із великою кількістю опадів через перевищення випаровування над надходженнями понижуються. Так, за різниці між випаровуванням та надходженням від опадів і припливу за квітень–листопад 2018 р. – 338 мм рівні води в озері Світязь понизилися на 33 см, за грудень 2018 – березень 2019 р. за перевищення надходжень над випаровуванням на 161 мм – підвищилися на 17 см, за квітень–жовтень за перевищення випаровування на 388 мм рівні понизилися на 38 см. За листопад 2019 – січень 2020 р. за опадів 118 мм від утрат через високі для цього періоду температури повітря (на 3,4 градуси вищі, ніж у вказаних місяцях 2018–2019 рр.) рівні води в озері підвищилися лише на 6 см і на 1 лютого були нижчими, ніж на відповідну дату минулого року на 28 см. У цілому за два останні роки рівні води в озері внаслідок зміни погодних умов понизилися на 35 см. Компенсуючого припливу напірних підземних вод, про що стверджують автори Концепції програми збереження

Шацького поозер'я, не відбулося. За погодних умов, аналогічних 2018–2019 рр., 2020-го і в наступних роках слід очікувати подальшого зниження рівнів води в озерах та погіршення їхнього екологічного стану [8].

Щодо вирішення зазначених загроз потрібно зробити такі кроки:

- більше уваги приділити екологоосвітній та екологовиховній роботі, адже сьогодні вона спрямована на місцевих жителів; потрібно також вести таку діяльність серед відпочивальників, відкривши екологоосвітній центр на базі дирекції парку;

- збільшити штрафи за викиди твердих побутових відходів та скиди стічних вод, а також частіше залучати громадські організації та відпочивальників до прибирання сміття;

- провести дослідження щодо можливості підвищення естетичної привабливості порушених ПТК;

- сприяти поліпшенню рекреаційної інфраструктури, залучаючи інвесторів;

- сприяти міжнародному вирішенню питання, пов'язаного з діяльністю Хотиславського кар'єру;

- урізноманітнити відпочинок на території парку.

Важливо вказати, що серед запропонованих варіантів для поповнення озер, котрі були висловлені науковцями, висунуто ідею самотічної подачі води з верхів'я річки Прип'ять, у водозборі якої розорювання земель мінімальне і немає підприємств, які забруднюють навколишнє середовище. Саме за рахунок подачі води існуючою насосною станцією з річки Західний Буг обсяги стоку річки Прип'ять можуть бути збільшені, якщо їхня якість відповідатиме екологічним вимогам. Для подачі вод із річки Прип'ять потрібно відновити раніше існуючий канал між річкою та озером Світязь протяжністю до дев'яти кілометрів та побудувати водорегуючі споруди на ньому, вартість робіт яких не перевищуватиме вартості розроблення вищевказаної програми. З метою недопущення витікання води за рівнів, що нижчі за нормальні для них, слід провести додаткові роботи на спорудах, що розташовані на витоках з озер, і такі дії сприятимуть підтриманню рівнів в озерах на

Таблиця 3

Співвідношення обсягів опадів на поверхню озер, припливу з водозбірних площ та випаровування в середньому за 2019 р.

Назва озера	Опади, мм	Приплив, мм	Випаровування, мм	Баланс, мм
Світязь	505	46	850	-295
Пулемецьке	505	140	850	-205
Луки	505	0	850	-345
Люцимер	505	170	850	-175
Острів'янське	505	215	830	-110
Пісочне	505	60	790	-230
Кримне	505	1050	830	+725
Чорне Друге	505	150	800	-185

Джерело: сформовано автором на основі систематизації даних [8]

відмітках, сприятливих для них та прилеглих територій. Для поліпшення водозабезпечення озера Луки доцільно вжити заходів із відновлення припливу з його водозбірної площі. Перераховані вище заходи та роботи належать до компетенції обласних і місцевих органів влади та господарюючих на території парку суб'єктів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У ході роботи проаналізовано чинники, котрі негативно впливають на розвиток Шацького НПП. Можемо дійти висновку, що тільки органічне поєднання правового та економічного механізмів регулювання процесу природокористування і тісне міжнародне співробітництво нашої країни у сфері охорони природи дадуть змогу забезпечити раціональне природокористування та охорону довкілля на високому рівні. На території Шацького НПП організація природокористування має низку загроз, які пов'язані як із негативними впливами на природні комплекси парку, так і соціально-економічними чинниками. Перспективи для урізноманітнення подальшої діяльності існують, що дасть змогу зменшити вплив зазначених загроз. Проте сьогодні через значне зниження рівнів води в озерах Шацького національного природного парку та, зокрема, всіма улюбленого озера Світязь склалася досить складна гідрологічна ситуація. Шацький НПП разом із науковцями, державними установами та органами влади, громадськими організаціями спільними зусиллями працюють над визначенням та вивченням причин обміління, а також беруть участь у заходах щодо вирішення цього досить важливого питання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний збірник «Довкілля України» за 2004 рік / за ред. Ю.М. Остапчука. Київ : Державний комітет статистики Укр., 2005. 260 с.
2. Конституція України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141.
3. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25 червня 1991 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 41. Ст. 38.
4. Безручко Л.С. Еколого-географічне обґрунтування рекреаційного природокористування на території Шацького націо-

нального природного парку : автореф. дис. ... канд. геогр. наук : 11.00.11. Львів, 2010. 20 с.

5. Гриб Й.В. Хотиславський кар'єр крейди й Шацький природний національний парк – екологічні й економічні проблеми та ризики. *Науковий вісник Волинського університету імені Лесі Українки. Географічні науки*. 2010. № 17. С. 31–34.
6. Зюзук Ф.В. Чи існує загроза існуванню екосистеми Шацького національного природного парку. *Науковий вісник Волинського університету імені Лесі Українки. Географічні науки*. 2007. № 11. Ч. I. С. 77–81.
7. Морозова А.О. Гідрохімічний стан та оцінка якості води водойм Шацького національного природного парку. *Науковий вісник Волинського університету імені Лесі Українки. Географічні науки*. 2009. № 1. С. 47–51.
8. Корнійчук Т. Чи будуть Шацькі озера з водою. *Голос України*. 2020. 11 лютого. № 26. С. 1–8.

REFERENCES:

1. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. (2005) Dovkillia Ukrainy [Statistical collection «Environment of Ukraine» for 2004]. Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy.
2. The Verkhovna Rada of Ukrain (1996) The Constitution, vol. 30, pp. 141.
3. The Verkhovna Rada of Ukrain (1991) The Law of Ukrain «On environmental protection», vol. 41, pp. 38.
4. Bezruchko L. S. (2010) Ekologo-heohrafichne obgruntuvannia rekreatsionoho pryrodokorystuvannia na terytorii Shatskoho natsionalnogo pryrodnoho parku [Ecological and geographical discourse of recreational nature management on the Shatsk national park territory], (PhD Thesis), Ljviv.
5. Hryb Y. V. (2010) Khotyslavskiy karier kreidy y Shatskyi pryrodnyi natsionalnyi park – ekolohichni y ekonomichni problemy ta ryzyky [Khotyslav Cretaceous Quarry and Shatsk Natural Park – environmental and economic problems and risks]. *Nauk. visnyk Volyn. un-tu imeni Lesi Ukrayinky. Gheoghr. nauky*, vol. 17, pp. 31–34.
6. Zuzuk F. V. (2007) Chy isnuie zahroza isnuvanniu ekosystemy Shatskoho natsionalnogo pryrodnoho parku [Is there any threat to the ecosystem of the Shatsk National Nature Park]. *Nauk. visnyk Volyn. un-tu imeni Lesi Ukrayinky. Gheoghr. Nauky*, vol. 11, pp. 77–81.
7. Morozova A. O. (2009) Hidrokhimichni stan ta otsinka yakosti vody vodoim Shatskoho natsionalnogo pryrodnoho parku [Hydrochemical condition and water quality assessment of reservoirs of Shatsk National Nature Park]. *Nauk. visnyk Volyn. un-tu imeni Lesi Ukrayinky. Gheoghr. Nauky*, vol. 1, pp. 47–51.
8. Korniichuk T. (2020) Chy budut Shatski ozera z vodoiu [Will be Shatsky lakes fulfilled with water]. *Gholos Ukrayiny*, vol. 26, pp. 1–8.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 336.581.2:331.56

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-32>**Кушнір С.О.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету***Денисенко А.А.***студентка економічного факультету
Запорізького національного університету***Kushnir Svetlana***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhya National University***Denysenko Anastasia***Student of the Faculty of Economics
Zaporizhzhya National University*

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОГРАМИ «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5–7–9%» ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА ТРУДОВУ МІГРАЦІЮ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

RESEACH OF THE PROGRAM «AFFORDABLE LOANS 5-7-9» AND ITS IMPACT ON LABOR MIGRATION OF THE POPULATION OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто роль малого підприємництва у соціально-економічному розвитку держави. Проаналізовано статистику кількості зайнятих працівників на великих та малих підприємствах. Виокремлено основні проблеми розвитку малого бізнесу. Описано сутність програми «Доступні кредити 5–7–9%» та її вплив на підтримку діяльності малого бізнесу в умовах карантину. Досліджено ситуацію на ринку праці: кількість активних вакансій, темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати України та деяких країн Євросоюзу. Розкрито причини низької заробітної плати та її вплив на трудову міграцію. Проаналізовано кількість працюючих, які виїхали за кордон, та причини, які їх до цього спонукають. Запропоновано підходи, які сприятимуть зупиненню відтоку працездатного населення та поліпшенню соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: кредитування, малий бізнес, зайнятість населення, заробітна плата, трудова міграція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена роль малого предпринимательства в социально-экономическом развитии государства. Проанализирована статистика количества занятых работников на крупных и малых предприятиях. Выделены основные проблемы развития малого бизнеса. Описаны суть программы «Доступные кредиты 5–7–9%» и ее влияние на поддержание деятельности малого бизнеса в условиях карантина. Исследована ситуация на рынке труда: количество активных вакансий, темпы роста номинальной и реальной заработной платы. Приведено сравнение минимальной заработной платы Украины и некоторых стран Евросоюза. Раскрыты причины низкой заработной платы и ее влияние на трудовую миграцию. Проанализированы количество работающих, выехавших за границу, и причи-

ны, которые их к этому побуждают. Предложены подходы, способствующие остановке оттока трудоспособного населения и улучшению социально-экономического развития.

Ключевые слова: кредитование, малый бизнес, занятость населения, заработная плата, трудовая миграция.

ANNOTATION

An important role in ensuring sustainable economic development plays human capital. The low level of wages and the impossibility of employment force the working population of Ukraine to emigrate. In order to return migrant workers and create new jobs, the government has introduced a program for lending to small and medium-sized businesses «Available loans 5-7-9». Small businesses play a significant role in the economic development of many countries, as they provide jobs and provide a source of income for the majority of the population. The mechanism for providing loans under this program is to compensate the state for the difference between the interest rate of a commercial bank and the interest rate of the program participant, which ranges from 5 to 9% per annum depending on the number of jobs created with the possibility of quarterly interest rate reduction. During the quarantine period, when almost all small businesses were forced to close down, the problem of supporting small businesses and maintaining employment is a priority for Ukraine. In order to create conditions for businesses to save almost the entire payroll and the number of employees, the terms of the program «Affordable loans 5-7-9%» were simplified. Analyzing the state of the labor market in Ukraine, it was found a decrease in the number of full-time employees who worked a month, a decrease in the number of vacancies, which led to rising unemployment. After analyzing the labor market in Ukraine, was found to reduce the number of staff members who worked full month, reducing the number of vacancies, which caused unemployment. On the negative development of the labor

market shows the lowest level of the minimum wage. The problem of low purchasing power of wages has always been relevant for Ukraine, because the growth rate of nominal wages always exceeds the growth rate of real wages. All these are the reasons for the labor migration of Ukrainians. Therefore, in order to return migrants, the article proposed measures to increase wages and their purchasing power; to raise the living standards of the population; introduce housing programs for young families; encourage the creation and development of small businesses not only through soft loans, but also additional benefits, tax holidays provide preferential conditions for renting apartments and office space, providing high-quality legal protection.

Key words: lending, small business, employment, wages, labor migration.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному світі беззаперечною економічною перевагою будь-якої країни є люди, а саме робоча сила. Так і в Україні. Ні найродючіші чорноземи, ні природні копалини, якими наша країна дуже багата, не є чинниками справжньої економічної потужності. У всьому світі немає прикладів економічного зростання країн за падіння чисельності населення. Тому якщо Україна хоче мати майбутнє, їй необхідно інвестувати кошти та створювати умови для розвитку бізнесу своїх громадян. Малий бізнес є потужною основою будь-якої держави, адже може діяти як рушій створення нових робочих місць і стійкого зростання. Але його ефективна діяльність залежить від доступу до кредитних ресурсів та державної підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Необхідність розвитку кредитування малого бізнесу вивчали у своїх наукових працях такі вчені, як І. Фішер, М. Фрідман, а також Т.І. Ковальчук, М.І. Сарай, О.В. Дзюблюк. Також не залишали осторонь проблеми міграційних процесів в Україні та світі такі вчені, як О.В. Позняк, Е.М. Лібанова, С.В. Полякова, А.В. Солоп, А.М. Палій, Т.А. Погода, О.В. Лиса, І.П. Майданік, В.Г. Саріогло, Л.Г. Ткаченко, П.Г. Шушпанов, Л.С. Лісогор та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття Недостатньо вивченими залишаються причини та наслідки трудової міграції, від яких сильно потерпає Україна, а також шляхи розв'язання проблеми відтоку працездатного населення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – виявити проблеми й обґрунтувати перспективи програм кредитування та державної підтримки малого підприємництва в Україні, оцінити їхній вплив на зайнятість населення. Водночас існує багато чинників, які перешкоджають цьому сектору повністю реалізувати свій потенціал. Одним із таких чинників є доступ до фінансування, де МСБ виявляються особливо обмеженими з погляду кредитування, зважаючи на високу ризиковість.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Малий бізнес як інституційний сектор економіки сьогодні є домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва в Україні. Малі підприємства здатні швидко реагувати на зміни споживчого попиту, забезпечуючи гнучкість економіки, орієнтуючи її до потреби споживачів. Конкуренція за рахунок малого підприємництва має позитивний вплив на кон'юнктуру ринку. Окрім того, суб'єкти малого підприємництва виконують важливу соціальну роль – надають робочі місця та забезпечують джерело доходу для більшості населення.

За показниками кількості суб'єктів господарювання, частки зайнятості та обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) мале і середнє підприємництво займає вагоме місце в національній економіці.

Аналізуючи сучасний стан малого бізнесу в Україні, розглянемо показники статистики суб'єктів великого та малого підприємництва за період 2010–2018 рр. (табл. 1).

Із таблиці видно, що суб'єкти малого підприємництва мають більшу кількість зайнятих пра-

Таблиця 1

Показники структурної статистики суб'єктів великого та малого підприємництва

Роки	Великі підприємства		Суб'єкти малого підприємництва			
			Малі підприємства		Фізичні особи – підприємці	
	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	Кількість зайнятих працівників, тис осіб	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	Кількість зайнятих працівників, тис осіб	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	Кількість зайнятих працівників, тис осіб
2010	586	2400,3	357241	2164,6	1804758	2794,0
2011	659	2449,0	354283	2091,5	1325619	2350,5
2012	698	2484,2	344048	2051,3	1234830	2233,9
2013	659	2383,7	373809	2010,7	1328392	2428,3
2014	497	1915,1	324598	1686,9	1590448	2280,5
2015	423	1708,6	327814	1576,4	1630571	2262,3
2016	383	1586,6	291154	1591,7	1558880	2280,1
2017	399	1560,9	322920	1658,9	1466486	2297,4
2018	446	1574,3	339374	1641	1483297	2532,7

Джерело: складено на основі [1]

цівників, аніж великі підприємства, особливо у 2016–2018 рр. Рівень зайнятості на великих підприємствах має тенденцію до зменшення з 2 400,3 тис осіб у 2010 р. до 1 574,3 тис осіб у 2018 р. Рівень зайнятості на всіх підприємствах має тенденцію до зменшення з 2010 по 2014 р., але після 2014 р. на малих підприємствах відбувалося збільшення кількості робочих місць, тоді як на великих продовжувало знижуватися, і лише у 2018 р. відбулося незначне збільшення кількості зайнятих. Це свідчить про те, що суб'єкти малого підприємництва швидше відновили свою економічну активність після кризових подій у 2014 р.

Водночас економічний ризик у сфері малого бізнесу вищий, ніж у великих компаніях, тому їх існування таке нетривале.

Малий бізнес в Україні зіштовхується з такими проблемами, як:

- нестабільна економіко-політична ситуація в країні;

- недостатність стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів, приміщень і обладнання, низька інвестиційна активність;

- недосконалість податкової системи, яка змушує підприємства переходити у тіньовий сектор економіки;

- проблеми з доступом до фінансово-кредитних ресурсів, нестача заставного майна, високі процентні ставки банків.

Отже, питання зниження вартості та доступності кредитних ресурсів для суб'єктів МСБ залишалося невирішеним тривалий час, що зумовлювало відтік інвестиційних проектів в інші країни з привабливішими умовами кредитування (наприклад, сьогодні серед українського бізнесу поширена практика реєстрації в Польщі).

У 2020 р. український уряд, зважаючи на цю проблему, запровадив всеукраїнську програму «Доступні кредити 5–7–9%» для малих і середніх підприємств, яка має на меті стимулювати розвиток малого бізнесу, спростивши доступ до кредитних ресурсів, а також створити нові робочі місця та повернути трудових мігрантів.

Партнерами програми «Доступні кредити 5–7–9%» є чотири державних банки: АТ «КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», АБ «Укргазбанк», АТ «УкрЕксімБанк» та три

комерційних банки: АТ «АКБ «Львів», АТ «Банк Альянс» та АТ «ПУМБ». Розглянемо обов'язкові умови отримання кредиту (табл. 2).

Механізм надання кредитів за цією програмою полягає у компенсуванні державою різниці між відсотковою ставкою комерційного банку та ставкою учасника програми – від 5% до 9% річних залежно від кількості створених робочих місць із можливістю щоквартального зниження відсоткової ставки.

За даними Європейської бізнес-асоціації, кожен п'ятий малий бізнес може закритися через відсутність достатнього розміру фінансової подушки, що призведе до зростання безробіття, зокрема серед уразливих верств населення [3].

Міністерство фінансів спільно з Фондом розвитку підприємництва та банками доопрацювали умови програми «Доступні кредити 5–7–9%» із метою створення умов для збереження бізнесом майже всього фонду оплати праці та кількості найнятих працівників (табл. 3). Це у перспективі пришвидшить відновлення економіки після завершення карантину.

Мета оновленої програми полягає у тому, щоб зменшити обслуговування кредитного навантаження для мікро- і малого бізнесу. Тобто держава компенсуватиме відсоткову ставку за існуючими кредитами за умови збереження не менше 80% робочих місць.

Криза, викликана коронавірусом, негативно вплинула на ринок праці в Україні, про що свідчать дані табл. 4. За прогнозами Кабміну, цього року очікується різке зростання безробіття, до 9,4%, торік цей показник був на рівні 8,2% [4].

Кількість штатних працівників, які повністю відпрацювали місяць, має тенденцію до зменшення – з 5 863,3 тис осіб у березні 2019 р. до 5 091,2 тис осіб у березні 2020 р. Також відбулося збільшення частки працівників, які мають нарахування у межах мінімальної заробітної плати.

За даними порталу Work.ua, можна зробити висновок, що протягом карантину доволі складно знайти нові можливості для працевлаштування (рис. 1).

12 березня 2020 р. на сайті Work.ua було опубліковано 54 072 вакансії. До кінця квітня кількість активних вакансій скоротилася більше ніж удвічі; на сьомому тижні, 26 квітня, на сайті був найниж-

Таблиця 2

Умови отримання кредиту за програмою «Доступні кредити 5–7–9%»

Вид кредиту	Непоновлювана кредитна лінія
Термін дії	До 5 років
Спосіб видачі	Траншами з контролем відповідності цільового використання
Графік виплати	Рівними частинами або адаптований (відстрочка сплати тіла кредиту для аграріїв – до 6 міс., погашення % – щомісяця 1-го числа)
Компенсація % від держави	Щомісяця на рахунок відсотків
Диференційована % ставка	Можливість щоквартально міняти % ставку відповідно до приросту робочих місць
Внесок учасника	Для діючого бізнесу – від 20% від суми проекту. Для новоствореного бізнесу – від 30% від суми проекту
Комісія	1% (разова під час видачі кредиту)

Джерело: складено на основі [2]

Таблиця 3

Деталі розширення програми «Доступні кредити 5–7–9»

Умови	1 лютого 2020 року	15 квітня 2020 року	29 квітня 2020 року
Річний дохід	До 50 млн грн	До 100 млн грн	До 10 млн євро
Максимальна сума кредиту	1,5 млн грн	3 млн грн	Знімається обмеження на суму рефінансування, обмежується лише сума державної підтримки
Цілі, на які можуть надаватися кредити	придбання або ремонт обладнання та приміщень	До списку додали: – виробництво медикаментів або медичного обладнання; – постійні витрати (зарплати, оренда, комунальні платежі, податки тощо) – придбання нежитлової нерухомості – франчайзинг – поповнення обігових коштів у розмірі не більше 25% від загальної вартості інвестиційного проекту – рефінансування кредитів клієнтів	
Відстрочка сплати тіла кредиту	для аграріїв – до 6 міс	відстрочку з повернення кредиту або його частини, наданого на антикризові заходи, – до 9 міс.	відстрочку зі сплати не лише тіла кредиту, а й відсотків на обслуговування позики – до 9 міс.

Джерело: складено на основі [2]

Таблиця 4

Кількість штатних працівників, які повністю відпрацювали місяць

Показники	Березень 2019 р.	Червень 2019 р.	Вересень 2019 р.	Грудень 2019 р.	Березень 2020 р.
Кількість штатних працівників, які повністю відпрацювали місяць, тис осіб	5863,3	5270,9	5318,0	5449,9	5091,2
Із них мають нарахування в межах мін. заробітної плати (4 173 грн у 2019 р.; 4 723 грн у 2020 р.), тис осіб	207,2	173,8	180,5	149,9	232,9
у % до середньооблікової кількості штатних працівників	2,7	2,3	2,4	2,1	3,1

Джерело: складено на основі [5]

чий показник по активних вакансіях – 22 848. Із травня кількість активних вакансій почала збільшуватися. Станом на 18 травня на Work.ua було розміщено 27 708 активних вакансій.

Заробітна плата є головним показником, що характеризує соціально-економічний розвиток країни. У сучасних умовах становлення ринку в Україні заробітна плата забезпечує не більше 21% відтворення робочої сили та переорієнтації робочої сили в пріоритетні галузі діяльності [7].

Із даних табл. 5 можна побачити, що темпи зростання номінальної заробітної плати в Україні завжди перевищують темпи зростання реальної заробітної плати, особливо у кризові періоди. Отже, купівельна спроможність та рівень життя населення не стануть кращими, поки буде зростати інфляція.

Аналіз рівнів мінімальної заробітної плати багатьох країн Євросоюзу показує, що у січні 2020 р. найвищий рівень мінімальної заробітної плати – 2 142 євро за місяць – встановлено



Рис. 1. Динаміка вакансій за дев'ять тижнів карантину

Джерело: складено на основі [6]

Таблиця 5

Динаміка середньої заробітної плати в Україні за 2013–2019 рр.

Роки	Темп зростання номінальної заробітної плати, % до попереднього року	Темп зростання реальної заробітної плати, % до попереднього року
2013	107,9	108,2
2014	106,0	93,5
2015	120,5	79,8
2016	123,6	109,0
2017	137,1	119,1
2018	124,8	112,5
2019	118,4	109,8

Джерело: складено на основі [5]

в Люксембурзі, а найнижчий – у Болгарії – 312 євро. Для порівняння: мінімальна заробітна плата на 1 січня 2020 р. в Україні становить 4 723 грн, або 179 євро (за офіційним курсом НБУ – 26,42 грн/євро). Водночас у Польщі вона становить 611 євро. Тобто мінімальна заробітна плата в Україні у три рази менша, ніж у Польщі [8].

Існує багато причин, чому саме в нашій країні панує низький рівень мінімальної заробітної плати. Серед цих причин найбільш впливові – соціальні та економічні. Роботодавці стверджують, що це пов'язано з низькою продуктивністю праці в Україні, але фактично вони в останній час найбільш знижують частку заробітної плати у собівартості української продукції. Цей показник в Україні знаходиться у межах 13%, а в Європі – 40–50% [9].

Характерним чинником є низький рівень доданої вартості, яка створюється на українських підприємствах. Вищезгадана проблема стосується експорту металургійної продукції та багатьох інших галузей. У нашій країні потрібно виготовляти на експорт не напівфабрикати, а товари з більш детальною переробкою та більшою доданою вартістю, тоді частка заробітної плати в собівартості збільшуватиметься [10].

Через відсутність гідної оплати праці українці шукають роботу поза межами нашої держави, що й є основною причиною трудових міграційних процесів. Міграцію трудового населення можна побачити наочно на графіку (рис. 2).

Спостерігається різке збільшення міграції працюючих у 2019 р., яке становить 3,2 млн осіб. У 2018 р. кількість трудових мігрантів налічувала 2,95 млн осіб, у 2017 р. – 2,9 млн осіб.

За різними оцінками, з України виїхало від чотирьох до восьми мільйонів українців. Єдиним позитивним чинником у цьому контексті вважають щорічні перекази українських мігрантів: обсяг цих коштів минулого 2019 р. приблизно у п'ять разів перевищив розмір прямих іноземних інвестицій в українську економіку і становив 12,7 млрд дол. [11].

Відтік працездатного населення – серйозна проблема для розвитку вітчизняної економіки. Для зростання української економіки потрібні не лише гроші, а й люди. Однією із цілей нової програми кредитування «Доступні кредити 5–7–9» («Повертайся і залишайся») є подолання трудової міграції шляхом надання пільгових кредитів для тих українців, які захочуть повернутися на Україну і створити власний бізнес.

Виходячи із цього, програма кредитування «Доступні кредити 5–7–9» виглядає привабливою, адже обіцяє надання пільгових кредитів за дуже низькими, як для України, відсотками. Але українці, які виїхали до західних країн та відкрили там свою справу, навряд чи зацікавляться даною програмою, адже у країнах ЄС вони можуть отримати кредити під 1–2%. До того ж перешкодою для створення бізнесу в Україні є наявність значних ризиків та відсутність сприятливих умов, серед яких – прозо-



Рис. 2. Міграція трудового населення за 2017–2019 рр.

Джерело: складено на основі [5]

ра система оподаткування, система одержання ліцензій і гарантований захист майна правоохоронною та судовою системами. Постійні мігранти – це кваліфіковані працівники, які могли б заробляти і в Україні, але через відсутність вакансій та низькі показники якості життя вирішують поїхати за кордон, аби отримувати більшу заробітну плату [12].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Важливим чинником зростання економіки є збереження і розвиток людського потенціалу країни. Тож пріоритетними завданнями для українського уряду мають бути такі:

- збільшення заробітної плати та підвищення її купівельної спроможності;
- поліпшення стандартів безпеки, якості медичного обслуговування та освіти, запровадження другого рівня накопичувальної пенсійної системи;
- стимулювання створення та розвитку малого підприємництва не лише за допомогою пільгових кредитів, а й додаткових пільг, податкових канікул, надання на умовах пільгової оренди приміщень та офісних площ, які перебувають у державній чи муніципальній власності, надання якісного юридичного захисту;
- зупинка трудової міграції та бізнес-еміграції з країни, коли громадяни реєструють компанії в сусідніх державах.

Програма «Доступні кредити 5–7–9» і справді полегшила доступ малим підприємствам України до кредитних ресурсів та виявилася доцільною в період карантину. Саме завдяки цій програмі економіка країни має можливість швидше відновитися, та дія програми надалі сприятиме розвитку малого та мікробізнесу в Україні. Але, на нашу думку, дана програма пільгових кредитів малоефективна в частині питання повернення заробітчани. Спочатку потрібно створити сприятливі умови для тих українців, котрі ще не виїхали за кордон. Потрібно наблизити рівень доходів населення України до показників тих країн, у які вони мігрують на заробітки. Підвищення платоспроможного попиту і стане рушійною силою для розвитку бізнесу, який, своєю чергою, в умовах конкуренції буде змушений підвищувати заробітну плату, аби зберегти своїх працівників. Також важливим стимулом залишитися на батьківщині є наявність та можливість отримання власного житла, тому необхідно впроваджувати програми, які могли б спростити доступ до нього: зменшити ставки іпотечного кредитування, спростити механізм отримання квартир для молодих сімей (а не змушувати їх чекати 20–30 років, коли до них дійде черга).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm (дата звернення: 19.05.2020).

2. Державна програма «Доступні кредити 5–7–9%». URL: <https://5-7-9.gov.ua> (дата звернення: 20.05.2020).
3. Квіцинська М. У нерівних умовах: як держава (не) рятує малий бізнес на карантині. *Економічна правда*. 2020. 8 травня. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/05/8/660263/> (дата звернення: 18.05.2020).
4. Кабмін сьогодні затвердить програму створення робочих місць – Шмигаль. *Слово і діло*. 2020. 13 травня. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/05/13/novyna/suspilstvo/shmyhal-anonsuvav-novu-prohramu-shhodo-stvorennnya-robochuyh-misch> (дата звернення: 18.05.2020).
5. Державна служба статистики України : офіційний вебсайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.05.2020).
6. Коронавірус – український бізнес на карантині. Вплив карантину на економіку України. Стан на 18 травня 2020 р. URL: <https://opendatabot.ua/business-quarantine> (дата звернення: 20.05.2020).
7. Карпенко Т.І. Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці. Шляхи вдосконалення проблем. *Економіка*. 2016. № 1(18). URL: https://er.knuid.edu.ua/bitstream/123456789/1909/1/td_2016_N1_17.pdf (дата звернення: 19.05.2020).
8. Disparities in minimum wages across the EU. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20200203-2?inheritRedirect=true&redirect=%2F%2F%2F%2F> (дата звернення: 20.05.2020).
9. Петрик С. Малі зарплати – на совісті роботодавців. *Український інтерес*. 16.01.2020. URL: <https://uain.press/blogs/mali-zarplaty-na-sovisti-robotodavtsiv-1153259> (дата звернення: 21.05.2020).
10. Ольвінська Ю.О. Основні напрямки підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 12(151). С. 167–171.
11. Національний банк України : офіційний вебсайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 19.05.2020).
12. Куш. О. Пільгові кредити для заробітчани: Чи допоможуть вони повернути людей в Україну? *112.UA*. 20.12.2019. URL: <https://ua.112.ua/mnenie/pilhoi-kredyty-dlia-zarobitchan-chy-dopomozhut-vony-povernuty-liudei-v-ukrainu-519421.html> (дата звернення: 17.05.2020).

REFERENCES:

1. Pokaznyky strukturnoi statystyky po subiektakh hospodariuvannia z rozpodilom za yikh rozmiramy [Indicators of structural statistics by economic entities with a distribution by their size]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm (accessed 19 May 2020).
2. Derzhavna prohrama «Dostupni kredyty 5-7-9%» [The state program «Available loans 5-7-9%»]. Available at: <https://5-7-9.gov.ua> (accessed 20 May 2020).
3. Kvitsinska M. (2020) U nerivnykh umovakh: yak derzhava (ne) riatuie maliy biznes na karantyni [In unequal conditions: how the state (does not) save small business in quarantine]. *Ekonomichna pravda* [The economic truth]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/05/8/660263/> (accessed 18 May 2020).
4. Kabmin sohodni zatverdyt prohramu stvorennia robochuyh mist – Shmygal [Today the Cabinet of Ministers will approve the program of job creation – Shmygal]. *Slovo i dilo* [The word and deed]. Available at: <https://www.slovoidilo.ua>

- ua/2020/05/13/novyna/suspilstvo/shmyhal-anonsuvav-novu-prohramu-shhodo-stvorenniya-robochyx-misch (accessed 18 May 2020).
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Oplata pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny [Wages and social and labor relations]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 18 May 2020).
 6. Koronavirus – ukraïnskyi biznes na karantyni. Vplyv karantynu na ekonomiku Ukrainy. Stan na 18 travnia 2020 [Coronavirus is a Ukrainian business in quarantine. The impact of quarantine on the economy of Ukraine. As of May 18, 2020]. Available at: <https://opendatabot.ua/business-quarantine> (accessed 20 May 2020).
 7. Karpenko T.I. (2016) Stan ta perspektyva obliku rozrakhunkiv z opłaty pratsi. Shliakhy vdoskonalennia problem [Status and prospects of accounting for payroll. Ways to improve problems]. *Ekonomika* [Economics] (electronic journal), vol. 18, no. 1, pp. 1–7. Available at: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/1909/1/td_2016_N1_17.pdf (accessed 19 May 2020).
 8. Disparities in minimum wages across the EU. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20200203-2?inheritRedirect=true&redirect=%2Ffeurostat%2F> (accessed 20 May 2020).
 9. Petryk S. (2020) Mali zarplaty – na sovisti robotodavtsiv [Small salaries – on the conscience of employers]. *Ukrainskyi interes* [Ukrainian interest]. Available at: <https://uain.press/blogs/mali-zarplaty-na-sovisti-robotodavtsiv-1153259> (accessed 21 May 2020).
 10. Olvinska Yu. O. (2013) Osnovni napriamky pidvyshchennia efektyvnosti funktsionuvannia sub'ektiv pidpriemnytskoi diialnosti [The main directions of increasing the efficiency of business entities]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini* [Formation of market relations in Ukraine] (electronic journal), vol. 151, no. 12, pp. 167–171.
 11. Natsionalnyi bank Ukrainy (2020) Inflatsiïnyi zvit [Inflation report]. Available at: <https://bank.gov.ua> (accessed 19 May 2020).
 12. Kushch. O. (2019) Pilhovi kredyty dlia zarobitchan: Chy dopomozhut vony povernuty liudei v Ukrainu? [Preferential loans for employees: Will they help bring people back to Ukraine?] *112.UA*. Available at: <https://ua.112.ua/mnenie/pilhovi-kredyty-dlia-zarobitchan-chy-dopomozhut-vony-povernuty-liudei-v-ukrainu-519421.html> (accessed 17 May 2020).

УДК 331.56

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-33>**Матюк Т.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова***Панчева Ю.С.***студентка економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова***Matiuk Tetiana***Candidate of Economic Sciences,
Associate Profesor Department of Economics and Entrepreneurship
Odessa I.I. Mechnikov National University***Yulia Pancheva***Student of the
Faculty of Economics and Law
Odessa I.I. Mechnikov National University*

МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

YOUTH UNEMPLOYMENT IN UKRAINE AT THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено питанню молодіжного безробіття на сучасному етапі розвитку України. У дослідженні розкрито сутність економічного явища «молодіжне безробіття». Визначено об'єктивні причини безробіття молодих спеціалістів у сучасних економічних умовах. Охарактеризовано негативні наслідки молодіжного безробіття для України. Проведено ґрунтовний аналіз ринку праці України у розрізі зайнятості та безробіття молоді та визначено динаміку рівня безробіття за останнє десятиріччя у цілому та за відповідними віковими групами. Запропоновано найефективніші напрями подолання молодіжного безробіття в Україні. Окреслено можливі зміни у динаміці безробіття молодих спеціалістів залежно від ефективності вживаних заходів. Сформовано висновки, яких було досягнуто у процесі дослідження, та визначено перспективні напрями подальшого наукового розвитку проблеми безробіття молоді в Україні.

Ключові слова: молодіжне безробіття, молоді спеціалісти, ринок праці, динаміка молодіжного безробіття, молоді фахівці, рівень безробіття, вікові групи.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросу молодежной безработицы на современном этапе развития Украины. В исследовании раскрыта сущность экономического явления «молодежная безработица». Определены объективные причины безработицы молодежи в современных экономических условиях. Охарактеризованы негативные последствия молодежной безработицы для Украины. Проведен анализ рынка труда Украины в разрезе занятости и безработицы молодежи, а также определена динамика уровня безработицы за последнее десятилетие в целом и по определенным возрастным группам. Предложены эффективные направления преодоления молодежной безработицы в Украине. Очерчены возможные изменения в динамике безработицы молодых специалистов в зависимости от эффективности принимаемых мер. Сформулированы выводы, которые были достигнуты в процессе исследования, и определены направления дальнейшего научного развития исследуемой проблемы.

Ключевые слова: молодежная безработица, молодые специалисты, рынок труда, динамика молодежной безработицы, молодые специалисты, уровень безработицы, возрастные группы.

ANNOTATION

At the present stage of society development, the professional development of young people plays a decisive role in the economic and social future of Ukraine. Today, the younger generation is able to influence the overall social and economic progress of the country. That is why the primary task of the state is to encourage young people to live and work in their own country. However, to achieve this goal, it is necessary to provide young professionals with jobs and decent working conditions, which is currently a difficult task for the Ukrainian economy. In this regard, young professionals become vulnerable and are forced to seek alternatives in the form of self-employment, illegal employment or employment abroad. This study addresses the issue of youth unemployment, which in the last decade has been one of the most acute socio-economic problems facing Ukrainian society. The article gives a clear definition of the concept of «youth unemployment» and considers the essence of youth unemployment as an economic phenomenon. In this work, the main objective reasons that in one way or another affect the dynamics of youth unemployment are identified. The main negative consequences of youth unemployment, which are destructive for the economy of Ukraine and society as a whole at the present stage of development, are described. A detailed analysis of the labor market of Ukraine in terms of employment and unemployment among young people and the dynamics of the unemployment rate over the past decade in General and for the relevant age groups (range from 15 to 35 years). The main directions of overcoming youth unemployment in Ukraine have been identified and proposed, the implementation of which will change the dynamics of youth unemployment. The measures that should be taken by the subjects directly affected by this problem to achieve the planned positive results and actually reduce unemployment among young professionals in Ukraine are outlined. The main conclusions from the study are formed, further prospects of research on the problem of unemployment of young professionals in the modern labor market of Ukraine are identified and proposed.

Key words: youth unemployment, young specialists, labor market, dynamics of youth unemployment, young specialists, unemployment rate, age groups.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку молодь відіграє важливу роль в економіці країни та визначає її майбутнє. Це пов'язано з тим, що молоде покоління здатне впливати на суспільний прогрес та може стати активною рушійною силою державотворчих процесів у бік позитивних змін.

У контексті поглиблення глобалізаційних та євроінтеграційних процесів в Україні інтеграція молоді на ринку праці має виразну тенденцію до погіршення. Незважаючи на те що значна кількість молодих людей щорічно пропонує свою робочу силу, сьогодні молоде покоління стикається з певними перепонами на шляху до працевлаштування, які притаманні лише відповідній віковій групі: відсутність практичного досвіду, відсутність заощаджень, соціальна незрілість та незахищеність, високі вимоги роботодавців до компетенції молоді тощо.

У зв'язку із цим молоді спеціалісти стають уразливою групою населення та змушені шукати альтернативу у вигляді самозайнятості, нелегальної зайнятості або ж працевлаштування за кордоном.

Виходячи з вищезазначених положень, молодіжне безробіття є однією з найгостріших соціально-економічних проблем, яка потребує детального вивчення та пошуку шляхів її вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Молодіжне безробіття залишається актуальною проблемою в Україні вже протягом багатьох років, тому дослідженню цього питання приділяється велика увага вітчизняних учених. Вагомий внесок у вивчення проблем ринку праці та зайнятості у розрізі молодіжного безробіття зробили: Д. Богиня, А. Яременко, О. Грішнова, Е. Лібанова, К. Яковенко, А. Лаврук, В. Васильченко, Н. Синенко, Л. Яцюх, Н. Волкова, В. Онікієнко, М. Хмеларчук, Т. Заяць, В. Федоренко, А. Лаврук, М. Колосницька, Л. Перевалова, С. Міщенко та ін.

Результати їхньої роботи значно вплинули на розвиток вітчизняної науки. Однак проблема молодіжного безробіття трансформується та набуває нових особливостей, а тому потребує постійного ґрунтового дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в аналізі проблеми молодіжного безробіття як економічного явища, вивченні причин та наслідків безробіття молоді в Україні та виявленні його динаміки, а також окресленні шляхів подолання цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Чинним законодавством молоддю вважаються громадяни України віком від 14 до 35 років [1, ст. 1].

Сучасна ситуація на ринку праці та у сфері зайнятості ставить молодь у складне становище.

Останнім часом в Україні все більш уживаним стає таке поняття, як «молодіжне безробіття».

Молодіжне безробіття – це соціально-економічне явище, у результаті якого працездатна молодь перебуває в пошуках роботи та готова приступити до роботи, але не може реалізувати своє право на працю, втрачаючи основні засоби існування [2, с. 250].

Молодіжне безробіття, як і будь-яке економічне явище, має об'єктивні причини виникнення. До таких причин несприятливого стану молоді на ринку праці та збільшення чисельності безробітних серед молодих людей належать: загальний ріст рівня безробіття; міграційні процеси; диспропорції між попитом та пропозицією на ринку праці (державне замовлення щодо підготовки кадрів не відповідає вимогам ринку праці); недостатня поінформованість молоді про потреби ринку праці; недостатній рівень взаємодії між закладами освіти та роботодавцями; високі професійні вимоги роботодавців до молодих спеціалістів; низька оплата праці на початку кар'єрного шляху, як наслідок – зубожіння працюючих молодих людей; високий рівень корупції під час навчання та працевлаштування; небажання приймати на роботу молодих людей у зв'язку з військовою службою у майбутньому, а молодих жінок – у зв'язку з можливою відпусткою для догляду за дитиною [2, с. 252].

Наявність вищезазначених причин свідчить про дисбаланс між попитом та пропозицією і супроводжується все більшим зростанням молодіжного безробіття в Україні та поглиблює проблему ринку праці у цілому.

За офіційними даними, у 2019 р. економічно активне населення становило близько 17,4 млн осіб, що у 2,5 рази менше за кількість усього населення України. Із них 1,5 млн є безробітними, що становить 8,6%. Це значно менше за рівень безробіття, що спостерігався у минулих роках, однак кількість зайнятого населення також стрімко зменшилася (рис. 1) [4].

Сьогодні внаслідок низького рівня життя, високої смертності, потужних міграційних процесів чисельність як зайнятого, так, відповідно, і безробітного населення знижується.

Хоча за офіційними показниками останніми роками рівень зайнятості збільшується, а загальний рівень безробіття, зокрема безробіття молоді, зменшується, ця проблема досі гостро стоїть перед суспільством.

У структурі економічно активного населення України 6 млн осіб – молодь віком від 14 до 35 років, із них 0,58 млн (10,3%) є безробітними.

Аналіз динаміки молодіжного безробіття за останнє десятиріччя (табл. 1) свідчить про нерівномірність розподілення безробітного населення відносно вікових груп. Найбільша кількість безробітної молоді – віком від 15 до 24 років, що пов'язано передусім із навчанням та отриманням освіти. Однак нині відсоток безробітних у цій віковій групі не просто повертається до показників 2010 р., а й стрімко

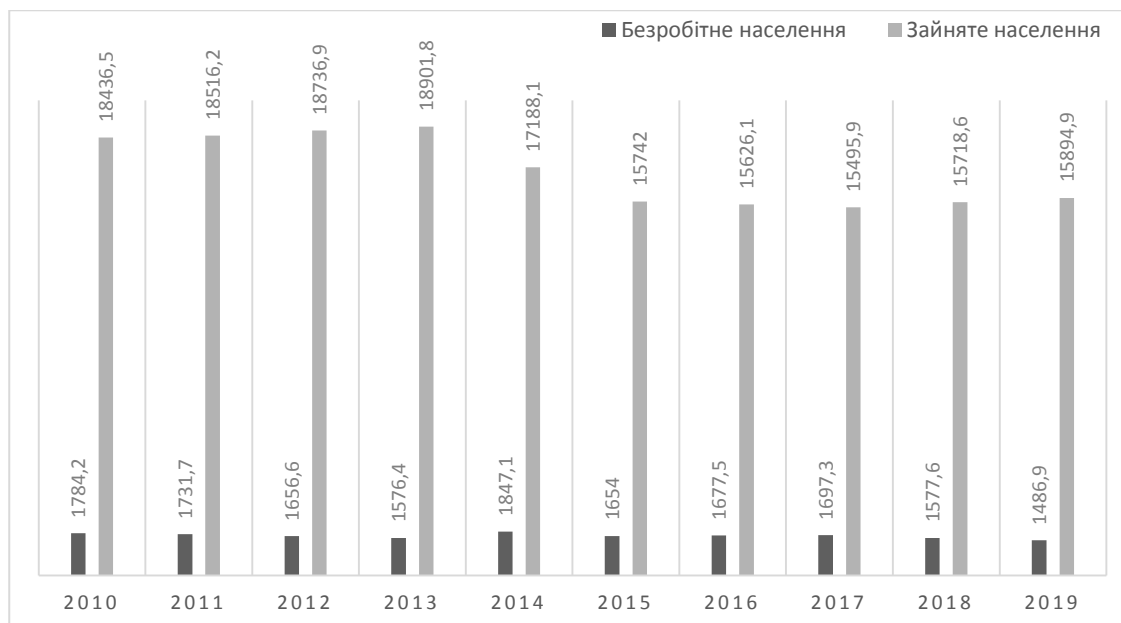


Рис. 1. Зайняте та безробітне населення України (2010–2019 рр.)

знижується. І це стосується усіх груп молоді: рівень безробіття знижується і повертається до допустимої норми. Менше за інші вікові групи до молодіжного безробіття схильні молоді спеціалісти віком 30–35 років, оскільки в такому віці вже є певний досвід та професійні навички.

За останнє десятиріччя відбувся певний стрибок у чисельності зайнятих та безробітних молодих людей, що є наслідком політичних конфліктів. І через несприятливі умови більшість молоді почала шукати працевлаштування за кордоном, що стало рушійною силою для зменшення кількості робочої сили в Україні.

Таблиця 1
Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання у 2010–2019 рр. (у середньому за період, % до загальної кількості населення відповідної вікової групи) [5]

Рік	Всього, %	Зокрема, за віковими групами, %		
		15–24 роки	25–29 років	30–35 років
2010	8,1	17,4	9,9	7,8
2011	7,9	18,6	9,2	7,3
2012	7,5	17,3	9,5	6,7
2013	7,2	17,4	8,7	6,4
2014	9,3	23,1	11,1	9,3
2015	9,1	22,4	11,2	9,7
2016	9,3	23,0	11,7	8,9
2017	9,2	21,8	10,5	9,0
2018	8,8	17,9	9,8	8,9
2019	8,2	15,4	8,4	7,3

Вищенаведений статистичний аналіз свідчить про те, що значну частину безробітних на протязі всього десятиріччя становить молодь у віці 15–24 років.

Однак це лише офіційні дані, які не враховують тіньового сектору, який є характерним для країн пострадянського простору, у тому числі для України.

Молодіжне безробіття є складнішим та небезпечнішим, ніж будь-який інший вид безробіття, оскільки відсутність роботи у молодих спеціалістів має значні негативні наслідки як для економіки країни, так і для добробуту суспільства і держави загалом. Їх можна поділити на дві основні групи (рис. 2).

З огляду на руйнівну силу зазначених наслідків, необхідною мірою стає запобігання зниженню рівня зайнятості та вжиття заходів щодо боротьби з молодіжним безробіттям. Розробленням таких заходів на законодавчому рівні займається безпосередньо державний апарат управління, однак значна частина роботи лягає на плечі самої молоді, роботодавців та освітніх закладів.

Основні заходи щодо ефективного подолання молодіжного безробіття можна поділити залежно від зацікавлених суб'єктів (рис. 3).

Звісно, багато подібних заходів реалізуються щорічно і мають певні позитивні результати, але ця проблема також щорічно трансформується, набуваючи все більшої гостроти у суспільстві, а тому потребує не просто глибокого дослідження різних сторін молодіжного безробіття, а й прийняття до уваги результатів таких досліджень.

Усі вищенаведені заходи та заходи, що вже реалізуються, у кінцевому підсумку призведуть не просто до зменшення молодіжного безробіт-

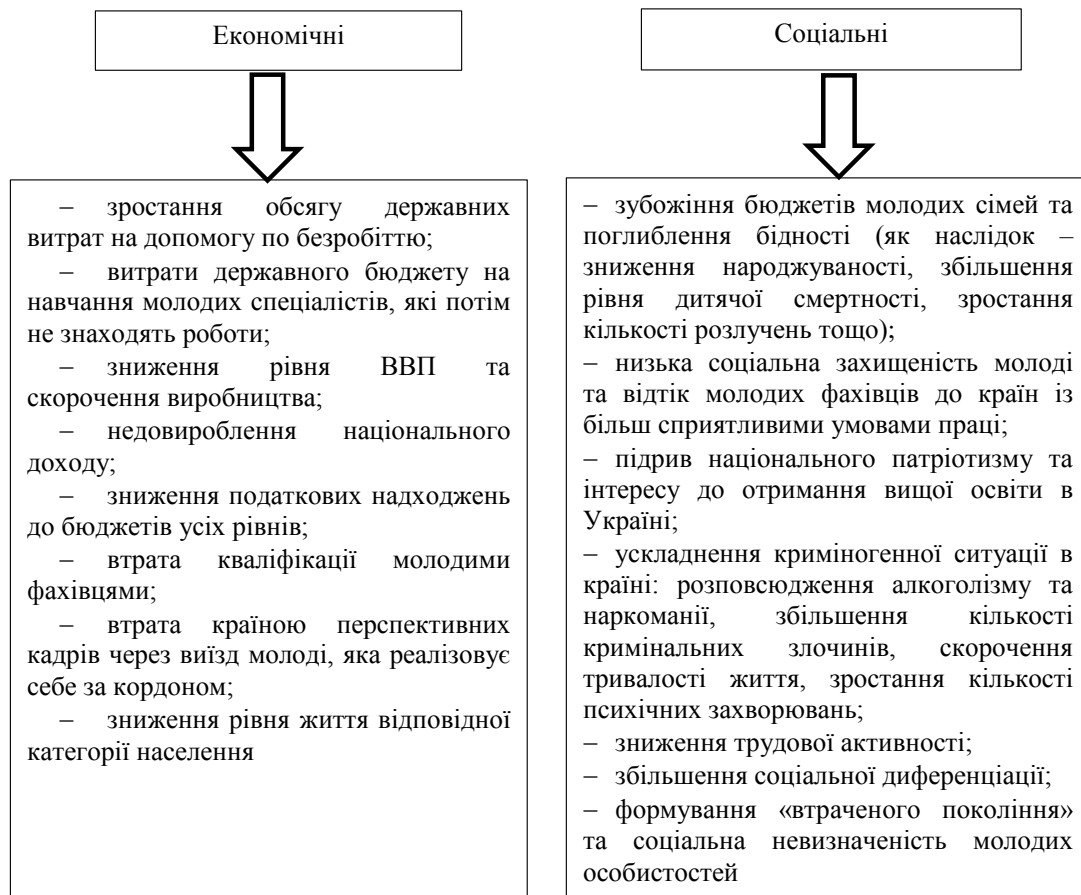


Рис. 2. Наслідки молодіжного безробіття

Джерело: складено на основі [6, с. 217; 7]

тя в країні, а й до низки позитивних змін у структурі країни, серед яких:

- інноваційний характер розвитку державної політики, спрямованої на майбутнє;
- зупинка «відтоку умів» із країни. Розвиток вітчизняних інновацій;
- збалансування попиту та пропозиції робочої сили на ринку. Спрямування інвестицій в освіту;
- підвищення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці;
- фактичне зменшення безробіття молодих спеціалістів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На сучасному етапі розвитку соціокультурне та професійне становлення молоді є визначальним чинником економічного, соціального, політичного розвитку суспільства. Молодіжне безробіття сьогодні є однією з першочергових проблем в Україні, яка набирає обертів.

У ході дослідження було виявлено, що:

1. Основними причинами молодіжного безробіття у сучасній Україні є передусім ендегенні чинники: недосконалий механізм державного управління у сфері зайнятості молоді та несприятливі умови життя у цілому.

2. Динаміка молодіжного безробіття за останні роки нестабільна та має тенденцію до

зниження. Найбільш уразливою до безробіття протягом всього десятиріччя є вікова група від 15 до 24 років.

3. Наслідки подальшого розвитку молодіжного безробіття мають руйнівний характер для всього ринку праці України та соціального життя населення.

4. Існує безліч напрямів подолання такого економічного явища, як молодіжне безробіття. І Україна вже активно рухається у бік позитивних змін у цій сфері, залучаючи до цього всіх суб'єктів соціально-трудових відносин.

Загалом молодь є каталізатором розвитку суспільства, її трудова діяльність – детермінанта економічного зростання та джерело формування бюджетних коштів країни. Хоча молоді спеціалісти й вважаються найбільш уразливою частиною населення (у розрізі працевлаштування), але вони водночас є основою для утримання такого населення (у розрізі життєдіяльності у цілому).

Перспективними напрямками подальшого наукового дослідження проблеми молодіжного безробіття в Україні є: аналіз та переймання європейського досвіду впровадження механізмів державного управління зайнятістю молоді; аналіз та вивчення внутрішніх та зовнішніх чинників, що мають безпосередній вплив на зайнятість та безробіття молоді.



Рис. 3. Шляхи подолання молодіжного безробіття залежно від зацікавлених сторін

Джерело: складено на основі [6, с. 254; 7]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні : Закон України від 05 лютого 1993 р. № 2998-XII / Верховна Рада України. Дата оновлення: 09.08.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2998-12> (дата звернення: 03.04.2020).
2. Чатченко Т.В. Молодіжне безробіття як одна з визначальних проблем соціально-економічного розвитку України та шляхи його вирішення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 250–253. URL: <https://docviewer.yandex.ua/view/1049751211> (дата звернення: 03.04.2020).
3. Рівень безробіття в Україні. *Фінансовий портал МінФін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/> (дата звернення: 03.04.2020).
4. Безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, типом місцевості та віковими групами. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 04.04.2020).
5. Соляник О.М., Ведмідь Н.Г. Безробіття молоді: причини, наслідки та шляхи вирішення. *Економічні проблеми сталого розвитку* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. О.Ф. Балацького (м. Суми, 24-26 квітня 2013 р.) / за заг. ред. О.В. Прокопенко. Суми : СумДУ, 2013. Т. 2. С. 216–218.
6. Іванова Т.М. Напрями подолання молодіжного безробіття в Україні: регіональний аспект. *Науковий вісник МГУ. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016. № 19. С. 94–97.
7. Про Стратегію розвитку державної молодіжної політики на період до 2020 року : Указ Президента України від 27.09.2013 № 532/2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/532/2013> (дата звернення: 04.04.2020).

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1993) The Law of Ukraine «On Assistance in Social Development for Youth in Ukraine» [About assistance to social formation and development of youth in Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2998-12> (date accessed: 03.04.2020).
2. Chatchenko T. V. (2016) Molodizhne bezrobittja jak odna z vyznachalnykh problem socialjno-ekonomichnogho rozvytku Ukrainy ta shlyakhy jogho vyryshennja [Youth unemployment as one of the defining problems of socio-economic development of Ukraine and ways to solve it]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*: (electronic professional journal), vol. 14, pp. 250–253. Available at: <https://docviewer.yandex.ua/view/1049751211> (date accessed: 03.04.2020).
3. Finance portal of the Ministry of Finance (2020) Riven' bezrobittja v Ukraini [The unemployment rate in Ukraine]. Avail-

- able at: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy> (date accessed: 03.04.2020).
4. State statistics service of Ukraine (2020) Bezrobittya naselen-nya (za metodolohiyeyu MOP) za statyu, typom mistsevesti ta vikovymy hrupamy: mizhnarodna orhanizatsiya pratsi [Un-employment of the population (according to the ILO methodol-ogy) by gender, type of locality and age groups]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua/> (date accessed: 04.04.2020).
 5. Solyanyk O.M., Vedmid' N.H. (2013) Bezrobittya molodi: pry-chyny, naslidky ta shlyakhy vyrishennya [Youth unemploy-ment: causes, consequences and solutions]. Proceedings of the *Ekonomichni problemy staloho rozvytku: materialy Mizh-narodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi, prysvyachenoyi pam'yati prof. Balats'koho O.F.* (Sumy, Ukraine, April 24-26, 2013) ; (etc. Prokopenko O.V.). Sumy: SumDU, pp. 216–218.
 6. Ivanova T.M. (2016) Napryamy podolannya molodizhnoho bezrobittya v Ukrayini: rehional'nyy aspekt [Ways to overcome youth unemployment in Ukraine: regional aspect]. *Naukovyy visnyk MHU*, no. 19, pp. 94–97.
 7. President of Ukraine (2013) Presidential decree «Pro Stratehiyu rozvytku derzhavnoyi molodizhnoyi polityky na period do 2020 roku» [About the Strategy of development of the state youth policy for the period up to 2020]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/532/2013> (date accessed: 04.04.2020).

УДК 338.24:331.105

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-34>**Смирнова І.І.***кандидат економічних наук, доцент
Донбаської державної машинобудівної академії
м. Краматорськ*ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6941-1276>**Чемерис Є.Т.***магістр
Донбаської державної машинобудівної академії***Smyrnova Iryna***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Donbass State Engineering Academy, Kramatorsk***Chemerys Yelyzaveta***Master
Donbass State Engineering Academy, Kramatorsk*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

CONCEPTUAL BASIS FOR THE FORMATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто концептуальні основи формування корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Відзначено різні підходи вчених до трактування поняття КСВ. Проаналізовано основні підходи до формування концепції КСВ, а також можливості імплементації окремих положень у сучасних реаліях України. Розглянуто види КСВ як на зовнішньому, так і на внутрішньому рівні компанії. Відзначено найбільш ефективні механізми керування КСВ, завдяки яким компаніям вдається досягати істотних успіхів у період функціонування. Проаналізовано перешкоди на шляху впровадження КСВ як на зовнішньому, так і на внутрішньому рівні. Відзначено низку переваг від упровадження КСВ для ефективної діяльності компанії. Зазначено необхідність упровадження КСВ у діяльність сучасних компаній із метою поліпшення ділової репутації та конкурентоспроможності компаній.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, концепція, соціальна відповідальність компаній, механізми керування, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены концептуальные основы формирования корпоративной социальной ответственности (КСО). Отмечены различные подходы ученых к трактовке понятия КСО. Проанализированы основные подходы к формированию концепции КСО, а также возможности имплементации отдельных положений в современных реалиях Украины. Рассмотрены виды КСО как на внешнем, так и внутреннем уровне компании. Отмечены наиболее эффективные механизмы управления КСО, благодаря которым компаниям удается достигать существенных успехов в период функционирования. Проанализированы препятствия на пути внедрения КСО как на внешнем, так и внутреннем уровне. Отмечены преимущества от внедрения КСО для эффективной деятельности компании. Указано на необходимость внедрения КСО в деятельность современных компаний с целью улучшения деловой репутации и конкурентоспособности компаний.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, концепция, социальная ответственность компаний, механизмы управления, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The purpose of the article is to clarify the essence of the concept of Corporate Social Responsibility (CSR) and to study the theoretical aspects of the development of its concept, as well as the possibility of implementation of certain provisions in modern realities of Ukraine. Various approaches of scientists to the interpretation of the essence of the concept of CSR are considered and the basic approaches to the concept of CSR are analyzed. It should be noted that the CSR policy should take into account the interaction of the environmental, economic and social sphere of the company's activity in a common unity. It is noted that CSR spheres are divided into two types: internal and external and their main components are distinguished. Various approaches of scientists to the interpretation of the essence of the concept of CSR are considered and the basic approaches to the concept of CSR are analyzed. It should be noted that the CSR policy should take into account the interaction of the environmental, economic and social sphere of the company's activity in a common unity. It is noted that CSR spheres are divided into two types: internal and external and their main components are distinguished. The article examines the mechanisms of CSR management, namely organizational and value-forming, through which a company can achieve its goals more effectively and in the long term, as CSRs are currently trying to integrate more and more companies into their business activities. The list of advantages, both on the external and internal levels, which are present today, despite the need to develop and implement really effective tools of corporate social responsibility at the corporate level of the company and at the level of the business environment. The list of benefits from the implementation of CSR for the effective operation of the company was noted. The necessity of introducing CSR in the activities of modern companies is noted, as it has several advantages: increase of profit and competitiveness, increase of the company's value, high level of business reputation. But for some companies, the barrier to implementing corporate social responsibility is a lack of funds. The domestic CSR model is evolving in line with world trends, which produces effective results, but the main obstacle remains the imperfection of the legal framework, which would contribute to the development of CSR to a greater extent, provided that, with the support of the state, the formation of CSR will allow to unite the business goals of companies and goals of the social policy of the state.

Key words: corporate social responsibility, concept, corporate social responsibility, management mechanisms, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах для успішного функціонування компанії потрібно орієнтуватися не тільки на економічні цілі, а ще брати до уваги й зовнішнє середовище, яке потребує соціально відповідального бізнесу. Оскільки існує у населення невдоволеність якістю життя, зростає вплив громадських організацій та потрібне зміщення уваги з інтересів бізнесу на інтереси середовища, через існуючі складнощі соціальної сфери в якому бізнес розвивається та функціонує.

Саме тому сьогодні в умовах глобалізації сучасний ринок українського бізнесу все більше приділяє увагу питанням соціально орієнтованого бізнесу, з чого і виникає потреба розгляду питання, пов'язаного з корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ)

Передусім конкурентоспроможність підприємств забезпечується не тільки економічними показниками, а й рівнем соціального забезпечення працівників, але багато підприємств ще недостатньо поінформовані про всі переваги від соціального забезпечення та не мають чіткого розуміння цього питання, оскільки державні компанії становлять основу економіки і мають значний вплив на національну безпеку. Саме тому КСВ для них – це не лише їхня місія, а й відповідність очікуванням суспільства, яка стає одним із найважливіших напрямів підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання корпоративної соціальної відповідальності знайшли своє відображення у наукових доробках вітчизняних науковців, серед яких: І.О. Корнева [1], І.О. Мартиненко [2], О.Ю. Березіна [3], Є. Тришин [5],

О.І. Зінченко [6], А.М. Харченко [6], В. Воробей [7], Т.Р. Антошко [8], А.М. Колот [9], В.П. Мазуренко [11], О.Ю. Засенко [11], Л.А. Грицина [13], А.М. Колосок [14], В.Ю. Очеретна [15].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в уточненні суті поняття корпоративної соціальної відповідальності та дослідженні теоретичних аспектів формування розвитку її концепції, а також можливості імплементації окремих положень у сучасних реаліях України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Україні впродовж останніх років усе більшого поширення набуває корпоративна соціальна відповідальність. Сьогодні її намагаються інтегрувати у свою діяльність усе більше підприємств, корпорацій, фірм.

Формування системи та механізму соціальної відповідальності корпорації дає змогу компаніям отримати стійкі конкурентні переваги на довгострокову перспективу в сучасних умовах функціонування [3].

Для більш детального розуміння розглянемо підходи вчених до трактування суті корпоративної соціальної відповідальності (табл. 1).

Отже, за своєю суттю корпоративна соціальна відповідальність відображає добровільне рішення компаній брати участь у поліпшенні суспільства і захисті навколишнього середовища [2].

Досить часто під корпоративною соціальною відповідальністю розуміють благодійність, але це дві зовсім різні категорії. Під благодійну діяльність підпадають меценатство, спонсорство, пожертвування, соціальна відповідальність підприємств та персональна відповідальність людей, соціальні інвестиції і філантропія. Якщо

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «корпоративна соціальна відповідальність»

Автор, джерело	Визначення поняття «Корпоративна соціальна відповідальність»
Ф. Котлер [4]	– це вільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства, реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу
Є. Тришин [5, с. 9]	– це філософське поняття, що визначає позицію компанії щодо своєї країни, суспільства, співробітників та навколишнього середовища. Сучасна компанія розуміє свою відповідальність і прагне стати компанією з «людяним обличчям»
О.І. Зінченко, А.М. Харченко [6]	– розглядають КСВ як конкурентну перевагу успішно функціонуючого підприємства, завдяки якій невиробничі витрати підприємств примножують його ринкову вартість за рахунок колективного інтелектуального капіталу та гудвілу, конкурентоспроможності продукції, послуг і сприяють вирішенню соціальних, екологічних та економічних проблем суспільства.
В. Воробей [7, с. 11]	– це спосіб управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство
Т.Р. Антошко [8]	– під КСВ слід розуміти відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (а саме продукції та послуг) на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору й етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та суспільному добробуту, враховує очікування зацікавлених сторін, поширена в усій організації і не суперечить відповідному законодавству та міжнародним нормам поведінки
А.М. Колот [9, с. 6]	– приводить широке тлумачення даної концепції як «раціональний відгук організації на суперечливі очікування заінтересованих сторін (стейкхолдерів), спрямований на стійкий розвиток компанії. Це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого ці рішення націлені. За своєю суттю корпоративна соціальна відповідальність – це імплементований у корпоративне управління певний вид соціальних зобов'язань (здебільшого добровільних) перед працівниками, партнерами, інститути громадянського суспільства і суспільством у цілому

Джерело: згруповано на основі [3–9]

раніше КСВ ототожнювали з благодійністю, то зараз існує ще й корпоративне волонтерство [10].

Корпоративна соціальна відповідальність – це передусім ефективний інструмент саморозвитку компанії, розвитку місцевих спільнот та побудови конструктивного діалогу з різними секторами суспільства. Інвестуючи у програми підтримки, компанія забезпечує собі сталий розвиток у майбутньому. КСВ дає змо-

гу зміцнити репутацію та інвестиційну привабливість компанії, сприяє найму та утриманню висококваліфікованих співробітників і підвищенню продуктивності, довірі цільової аудиторії та формує позитивну думку про продукти компанії [10].

Розглянемо більш детально чотири основні підходи до концепції корпоративної соціальної відповідальності, які представлено на рис. 1.

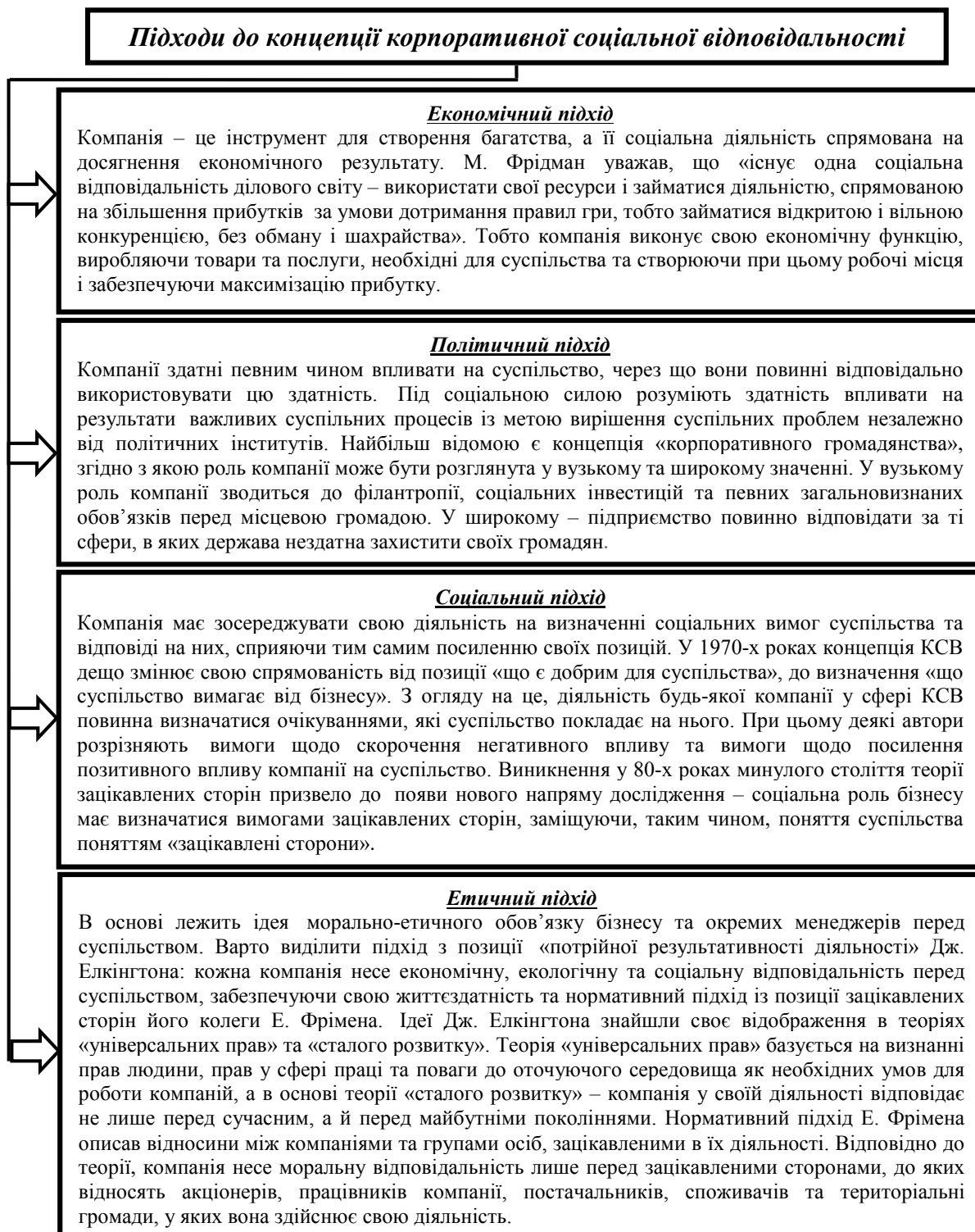


Рис. 1. Підходи до концепції корпоративної соціальної відповідальності

Джерело: побудовано на основі [11; 13]

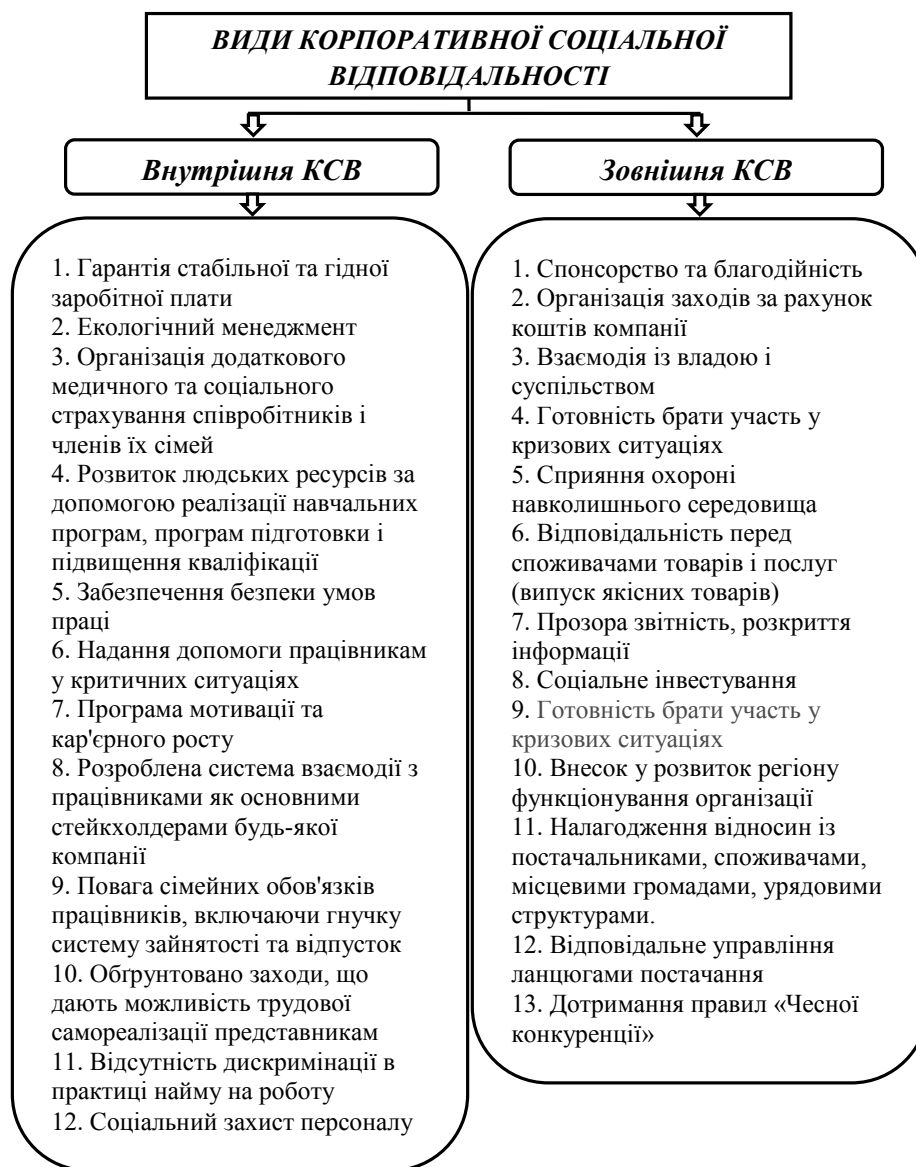


Рис. 2. Види корпоративної соціальної відповідальності

Джерело: побудовано на основі [11; 12]

Розбудовуючи політику КСВ, потрібно враховувати взаємодію екологічної, економічної та соціальної сфер діяльності компанії у загальній єдності, але стратегія КСВ для її організації та реалізації передбачає розмежування сфер КСВ на внутрішню та зовнішню (рис. 2).

Для того щоб компанія могла більш ефективно досягати поставлених цілей, існують механізми керування КСВ. Як показує практика, найбільш істотних успіхів вдається досягати тим компаніям, які поєднують організаційні та ціннісні механізми керування КСВ (рис. 3) [16].

Сьогодні необхідність розроблення й упровадження реально діючих інструментів соціальної відповідальності бізнесу на корпоративному рівні компанії та на рівні бізнес-середовища стає все більш очевидною. Але існують перешкоди у впровадженні корпоративної соціальної відповідальності в Україні як на зовнішньому, так і на внутрішньому рівні (рис. 4) [14; 15].

Потрібно відзначити, що у 2018 р. кількість компаній, які вважають головною перешкодою для впровадження КСВ брак коштів, скоротилася майже вдвічі. Також зменшилася кількість компаній, для яких головною перешкодою є недостатність інформації про принципи і підходи до впровадження соціальної відповідальності. Але зросла частка компаній, які вважають головною перешкодою до впровадження КСВ недосконалість нормативно-правової бази, яка б сприяла цій діяльності [15].

Корпоративна соціальна відповідальність для ефективної діяльності підприємств має низку переваг (рис. 5).

Загалом можна сказати, що дотримання корпоративної соціальної відповідальності, а саме вклад коштів у неї, дасть змогу підприємству отримати стаке економічне зростання, вийти на міжнародні ринки, збільшити вартість компанії та її конкурентоспроможність [1].



Рис. 3. Механізми керування КСВ

Джерело: побудовано на основі [11; 12]



Рис. 4. Перелік перешкод у впровадженні корпоративної соціальної відповідальності

Джерело: побудовано на основі [14; 15]



Рис. 5. Переваги корпоративної соціальної відповідальності

Джерело: побудовано на основі [14]

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, корпоративна соціальна відповідальність є необхідною у діяльності сучасних компаній, оскільки вона дає низку переваг: підвищення прибутку та конкурентоспроможності, збільшення вартості компанії, високий рівень ділової репутації. Також слід відзначити, що вітчизняна модель КСВ розвивається відповідно до світових тенденцій, але основними перешкодами все ж таки залишаються брак коштів та недосконалість нормативно-правової бази. Лише за підтримки держави формування КСВ дасть змогу об'єднати бізнес-цілі компаній та цілі соціальної політики держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корнева І.О. Соціальна корпоративна відповідальність як інструмент покращення результатів роботи підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 5(45). С. 618–621.
2. Мартиненко І.О. Шляхи удосконалення корпоративної соціальної відповідальності в галузі лісового господарства України. *Траектория науки*. 2016. № 2(7). С. 2.45–2.56.
3. Березіна О.Ю. Теоретичні підходи до визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність». *Вісник ЖДТУ*. 2010. № 3(53). С. 223–225.
4. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. Київ : Стандарт, 2005. 302 с.
5. Левченко О.П. Сутність поняття «корпоративна соціальна відповідальність (КСВ)». *Економіка транспортного комплексу*. 2014. Вип. 24. С. 39–54.
6. Зінченко О.І. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: сучасні реалії та перспективи розвитку. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 281–286.
7. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? *Києво-Могилянська бізнес-студія*. 2005. № 10. С. 11–20.
8. Антошко Т.Р. Суть категорії «корпоративна соціальна відповідальність». *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2011. № 8. С. 273–277.
9. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність і проблеми її сприймання суспільством. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2013. Вип. 2(6). С. 6–14.
10. Що таке корпоративно-соціальна відповідальність. Розповідаємо на прикладі успішних українських компаній. URL: <https://tsn.ua/groshi/scho-take-korporativno-socialna-vidpovidalnist-rozpovidayemo-na-prikladi-uspishnih-ukrayinskih-kompaniy-1267650.html> (дата звернення: 01.03.2020).
11. Мазуренко В.П., Засенко О.Ю. Концепція корпоративної соціальної відповідальності у міжнародному бізнесі.

- URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1199> (дата звернення: 01.03.2020).
12. Сардак С.Е., Гасленко К.С. Внутрішня корпоративна соціальна відповідальність підприємства: теоретичні та практичні аспекти. *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 342–347.
 13. Грицина Л.А. Еволюція та формування концепції корпоративної соціальної відповідальності підприємств. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4953/1/tezy_2007_.pdf (дата звернення: 01.03.2020).
 14. Колосок А.М. Корпоративна соціальна відповідальність підприємств сфери туризму. *Науковий вісник Чернівецького університету*. 2014. Вип. 681. С. 133–135.
 15. Очеретна В.Ю. Поширеність соціальної відповідальності бізнесу в Україні. URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/29038/8983.pdf?sequence=3> (дата звернення: 29.04.2020).
 16. Шира Н.О., Івашченко А.І. Напрями впровадження системи корпоративної соціальної відповідальності в практику українських підприємств. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2502>
 7. Vorobey V. (2005) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist chy vyhoda? [Corporate social responsibility or benefit?]. *Kyiv-Mohyla Business Studio*, no. 10, pp. 11–20.
 8. Antoshko T.R. (2011) Sut katehorii «Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist» [The essence of the category «Corporate social responsibility»]. *Economic Bulletin of NTUU «KPI»*, no. 8, pp. 273–277.
 9. Kolot A.M. (2013) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist i problemy yii sprymannia suspilstvom [Corporate social responsibility and problems of its perception by society]. *Socio-labor relations: theory and practice: a collection of scientific papers*, vol. 2, pp. 6–14.
 10. Shcho take korporatyvna-sotsialna vidpovidalnist. Rozpovidaemo na prykladi uspishnykh ukrainykykh kompanii [What is also corporate-social-oriented. Rozpovidaemo at the application of successful Ukrainian companies], available at: <https://tsn.ua/groshi/scho-take-korporativno-socialna-vidpovidalnist-rozpovidayemo-na-prikladi-uspishnih-ukrayinskih-kompaniy-1267650.html> (accessed 1 March 2020).
 11. Mazurenko V.P., Zasenka O.Yu. Kontseptsii korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti u mizhnarodnomu biznesi [The concept of corporate social responsibility in international business]. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1199> (accessed 1 March 2020).
 12. Sardak S.E., Gaslenko K.S. (2017) Vnutrishnia korporatyvna sotsialna vidpovidalnist pidpriemstva: teoretychni ta praktychni aspekty [Internal corporate social responsibility of the enterprise: theoretical and practical aspects]. *Economy and society*, no. 12, pp. 342–347.
 13. Gritsina L.A. Evoliutsiia ta formuvannia kontseptsii korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti pidpriemstv [Evolution and formation of the concept of corporate social responsibility of enterprises]. Available at: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4953/1/tezy_2007_.pdf (accessed 1 March 2020).
 14. Kolosok A.M. (2014) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist pidpriemstv sfery turizmu [Corporate social responsibility of tourism enterprises]. *Scientific Bulletin of Chernivtsi University*, vol. 681, pp. 133–135.
 15. Ocheretna V. Yu. Poshyrenist sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu v Ukraini [Prevalence of social responsibility of business in Ukraine]. Available at: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/29038/8983.pdf?sequence=3> (accessed 29 April 2020).
 16. Shira N.O., Ivashchenko A.I. (2013) Napriamy vprovadzhennia systemy korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti v praktyku ukraïnskykh pidpriemstv [Directions of introduction of the system of corporate social responsibility in the practice of Ukrainian enterprises]. *Efficient economy*, no. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2502> (accessed 29 April 2020).

REFERENCES:

1. Korneva I.O. (2017) Sorsialna korporatyvna vidpovidalnist yak instrument pokrashchennia rezultativ roboty pidpriemstva [Corporate social responsibility as a tool for improving business results]. *«Young scientist»*, no. 5(45), pp. 618–621.
2. Martynenko I.O. (2016) Shliakhy udoskonalennia korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti v haluzi lisovoho hospodarstva [Ways to improve corporate social responsibility in Ukraine forestry]. *Electronic scientific journal «Trajectory of Science»*, no. 2(7), pp. 2.45–2.56.
3. Berezina O.Yu. (2010) Teoretychni pidkhody do vyznachennia poniattia «Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist» [Theoretical approaches to the definition of «Corporate social responsibility»]. *Bulletin of ZhSTU*, no. 3(53), pp. 223–225.
4. Kotler F. (2005) *Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist. Yak zrobyty yakomoha bilshe dobra dlia vashoi kompanii ta suspilstva* [Corporate social responsibility. How to do as much good as possible for your company and society]. Kiev: Standard, 302 p.
5. Levchenko O.P. (2014) Sutnist poniattia «korporatyvna sotsialna vidpovidalnist (KSV)» [The essence of the concept of «corporate social responsibility (CSR)»]. *Economics of the transport complex*, vol. 24, pp. 39–54.
6. Zinchenko O.I. (2013) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist v Ukraini: suchasni realii ta perspektyvy rozvytku [Corporate social responsibility in Ukraine: modern realities and development prospects]. *Business inform*, no. 4, pp. 281–286.

УДК 331.101.6:331.101.3:007.51

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-35>**Хитра О.В.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету***Khytra Olena***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at Department of Personnel Management and Labor Economics
Khmelnitskyi National University*

МОТИВИ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ТОЧКИ БІФУРКАЦІЇ НА ШЛЯХУ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

MOTIVES OF WORK BEHAVIOR OF EMPLOYEES AS POINT OF BIFURCATION ON THE WAY TO LABOR PRODUCTIVITY INCREASE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтована доцільність застосування методологічних положень синергетики для пояснення зумовленості трудової поведінки працівників ступенем узгодженості внутрішніх мотиваційних установок і зовнішніх стимулів до підвищення продуктивності праці. Збіг мотивів і стимулів у кожного окремо взятого працівника трактується як передумова досягнення ефекту синергізму, що дозволяє суттєво підвищити продуктивність праці з мінімальними затратами зусиль з боку працівника і фінансових коштів підприємства. Різномасштабні цілі, інтереси, потреби і мотиви працівників розглядаються як флуктуації, що можуть обумовити суттєве відхилення від стратегічної мети підприємства і "запустити" механізм самоорганізації. У синергетичному контексті стимулювання праці характеризується як "м'яке" управління трудовою поведінкою, покликане створити умови для якнайповнішої реалізації внутрішнього трудового потенціалу працівника в умовах конкретної трудової ситуації.

Ключові слова: ентропія трудової поведінки, мотив, продуктивність праці, самоорганізація персоналу, стимулювання праці, точка біфуркації.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована целесообразность применения методологических положений синергетики для объяснения обусловленности трудового поведения работников степенью согласованности внутренних мотивационных установок и внешних стимулов к повышению производительности труда. Совпадение мотивов и стимулов у каждого отдельно взятого работника трактуется как предпосылка достижения эффекта синергизма, что позволяет существенно повысить производительность труда с минимальными затратами усилий со стороны работника и финансовых средств предприятия. Разнонаправленные цели, интересы, потребности и мотивы работников рассматриваются как флуктуации, которые могут обусловить существенное отклонение от стратегической цели предприятия и "запустить" механизм самоорганизации. В синергетическом контексте стимулирование труда характеризуется как "мягкое" управление трудовым поведением, призванное создать условия для наиболее полной реализации внутреннего трудового потенциала работника в условиях конкретной трудовой ситуации.

Ключевые слова: энтропия трудового поведения, мотив, производительность труда, самоорганизация персонала, стимулирование труда, точка бифуркации.

ANNOTATION

The expediency of applying the methodological provisions of synergetics to explain the conditionality of labor behavior of employees by the degree of consistency of internal motivational attitudes and external incentives to increase productivity has been

substantiated in the article. Work behavior is a complex system that is influenced by a large number of internal and external factors, cannot be unambiguously reduced to simple causal relationships and is not always regulated by traditional means of managerial influence. The coincidence of motives and incentives for each individual employee is interpreted as a prerequisite for achieving a synergistic effect, which can significantly increase productivity with minimal effort on the part of the employee and the company's financial resources. Divergent and sometimes contradictory goals, interests, needs and motives of employees are considered as fluctuations that can lead to significant deviations from the strategic goal of the enterprise and "start" the mechanism of self-organization in the labor process. The relative disorder of labor actions, the information deficit in personnel policy and the riskiness of certain actions of employees can be explained by the term "entropy of labor behavior". Entropic trends in labor behavior should be corrected by developing and implementing an effective labor incentive strategy. The dynamics of labor productivity indicators reflects the trajectory of development of a complex socio-economic system, in which there are adaptation and bifurcation stages. It has been proposed to consider the motives of labor behavior as an analogue of the bifurcation point in labor activity. To adjust this behavior in accordance with a certain "ideal model", incentives are used, selected by the administration of the enterprise to accelerate the movement of the system to the planned level of productivity. In the synergetic context, labor incentives are characterized as "soft" management of labor behavior, designed to create conditions for the fullest realization of the internal labor potential of the employee in a particular work situation (external environment). The effectiveness of such management is manifested through the mutual strengthening of energy flows of motivation of different employees and working groups in the workforce and the neutralization of such negative phenomena as absenteeism, procrastination, violation of labor discipline, formalism in the performance of official duties.

Key words: entropy of labor behavior, motive, labor productivity, self-organization of personnel, labor stimulation, bifurcation point.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки змінюється характер відносин між персоналом підприємства і його керівництвом. Мета керівництва – успіх на ринку і, відповідно, одержання прибутку; мета персоналу – одержання матеріальної винагороди та задоволення від праці [1, с. 85]. Головна мета формування стратегії стимулювання праці – забезпечення досягнення цілей організації шляхом залучення та збереження професійно підготовленого

персоналу, перш за все, за допомогою ефектної, сильної і стійкої мотивації [2, с. 108]. Результати трудової діяльності формуються у процесі її здійснення, що поєднує як об'єктивні сторони трудової ситуації, так і її суб'єктивний вимір – поведінку людини, її ставлення до праці, прагнення до задоволення наявних потреб. Все це зумовлює необхідність застосування персоналізованого підходу до стимулювання трудової діяльності, який передбачає професійний розвиток людини, розвиток її трудового потенціалу, що, у свою чергу, забезпечує зростання ефективності функціонування підприємства [3, с. 80]. Відповідно, не втрачає актуальності проблема теоретико-методологічного обґрунтування і практичного впровадження оптимально сформованого набору стимулів до праці, які б когерентно “накладалися” на мотиви трудової поведінки кожного працівника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль мотивування персоналу та стимулювання праці у механізмі управління продуктивністю є предметом досліджень багатьох учених. Зокрема, С.О. Ареф'єв і Ч. Їїфань [4] розглядають стимулювання діяльності робітників як вагомий фактор підвищення прибутковості виробництва. В.В. Биба і Н.Б. Теницька [5] розкривають економічну природу мотивації працівників як головного елемента активізації людського фактора. В.Й. Ерфан, Н.Т. Мателешка і М.В. Ворон [6] за результатами аналізу досвіду зарубіжних компаній запропонували шляхи удосконалення мотивації праці. Р. Ільєнко і Д. Губенко [7] сформулювали принципи побудови системи мотивації з метою підвищення продуктивності праці. Л.Г. Квасній [8] обґрунтувала необхідність комплексного використання матеріальних і моральних стимулів під час стимулювання трудової активності працівників. О.В. Кіріченко [3] обґрунтувала структуру та процес формування трудового мотиву. О.В. Коваленко [1] дослідила умови формування ефективної системи стимулювання робітників підприємства до продуктивної праці. С.В. Маркова, А.С. Чкан і С.К. Шкрюбка [9] дослідили мотиваційні фактори та їх вплив на ефективність праці персоналу підприємства. А.М. Рубцов і А.Ю. Погребняк [10] наголошують, що для створення ефективного мотиваційного механізму на підприємстві необхідно проаналізувати вплив на персонал елементів зовнішнього та внутрішнього середовища. Л.Ю. Семенова і А.С. Мірясов [11] надали практичні рекомендації щодо побудови ефективної системи мотивації з урахуванням індивідуальних потреб персоналу. Н.І. Ситник [12; 13] сформулювала принципи відносної автономності процесних внутрішніх мотивів, пріоритетності процесних внутрішніх мотивів, збалансованості і синергетичності зовнішніх мотиваторів, індивідуальної чутливості до дії зовнішніх мотиваторів. В.А. Соколенко і А.С. Клищенко [14] запропонували впровадження в практику вітчизняної мотиваційної політики механізму мо-

тивування робочим часом. М.В. Узун [2] зауважує, що на ефективність системи стимулювання праці персоналу впливає цілий комплекс факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Ю.О. Швець і А.С. Карамушко [15] проаналізували фактори, які перешкоджають підвищенню продуктивності праці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, роль мотивів і стимулів у механізмі підвищення продуктивності праці не є однозначною, що потребує залучення для її обґрунтування методологічних підходів синергетики і, передусім, теорії біфуркацій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування ролі мотивів трудової поведінки працівників як множинних точок біфуркаційних перетворень у механізмі підвищення продуктивності праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система “персонал підприємства” є відкритою (чисельність і структура персоналу постійно змінюються), нелінійною (працівники можуть передбачуваним чином змінювати власні мотиви, потреби, інтереси, ціннісні орієнтації, установки тощо) і нестабільною, оскільки поведінка персоналу може відхилятися від прийнятих норм і правил [16, с. 68]. Під впливом ендогенних і екзогенних чинників система “персонал” може переходити зі стану рівноваги (досягнутої завдяки управлінському впливові, плануванню трудових дій, застосуванню стимулів до праці і заходів дисциплінарної політики) у нерівноважний стан (як результат впливу різноспрямованих мотивів поведінки різних працівників). Зауважимо, що вихід зі стану рівноваги може бути бажаний для системи з точки зору пошуку нових шляхів підвищення її продуктивності, тоді як надмірна стабільність інколи стає ознакою негнучкості та консерватизму. Розв'язати цю дилему покликаний механізм управління продуктивністю праці, заснований на гармонійному поєднанні організуючого керівного впливу і проявів самоорганізації у трудових колективах (рис. 1).

Продуктивність підприємства трактується як баланс між усіма чинниками виробництва (матеріальними, фінансовими, людськими, інформаційними), який забезпечує найбільше виробництво за невеликих витрат [17, с. 378]. Водночас зазначений баланс постійно порушується через вплив зовнішніх (адміністративні рішення, результати об'єктивних макроекономічних процесів, дії стейкхолдерів) та внутрішніх (реструктуризація корпорації, модернізація виробництва, зміни у структурі й інтенсивності вертикальних і горизонтальних зв'язків) флуктуацій.

Управління продуктивністю підприємства можна розглядати як безперервний процес планування (стратегічного, тактичного та оперативного) і постійного контролю за реалізацією прийнятих оптимальних рішень відповідно до конкретної ситуації [17, с. 379]. За допомогою управлінських впливів здійснюється реагування на виклики зовнішнього і внутрішнього се-



Рис. 1. Взаємозв'язок між стимулюванням і мотивуванням як проявами організації та самоорганізації у складній соціально-економічній системі

Джерело: авторська розробка

редовища шляхом концентрації енергії протидії можливим загрозам, що дозволяє нейтралізувати небажану флуктуацію і, відповідно, відновити рух до запланованого рівня продуктивності.

У траєкторії руху соціально-економічної системи задіяні як адаптаційні (коли динаміка показників продуктивності пристосовується до вимог стратегії розвитку підприємства), так і біфуркаційні механізми, які є ознакою якісного оновлення системи (наприклад, завдяки появі нової технології), відносної вичерпаності традиційних резервів і появи принципово нової комбінації факторів зростання продуктивності праці. Динаміка показників продуктивності праці може надати керівництву інформацію про те, наскільки врівноваженою є система (про це свідчить виконання планів з продуктивності), або, навпаки, наближеною до біфуркаційних перетворень (наприклад, коли без очевидних на перший погляд причин сталися суттєві відхилення від запланованих значень).

Вплив на рівень індивідуальної продуктивності праці відбувається за допомогою стимулювання – впливу на людину за допомогою “потребозначимого” для неї зовнішнього предмета (об’єкта, умов, ситуації), що спонукає її до певних дій. Відповідно, під стимулами розуміють форми впливу на людину, її свідомість, що породжують у людини мотиви (прагнення, зацікавленість) до певних дій [1, с. 86].

На нашу думку, стимулювання є проявом організації як зовнішнього впливу на поведін-

ку системи “персонал” з метою її спрямування до досягнення єдиної атрактивної цілі. Такий атрактор є своєрідним “магнітом”, що притягує трудову поведінку різних працівників шляхом забезпечення привабливості запропонованої винагороди. Контроль у цій системі виконує функцію зворотного зв’язку: негативного – якщо потрібно утримувати заплановані темпи змін продуктивності, або позитивного – якщо доцільно внести зміни до стратегії управління продуктивністю з огляду на нові можливості та /або загрози з боку середовища. З іншого боку, слід пам’ятати, що атрактор може втрачати свій цілеспрямований потенціал для окремих працівників або навіть цілих колективів.

На противагу стимулюванню, мотивація трактується як процес емоційно-почуттєвого зіставлення образу потреби з образом зовнішнього предмета (претендента на предмет потреби); це внутрішній психічний механізм людини, що запускає спрямовану поведінку з присвоєння цього предмета [1, с. 86]. Ефективна реалізація функції мотивації потребує усвідомлення того, що саме спонукає працівника до праці, та розуміння, як спрямувати ці спонукування в русло досягнення цілей підприємства [11, с. 151]. Мотивація поєднує фізіологічні, психологічні та інтелектуальні процеси, які в конкретних ситуаціях визначають, наскільки рішуче діє працівник і в якому напрямі зосереджує свою енергію. Мотиви формуються відповідно до мотиваційної структури працівника, рівня розвитку особис-

тості, виховання і навчання [9, с. 174]. Зв'язок мотивації і результатів праці опосередкований природними здібностями і набутими навиками праці, однак саме мотивування є джерелом трудової діяльності особистості [8, с. 63].

Якщо мотив – це внутрішнє бажання людини задовольняти свої потреби, то стимул – це можливість отримання засобів задоволення своїх потреб за виконання запропонованих дій. Стимули починають діяти тільки тоді, коли вони відповідають внутрішнім мотивам працівників. Від гармонізації стимулювання як системи багато в чому залежить і гармонізація діяльності всієї організації, оскільки стимулювання – це своєрідна стратегія, принцип управління [9, с. 175].

Ще Ф. Герцберг [18] у 1950–60-х рр. дослідив фактори, які справляють мотиваційний і демотиваційний вплив на поведінку людини, породжуючи її задоволення чи невдоволення. Результати дослідження засвідчили, що усунення факторів, які спричинили невдоволення, необов'язково веде до посилення мотивації праці. І навпаки: з того, що певний фактор сприяв зростанню задоволення, аж ніяк не випливало, що в разі його усунення зростатиме невдоволення. Це дозволяє зробити висновок про нелінійний характер мотиваційного процесу.

На процес “є невдоволення – немає невдоволення” впливають “гігієнічні фактори”, в основному пов'язані з зовнішнім середовищем професійної діяльності. Втім, важливіше значення відводиться процесу “є задоволення – немає задоволення”, що в основному перебуває під впливом внутрішніх факторів, пов'язаних зі змістом праці. Загалом, кожна окрема людина може мотивовано працювати, тільки коли бачить мету і вважає можливим її досягнення.

Проаналізувавши теорію Ф. Герцберга, І.В. Шпекторенко робить висновок: “Зовнішнє мотивування і стимулювання до активної трудової діяльності слід здійснювати разом з об'єктивним оцінюванням ступеня сформованості ціннісно-орієнтаційних та компетентнісних якостей кадрів, під впливом яких відбувається формування ... внутрішніх мотивацій працівника” [19, с. 82].

Важливим положенням теорії когнітивного оцінювання є уявлення про те, що зовнішня мотивація являє собою певний континуум залежно від того, наскільки повно вона інтегрована до особистісної поведінки. В межах цієї теорії внутрішня і зовнішня мотивація часто розглядаються як полярні екстремуми однієї шкали, тому вважається, що людина не може одночасно отримувати задоволення від виконання завдання і мотивуватися зовнішньою винагородою [13].

Слід зауважити, що мотиваційні сфери особистостей різняться за змістом і структурою мотивації, ієрархією, силою та стійкістю мотивів. Множинність мотивів є наслідком збільшення кількості потреб сучасної людини, а також засобів і предметів їх задоволення. Реалізація

однієї й тієї ж потреби пов'язана зазвичай із сукупністю не тільки однорідних, але й різнорідних мотивів. Мотиви можуть поєднуватися, взаємопосилюючись або взаємопослаблюючись при цьому, протиставлятися один одному або бути відносно незалежними. Оскільки мотив є індивідуальним внутрішнім спонуканням до дій щодо задоволення потреби, то навіть характерна групі людей тотожна потреба викликає з їхнього боку комплекс неоднакових відповідних дій [3, с. 80].

Динамічність мотиваційної сфери особистості проявляється у зміні структури мотивації, ієрархії і сили основних груп мотивів. Сила мотиву визначається як інтенсивністю мотиваційного збудження, так і психофізіологічними факторами: знанням результатів діяльності, розумінням її змісту, певною свободою творчості. Мотив буде характеризуватись стійкістю за умови інертності потреб, незмінності факторів зовнішнього соціально-економічного середовища й політики стимулювання на підприємстві, стійкості внутрішніх мотиваційних характеристик працівника. Особливістю мотивів праці також є їх спрямованість на певні результати трудової діяльності: створення суспільно значущого продукту, реалізацію власних професійно-кваліфікаційних характеристик, розвиток трудового потенціалу працівника, задоволення його мотиваційних та соціальних очікувань [3, с. 82].

Окремо слід виділити такі синергетичні властивості мотивів, як: неочевидність (чітко виокремити перелік дієвих мотивів неможливо, вони формуються на рівні здогадок, професійного та життєвого досвіду); мінливість мотиваційного процесу (його спрямованість обумовлена потребами, які перебувають у складній динамічній взаємодії, можуть змінювати свою значимість і порядок першочерговості їх задоволення); відмінність мотиваційних структур окремих людей (одні й ті ж самі мотиви можуть по-різному впливати на людей, а також викликати різний ступінь залежності дії одних мотивів від інших) [6, с. 192].

Мотиваційний процес слід розуміти як постійний пошук альтернатив поведінки, що цілком відповідає синергетичному баченню багатоваріантності траєкторій розвитку складних самокерованих систем. Якщо в людини є необхідність зробити вибір у певній ситуації, то вона обере те, що забезпечить максимальне задоволення її потреб. Тим самим реалізується синергетичний принцип дисипативності: із сукупності припустимих станів системи обирається той, якому відповідає мінімальне розсіювання енергії (фізичних та інтелектуальних зусиль, фінансових ресурсів тощо). Задоволення потреби постає як своєрідний аттрактор – індивідуальна ціль кожного працівника як особистості. Досягаючи базового рівня задоволеності потреб існування, людина, залежно від характеру своїх здібностей, ціннісної орієнтації, характеристик зовнішнього середовища, починає від-

чувати нові потреби і, відповідно, вплив нового атрактора, що підпорядковуватиме її дії новим “параметрам порядку”.

Отже, у контексті синергетичної методології мотиви доцільно розглядати як численні флуктуації, які можуть або прискорити рух системи до атрактора (у випадку збігу, несуперечливості індивідуальних цілей працівників і цілей підприємства), або, навпаки, його сповільнити (зокрема, у випадку конфлікту інтересів). У разі нестримного наростання флуктуацій вони можуть спровокувати вихід системи на точку біфуркації, після проходження якої система якісно перероджується і в ній з’являються принципово нові ознаки, корисність яких важко оцінити за попередньо розробленими критеріями, якими користується менеджмент для вимірювання продуктивності праці і розподілу винагород.

На нашу думку, необхідно прагнути до гармонізації множинних атрактивних цілей окремих працівників шляхом виведення усієї системи на траєкторію руху до єдиного “атрактора порядку”, яким є стратегічна ціль підприємства (рис. 2).

Якщо для власників капіталу і менеджерів підприємства своєрідним атрактором виступає

прибуток, то для працівників – справедлива винагорода за працю. Досяжність цих цілей забезпечується наявністю певного внутрішнього потенціалу (як аналога енергії системи), однак завадити їх досягненню можуть зовнішні та внутрішні флуктуації. Як зазначалося вище, з боку персоналу можна очікувати зміну потреб, ціннісних орієнтацій та установок, втрату інтересу до саморозвитку, підвищення рівня вимогливості до умов праці, що згодом проявляється у порушеннях трудової дисципліни, абсентеїзмі, прокрастинації.

Відносну невпорядкованість трудових дій, інформаційний дефіцит у кадровій політиці і ризикованість окремих вчинків працівників можна позначити терміном “ентропія трудової поведінки”. Протилежні тенденції прийнято позначати терміном “негентропія”, що у трудовій сфері може асоціюватися з чітким розподілом трудових обов’язків та відповідальності, спрацьованістю трудових колективів, застосуванням дієвих санкцій до порушників трудової дисципліни, залученням працівників до прийняття управлінських рішень тощо.

Аналогом антиентропійних заходів з боку керівництва можна вважати застосування сти-

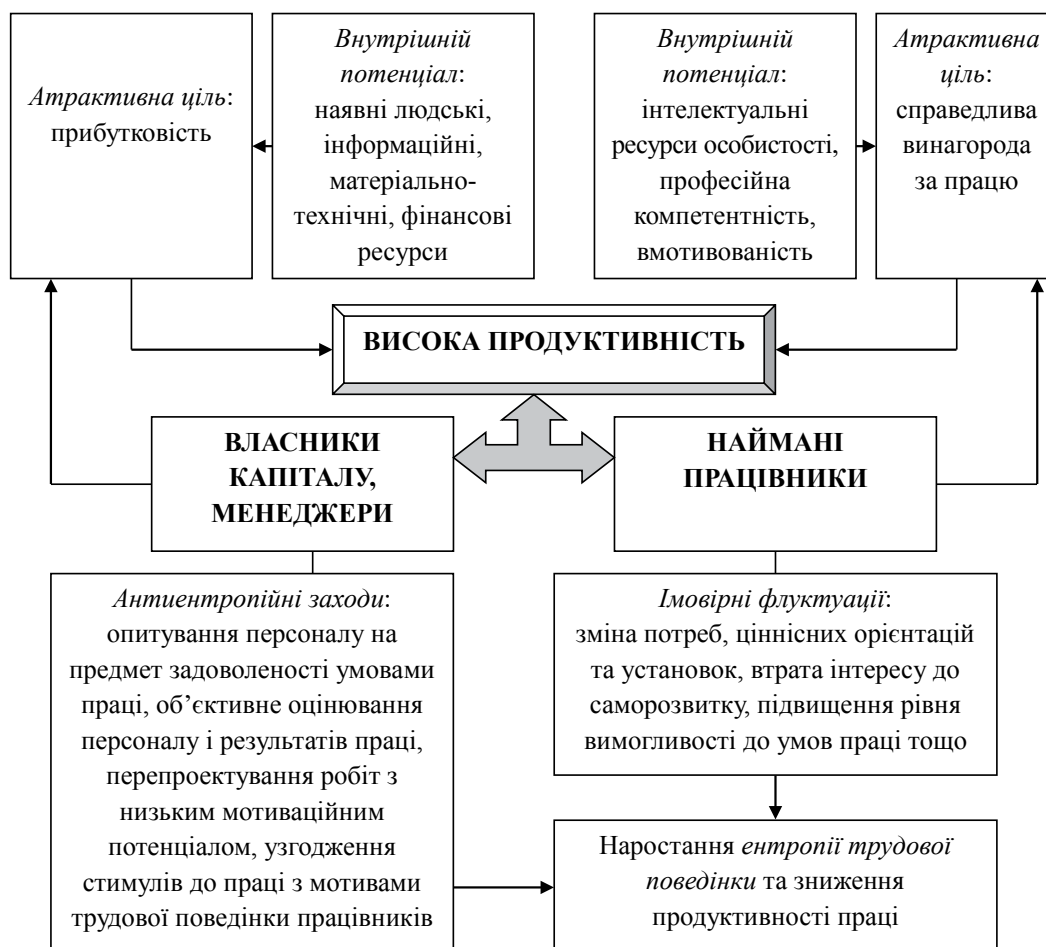


Рис. 2. Атрактивні цілі, складові внутрішнього потенціалу, причини наростання ентропії та напрями антиентропійної діяльності в системі “підприємство”

Джерело: авторська розробка

мулів, когерентних внутрішнім мотивам поведінки працівників. З точки зору досягнення енергоентропійного балансу, для стимулювання праці важливо розробити гнучку форму розподілу матеріальних та нематеріальних персоналізованих стимулів, які здійснюються в необхідний час і сприймаються як справедливі. Такі об'єктно-орієнтовані управлінські впливи, з точки зору Н.І. Гражевської [20], виконують функцію локального резонансу, що дає змогу виявити приховані потенційні резерви суб'єкта, які можуть забезпечити досить потужний зворотний стабілізуючий вплив. У цьому контексті В.С. Алексєєвський [21] вживає поняття “самоактуалізована людина”, яка досягла синергетичної ідентифікації себе зі своєю працею, наслідком чого може стати додаткове творче піднесення особистості і навіть біфуркація трудової організації в цілому.

Мотивацію можна розглядати як енергію, яка змушує працівника змінювати поведінку в напрямі реалізації цілей організації. Як зазначає Р. Назаришин [22], синергія взаємної мо-

тивації – це взаємодія багатьох мотиваційних елементів, яка характеризується тим, що їх дія суттєво перевищує ефект кожного окремого елемента у значній кількості працівників. Для того щоб організаційна мета досягалася, загальна сума взаємної мотивації, що спрямована на збереження і зростання якості праці, повинна бути більшою за суму взаємної демотивації, яка руйнує працю і веде до зниження її продуктивності.

Слід пам'ятати і про існування так званого “оптимуму мотивації”. За законом Р. Йеркса – Дж. Додсона, внаслідок збільшення інтенсивності мотивації якість діяльності спочатку незначно підвищується, але після досягнення точки максимуму (оптимуму мотивації) поступово знижується. Надлишкова мотивація, яка ніби здатна стимулювати людину для подолання “поставленої планки”, через надто сильну напругу й небажані емоційні прояви істотно розбалансує її діяльність і поведінку. Тому досить важливо встановити оптимум мотивації для конкретної діяльності і для певної людини з урахуванням того, що вона вже має і до чого

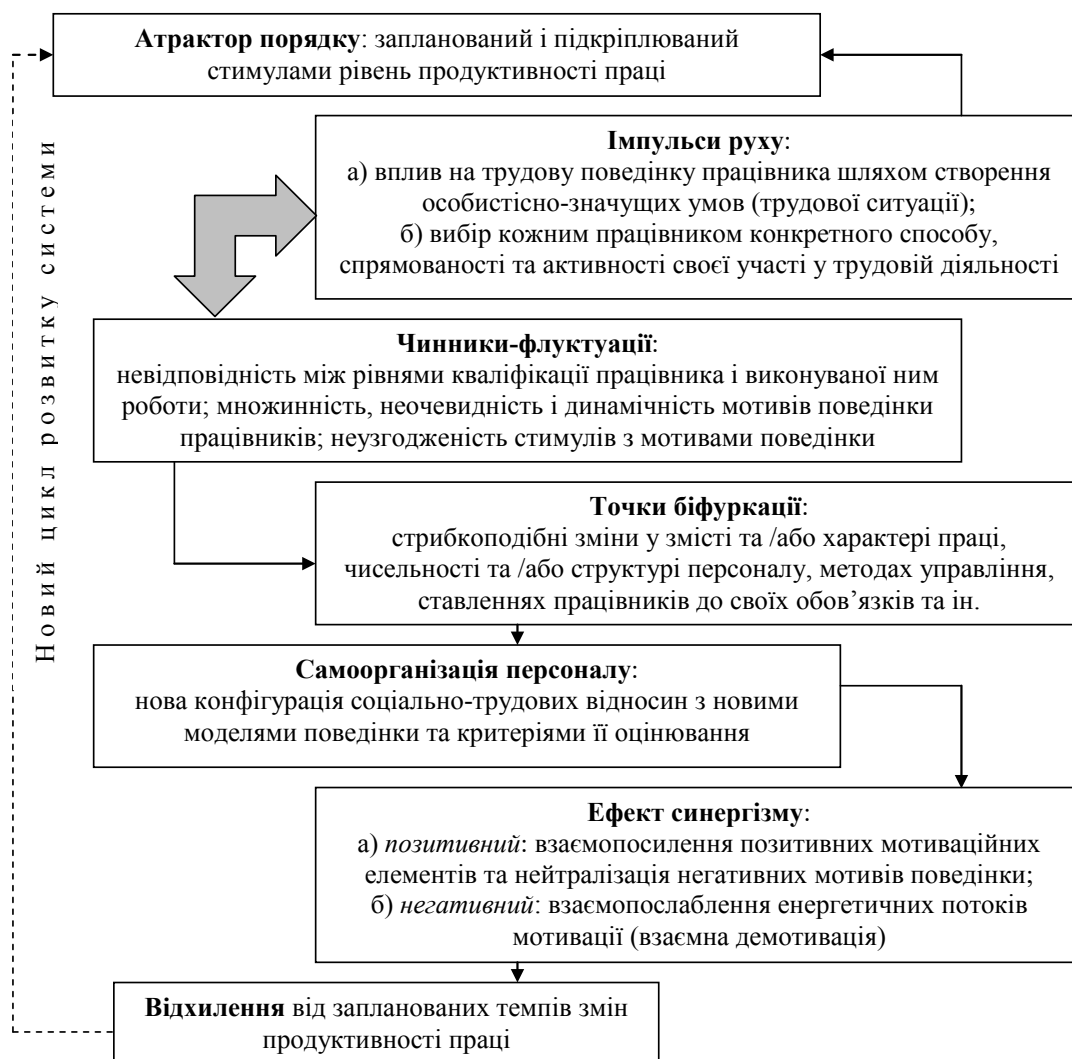


Рис. 3. Синергетична інтерпретація змін у продуктивності праці

Джерело: авторська розробка

прагне; в іншому разі виникатимуть антистимулюючі ефекти [23].

Отже, розуміння синергетичного взаємозв'язку між мотивами і стимулами дозволяє пояснити відхилення у показниках продуктивності праці (рис. 3).

Імпульс до руху системи задається, з одного боку, управлінськими впливами, а з іншого – вільним вибором моделі трудової поведінки, що здійснюється кожним окремим працівником. Будь-яка невідповідність між стимулами й мотивами, а також множинність, неочевидність і динамічність потреб, інтересів і мотивів різних груп персоналу може розцінюватися як прояв флуктуації, що рано чи пізно виводить систему зі стану рівноваги та наближає її до точки біфуркації. В результаті біфуркаційного переходу активізується здатність трудових колективів до самоорганізації, яка має як конструктивний (інноваційна поведінка, несподіване підвищення продуктивності), так і деструктивний (невиправдане відхилення від норм, стандартів, чинних правил поведінки) потенціал. У кожному випадку, виникає нова конфігурація системи соціально-трудова відносин, яка потребує інших методів вимірювання та аналізу показників продуктивності праці, а також винагородження персоналу.

Слушною є думка Н.І. Ситник [12], що зовнішні мотиватори неоднозначно впливають на внутрішні мотиви залежно від їх організаційного контексту і суб'єктивного сприйняття працівниками. При виборі конкретних мотиваційних заходів перевага повинна надаватися тим, які “працюють” на посилення внутрішньої мотивації і мають найбільший синергетичний ефект. Водночас несинергетичних мотиваторів, до яких дослідниця зараховує адміністративний контроль, жорсткі обмеження часу, регламентування, слід уникати.

Отже, ефект синергізму пропонуємо визначати як результат когерентного сполучення внутрішніх мотивів трудової поведінки працівників та застосовуваних керівництвом зовнішніх стимулів до праці, що, у свою чергу, дозволяє прискорити рух системи до атрактивної цілі – запланованих показників продуктивності праці – з мінімальними затратами енергії і часу. В таких умовах активізується прагнення працівників до отримання винагороди, що націлює їх на підвищення продуктивності праці. У випадку, коли запропоновані стимули до праці не дозволяють працівникам задовольнити актуалізовані потреби і, відповідно, не збігаються з їх внутрішніми мотивами до праці, виникає явище негативного синергізму, що неминуче призводить до зниження продуктивності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, стимулювання праці і мотивування персоналу є нелінійними процесами, результативність яких залежить передусім від їх когерентності (узгодженості) за критерієм оптимальності рівня індивідуальної та виробничої продуктивності праці.

Мотивація допускає наявність певного механізму вибору працівниками способу участі у трудовій діяльності під впливом різних флуктуацій, тоді як стимулювання праці – спосіб управлінського впливу на трудову поведінку в точці біфуркації з метою зниження рівня соціальної ентропії, вибору правильного атрактора та ефективного досягнення поставленої цілі. Точками біфуркації можна вважати “зіткнення” у свідомості кожного працівника внутрішніх мотивів та зовнішніх стимулів до праці, що обумовлює вибір тієї лінії поведінки, яку індивід вважає найкращою з точки зору задоволення власних потреб. Для того щоб цей вибір був сприятливим також з позиції підприємства, управлінський вплив на трудову поведінку має бути виваженим, “резонансним”, антропоцентричним.

Перспективи подальших досліджень вбачаються у доцільності розробки синергетичного механізму вимірювання і підвищення продуктивності праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко О. В. Дослідження впливу стимулювання персоналу підприємства на продуктивність праці. *Економічний вісник ЗДІА*. 2016. Вип. 2. С. 84–91.
2. Узун М.В. Стратегії стимулювання праці персоналу підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Вип. 2(3). С. 107–112.
3. Кіріченко О. В. Сутність, структура та формування мотивів трудової діяльності. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія “Міжнародні економічні відносини та світове господарство”*. 2016. Вип. 9. С. 80–83.
4. Ареф'єв С.О., Йіфань Ч. Мотиваційний механізм стимулювання діяльності робітників підприємства. *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні* : зб. статей за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 30 березня 2017 р.). Київ : КНУТД, 2017. С. 305–314.
5. Биба В.В., Теницька Н.Б. Світовий досвід мотивації працівників та можливості його адаптації до умов підприємств України. *Економіка та суспільство* : електронне наукове фахове видання. 2017. Вип. 10. С. 166–171. URL: <http://77.121.11.9/bitstream/PolNTU/2095/1/Стаття%20Биба%2C%20Теницька.pdf> (дата звернення: 30.05.2020).
6. Ерфан В.Й., Мателешка Н.Т., Ворон М.В. Мотивація персоналу на підприємствах в сучасних умовах господарювання. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія “Економіка”*. 2016. Вип. 2(48). С. 191–194.
7. Ільєнко Р., Губенко Д. Вплив мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2016. № 1. С. 58–62.
8. Квасний Л.Г. Стимулювання праці персоналу підприємства на основі оцінки її результативності. *Економічний вісник ЗДІА*. 2017. Вип. 4(10). С. 62–66.
9. Маркова С.В., Чкан А.С., Шкрюбка С.К. Формування системи мотиваційних чинників в управлінні персоналом на промисловому підприємстві. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління* : електронний науково-практичний журнал. 2017. Вип. 3(08). С. 172–178. URL: <http://www.>

- easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/32.pdf (дата звернення: 30.05.2020).
10. Рубцов А.М., Погребняк А.Ю. Роль мотиваційного механізму підвищення продуктивності праці персоналу в рамках реалізації кадрової політики на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2015. Вип. 9.
 11. Семенова Л.Ю., Мірясов А.С. Формування ефективної системи мотивації праці на промислових підприємствах. *Молодий вчений*. 2016. № 1(1). С. 150–155.
 12. Ситник Н.І. Мотивація креативно-інноваційної діяльності персоналу сучасних організацій. *Економічний вісник НТУУ "КПІ"*. 2014. Вип. 11. С. 293–298.
 13. Ситник Н.І. Роль зовнішньої мотивації в забезпеченні креативно-інноваційної діяльності персоналу сучасних організацій. *Економіка і організація управління*. 2014. Вип. 1–2. С. 269–275.
 14. Соколенко В.А., Клиженко А.С. Механізм впливу мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія "Актуальні проблеми розвитку українського суспільства"*. 2013. № 69. С. 83–87.
 15. Швець Ю.О., Карамушко А.С. Особливості підвищення продуктивності праці персоналу на сільськогосподарських підприємствах в умовах фінансової дестабілізації. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 34(1). С. 105–112.
 16. Кунденко А.В., Живолуп А.І., Половецька В.В. Синергетичний підхід до управління персоналом при реалізації антикризової стратегії підприємства. *Чернігівський науковий часопис Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія "Економіка і управління"*. 2013. № 1. С. 66–72.
 17. Лисенко Т.І., Усиченко І.В., Алексєєнко І.А. Системний підхід до управління продуктивністю підприємства. *Економіка та суспільство* : електронне наукове фахове видання. 2018. Вип. 15. С. 376–381. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/58.pdf (дата звернення: 30.05.2020).
 18. Herzberg F., Mausner B., Snyderman B. The Motivation to Work. New Jersey : Transaction Publishers, 1993. 180 p.
 19. Шпекторенко І.В. Теорія мотивації Ф. Герцберга у контексті структури професійної мобільності персоналу. *Аспекти публічного управління*. 2013. № 1. С. 78–83.
 20. Гражевська Н. Управління складними соціально-економічними системами в контексті синергетичної парадигми. *Вища школа*. 2008. № 3. С. 62–70.
 21. Алексеевский В.С. Обучение менеджменту – это освоение его культуры и технологий синергетики. *Инновации в образовании*. 2005. № 2. С. 9–38.
 22. Назаршин Р.О. Взаємна мотивація якості праці персоналу. *Вісник Запорізького національного університету. Серія "Економічні науки"*. 2011. № 4(12). С. 48–53.
 23. Корольова К. Вплив сили мотивації на рівень професійних досягнень. *Соціальна психологія*. 2009. № 1. С. 137–144.
 24. *vlasnosti* [Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property], vol. 2(3), pp. 107–112.
 25. Kirichenko O.V. (2016) Sutnistj, struktura ta formuvannja motyviv trudovoi dijajnosti [Essence, structure and formation of labor activity motives]. *Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho nacionalnogho universytetu. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo* [Uzhgorod National University Scientific Herald. International Economic and Social Government], vol. 9, pp. 80–83.
 26. Aref'jev S.O., J'ifanj Ch. (2017) Motyvacijnyj mekhanizm stymuljuvannja dijajnosti robitnykiv pidpryjemstva [Motivation mechanism of stimulation of activity of employees of the enterprise]. *Proceedings of the Aktualni problemy innovacijnogho rozvytku klasternogho pidpryjemstva v Ukrajinі (Ukraine, Kyiv, March 30, 2017)*. Kyiv: KNUTD, pp. 305–314.
 27. Byba V.V., Tenytska N.B. (2017) Svitovyj dosvid motyvaciji pracivnykiv ta mozhlyvosti jogho adaptaciji do umov pidpryjemstv Ukrajinі [World experience employee motivation and possibilities of adaptation to the conditions of Ukraine enterprises]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economy and Society] (electronic journal), vol. 10, pp. 166–171. Available at: <http://77.121.11.9/bitstream/PolNTU/2095/1/Стаття%20Биба%2С%20Теницька.pdf> (accessed 30 May 2020).
 28. Erfan V.J., Mateleshka N.T., Voron M.V. (2016) Motyvacija personalu na pidpryjemstvakh v suchasnykh umovakh ghospodarjuvannja [Motivation of the enterprise staff in the current economic conditions]. *Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho universytetu. Ekonomika* [Uzhgorod University Scientific Herald. Economy], vol. 2(48), pp. 191–194.
 29. Ilienکو R., Hubenko D. (2016) Vplyv motyvaciji personalu na pidvyshhennja rivnja produktyvnosti pracі [Influence of personnel's motivation on the level of increasing of labor productivity]. *Problemy i perspektivy ekonomiky ta upravlinnja* [Problems and Prospects of the Economy and Management], no. 1, pp. 58–62.
 30. Kvasniy L.G. (2017) Stymuljuvannja pracі personalu pidpryjemstva na osnovi ocinky jiji rezul'tatyvnosti [Stimulation of the personnel of the company based on the evaluation of its effectiveness]. *Ekonomichnyj visnyk Zaporizkoji derzhavnoji inzhenernoji akademiji* [Zaporozhye State Engineering Academy Economic Herald], vol. 4(10), pp. 62–66.
 31. Markova S.V., Chkan A.S., Shkrobka S.K. (2017) Formuvannja systemy motyvacijnykh chynnykiv v upravlinni personalom na promyslovomu pidpryjemstvi [Formation of motivational factor personnel's management in the industrial enterprise]. *Skhidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja* [Eastern Europe: Economy, Business and Management] (electronic journal), vol. 3(08), pp. 172–178. Available at: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/32.pdf (accessed 30 May 2020).
 32. Rubcov A.M., Pogrebnyak A.Ju. (2015) Rolj motyvacijnogho mekhanizmu pidvyshhennja produktyvnosti pracі personalu v ramkakh realizaciji kadrovoi polityky na pidpryjemstvi [Role motivational mechanism increase productivity staff in personnel policy of the enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnja* [Actual Problems of Economics and Management], vol. 9.
 33. Semenova L.Y., Miryasov A.S. (2016) Formuvannja efektyvnoji systemy motyvaciji pracі na promyslovych pidpryjemstvakh [Forming an effective system of labor motivation on industrial enterprises]. *Molodyj vchenyj* [Young Scientist], no. 1(1), pp. 150–155.
 34. Sytnik N.I. (2014) Motyvacija kreatyvno-innovacijnoji dijajnosti personalu suchasnykh orghanizacij [Motivation of personnel creativity in modern organizations]. *Ekonomichnyj visnyk Nacionalnogho tekhnichnogho universytetu Ukrajinі "Kyivskijj politekhnichnijj instytut"* [Economic Bulletin of National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"], vol. 11, pp. 293–298.

REFERENCES:

1. Kovalenko O.V. (2016) Doslidzhennja vplyvu stymuljuvannja personalu pidpryjemstva na produktyvnistj pracі [Investigation of influence of incentives for staff on a productivity]. *Ekonomichnyj visnyk Zaporizkoji derzhavnoji inzhenernoji akademiji* [Zaporozhye State Engineering Academy Economic Herald], vol. 2, pp. 84–91.
2. Uzun M.V. (2015) Strateghiji stymuljuvannja pracі personalu pidpryjemstva [Strategies of stimulation of personnel labor]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoji*

13. Sytnik N.I. (2014) Rolj zovnishnjoj motyvaciji v zabezpechenni kreatyvno-innovacijnoji dijalnosti personalu suchasnykh orghanizacij [The role of extrinsic motivation in creative activity of modern organizations]. *Ekonomika i orghanizacija upravlinnja* [Economics and Organization of Management], vol. 1–2, pp. 269–275.
14. Sokolenko V.A., Klyzhenko A.S. (2013) Mekhanizm vplyvu motyvaciji personalu na pidvyshhennja rivnja produktyvnosti praci [The mechanism of the influence of staff motivation on increasing the level of labor productivity]. *Visnyk Nacionalnogho tekhnichnogho universytetu "KhPI". Aktualjni problemy rozvytku ukrajinskogho suspiljstva* [National Technical University "KhPI" Herald. Actual problems of development of Ukrainian society], no. 69, pp. 83–87.
15. Shvets Ju.O., Karamushko A.S. (2017) Osoblyvosti pidvyshhennja produktyvnosti praci personalu na siljskoghospodarskykh pidpryjemstvakh v umovakh finansovoi destabilizaciji [Peculiarities of increasing labor productivity at agricultural enterprises under the conditions of financial destabilization]. *Ekonomichnyj visnyk universytetu* [University economic bulletin], vol. 34(1), pp. 105–112.
16. Kundenko A.V., Zhyvolup A.I., Polovetska V.V. (2013) Synerghetychnyj pidkhid do upravlinnja personalom pry realizaciji antykrizovoi strateghiji pidpryjemstva [Synergetic approach to HR-management in realization of anti-crisis strategy of the enterprise]. *Chernighivskyj naukovyj chasopys Chernighivskogho derzhavnogho instytutu ekonomiky i upravlinnja. Ekonomika i upravlinnja* [Chernihiv Scientific Journal of the Chernihiv State Institute of Economics and Management. Economics and Management], no. 1, pp. 66–72.
17. Lysenko T.I., Usichenko I.V., Aliksieienko I.A. (2018) Systemnyj pidkhid do upravlinnja produktyvnistju pidpryjemstva [System approach to managing productivity of the enterprise]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economy and Society] (electronic journal), vol. 15, pp. 376–381. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/58.pdf (accessed 30 May 2020).
18. Herzberg F., Mausner B., Snyderman B. The Motivation to Work. New Jersey : Transaction Publishers, 1993. 180 p.
19. Shpektorenko I. V. (2013) Teorija motyvaciji F. Ghercbergha u konteksti struktury profesijnoji mobilnosti personalu [Theory of motivation of F. Herzberg in a context to the structure of professional mobility of personnel]. *Aspekty publichnogho upravlinnja* [Public Administration Aspects], no. 1, pp. 78–83.
20. Grazhevska N. (2008) Upravlinnja skladnymy socialjno-ekonomichnymy systemamy v konteksti synerghetychnoi paradyghmy [Management of complex socio-economic systems in the context of the synergetic paradigm]. *Vyshha shkola* [High school], no. 3, pp. 62–70.
21. Alekseevskiy V.S. (2005) Obuchenie menedzhmentu – eto osvoenie ego kul'tury i tekhnologiy sinergetiki [Management training is the development of its culture and synergetic technologies]. *Innovatsii v obrazovanii* [Educational innovation], no. 2, pp. 9–38.
22. Nazaryshyn R.O. (2011) Vzajemna motyvacija yakosti praci personalu [Reciprocal motivation of the work quality personnel]. *Visnyk Zaporizkogho nacionalnogho universytetu. Ekonomichni nauky* [Zaporizhzhia National University Herald. Economic Sciences], no. 4(12), pp. 48–53.
23. Koroljova K. (2009) Vplyv syly motyvaciji na rivenj profesijnykh dosjaghenj [Influence of motivation force on the level of professional achievements]. *Socialjna psykholohija* [Social Psychology], no. 1, pp. 137–144.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.226.11:336.225](477)

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-36>**Бак Н.А.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту**Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича***Bak Nataliia***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Credit
Yurii Fedkovych Chernivtsi National University***ФІСКАЛЬНА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДФО В УКРАЇНІ
ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПОЛІПШЕННЯ****FISCAL EFFICIENCY OF PIT ADMINISTRATION IN UKRAINE
AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT****АНОТАЦІЯ**

Проаналізовано фискальну результативність адміністрування ПДФО в Україні на основі динаміки показників темпу формування його надходжень, частки у ВВП країни та в доходах зведеного бюджету, рівня виконання планових завдань. Виявлено високий рівень залежності органів місцевого самоврядування від надходження ПДФО під час формування власних доходів їхніх бюджетів. Охарактеризовано базові й додаткові чинники фискальної результативності адміністрування ПДФО. Закцентовано увагу на девіантній поведінці його платників. Пропозиції автора щодо поліпшення результативності адміністрування ПДФО базуються на необхідності оптимального поєднання заходів контролю та стимулювання різних груп його платників. Наголошено на тому, що органи місцевого самоврядування об'єктивно змушені стати активними учасниками процесу адміністрування ПДФО.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), адміністрування ПДФО, фискальна результативність, девіантна поведінка платника, податкова соціальна пільга, пасивні доходи.

АННОТАЦИЯ

Проанализирована фискальная результативность администрирования НДФЛ в Украине на основе динамики показателей темпа формирования его поступлений, доли в ВВП страны и в доходах сводного бюджета, уровня выполнения плановых заданий. Выявлен высокий уровень зависимости органов местного самоуправления от поступлений НДФЛ при формировании собственных доходов их бюджетов. Охарактеризованы базовые и дополнительные факторы фискальной результативности администрирования НДФЛ. Акцентируется внимание на девиантном поведении его плательщиков. Предложения автора по улучшению результативности администрирования НДФЛ базируются на необходимости оптимального сочетания мер контроля и стимулирования разных групп его плательщиков. Отмечено, что органы местного самоуправления объективно вынуждены стать активными участниками процесса администрирования НДФЛ.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц (НДФЛ), администрирование НДФЛ, фискальная результативность, девиантное поведение плательщика, налоговая социальная льгота, пассивные доходы.

ANNOTATION

The personal income tax plays an important role as a fiscal and regulatory instrument of the government. Proposals aimed at changing the mechanism of personal income taxation should take into account the success of PIT administration and the factors that determine it. From governmental standpoint regarding tax application, it is first of all important to achieve high fiscal results. The fiscal effectiveness of PIT administration in Ukraine is analysed based on the dynamics of its revenue formation, its share in the country's GDP and in consolidated budget revenues, and the level of goal achievement. A high level of dependence of local governments on the receipt of personal income tax in the formation of their financial base is revealed. Its extraordinary importance for district authorities is elaborated. In addition to changes in the elements of the taxation mechanism, the fiscal effectiveness of personal income tax is attributed to other factors. Among the sources of PIT, wages play a dominant role. Therefore, the nominal level of wages, the level of official employment, and the possibility of applying social tax benefits are analysed among the primary factors. Additional determinants of fiscal effectiveness of PIT are financial results of self-employed persons, the number of servicemen and their financial supports' size, the size of the weighted average rate of time deposits for individuals. In the process of PIT administration, the factors of deviant behaviour of its payers should be taken into account. Therefore, the author's proposals to improve the effectiveness of PIT administration are based on the need for an optimal combination of control measures and incentives for different groups of its payers. Following the example of European countries, it is advisable to create a specialized unit within the state tax service of Ukraine. Its main purpose is to develop changes in tax legislation based on the study of the taxpayers' behaviour. The article emphasizes that local governments are objectively forced to become active participants in the process of PIT administration in contrast to the controlling bodies, which are focused on the administration of other national taxes, which are more risky in terms of their receipt in the state budget of Ukraine.

Key words: personal income tax (PIT), PIT administration, fiscal efficiency, deviant behaviour of the payer, social tax benefit, passive income.

Постановка проблеми. Вагомість податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) як фінансового інструменту держави складно переоціни-

ти. Його застосування дозволяє з прийнятним рівнем прогнозованості наповнювати бюджети різних рівнів (насамперед місцеві бюджети), впливати на рівень добробуту громадян, зумовлювати поведінку суб'єктів підприємницької діяльності, передусім малого та мікробізнесу. Нині однією з превалюючих цілей податкової політики в Україні залишається забезпечення фіскальних потреб органів влади. Її досягненню сьогодні перешкоджають різноманітні чинники: від «чорного лебедя» – пандемії, яка вже спричинила загострення соціально-економічних проблем, до банального прагнення рядових платників уникнути податкового тягара. На цьому тлі активізувалися пропозиції щодо зміни елементів механізму ПДФО [1]. Проте потенціал дієвості різноманітних новацій потрібно підтверджувати результатами їх усестороннього вивчення та обґрунтування, зокрема з урахуванням ефективності застосовуваної техніки співпраці платників ПДФО і контролюючих органів – представників інтересів держави. Йдеться про адміністрування податку, від якого не меншою мірою, ніж від самого механізму податкового платежу, залежить досягнення мети оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На такий аспект функціонування ПДФО вказали за результатами власних досліджень В.М. Кміть і Б.Б. Грабельський [2], Н.В. Дутова і Є.С. Лесік [3]. Визнаний дослідник проблематики оподаткування доходів населення К.І. Швабій акцентував увагу на чинниках фіскальної [4] та регулятивної [5] ефективності ПДФО в Україні. Адміністрування ПДФО в контексті чинного порядку його зарахування до місцевих бюджетів вивчав А.Р. Дуб [6]. Про вплив ПДФО на нерівність доходів і багатства вказали А.М. Соколовська і Л.Б. Райнова [7; 8]. Проблема високого податкового навантаження на осіб із низьким рівнем доходів, досліджена науковцями, є дестимулюючим чинником фіскальної результативності ПДФО, тому потребує нагального розв'язання. Актуальні питання модернізації механізму оподаткування індивідуальних доходів в Україні стали об'єктом дослідження І.О. Лютого та В.Е. Іванюк [9]. Л.Г. Олейнікова зауважила про необхідність вдосконалення інформаційного простору адміністрування ПДФО в Україні [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в численних працях вітчизняних науковців об'єктивно не могли бути враховані нові обставини функціонування системи державних фінансів України. Адже сьогодні суб'єкти адміністрування ПДФО змушені ухвалювати рішення з урахуванням впливу малопрогнозованих, зумовлених пандемією ризиків, пов'язаних з обмеженням ділової активності підприємств і підприємців, зниженням рівня зайнятості й доходів населення. Через це активовані загрози недоотримання доходів зведеного бюджету країни інструментом прибуткового оподаткування громадян.

Постановка завдання. Багатогранність впливу ПДФО як податкового ін-струменту держави зумовлює необхідність подальшого поглибленого вивчення потенціалу його застосування. Останній залежить від дій як платників податку, так і контролюючих органів. Водночас в основі оцінки стану адміністрування податків і зборів лежить його фіскальна результативність. Зважаючи на комплексний характер проблеми, метою проведення цього дослідження стало вивчення стану застосування ПДФО як фіскального інструменту держави, виявлення чинників, які впливають на результативність його адміністрування, з наступним обґрунтуванням можливих напрямів її поліпшення.

Виклад основного матеріалу. З урахуванням особливостей механізму застосування йдеться про такі складники процесу адміністрування ПДФО, як:

- 1) облік платників, у тому числі податкових агентів;
- 2) облік податкових надходжень з виокремленням податкових соціальних пільг і податкових знижок за ПДФО;
- 3) приймання та обробка податкової звітності (в електронній або ж паперовій формі): декларацій про майновий стан і доходи громадян, а також звітної форми 1ДФ від податкових агентів;
- 4) у визначених законодавством випадках розрахунок податковими органами сум грошового зобов'язання з ПДФО;
- 5) контроль за повнотою та своєчасністю надходження узгоджених сум ПДФО шляхом проведення перевірок різного виду;
- 6) адміністрування боргу з ПДФО;
- 7) проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи з метою недопущення конфлікту інтересів держави та громадян-платників ПДФО;
- 8) надання адміністративних послуг населенню.

Сукупність зазначених заходів дозволила контролюючим органам у минулі роки звітувати про досить хороший рівень фіскальної результативності адміністрування ПДФО. Аналізуючи та оцінюючи звітні дані за попередні роки [11], серед її показників виокремимо ті, що наведені в таблиці 1.

1) темп формування надходжень ПДФО. Протягом останніх років сплата ПДФО загалом по Україні забезпечила бюджетні надходження в обсязі від 90,8 (2015 р.) до 253,1 (2019 р.) млрд. грн. Це забезпечило вищий приріст ПДФО (+19,8 – +40,2% до попереднього року), ніж темпи динаміки податкових надходжень зведеного бюджету України (+8,5 – +28,2%) та загалом його дохідної частини (+ 8,9 – +29,9%);

2) частка ПДФО у ВВП країни. Абсолютний приріст обсягів ПДФО доповнився збільшенням його частки у ВВП України на 1,8%: з 4,6% (2015 р.) до 6,4% (2019 р.). Зауважимо, що такий рівень порівнянний з показниками розвинутих європейських країн. Зокрема, в 2017 році середній по країнах ОЕСР рівень перерозподілу

Таблиця 1

Показники фінансової результативності ПДФО за 2015–2019 роки

Показник	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг фактичних надходжень, млрд грн.	90,8	127,3	170,6	211,2	253,1
Темп формування надходжень ПДФО, % до попереднього року	124,9	140,2	134,0	123,8	119,8
Частка ПДФО у ВВП країни, %	4,6	5,3	5,7	5,9	6,4
Частка ПДФО у доходах зведеного бюджету України, %	13,9	16,3	16,8	17,8	19,6
Частка ПДФО у податкових надходженнях зведеного бюджету України, %	17,9	19,6	20,6	21,4	23,6
Рівень виконання плану*, %	109,5	107,7	101,7	101,4	102,1

* з урахуванням надходжень військового збору

Джерело: розраховано за [11]

ВВП інструментом індивідуального прибутково-го оподаткування становив 8,2%. Найнижчим він був у Словаччині – 3,4%, а найвищим у Німеччині – 24,2% [12, с. 3];

3) частка ПДФО у доходах зведеного бюджету України. Вона зросла з 13,9% (2015 р.) до 19,6% (2019 р.). При цьому за рахунок ПДФО у 2019 році сформовано 23,6% усього обсягу його податкових надходжень. Це дозволило індивідуальному прибутковому податку залишатися другим (після ПДВ) за вагомістю податковим інструментом акумулювання доходів зведеного бюджету України;

4) рівень виконання планових завдань. З урахуванням обсягу військового збору (надходження якого фіксуються в бюджетній статистиці разом з ПДФО) фактичні надходження індивідуального прибуткового податку перевищували плановий рівень: від +1,4% (+3,1 млрд. грн.) у 2018 році до +9,5% (+8,7 млрд. грн.) у 2016 році. Це свідчить про досить повне планове використання потенціалу акумулювання

ПДФО. Натомість суттєво гіршими були аналогічні показники за сукупністю податкових надходжень зведеного бюджету України. Так, у 2018 році він недовготримав 3,5 млрд. грн. податкових надходжень, а в 2019 році – в 12 разів більше (41,8 млрд. грн.). Наведені дані дають змогу констатувати ліпшу передбачуваність надходжень від ПДФО, що є вагомою підставою для вжиття заходів до посилення його фінансової ролі в майбутньому;

5) ступінь залежності органів влади різних рівнів від надходження ПДФО під час формування фінансової бази власної діяльності. ПДФО – це джерело доходів усіх складових бюджетної системи України (таблиця 2), за винятком бюджетів міст районного значення, сіл, селищ (з 2015 року). На відміну від Державного бюджету України, в доходах якого ПДФО становив 6,7–8,8%, для місцевих бюджетів його фінансова роль була вищою (61,2% усього обсягу податкових надходжень; 55,1% власних доходів; 29,5% усього обсягу доходів місцевих бюджетів України).

Таблиця 2

Показники надходження ПДФО до Державного бюджету України та місцевих бюджетів у 2015–2019 роках

Показник	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Державний бюджет України					
Обсяг фактичних надходжень, млрд. грн.	35,9	48,3	59,9	73,0	87,6
Частка ПДФО у податкових надходженнях, %	8,8	9,6	9,6	9,7	11,0
Частка ПДФО у загальному обсязі доходів, %	6,7	7,8	7,6	7,9	8,8
місцеві бюджети					
Обсяг фактичних надходжень, млрд. грн.	54,9	79,0	110,7	138,2	165,5
Частка ПДФО у податкових надходженнях, %	55,9	53,8	55,2	59,4	61,2
Частка ПДФО у доходах без урахування міжбюджетних трансфертів, %	45,6	46,3	48,2	52,4	55,1
Частка ПДФО у загальному обсязі доходів, %	18,6	21,6	22,0	24,6	29,5

Джерело: розраховано за [11].

Одержані показники, з одного боку, доцільно характеризувати позитивно. Адже за таких умов фінансова база органів місцевого самоврядування залежна від рівня доходів громадян, які працюють на відповідних територіях. Тому об'єктивно активізується механізм реалізації державної політики зайнятості населення, заохочення створення нових робочих місць і розвитку підприємницької ініціативи громадян. Крім того, зазначене набуває ще більшої ваги в умовах процесу бюджетної децентралізації. В цьому випадку слід вести мову про посилення міжтериторіальної конкуренції за залучення інвестицій. Вона стимулюватиме ініціативу органів місцевого самоврядування нарощувати внутрішній фінансовий потенціал територіальних громад.

З іншого боку, такі стимули працюють не завжди і не скрізь. Адже наведені в таблиці 2 показники узагальнені по місцевих бюджетах. Їх деталізація в розрізі видів місцевих бюджетів [13, с. 43] приводить до такого висновку. Чинний механізм зарахування ПДФО за місцем податкової адреси роботодавців і його наступного розподілу між видами бюджетів вигідний насамперед містам державного та обласного значення. На їхню спільну частку припадало не менше 72% усього обсягу ПДФО, сплаченого до місцевих бюджетів України в 2015–2019 роках. Також триваючий з 2015 року процес добровільного об'єднання територіальних громад дав змогу наростити частку ПДФО, яка зараховується до бюджетів ОТГ, з 2,3% у 2016 році до 8,6% у 2018 році. Саме цим процесом пояснюємо зменшення частки районних бюджетів у загальному обсязі ПДФО, акумульованого місцевими бюджетами України, до 17,7% у 2018 році. Одночасно саме для районних бюджетів його фінансова роль залишається критично важливою. Адже не менше 88% усього обсягу доходів останніх (без урахування міжбюджетних трансфертів) і майже всі їхні податкові надходження отримані за рахунок ПДФО [13, с. 62].

Вважаємо, що виявлені тенденції зберігаються й надалі. Зазначене пояснює, чому в зростанні фінансової результативності ПДФО повинні бути зацікавлені насамперед органи місцевого самоврядування. Натомість контролюючі органи, адмініструючи платежі в державний бюджет, змушені зосереджуватися на ПДВ, податку на прибуток підприємств, акцизному податку, миту – основних джерелах доходів Державного бюджету України, надходженню яких властиві досить високі ризики.

На обсяг і структуру надходження ПДФО впливають різноманітні чинники. Крім законодавчих нововведень щодо механізму оподаткування (база, ставки, пільги), до визначальних належить рівень доходів населення. Його номінальні показники протягом 2015–2019 років зросли більш ніж удвоє: з 1772,0 до 3699,3 млрд грн. [14]. Проте з позиції фінансового призначення найвагомішою була

така їхня складова частина, як заробітна плата. Адже на ПДФО, сплачений податковими агентами з доходів платників у вигляді заробітної плати, припадало від 75,2% (2015 р.) до 82,6% (2019 р.) усього обсягу ПДФО [11], сплаченого в Україні. Тому серед чинників впливу на фінансову результативність ПДФО виділимо такі:

а) номінальний рівень оплати праці. Протягом минулих років показники середньої заробітної плати в Україні постійно збільшувалися. Якщо в січні 2015 року середня заробітна плата становила 3455 грн., то на кінець року, в грудні, наполовину більше (5230 грн.). До грудня 2019 року вона зросла майже на 90,0% – до 12264 грн. [14];

б) рівень офіційної зайнятості населення. Його показники мали повільнішу тенденцію до зростання: 64,2–67,6% – по населенню працездатного віку та 56,3–58,2% – по всьому населенню України [14];

в) можливість коригувати базу оподаткування за рахунок податкової соціальної пільги (ПСП). Нею можуть скористатися платники податків, чия нарахована заробітна плата не перевищує зумовленого законодавством розміру, встановленого на 1 січня звітного року. Його порівняльна оцінка виявила: тільки до 2017 року громадяни, які отримували дохід у розмірі мінімальної заробітної плати, могли скористатися правом на ПСП під час сплати ПДФО (рисунки).

Починаючи з 2017 року «порог» доходу, який дозволяє претендувати на ПСП, був суттєво нижчим за розмір мінімальної заробітної плати. З часом розрив між ними тільки зростає. Якщо в 2017 році він становив 1,4 раза, то в 2020 році – вже 1,6 раза. Порівняння ж розміру такого «порогу» із середньою заробітною платою дозволяє констатувати різке звуження для громадян можливості застосовувати ПСП до отриманих у формі заробітної плати доходів, а відповідно, збільшення розміру сплачуваного ними ПДФО. Зрештою, це означає посилення податкового навантаження на громадян з відносно низьким рівнем доходів у формі оплати їхньої праці.

У середньому близько п'ятої частини надходжень ПДФО мають своєю базою інші джерела доходів населення. Тому додатковими чинниками фінансової результативності прибуткового оподаткування громадян вважаємо такі:

– фінансовий результат діяльності самозайнятих осіб (підприємців і тих, що займаються незалежною професійною діяльністю), які перебувають на загальній системі оподаткування. За відсутності відповідних коректних офіційних даних скористаємося звітними показниками мікропідприємств [14], які можуть наблизити до розуміння масштабу проблеми. На жаль, протягом минулих років понад чверть загальної кількості мікропідприємств задекларували збиток. Аналогічну оцінку можна застосувати щодо самозайнятих осіб. Вона пояснює, чому в загальному обсязі надходжень ПДФО на частку



Рисунок. Показники заробітної плати та бази для ПСП в Україні в 2015–2020 роках (станом на перше січня року), грн.

зазначених платників припадає не більше 5%, і водночас більшість підприємців схильні до застосування спрощеної системи оподаткування;

– кількість військовослужбовців і осіб рядового й начальницького складу, які отримують грошове забезпечення, а також розмір відповідних виплат. Їхнє оподаткування принесло до зведеного бюджету України від 4,7 (2015 р.) до 15,4 (2019 р.) млрд грн. [11], що еквівалентно, відповідно, 5,2 і 6,1% усього обсягу надходжень ПДФО. В основі одержаних результатів – такі заходи. В 2019 році на грошове забезпечення військовослужбовців спрямовано 48,9 млрд грн., що перевищило показники 2018 року на 41,0% [15]. У свою чергу, в 2018 році посадові оклади військовослужбовців збільшилися в середньому в 4,5 раза [16]. Крім того, на початку 2018 року чисельність Збройних Сил України сягнула максимуму – 255 тисяч осіб. У 2014 році цей показник становив усього 146 тисяч [17]. Натомість патрульна поліція в Україні відчуває «кадровий голод». У наборі до лав патрульних, оголошеному на початку серпня 2019 року, йшлося про 5,5 тисяч вакантних місць у лавах патрульної поліції України [18];

– розмір середньозваженої ставки строкових депозитів для громадян. Так, обсяг ПДФО з процентних виплат зменшився з 8,2 (2015 р.) до 5,5 (2019 р.) млрд грн. [11]. При цьому протягом 2015–2019 років залишки коштів населення на депозитах як в іноземній (212,0–237,0 млрд грн.), так і в національній (198,9–339,2 млрд грн.) валютах постійно зростали. Проте таке абсолютне зростання депозитної бази компенсувалося зменшенням ставок закладами населення: в середньому на 5,78% – у національній та на 5,2% – в іноземній валюті [19].

Об'єктивно частина надходжень ПДФО в бюджеті різних рівнів – це результат такої складової частини процесу адміністрування, як податковий контроль. Проте її вага залишалася досить низькою. Наприклад, органами доходів і зборів у Чернівецькій області протягом минулих років за результатами контрольно-пере-

віркової роботи донараховано не більше 1,0% усього обсягу ПДФО. Одночасно й суми заборгованості платників ПДФО залишалися порівняно малими: 0,6–2,0%, відповідно. Наведені дані корелюють з показниками загальнодержавної статистики. Загалом вони є наслідком чинного механізму справляння ПДФО, відповідно до якого здебільшого застосовується метод оподаткування «у джерела» (перерахування податку в бюджет передую отриманню громадянами доходів).

Узагальнюючи, відмітимо, що оцінка фіскальної результативності ПДФО в Україні, стабільності та передбачуваності обсягу його надходжень насамперед для забезпечення потреб органів місцевого самоврядування в бюджетних ресурсах загалом позитивна. Проте не втрачають своєї актуальності такі завдання, як:

- збереження досягнутого тренду формування надходжень ПДФО;
- забезпечення реалізації принципу справедливості у процесі індивідуального прибуткового оподаткування; його недотримання посилює схильність громадян та їхніх податкових агентів до девіантної поведінки.

Зауважимо, що вивчення особливостей поведінки платників податків лежить в основі ухвалення рішень фіскального характеру в багатьох розвинутих країнах світу. На їх напрацювання спрямована діяльність спеціалізованих підрозділів контролюючих органів у європейських країнах (наприклад, The Behavioural Insights Team у фіскальній службі Великобританії [20]). З метою мінімізації конфлікту інтересів платників ПДФО і держави вважаємо за доцільне створення аналогічних підрозділів у державних податкових органах України.

Сучасне розуміння мети застосування ПДФО базується на тому, що він є найважливішим податковим інструментом перерозподілу доходів [7, с. 33], інструментом, за допомогою якого держава повинна коригувати ступінь нерівності доходів [8, с. 75]. Інтенсивність використання ПДФО саме в такій якості доцільно підвищувати, зважаючи на міжнародну оцінку розша-

рування населення в Україні за майновим станом (у 2017 році відповідний коефіцієнт Джині становив 90,1% [21, с. 115]) та розрахунки К.І. Швабія щодо коефіцієнту Джині (0,632 проти офіційного показника 0,270 [5, с. 31]). Адже, на жаль, офіційні статистичні дані, як підкреслюють А.М. Соколовська і Л.Б. Райнова, не враховують «чималі обсяги тіньових доходів, котрі випереджають відповідні показники в країнах ЄС. Якщо частка зарплат «у конвертах» у Латвії становила 11%, Хорватії – 8%, Румунії, Словаччині, Болгарії, Литві, Угорщині, Польщі, Естонії – 6–7%, то в Україні частка населення, зайнятого в неформальному секторі економіки, у 2016 р. дорівнювала 24,3% всього зайнятого населення» [8, с. 74].

Такі оцінки пояснюють, чому основне навантаження ПДФО припадає на доходи, отримувані населенням як оплата праці. При цьому найбільшими платниками податків у багатьох областях України є бюджетні установи та організації [22].

Зважаючи на рівень розвитку вітчизняної економіки та глибину її «тінізації», ступінь соціального розшарування суспільства, рівень розвитку технологій податкового адміністрування та його технологічного забезпечення, основні напрями поліпшення фіскальної результативності ПДФО пов'язуємо із заходами по вдосконаленню механізму його застосування. Їхня цільова спрямованість, на наш погляд, – це детінізація ринку праці та підприємницького сектору національної економіки на основі не тільки посилення заходів податкового контролю, а насамперед заохочення громадян декларувати державі реальні показники отриманих доходів. Тому серед таких стимулів розглядаємо:

1) поширення права на ПСП і податкову знижку на тих громадян, які є платниками ПДФО з будь-яких видів доходів (крім пасивних і таких, що належать до додаткових благ);

2) встановлення «порогу» доходу, який дає право на ПСП, на рівні, не нижчому, ніж розмір мінімальної заробітної плати;

3) запровадження ПСП для громадян, які мають на утриманні фізично недієздатних членів сім'ї;

4) розширення складу витрат, які можна включити до податкової знижки, за рахунок витрат, які несе платник податку на власну користь і в інтересах членів сім'ї та які пов'язані з індивідуальним пенсійним, медичним страхуванням, іпотечними виплатами, в повному розмірі.

Для заохочення фізичних осіб – підприємців сплачувати податок із власних доходів, застосовуючи ПДФО, доцільно вдосконалити порядок урахування доходів і витрат від підприємницької діяльності та розрахунку його об'єкта – чистого річного оподаткованого доходу, а саме:

а) запровадити використання касового методу під час не тільки визнання доходів, але й здійснення витрат від підприємницької діяльності;

б) розширити перелік витрат, які дозволяється врахувати під час визначення чистого

оподаткованого доходу, зокрема: відсотки за банківськими кредитами, необхідними для зайняття підприємницькою діяльністю; витрати на страхування; оплата вартості бухгалтерських і консультативних послуг, наданих на основі аутсорсингу; витрати на відрядження самого підприємця, на охорону приміщень; податок на майно, яке використовується в підприємницькій діяльності, а також амортизаційні відрахування внаслідок експлуатації легкових і вантажних автомобілів з метою отримання підприємницького доходу;

в) запровадити застосування прискорених методів амортизації вартості основних засобів і нематеріальних активів;

г) дозволити переносити збитки попередніх звітних періодів на наступні податкові роки.

Крім того, вважаємо можливим повернення до діючого в минулому механізму умовних витрат за окремими, найбільш ризиковими з погляду «тінізації» (торгівля, громадське харчування, побутові послуги), або ж невеликого розміру (до 1,0 млн грн. доходу) видами підприємницької діяльності. Це дозволить частку доходу, обумовлену законодавством, віднести до витрат без документального підтвердження останніх. Такий захід сприятиме мінімізації витрат суб'єктів підприємницької діяльності на податкове адміністрування та обмежить підстави для проведення фіскально орієнтованого контролю, від якого зазнають фінансових, часових та інших втрат підприємці.

Компенсатором можливих фіскальних втрат від запровадження таких змін у механізмі ПДФО стане зростання кількості його платників, а також надходжень єдиного соціального внеску через розширення бази оподаткування шляхом детінізації оплати праці, рівня зайнятості та розмірів підприємницького доходу громадян.

Окремої уваги потребує механізм оподаткування ПДФО пасивних доходів громадян. З одного боку, заощадження населення – це потенційно найпотужніше джерело інвестиційних ресурсів для національної економіки. Тому їх треба максимально прийнятними методами заохочувати. Це пояснює звільнення від сплати ПДФО, наприклад, дивідендів, які отримують тримачі державних цінних паперів. Проте, з іншого боку, такими тримачами в дійсності можуть дозволити собі стати тільки досить високозабезпечені громадяни (рекомендована фахівцями мінімальна інвестиція – не нижча за 100,0 тис. грн. [23]). Структура доходів таких осіб містить, як правило, мізерну частку трудових доходів – домінуючої бази сплати ПДФО в Україні в останні роки. Наприклад, за результатами декларування доходів і майнового стану в 2017 році громадяни з доходами, сукупний розмір яких перевищив 1,0 млн. грн., показали такі доходи:

– пасивні доходи і додаткові блага – на загальну суму 9,8 млрд грн.;

– іноземні доходи – відповідно 6,2 млрд грн.;

– доходи за операціями з об'єктами рухомого та нерухомого майна – 3,6 млрд грн.;

– спадщина та подарунки – 2,5 млрд грн. [24].

На наш погляд, ні цільове призначення коштів, закумульованих сьогодні за допомогою державних облігацій (їх переважне використання для фінансування поточних потреб державного бюджету), ні конкретика складу громадян, які можуть їх придбати, не є достатніми аргументами для збереження пільги зі сплати ПДФО під час інвестування в державні цінні папери.

Також потребує поліпшення механізм адміністрування ПДФО щодо тих видів доходів, з яких податок сплачується за результатами річного декларування або за посередництва податкових агентів, що не є роботодавцями громадян – отримувачів таких доходів (спадщина, подарунок, додаткові блага, доходи від операцій з об'єктами рухомого та нерухомого майна тощо). Поділяючи погляд Л.Г. Олейнікової, зауважимо, що посилення контролю за достовірністю й правильністю проведених розрахунків із ПДФО в таких випадках потребує змін у підходах до інформаційно-технічного забезпечення їх контролю та нарахування, а також істотного спрощення процедур і строків отримання відомостей від інших органів влади. Тому доцільно розширити формат взаємодії органів влади через формування єдиного інформаційного простору на основі інтеграції й вільного доступу до спеціальних баз окремих органів, де має використовуватися єдиний код ідентифікації інформації щодо громадянина як платника податків, власника об'єктів нерухомості, отримувача державних послуг і соціальних гарантій [10, с. 55].

Такий захід, на наш погляд, – це ще й одна з передумов наступного етапу в розвитку механізму адміністрування ПДФО, а саме запровадження сплати до місцевого бюджету за місцем проживання безпосереднього його платника.

Висновки. ПДФО є й залишатиметься надалі важливим джерелом доходів бюджетів різних рівнів в Україні. Його фіскальна результативність демонструє позитивну динаміку відповідних показників (темпи формування надходжень, частка у ВВП країни та в доходах зведеного бюджету, рівень виконання планових завдань). Цьому сприяли законодавчі зміни окремих елементів механізму оподаткування доходів населення, а також зростання рівнів оплати праці, офіційної зайнятості населення, зрушення можливості зменшувати базу оподаткування за рахунок ПСП, збільшення кількості військовослужбовців і осіб рядового й начальницького складу, які отримують грошове забезпечення, а також розміру відповідних виплат. Натомість, зменшення розміру середньозваженої ставки строкових депозитів для громадян, а також відсутність у самозайнятих осіб мотивації перебувати на загальній системі оподаткування або ж декларувати реальні доходи негативно впливають на показники сплати ПДФО в бюджет. Тому заходи, спрямовані на поліпшення

фіскальної результативності адміністрування ПДФО, насамперед повинні містити стимулюючу (щодо розкриття інформації про реальний рівень зайнятості і доходів населення) складову частину. Також доцільна відміна пільги зі сплати ПДФО під час інвестування в державні цінні папери. Надалі досить важливою залишатиметься роль органів місцевого самоврядування. Вони змушені опікуватися нарощуванням внутрішньотериторіального фіскального потенціалу та активізувати співпрацю з контролюючими органами, щоб посилити результативність відповідних заходів з адміністрування ПДФО (детінізація платників і постановка їх на облік, контроль за повнотою виконання грошових зобов'язань, роз'яснювальна робота серед населення щодо вагомості ПДФО як джерела задоволення суспільних благ). Урахування особливостей поведінки платників ПДФО в процесі його адміністрування могло би стати предметом діяльності спеціалізованого підрозділу державної податкової служби України. Обґрунтування методологічних засад його функціонування потребує подальших наукових розвідок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проект Закону про внесення змін до статті 167 Податкового кодексу України (щодо запровадження справедливої прогресивної шкали податку на доходи фізичних осіб). URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67920 (дата звернення: 20.04.2020).
2. Кміть В.М., Грабельський Б.Б. Оподаткування доходів фізичних осіб: проблеми та перспективи розвитку в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 6. С. 542–547. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/96.pdf (дата звернення: 20.04.2020).
3. Дутова Н.В., Лесік Є.С. Оподаткування доходів фізичних осіб в Україні: проблеми та вдосконалення на базі досвіду зарубіжних країн. *Економіка і організація управління*. 2019. № 1. С. 43–52. DOI: <http://dx.doi.org/10.31558/2307-2318.2019.1.5> (дата звернення: 20.04.2020).
4. Швабій К.І. Фіскальна ефективність податку на доходи фізичних осіб. *Фінанси України*. 2012. № 3. С. 32–35.
5. Швабій К.І. Регулятивна ефективність податку на доходи фізичних осіб в Україні. *Фінанси України*. 2013. № 4. С. 27–44.
6. Дуб А.Р. Трансформація адміністрування податку з доходів фізичних осіб: світовий досвід і можливості для України. *Фінанси України*. 2018. № 5. С. 80–93.
7. Соколовська А.М. Нерівність доходів і багатства та податкові інструменти її зменшення. *Фінанси України*. 2019. № 6. С. 23–41.
8. Соколовська А.М., Райнова Л.Б. Вплив податків на нерівність доходів в Україні. *Фінанси України*. 2019. № 7. С. 72–91.
9. Лютий І.О., Іванюк В.Е. Оподаткування індивідуальних доходів в Україні: актуальні питання модернізації. *Фінанси України*. 2019. № 1. С. 30–49.
10. Олейнікова Л.Г. Формування інформаційного простору адміністрування податків і зборів в Україні. *Фінанси України*. 2017. № 10. С. 43–62.

11. Звітність : Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 24.04.2020).
12. Revenue Statistics 2019. Tax revenue trends in the OECD. URL: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-highlights-brochure.pdf> (дата звернення: 26.04.2020).
13. Статистичний збірник: «Бюджет України 2018». Київ, 2019. 309 с. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20\(for%20website\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20(for%20website).pdf) (дата звернення: 24.04.2020).
14. Державна служба статистики України : офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 24.04.2020).
15. Фонд грошового забезпечення у 2019 році дозволив збільшити розміри місячного грошового забезпечення військовослужбовців на понад 30 відсотків. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/fond-groshovogo-zabezpechennya-u-2019-roci-dozvoliv-zbilshiti-rozmiri-misyachno-groshovogo-zabezpechennya-vijskovosluzhbovciv-na-ponad-30-vidsotkiv> (дата звернення: 25.04.2020).
16. З 1 січня 2018 року посадові оклади військовослужбовців збільшаться у 4,5 рази. URL: <https://dpsu.gov.ua/ua/news/Z-1-sichnya-2018-roku-posadovi-okladi-vijskovosluzhbovciv-zbilshatsya-u-45-razi/> (дата звернення: 25.04.2020).
17. 14 змін у ЗСУ за останні роки, про які ви могли не знати. URL: <https://rubryka.com/article/14-zmin-u-zsu/> (дата звернення: 25.04.2020).
18. Бурдига І. Чому патрульна поліція в Україні переживає відтік кадрів. URL: <https://www.dw.com/uk/%D1%87%-D0%BE%.../a-50044587> (дата звернення: 25.04.2020).
19. Статистика фінансового сектору : Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial> (дата звернення: 24.04.2020).
20. Юзвін З., Проценко В. Мистецтво ухилятися. VoxCheck пояснює, чому люди не платять податки. URL: <https://voxukraine.org/uk/mistetstvo-uhilyatisya-voxccheck-poyasnyuye-chomu-lyudi-ne-platyat-podatki/> (дата звернення: 28.04.2020).
21. Global Wealth Databook 2017. Credit Suisse Research Institute. November 2017. 164 p. URL: <http://rogerannis.com/wp-content/uploads/2017/11/Credit-Suisse-Global-Wealth-Databook-2017.pdf> (дата звернення: 26.04.2020).
22. Регіони: ТОП-20 платники податків, які найбільше сплатили податків та зборів у першому півріччі 2019 року, у розрізі регіонів. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uploads/media/file/2019/08/28/b96de4824cb0b7f7ff5686c6f80cdc-297642d4b9.pdf> (дата звернення: 26.04.2020).
23. Калачова Г. Як купити державні облігації і заробити на них. Експеримент ЕП. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/02/4/644883/> (дата звернення: 28.04.2020).
24. Продан М. За підсумками деклараційної кампанії наймолодшому мільйонеру – 7 років, а найстаршому – 99. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/miroslav-prodan-za-pidsumkami-deklaracijnoyi-kampaniyi-najmolodshomu-milijoneru-7-rokiv-najstarshomu-99> (дата звернення: 28.04.2020).
2. Kmit V.M., Hrabelskyi B.B. (2018) Opodatkuvannia dokhodiv fizychnykh osob: problemy ta perspektyvy rozvytku v Ukraini [Taxation of revenues of physical persons problems and prospects in Ukraine]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia* (electronic journal), vol. 6, pp. 542–547. Available at: http://www.eastern-europe-ebm.in.ua/journal/17_2018/96.pdf (accessed 20 April 2020).
3. Dutova N.V., Lesik Ye.S. (2019) Opodatkuvannia dokhodiv fizychnykh osob v Ukraini: problemy ta vdoskonalennia na bazi dosvidu zarubizhnykh krain [Taxation of income of physical persons in Ukraine: problems and improvement at the external country experience base]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia* (electronic journal), vol. 1, pp. 43–52. DOI: <http://dx.doi.org/10.31558/2307-2318.2019.1.5> (accessed 20 April 2020).
4. Shvabii K.I. (2012) Fiskalna efektyvnist podatku na dokhody fizychnykh osob [Fiscal efficiency of personal income tax]. *Finansy Ukrainy*, vol. 3, pp. 32–35.
5. Shvabii K.I. (2012) Rehuliatyvna efektyvnist podatku na dokhody fizychnykh osob v Ukraini [Regulatory efficiency of personal income tax in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, vol. 4, pp. 27–44.
6. Dub A.R. (2018) Transformatsiia administruvannia podatku z dokhodiv fizychnykh osob: svitovyi dosvid i mozhlyvosti dlia Ukrainy [Transformation of personal income tax administration: world experience and opportunities for Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, vol. 5, pp. 80–93.
7. Sokolovska A.M. (2019) Nerivnist dokhodiv i baghatstva ta podatkovi instrumenty jiji zmenshennja [Income and wealth inequality and tax instruments of its decrease]. *Finansy Ukrainy*, vol. 6, pp. 23–41. DOI: <https://doi.org/10.33763/finukr2019.06.023>
8. Sokolovska A.M., Rajnova L.B. (2019) Vplyv podatkiv na nerivnist dokhodiv v Ukraini [Influence of taxes on income inequality in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, vol. 7, pp. 72–91. DOI: <https://doi.org/10.33763/finukr2019.07.072>
9. Ljutj I.O., Ivanjuk V.E. (2019) Opodatkuvannia indyvidualnykh dokhodiv v Ukraini: aktualjni pytannja modernizaciji [Personal income taxation in Ukraine: current issues of modernization]. *Finansy Ukrainy*, vol. 1, pp. 30–49. DOI: <https://doi.org/10.33763/finukr2019.01.030>
10. Olejnikova L.Gh. (2017) Formuvannja informacijnogho prostoru administruvannja podatkov i zboriv v Ukraini [Generation of the information space for tax and levy administration in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, vol. 10, pp. 43–62. DOI: <https://doi.org/10.33763/finukr2017.10.043>
11. Zvitnist : Derzhavna kaznachejska sluzhba Ukrainy. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (accessed 24 April 2020).
12. Revenue Statistics 2019. Tax revenue trends in the OECD. Available at: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-highlights-brochure.pdf> (accessed 26 April 2020).
13. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2019) Statystychnyj zbirnyk: «Bjuzhet Ukrainy 2018» [Budget of Ukraine 2018]. Kyiv, 309 p. Available at: [https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20\(for%20website\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20(for%20website).pdf) (accessed 24 April 2020).
14. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy : oficijnyj saj. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 24 April 2020).
15. Fond ghroshovogho zabezpechennja u 2019 roci dozvoliv zbilshyty rozmyr misjachnogho ghroshovogho zabezpechennja vijskovosluzhbovciv na ponad 30 vidsotkiv. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/news/fond-groshovogo-zabezpechennya-u-2019-roci-dozvoliv-zbilshiti-rozmiri-misyachnogho-groshovogho-zabezpechennya-vijskovosluzhbovciv-na-ponad-30-vidsotkiv> (accessed 25 April 2020).

REFERENCES:

1. Proekt Zakonu pro vnesennja zmin do statti 167 Podatkovogo kodeksu Ukrainy (shhodo zaprovadzhennja spravedlyvoji proghresyvnoji shkaly podatku na dokhody fizychnykh osob). Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67920 (accessed 20 April 2020).

16. Z 1 sichnja 2018 roku posadovi oklady vijskovosluzhbovciv zbilshatsja u 4,5 razy. Available at: <https://dpsu.gov.ua/ua/news/Z-1-sichnja-2018-roku-posadovi-oklady-vijskovosluzhbovciv-zbilshatsya-u-45-razi/> (accessed 25 April 2020).
17. 14 zmin u ZSU za ostanni roky, pro jaki vy moghly ne znaty. Available at: <https://rubryka.com/article/14-zmin-u-zsu/> (accessed 25 April 2020).
18. Burdygha I. Chomu patroljna policija v Ukraini Perezhyvaje vidtik kadriv. Available at: <https://www.dw.com/uk/%D1%87%D0%BE%.../a-50044587> (accessed 25 April 2020).
19. Nacionaljnyj bank Ukrainy : Statystyka finansovogho sektoru. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial> (accessed 24 April 2020).
20. Juzvin Z., Procenko V. Mystectvo ukhyljatsja. VoxCheck pojasnjuje, chomu ljudi ne platjaj podatky. Available at: <https://voxukraine.org/uk/mistectstvo-uhyljatsja-voxcheck-poyasnyuje-chomu-lyudi-ne-platjat-podatki/> (accessed 28 April 2020).
21. Global Wealth Databook 2017. Credit Suisse Research Institute. November 2017. 164 p. Available at: <http://rogeran-nis.com/wp-content/uploads/2017/11/Credit-Suisse-Global-Wealth-Databook-2017.pdf> (accessed 26 April 2020).
22. Reghiony: TOP-20 platnyky podatkov, jaki najbiljshe splatyl podatkov ta zboriv u pershomu pivrichchi 2019 roku, u rozrizi reghioniv. Available at: <http://www.visnuk.com.ua/uploads/media/file/2019/08/28/b96de4824cb0b7f7ff5686c6f80cdc297642d4b9.pdf> (accessed 26 April 2020).
23. Kalachova Gh. Jak kupyty derzhavni oblighaciji i zarobyty na nykh. Eksperyment EP. Available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/02/4/644883/> (accessed 28 April 2020).
24. Prodan M. Za pidsumkamy deklaracijnoji kompaniji najmolodshomu milijoneru – 7 rokiv, a najstarshomu – 99. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/miroslav-prodan-za-pidsumkami-deklaracijnoyi-kompaniyi-najmolodshomu-milijoneru-7-rokiv-najstarshomu-99> (accessed 28 April 2020).

УДК 338.47

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-37>**Криленко В.І.***доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів та обліку**Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського***Рудь І.Ю.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку**Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського***Krilenko Vladimir***Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Finance and Accounting
Mykolaiv V.O. Sukhomlynskyi National University***Rud Inna***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Accounting
Mykolaiv V.O. Sukhomlynskyi National University*

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ANALYSIS OF DYNAMICS OF MACROECONOMIC INDICATORS OF TRANSPORT ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто аналіз динаміки макроекономічних показників транс-портних підприємств в Україні. Досліджено сучасний стан підприємств транспортної галузі. Розкрито суть управління конкурентоспроможністю транспортних компаній. Наведено основні методи оцінки ефективності вантажної діяльності та фактори, що впливають на автомобільний транспорт. За допомогою даних Державної служби статистики України надано декілька варіантів перевезення пасажирів та проведено аналіз обсягу перевезених вантажів і кількості перевезених пасажирів за видами транспорту. На основі проведеного аналізу виявлені фактори, які стримують процес реструктуризації транспортного комплексу, та перешкоди для розвитку інфраструктури транспортної галузі. Запропоновано стратегічні пріоритети транспортної реформи в Україні.

Ключові слова: транспорт, транспортна компанія, транспортна галузь, транспортна послуга, обсяг перевезених вантажів, кількість пасажирів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен анализ динамики макроэкономических показателей транспортных предприятий в Украине. Исследовано современное состояние предприятий транспортной отрасли. Раскрыта суть управления конкурентоспособностью транспортных компаний. Приведены основные методы оценки эффективности грузовой деятельности и факторы, влияющие на автомобильный транспорт. С помощью данных Государственной службы статистики Украины представлено несколько вариантов перевозки пассажиров и проведен анализ объема перевезенных грузов и количества перевезенных пассажиров по видам транспорта. На основе проведенного анализа выявлены факторы, сдерживающие процесс реструктуризации транспортного комплекса, и препятствия для развития инфраструктуры транспортной отрасли. Предложены стратегические приоритеты транспортной реформы в Украине.

Ключевые слова: транспорт, транспортная компания, транспортная отрасль, транспортная услуга, объем перевезенных грузов, количество пассажиров.

ANNOTATION

The article considers the analysis of the dynamics of macroeconomic indicators of transport enterprises in Ukraine. The current state of transport enterprises is studied. Transport is one of the driving elements of the national economy and is a strategically important industry. When transporting goods, the transport service is not only the cargo itself, but also a complex transport service, it is considered a complex operational process given the consistency of the needs of several customers. The essence of competitiveness management of transport companies is revealed. The basis of managing the competitiveness of a transport company is the choice of factors that affect the ability to win the competition. The main methods of assessing the efficiency of freight activities and the factors affecting road transport are presented. With the help of data from the State Statistics Service of Ukraine, several options for passenger transportation were provided and an analysis of the volume of transported goods and the number of transported passengers by mode of transport was conducted. According to the State Statistics Service of Ukraine, most cargo and passengers were transported by road. Based on the analysis, the factors that hinder the process of restructuring of the transport complex and obstacles to the development of infrastructure in the transport sector have been identified. Transport infrastructure is deteriorating, serious shortcomings in the organization and provision of transport, inadequate regulation and other systemic problems in this area pose a real threat to economic, social and national security of the country. industrial and social spheres of Ukraine. The development of transport networks and the realization of the potential of transport infrastructure have become one of the key elements of the strategy of economic growth of the country and its economic security. The strategic priorities of transport reform in Ukraine are proposed. In the field of transport, important tasks of national policy are to improve the legislative and organizational framework for the restructuring of transport infrastructure, the development of national networks of international transport corridors.

Key words: transport, transport company, transport branch, transport service, volume of transported cargo, number of passengers.

Постановка завдання. Сучасна ситуація в глобальній економіці характеризується розвитком інтеграційних процесів, відмінностями за ступе-

нем розвитку національних економік та різним рівнем відкритості до участі в міжнародних економічних відносинах, маючи очевидну потребу в активізації торговельних потоків. Але не досить розвинуто дослідницьку методологічну основу функціонування транспортного комплексу в сучасній науці як на рівні світової економіки загалом, так і в межах розвитку української економіки. Потреба у високорозвиненій транспортній системі ще більше посилюється з інтеграцією в європейську та світову економіку, транспортна система стає основою для ефективної інтеграції України у світову спільноту.

Транспортна галузь є однією з основних і найважливіших, що входять до національної економіки будь-якої країни світу, та основою для інтеграції у міжнародну економіку. Ось чому стабільність діяльності суб'єктів господарювання у цій галузі набуває значного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування та розвитку підприємств транспортної галузі України розглядали та досліджували у своїх працях такі автори, як О.В. Ареф'єва, О.О. Бакаєва, О.Д. Бикова, С.М. Боняр, В.І. Грищенко, В.Г. Куба, О.М. Ложачевська, В.Ф. Семенов, В.М. Степанова та інші.

Постановка проблеми. Мета дослідження полягає у характеристиці сучасного стану та визначенні загроз для подальшого розвитку підприємств транспортної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транспорт є одним із рушійних елементів національної економіки та являє собою стратегічно важливу галузь. Багато чинників відповідають за добробут населення, але і сфера транспортних послуг не є винятком.

Транспортні компанії охоплюють інфраструктуру, транспортні засоби та операції, пов'язані з переміщенням людей та вантажів з одного місця в інше по повітря, залізниці, дорозі, воді чи трубопроводу. Місцеві транспортні компанії займаються в основному транспортуванням обладнання, машин та великих пакетів товарів і сировини до відповідного бізнесу. Вони також займаються питаннями оренди автомобілів, автобусів тощо.

Сьогодні міжнародна торгівля є звичайною справою, і збільшення частки ринку на ринках, що розвиваються, є дуже бажаним. Тому можна сказати, що товари рідко споживаються там, де вони виробляються, а транспортні послуги є найважливішою ознакою зв'язку між усіма елементами ланцюга поставок. Економічно ефективно управління логістикою може бути реальною точкою конкурентоспроможності.

Теоретично є два основні методи оцінки ефективності вантажної діяльності: статистичний та динамічний. Статистичні методи включають показники середньорічного прибутку, рентабельності, точки беззбитковості та періоду відновлення. Динамічний підхід враховує критерії чистого грошового потоку та чистої дисконтованої вартості. Основою для визначення

ефективності обслуговування галузі вантажних перевезень є інвестиції компанії [3].

У літературі є інші методи оцінки ефективності послуг вантажного агента, які повинні виконуватися з використанням стандартів навантаження та розвантаження в контексті організації обслуговування. Зазвичай ці методи важливі, коли використовуються автомобілі або залізничний транспорт, оскільки має багато своїх функцій. Оцінки ефективності базуються на поточній вартості та капітальних вкладеннях, методах, що застосовуються під час планування та організації транспортних послуг.

Під час перевезення вантажу транспортна послуга – це не тільки сам вантаж, а й комплексна транспортна послуга, тобто вважається комплексним операційним процесом з огляду на узгодженість потреб кількох замовників.

Загальна форма потреб клієнта (відправника та вантажоодержувача) може бути виражена як: гарантія швидкої та точної доставки вчасі, забезпечення достатньої транспортної спроможності, гнучка організація транспорту в просторі та часі (зручні маршрути та розклади), прийнятні та стабільні тарифи на вантажі, що забезпечують надійність і безпеку та надають інформацію про просування товарів.

Управління конкурентоспроможністю транспортних компаній слід розглядати як аспект управління, спрямований на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності компанії як суб'єкта економічної конкуренції. Метою має бути: нейтралізація або обмеження кількості негативних (руйнівних) факторів, що впливають на операції; використання позитивних зовнішніх впливів для збільшення та отримання конкурентної переваги; забезпечення гнучкості управлінських заходів та рішень; динамічна синхронізація негативних та позитивних факторів конкуренції.

Основою управління конкурентоспроможністю транспортної компанії є вибір факторів, що впливають на можливість виграти конкуренцію. Рекомендується класифікувати всі фактори, що впливають на автомобільний транспорт, на дві категорії: зовнішні фактори та внутрішні фактори [3].

До зовнішніх факторів належать: загальна економіка (ринковий механізм, кон'юнктура ринку), інфраструктура (міжнародна транспортна інфраструктура), наука і техніка (фактори, пов'язані з розвитком технологій, обладнання, інструментів), політика (політична ситуація), глобальний інтеграційний процес, природа та клімат (місцеположення, рельєф земель, кліматичні фактори), а також характеристики експлуатації транспортної системи, купівельна спроможність.

Внутрішні фактори можна поділити:

1) за типом діяльності: операції (якість та ефективність вантажного транспорту, обсяг вантажу), фінанси (вартість прибутку, частка

капіталу та боргу), інвестиції (ефективність реалізації інвестиційних проектів та операційна ефективність із правами компанії тощо);

2) за типом ресурсу: технології (ступінь зносу та оновлення рухомого складу, технічні характеристики організації та управління перевезенням), соціальні (рівень оплати праці, рівень підготовки, соціальна відповідальність компанії), фінанси (тарифи, рентабельність, прибутковість, ліквідність корпорації), організація (організація управління АТП, логістичні фактори), наявність додаткових послуг: послуги з митного оформлення, маркетинг (існуючі та потенційні конкуренти, лояльність до клієнтів).

За даними Державної служби статистики України, у 2018 році більшість вантажів були перевезені автомобільним транспортом (73% від загальної кількості). Найменше транспортних засобів було зафіксовано у повітряному режимі – менше 0,1%. Структура обсягів товарів, що перевозяться транспортними засобами, за 2018 рік наведена в таблиці 1.

Таблиця 1
Обсяг перевезених вантажів
за видами транспорту за 2018 р.

Вид транспорту	Обсяг перевезених вантажів, тис. т	Частка від загального обсягу, %
Залізничний	322342,1	19,62
Морський	1892,0	0,12
Річковий	3698,0	0,23
Автомобільний	1205530,8	73,37
Авіаційний	99,1	0,01
Трубопровідний	109418,2	6,66
Всього	1642980	100

За даними таблиці 1, найбільший обсяг перевезених вантажів належить автомобілям. Це свідчить про те, що національна економіка є залежною від стабільності функціонування цієї сфери економіки. Друге місце посідає залізничний спосіб транспортування вантажів, що займає 1/5 добробуту національної економіки. Менше 1% спостерігається у трьох видах транспорту, таких як морський, річковий та авіаційний. Якщо відбудуться коливання у цих трьох видах транспорту, зміни в економіці нашої країни будуть незначні.

Також необхідно взяти до уваги, що Державна служба статистики України публікує інформацію без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганських областях.

В Україні є декілька варіантів перевезення пасажирів: залізничний, морський, річковий, автомобільний (автобуси), авіаційний, трамвайний, тролейбусний та метрополітенівський.

За даними Державної служби статистики України, у 2018 році більшість пасажирів були перевезені автомобільним транспортом (42% від загальної кількості) [1]. Найменше тран-

спортних засобів було зафіксовано у морському режимі (менше 0,1%). Структура кількості пасажирів, що перевозяться транспортними засобами, за 2018 рік наведена в таблиці 2.

Таблиця 2
Кількість перевезених пасажирів
за видами транспорту за 2018 р.

Вид транспорту	Кількість перевезених пасажирів, тис. чол.	Частка від загального обсягу, %
Залізничний	157962	3,520
Морський	71,9	0,002
Річковий	596,2	0,013
Автомобільний (автобуси)	1906852	42,496
Авіаційний	12529	0,279
Трамвайний	666271	14,849
Тролейбусний	1016241	22,648
Метрополітенівський	726585	16,193
Всього	4487109	100

За даними таблиці 2 можна дійти висновку, що найбільша кількість пасажирів належить автомобільному способу перевезення (автобусам). Це свідчить про те, що національна економіка є залежною від стабільності функціонування цієї сфери економіки. Автомобільний вид транспорту займає найбільшу частку і в перевезенні вантажів, і в перевезенні пасажирів. Друге місце посідає тролейбусний спосіб перевезення пасажирів, що займає 1/5 від загального обсягу кількості перевезених за видами транспорту. Менше 1% спостерігається у трьох категоріях, таких як авіаційний, морський та річковий транспорт. Це свідчить про те, що населення нашої держави вважає невигідним пересуватися по країні цими видами транспорту, адже затрати будуть великими.

Дані щодо обсягу перевезеного вантажу наведені в таблиці 3.

Протягом останніх п'яти років лідируючим видом транспорту за перевезеннями був саме автомобільний. Якщо розглядати його більш детально, а саме показники перевезеного вантажу за 2013–2018 рр., то можна бачити, що найбільший обсяг був зафіксований у 2013 році, після чого до 2015 року показники значно зменшилися. Причиною є економічна криза, яка виникла через революційні події у країні, такі як Євромайдан наприкінці 2013 року, а згодом і Революція гідності на початку 2014 році. З 2015 року спостерігається поживлення до 2018 року. Але останні надані показники 2018 року нижчі за 2013 рік, тому обсяг перевезених вантажів автомобілями за останні 5 років не підвищився.

Друге місце займає залізничний вид транспорту. Протягом 2013–2015 років показники щорічно падають. З 2013 року обсяг перевезених вантажів знизився більш ніж на 100 000 тис. т. Треба також врахувати те, що через економічну кризу підвищуються тарифи на нафту, ціни

Таблиця 3

Обсяг перевезених вантажів (тис. т) за видами транспорту [1]

Вид транспорту	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Залізничний	443601,5	386276,5	349994,8	343433,5	339550,5	322342
Морський	3428,1	2805,3	3291,6	3032,5	2253,1	1892
Річковий	2840,5	3144,8	3155,5	3641,8	3640,2	3698
Автомобільний	1260767,5	1131312,7	1020604	1085663,4	1121673,6	1205531
Авіаційний	99,2	78,6	69,1	74,3	82,8	99,1
Трубопровідний	125941,1	99679,5	97231,5	106729,2	114810,4	109418

на паливо, і все це супроводжується інфляцією. Відповідно, і залізничний транспорт не підвищив свої показники за останні 5 років.

Третє місце посідає трубопровідний вид транспорту. З 2013 року його показники в масштабах національної економіки теж знизилися, і так тривало до 2015 року. Після цього відбувалося незначне поживлення. Але, як і у попередніх проаналізованих видах транспорту, показники трубопровідного транспорту нижчі за 2013 рік більш ніж на 10 000 тис. т, якщо звертатися до даних із таблиці 1.3.

Наступний досліджуваний вид транспорту – морський. Його показники та наступних видів транспорту досить незначні, якщо порівнювати з нашою першою трійкою. Ситуація повторюється, і показники морського транспорту падають із 2013 до 2014 року, після чого відбувається поживлення лише на 1 рік і знову спад до 2018 року. Якщо порівнювати 2013 та 2018 роки, то показники впали майже вдвічі. Також причиною цього спаду є тимчасово окупована територія Автономної Республіки Крим та м. Севастополя.

Передостаннє місце належить річковому транспорту. Це єдиний вид транспорту, що з 2013 року лише покращував свої показники, але щодо економіки країни загалом ці зміни незначні, тому що за попередніми дослідженнями частка річкового транспорту нижча від 1%. Поживлення річкового транспорту можна пояснити тим, що окупація східної та південної частини країни не вплинула на продовження транспортування за допомогою річок.

Найнижчі макроекономічні показники має авіаційний транспорт. Якщо порівнювати 2013 та 2018 роки, то значних змін не відбулося. Але протягом цього періоду був спад починаючи з 2013 року та поживлення з 2015 року. Таку малу та незначну частку в масштабах національної економіки можна пояснити тим, що авіаційний транспорт занадто дорогий для транспортування. Лише цінний, важкий та великий вантаж буде економічно вигідно транспортувати цим видом транспорту.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна стверджувати про таке. Макроекономічні показники у 2018 році нижчі за 2013 рік. Нестабільна ситуація всередині країни, економічна криза негативно вплинули на транспортну інфраструктуру. Звісно, з 2015 року спостерігається поживлення, але треба брати до уваги також те, що всі таблиці та рисунки побудовані

без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганських областях.

Транспортна інфраструктура сильно погіршується, серйозні недоліки в організації та забезпеченні транспорту, неадекватне регулювання та інші системні проблеми в цій галузі становлять реальну загрозу економічній, соціальній та національній гарантії безпеки країни. Усі вони актуалізують тему реформи транспортної галузі, метою якої є створення розумної економіки.

Дуже важливо вирішити проблему забезпечення збалансованого розвитку інженерно-транспортної інфраструктури як складника системи сталого функціонування у виробничих та соціальних сферах України.

Встановлюючи законодавчу базу для впровадження інвестиційних та інноваційних моделей розвитку, компанія може забезпечити ефективну роботу в умовах ринкової економіки та забезпечити ефективне функціонування загальних послуг із вантажоперевезень, що відповідають європейським стандартам.

Головними перешкодами для розвитку інфраструктури є:

- постійне підвищення цін на паливо;
- високі ставки на кредити;
- високі міжнародні вимоги до рухливого складу;
- невідповідність якості автомобільних доріг європейським стандартам;
- низька щільність дорожньої мережі (у 2–3 рази нижча, ніж у країнах ЄС і США).

Проте Україна має всі необхідні стартові умови для формування сучасної системи транспортних комунікацій, яка відповідала б європейським вимогам і стандартам. На наш погляд, до них слід віднести: наявність кваліфікованого трудового потенціалу і передових науково-технічних розробок; вигідні природно-кліматичні і географічні характеристики території; наявність конкурентоздатних науково-технічних проєктів, що пройшли відповідну експертизу і готові до реалізації; наявність затвердженої концепції створення і функціонування в Україні національної мережі міжнародних транспортних коридорів; достатню ресурсну базу і рівень розвитку техніки і технологій. Проте варто відзначити фактори, які стримують процес реструктуризації транспортного комплексу, такі як:

1) повна технічна трансформація галузі і важливі організаційні зміни на всіх видах транспорту. Автопарк застарілий і зношений, частина інфраструктури пошкоджена та потребує заміни;

2) брак інтересу іноземних інвесторів до розподілу капіталу на транспортні компанії в Україні. Основною проблемою розвитку Міжнародного транспортного коридору залишається відсутність та неможливість залучення інвестицій для України, тому що не створені належні умови для залучення іноземних інвесторів, без яких неможливо вирішити такі глобальні проблеми;

3) відсутність надійної та стабільної інформаційної підтримки на основі сучасних засобів зв'язку та комп'ютерних технологій, які безпосередньо пов'язані з міжнародною системою зв'язку та міжнародними транспортними організаціями;

4) сама країна, яку не визнають у міжнародній спільноті для встановлення з нею стабільних і довгострокових ділових відносин та яка в перспективі мала би змогу впливати на ключові питання європейської політики. Ця проблема пов'язана з економічною та політичною ситуацією в Україні.

Підсумовуючи ситуацію розвитку логістичних послуг в Україні, зазначимо основні перешкоди для розвитку транспортно-логістичних послуг для товарообігу:

- дефіцит термінальних, транспортно-логістичних і складських комплексів середнього та високого класу;

- низька транзитна швидкість вантажопотоків;

- недостатнє постачання повноцінних транспортних та логістичних послуг для міжнародного, міжрегіонального та внутрішньорегіонального транспорту;

- недостатня інтеграція IT-комплексів;

- недостатня координація між видами транспорту та споживачами в організації багатомодального та змішаного вантажного транспорту (потрібна зміна концепції – від єдиного технологічного процесу та штрафних санкцій до планування перевезення за принципами єдиного вікна та єдиної тарифної ставки);

- низька кваліфікація персоналу.

Реформування економіки України, включаючи реформи транспорту, законодавчі зміни, економічну кризу та інші впливові фактори, оновило питання забезпеченості економічної безпеки транспортних підприємств.

Немає сумнівів, що регулювання економічної безпеки суб'єктів господарювання є суттєвим, оскільки без цього налагоджена та ефективна робота системи економічної безпеки практично неможлива.

Поглиблення міжнародного співробітництва України в галузі транспорту та поступова інтеграція транспортної системи в європейську транспортну мережу уніфікували вимоги не тільки до локомотивів і маршрутів, але й до її організації, та висунули вимоги до якості транспортних процесів. Ці проблеми в основному вирішуються завдяки спільному розробленню наявних та нових

міжнародних транспортних коридорів. У цьому контексті важливим є розвиток сучасних національних доріг, особливо у напрямі сполучення через міжнародні транспортні коридори.

Стратегічними пріоритетами транспортної реформи в Україні мають бути:

1) вирішення проблеми збалансованості попиту та пропозиції транспортних послуг за секторами (за видами транспорту) та регіонами;

2) посилення міжнародного співробітництва та процесу інтеграції транспортної системи України в загальноєвропейські та глобальні транспортні мережі;

3) впровадження низки заходів щодо розвитку державно-приватного партнерства в транспортній галузі.

Висновки із цього дослідження. Розвиток транспортного комплексу України все ще незадовільний – це ускладнює створення передумов для поліпшення національних та міждержавних відносин, надання якісних транспортних послуг суб'єктам господарювання та населенню, розвитку експортного потенціалу галузі транспортувати та покращувати імідж України як транзитної країни. Тому розвиток транспортних мереж та реалізація потенціалу транспортної інфраструктури стали одним із ключових елементів стратегії економічного зростання країни та її економічної безпеки.

У галузі транспорту важливими завданнями національної політики є вдосконалення законодавчих та організаційних основ реструктуризації транспортної інфраструктури, розвиток національних мереж міжнародних транспортних коридорів та поступова інтеграція транспортних систем в економічний простір Європи та Азії. Очікується також, що створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС дасть нові можливості для бізнесу, а нерозвинена транспортна інфраструктура може призвести до значних економічних втрат та утруднити економічний розвиток України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.02.2020).
2. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Рудніченко С.М. Аналіз нормативного забезпечення системи економічної системи. Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 5. Т. 1. С. 133–140.

REFERENCES:

1. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (in Ukrainian)
2. Economic Code of Ukraine Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (in Ukrainian)
3. Rudnichenko, E.M. (2015) Analysis of regulatory support of the economic system. Bulletin of Khmelnytsky National University, 5(1), 133–140. (in Ukrainian)

УДК 336:368

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-38>

Рудь І.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку**Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*

Тарасенко В.О.

*магістр**Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*

+Master

Mykolaiv V.O. Sukhomlynskyi National University

РИНОК ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

REINSURANCE MARKET IN UKRAINE: CURRENT SITUATION AND PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблему функціонування ринку перестрахування в Україні. Досліджено підходи до визначення поняття «перестрахування», виокремлено головні форми та функції перестрахування. Розкрито роль та значення перестрахування для подальшого розвитку вітчизняного страхового ринку. За допомогою статистичних даних проведено аналіз сучасного стану ринку перестрахування в Україні, визначено особливості його функціонування з погляду вихідного перестрахування. Виявлено тенденції розвитку перестрахування в умовах трансформації страхового ринку. На основі проведеного аналізу виявлено проблеми в роз-

витку ринку перестрахування в Україні. Запропоновано заходи, що спрямовані на вдосконалення вітчизняного ринку перестрахування в умовах інтеграції національного ринку у світовий простір у сфері перестрахування.

Ключові слова: перестрахування, перестраховик, функції перестрахування, форми перестрахування, ринок перестрахування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблема функционирования рынка перестрахования в Украине. Исследованы подходы к определению понятия «перестрахование», выделены основные формы и функции перестрахования. Раскрыты роль и значение перестрахования для дальнейшего развития отечественного страхового рынка. С помощью статистических данных проведен анализ современного состояния рынка перестрахования в Украине, определены особенности его функционирования с точки зрения исходящего перестрахования. Выявлены тенденции развития перестрахования в условиях трансформации страхового рынка. На основе проведенного анализа выявлены проблемы в развитии рынка перестрахования в Украине. Предложены меры, направленные на совершенствование отечественного рынка перестрахования в условиях интеграции национального рынка в мировое пространство в сфере перестрахования.

Ключевые слова: перестрахование, перестраховщик, функции перестрахования, формы перестрахования, рынок перестрахования.

ANNOTATION

The article considers the problem of functioning of the reinsurance market in Ukraine. Approaches to the definition of the concept of «reinsurance» are studied, the main forms and functions of reinsurance are singled out. The role and importance of reinsurance for the further development of the domestic insurance market are revealed. In order for a competitive insurance market to emerge, it is necessary to create the right mechanism for risk redistribution between insurance companies in the market. Such a mechanism is reinsurance. Reinsurance is a system of economic relations that allows the insurer to transfer the share of liability for insurance risks specified in the contract, taking into account financial capabilities, the reinsurer to maintain financial stability, diversify the insurance portfolio and ensure unprofitable activities of reinsurance process. The main purpose of reinsurance is the

financial protection of the reinsurer from future financial losses that it may suffer if it is not reinsured. With the help of statistical data, an analysis of the current state of the reinsurance market in Ukraine was conducted. The analysis showed that the importance of the reinsurance market in Ukraine is growing. Insurance companies need financial stability and support during their activities, ie it is important to purchase a reliable reinsurance service right now. Peculiarities of its functioning in terms of initial reinsurance are determined. Identifying trends in reinsurance in the transformation of the insurance market. Based on the analysis, problems in the development of the reinsurance market in Ukraine were identified. To stimulate the development of reinsurance in Ukraine, it is necessary, first of all, to develop the insurance market. Also, it is necessary to stimulate the development of competitive insurance companies that would provide services not only in Ukraine but also abroad. Measures aimed at improving the domestic reinsurance market in terms of integration of the national market into the world reinsurance are proposed. Ways to improve the development of the Ukrainian reinsurance market are legislative changes in the field of reinsurance, ensuring an optimal economic climate, creating an effective insurance pool.

Key words: reinsurance, reinsurer, reinsurance functions, forms of reinsurance, reinsurance market

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У процесі трансформації страхового ринку страхові компанії особливо потребують фінансової підтримки та залучення додаткового капіталу, тому в Україні поступово зростає роль ринку перестрахування. Перестрахування забезпечує фінансову безпеку страхового ринку та підвищує економічну стабільність у суспільстві. Через це формування та розбудова ринку перестрахування в Україні є пріоритетними напрямками розвитку. Нині залишається актуальною проблема нормативної неврегульованості на законодавчому рівні перестрахування та невідповідності положень і вимог законодавчих актів у сфері страхування та перестрахування.

Отже, дослідження сучасного стану ринку перестрахування в Україні, виявлення наявних проблем, а також визначення перспективних напрямів його розвитку є актуальними і своєчасними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Великий внесок у дослідження сутності та значення перестрахування зробили вітчизняні науковці С. Осадець, А. Боженко, Ю. Журавльова, К. Третяк, О. Гаманкова, Н. Внукова, Т. Ротова та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення теоретичних аспектів визначення перестрахування, аналіз сучасного стану перестрахування в Україні та перспектив розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах ринкової економіки, зважаючи на процес глобалізації, страхові компанії мають забезпечувати потрібний рівень страхового захисту майнових прав, щоб бути конкурентоспроможними на ринку страхування, забезпечувати формування збалансованого страхового портфеля, знаходитися в постійному пошуку виходу на нові ринки та впроваджувати нові види та форми страхування.

Для того щоб страхова компанія могла приймати на страхування нові види ризиків, їй необхідно здійснювати пошук нових додаткових фінансових можливостей. Страховій компанії також потрібно постійно шукати нових клієнтів, запроваджувати новітні види страхування, щоб мати змогу нарощувати обсяги страхових операцій. Проте сама страхова компанія повинна бути фінансово стійкою та надійною. Це потрібно, щоб вона мала змогу своєчасно та повністю виконувати зобов'язання перед страховиками, якщо настане страховий випадок. Отже, для того

щоб відбулося становлення конкурентного ринку страхування, необхідно створити правильний механізм перерозподілу ризику між страховими компаніями, що перебувають на ринку. Таким механізмом є перестрахування.

У сучасній науковій літературі поняття «перестрахування» має різні визначення. Усі вони залежать від підходу вчених до дослідження поняття «перестрахування» (табл. 1).

Дослідження визначення поняття «перестрахування» показало, що не існує єдиного підходу до його трактування. Вищенаведені підходи мають спільну основу, що доповнюється або уточнюється різними поглядами, проте не розкриває повністю поняття «перестрахування». На нашу думку, доцільно виокремити визначення, що повною мірою відображає суть даного поняття.

Отже, перестрахування – це незалежна галузь страхового ринку, котра являє собою систему економічних відносин, що дає змогу здійснити передачу страховиком визначеної в договорі частки відповідальності за прийнятими на страхування ризиками з урахуванням фінансових можливостей перестраховика для утримання фінансової стійкості, диверсифікації страхового портфеля та забезпечення беззбиткової діяльності учасників процесу перестрахування.

Головна мета перестрахування – фінансовий захист перестраховувальника (страховика) від майбутніх фінансових утрат, які він зможе зазнати, якщо не буде перестрахованим. За допомогою перестрахування страховик може зміцнити свою фінансову стійкість та надійність. Цей чинник особливо важливий у сучасних реаліях економічної нестабільності в країні [3].

Виокремлюють такі функції перестрахування:

- вторинний перерозподіл ризику;
- сприяння запровадженню та поширенню нових видів страхування;

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «перестрахування»

Джерело	Визначення
Стаття 12 Закону України «Про страхування» [4]	Перестрахування – страхування одним страховиком (цедентом, перестраховувальником) на визначених договором умовах ризику виконання частини своїх зобов'язань перед страхувальником у іншого страховика (перестраховика) – резидента або нерезидента, який має статус страховика або перестраховика, згідно із законодавством країни, в якій він зареєстрований.
Т.А. Ротова [5]	Перестрахування – це система економічних відносин, згідно з якою страховик, беручи на страхування ризику щодо захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб, частину відповідальності за ними з урахуванням своїх фінансових можливостей передає на узгоджених умовах із метою створення збалансованого страхового портфеля, забезпечення рентабельності страхових операцій.
Р.Т. Юлдашев	Перестрахування – це операція, згідно з якою страховик, беручи на страхування ризику, частину відповідальності за ними (з урахуванням своїх фінансових можливостей) передає на узгоджених умовах іншим страховикам (перестраховикам) із метою створення збалансованого страхового портфеля, забезпечення фінансової стійкості та рентабельності страхових операцій.
Ю.М. Дьячкова	Перестрахування – це особливий вид договірних економічних відносин, у процесі яких страховик (цедент), приймаючи на страхування ризику, визначену частку по них з урахуванням своїх фінансових можливостей із метою забезпечення фінансової стійкості і рентабельності страхових операцій передає на погоджених умовах іншим страховикам (перестраховикам).
В.Д. Базилевич [1]	Перестрахування – це процес передачі частини взятих на себе ризиків іншим страховикам із метою створення такого страхового портфеля, який забезпечував би стійкість і рентабельність страхових операцій.

- створення умов для формування збалансованого страхового портфеля;
- забезпечення своєчасного та повного виконання зобов'язань на внутрішньому і на зовнішньому ринках;
- формування надійного страхового ринку;
- підвищення фінансової стійкості страховика.

Розрізняють декілька форм перестрахування (рис. 1).

Основні показники діяльності ринку перестрахування в Україні та його динаміку протягом 2016–2019 рр. представлено в табл. 2.

Отже, з табл. 2 видно, що в 2019 р. за договорами перестрахування ризиків українські страховики (цеденти, перестраховальники) сплатили страхових премій на суму 16 713,4 млн грн, що на 1 227,3 млн грн менше, ніж у 2018 р. Причому зменшення відбулося саме за договорами перестрахування ризиків перестраховикам-резидентам – на 1 528 млн грн менше. Таке зменшення може бути пов'язане з дестабілізуючим впливом девальвації національної валюти, тому з'являється складність у взаєморозрахунках страховиків під час купівлі валюти для перерахування премій чи здійснення виплат за договорами страхування з іноземними сторонами.

Виплати, компенсовані перестраховиками в 2019 р., збільшилися на 49,2 млн грн порівняно з 2018 р. Як бачимо, збільшення відбулося за рахунок зростання виплат, компенсованих перестраховиками-нерезидентами (збільшення на 182,2 млн грн).

Протягом 2016–2019 рр. спостерігається поступове збільшення отриманих страхових премій від перестраховальників-нерезидентів. У 2019 р. вони становили 58,6 млн грн, що на

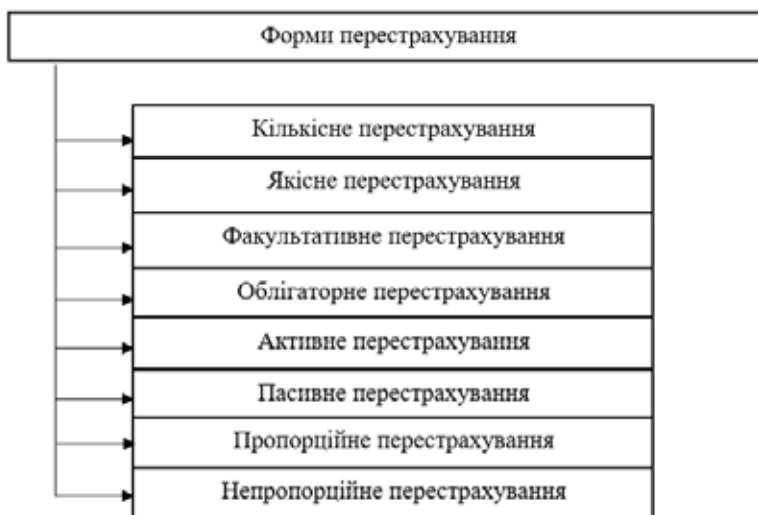


Рис. 1. Форми перестрахування

8,4 млн грн більше, ніж у 2018 р. Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам у 2019 р., значно зменшилися порівняно з 2018 р. (зменшення на 35,5 млн грн).

Отже, загалом значення ринку перестрахування в Україні зростає. Сьогодні страхові компанії під час своєї діяльності потребують фінансової стабільності та підтримки, тобто саме зараз актуальним є придбання надійної перестрахової послуги. Як бачимо, роль ринку перестрахування в Україні поступово зростає разом зі зростанням самого страхового ринку.

У структурі вихідного перестрахування станом на 31.12.2019 найбільше сплачено часток страхових премій за такими видами страхування, як: страхування майна – 3 679,1 млн грн (або 22,0%); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 2 870,0 млн грн (або 17,2%); страхування фінансових ризиків – 2 396,5 млн грн (або 14,3%); страхування ванта-

Таблиця 2
Динаміка основних показників ринку перестрахування за 2016–2019 рр. [2]

Показники	Обсяг коштів, млн грн				Абсолютне відхилення, млн грн	
					2019/2016	2019/2018
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	тис. грн.	тис. грн.
Сплачено на перестрахування, у тому числі:	12 668,7	18 333,6	17 940,7	16 713,4	4044,7	-1227,3
перестраховикам-резидентам	8 706,4	14 937,4	14 943,2	13 415,2	4708,8	-1528
перестраховикам-нерезидентам	3 962,3	3 396,2	2 997,5	3 298,2	-664,1	300,7
Виплати, компенсовані перестраховикам, у тому числі:	1 233,2	1 208,2	2 459	2 508,2	1275	49,2
перестраховиками-резидентами	278,5	280	430,8	297,8	19,3	-133
перестраховиками-нерезидентами	954,7	928,2	2 028,2	2 210,4	1255,7	182,2
Отримані страхові премії від перестраховальників-нерезидентів	40,1	46,1	48,4	56,8	16,7	8,4
Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам	14,2	13,8	44,4	8,9	-5,3	-35,5

жів та багажу (вантажобагажу) – 1 535,2 млн грн (або 9,2%); страхування наземного транспорту (КАСКО) – 1 401,3 млн грн (або 8,4%); страхування відповідальності перед третіми особами – 1 034,1 млн грн (або 6,2%); страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів («Зелена карта») – 490,9 млн грн (або 2,9%) [2].

Частка ринку вхідного перестрахування в Україні є незначною, проте можна сказати, що ринок перестрахування має вагомий перспективи. Глобалізація світового страхового ринку є суттєвим чинником, що визначає необхідність розвитку вхідного перестрахування.

Поруч із позитивними тенденціями на ринку перестрахування в Україні існують також і певні прогалини розвитку [3]:

1. Ринок перестрахування в Україні характеризується нерозвинутою інфраструктурою.

2. На вітчизняному ринку перестрахування переважає здебільшого факультативне перестрахування.

3. Спостерігається низька капіталізація ринку страхування та перестрахування.

4. Перестраховики у своїй діяльності використовують недобросовісну конкуренцію.

5. Вітчизняна класифікація страхування та документальне оформлення перестрахування не відповідають нормам міжнародної практики.

Негативними моментами є втрата доступу до активу нерухомого майна, що розташоване на тимчасово окупованих територіях України (Крим, Донецьк, Луганськ), та помітно стрімке зростання витрат на забезпечення виконання страхових зобов'язань у зв'язку зі значною девальвацією національної валюти.

Щоб стимулювати розвиток перестрахування в Україні, необхідно, насамперед, розвинути ринок страхування. Також необхідно стимулювати розвиток конкурентоспроможних страхових компаній, які б надавали послуги не тільки в Україні, а й за кордоном. Для цього необхідно, щоб страхові компанії створювали нові, конкурентоспроможні послуги у сфері перестрахування. Головний напрям державної політики щодо перестрахування має ґрунтуватися на тому, щоб досягти таких результатів, за яких вхідне перестрахування стало б механізмом залучення коштів в економіку нашої країни.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналіз вітчизняного ринку перестрахування дав змогу виявити проблеми його розвитку, такі як: відсутність стабільної політики держави щодо забезпечення розвитку ринкового середовища, нерозвинута інфраструктура ринку перестрахування, низька капіталізація ринку страхування та перестрахування, недобросовісна конкуренція на ринку перестрахування, невідповідність відкритого документального оформлення перестрахування міжнародній практиці.

Розвиток ринку страхування та перестраху-

вання в Україні є одним із пріоритетних напрямів державної політики у сфері фінансових ринків. Це пояснюється тим, що Україна прагне розширити та поглибити співпрацю з міжнародними партнерами.

Таким чином, сьогодні ринок перестрахування в Україні знаходиться на стадії становлення. Шляхами вдосконалення розвитку українського ринку перестрахування можуть стати: законодавчі зміни у сфері перестрахування, забезпечення оптимального економічного клімату, за якого договори перестрахування укладалися б усередині держави, а не з іноземними компаніями, що забезпечить зменшення відтоку вітчизняного капіталу, створення ефективного страхового пулу. Останнє дасть змогу забезпечити стабільний розвиток вітчизняного страхового і перестрахового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Страхування : підручник. Київ : Знання, 2008. 1019 с.
2. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. Підсумки діяльності страхових компаній за 2019 рік. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2019.pdf
3. Панченко О.І., Савченко Т.В. Проблеми та перспективи розвитку перестраховального ринку в Україні. URL: <https://fr.stu.cn.ua/tmp/pdf/18.pdf>
4. Про страхування : Закон України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>
5. Ротова Т.А. Страхування : навчальний посібник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 400 с.

REFERENCES:

1. Bazilevich V.D. (2008) Strakhuvannya [Insurance]. Kyiv: Znan-nya. (in Ukrainian)
2. Information on the state and development of the insurance market of Ukraine. Results of insurance companies for 2019 [Electronic resource]. Access mode: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2019.pdf (in Ukrainian)
3. Panchenko O.I., Savchenko T.V. Problemy ta perspektyvy rozvytku perestrakhual'noho rynku v Ukrayini [Problems and prospects of development of the reinsurance market in Ukraine]: article [Electronic resource]. Access mode: <https://fr.stu.cn.ua/tmp/pdf/18.pdf> (in Ukrainian)
4. About insurance [Electronic resource]: Law of Ukraine. Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр> (in Ukrainian)
5. Rotova T.A. (2006) Strakhuvannya [Insurance]. Kyiv: Kyiv Na-tional University of Trade and Economics. (in Ukrainian)

УДК 336.648/G23

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-39>

Солодка О.О.

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів**Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Solodka Olha

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Finance Department
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

ПРОФІЛЬНІ МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТРЕБ ПОТЕНЦІЙНИХ ХЕДЖЕРІВ

PROFILE MARKETING RESEARCH OF THE NEEDS OF POTENTIAL HEDGERS

АНОТАЦІЯ

У статті актуалізовано необхідність формування попиту на похідні фінансові інструменти та визначено технологію профільних маркетингових досліджень потреб потенційних хеджерів. Обґрунтовано, що похідні фінансові інструменти є складними інструментами, конструкція яких може поєднувати кілька елементарних фінансових інструментів та/або параметри кількох ринків базових активів (елементарних ринків). Запропоновано типізацію структур деривативів та елементарні ринки для умов економіки України. Доведено, що формування попиту на похідні фінансові інструменти є процесом формування попиту на інноваційний продукт, тому має ґрунтуватися на результатах профільних маркетингових досліджень потреб потенційних хеджерів. Визначено етапи профільних маркетингових досліджень потреб потенційних хеджерів для ринку похідних фінансових інструментів України. Акцентовано увагу на необхідності аналізу проблем потенційних хеджерів із метою проектування адресних кастомізованих параметрів деривативів. Запропоновано створення комплексної інформаційно-статистичної бази розвитку ринку похідних фінансових інструментів та визначено її складники.

Ключові слова: похідний фінансовий інструмент, профільні маркетингові дослідження, елементарний фінансовий інструмент, елементарний ринок, базовий актив, попит, хеджер.

АННОТАЦИЯ

В статье актуализирована необходимость формирования спроса на производные финансовые инструменты и определена технология профильных маркетинговых исследований потребностей потенциальных хеджеров. Обосновано, что производные финансовые инструменты являются сложными инструментами, конструкция которых может сочетать несколько элементарных финансовых инструментов и/или параметры нескольких рынков базовых активов (элементарных рынков). Предложена типизация структур деривативов и элементарные рынки для условий экономики Украины. Доказано, что формирование спроса на производные финансовые инструменты является процессом формирования спроса на инновационный продукт, поэтому должно основываться на результатах профильных маркетинговых исследований потребностей потенциальных хеджеров. Определены этапы профильных маркетинговых исследований потребностей потенциальных хеджеров для рынка производных финансовых инструментов Украины. Акцентировано внимание на необходимости анализа проблем потенциальных хеджеров с целью проектирования адресных кастомизированных параметров деривативов. Предложено создание комплексной информационно-статистической базы развития рынка производных финансовых инструментов и определены ее составляющие.

Ключевые слова: производный финансовый инструмент, профильные маркетинговые исследования, элементарный финансовый инструмент, элементарный рынок, базовый актив, спрос, хеджер.

ANNOTATION

The article actualizes the need for the formation of demand for derivatives and defines the technology of specialized marketing research on the needs of potential hedgers. It is justified that derivatives are complex instruments, the design of which can combine several elementary financial instruments and the parameters of several markets for underlying assets (elementary markets). The typification of derivatives structures and elementary markets for the conditions of the Ukrainian economy is proposed. It is proposed that the following be considered elementary markets: stock; monetary; currency; commodity. These markets are regarded as the markets for the underlying assets of derivatives. It is proved that the formation of demand for derivatives is the process of generating demand for an innovative product. The formation of such demand should be based on the results of specialized marketing research on the needs of potential hedgers. The stages of specialized marketing research on the needs of potential hedgers for the derivatives market of Ukraine are determined: 1) determination of the level of coordination degradations in the economy in the context of markets; 2) identification of markets that are a priority for the use of derivative financial instruments; 3) determination of the types of derivative financial instruments by priority markets; 4) the formation of the current spectrum of underlying assets in terms of capital concentration and price volatility in priority markets; 5) the formation of modular profiles of potential hedgers for the derivatives market; 6) the formation of a sample of potential participants in the contracts for derivatives. Attention is focused on the need to analyze the problems of potential hedgers to design address custom parameters of derivatives. The creation of a comprehensive information-statistical base for the development of the derivatives market is proposed and its components are determined. It is substantiated that the integration of predictive fundamental and technical information flows for a market assessment of economic and financial risks in the markets of underlying assets will form an information space for determining the vector of economic development and the directions of using investment resources.

Key words: derivative, specialized marketing research, elementary financial instrument, elementary market, the underlying asset, demand, hedger.

Постановка проблеми. Похідні фінансові інструменти є фінансовими інноваціями для економіки України, тому, на наш погляд, актуальним є формування попиту на деривативи на основі наявної потреби суб'єктів господарювання хеджувати економічні і фінансові ризики. У зв'язку з цим функціями дилерських і брокерських компаній є пошук учасників контр-актів та організація домовленостей між ними

за участі компаній-індосантів, які забезпечать гарантії виконання сторонами своїх зобов'язань через одержання від них гарантійних депозитів, а також взаєморозрахунки між сторонами, як у разі виконання учасниками своїх зобов'язань, так і у разі їх невиконання.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми, механізми, моделі, методи та інструменти запровадження похідних фінансових інструментів у діяльність суб'єктів господарювання різних економічних систем знайшли відображення в низці праць провідних зарубіжних учених: М. Ансона [1], Т. Білєські [3], П. Бюмонта [2], Б. Грехема [7], П. Джоріона [10], Д. Додда Д. [7], П. Дрейка [4], Д. Дуффі [5], Дж. Мана [11; 12], М. Рутковські [3], М. Томсетта [13], Ф. Фабозци [1; 4; 6], Дж. Халла [8; 9], М. Чадрі [1], Р. Чена [1] та інших. Є суттєвий обсяг зарубіжних наукових праць щодо визначення параметрів деривативів та проектування систем їх обігу в умовах наявності попиту з боку реальних і потенційних хеджерів. Проте в умовах економіки України відсутнє розуміння природи та напрямів використання цих інструментів суб'єктами господарювання, внаслідок чого відсутнім є попит на них, а отже, актуальним є розроблення механізмів формування ефективного попиту на деривативи з подальшою адаптацією багатой зарубіжної методології деривативів.

Метою статті є актуалізація процесу формування попиту на похідні фінансові інструменти та визначення технології профільних маркетингових досліджень потреб потенційних хеджерів.

Виклад основного матеріалу. Під час формування попиту на деривативи слід враховувати, що похідні фінансові інструменти є складними інструментами, конструкція яких може поєднувати кілька елементарних фінансових інструментів та/або параметри кількох ринків базових активів (елементарних ринків).

Елементарні фінансові інструменти є інструментами, властивості яких визначаються параметром доходності одного виду (процент, валютний курс, індекс, ціна товару – види параметрів доходності) [1; 3; 5; 7]. Згідно із системою довідників та класифікаторів Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, відповідно до класифікації фінансових інструментів за розділами, елементарними фінансовими інструментами є: цінні папери (акції, облігації, векселі); похідні цінні папери (депозитні та інвестиційні сертифікати); інструменти грошового обігу; товаророзпорядчі фінансові інструменти.

Зауважимо, що деривативи також можуть вважатися елементарними фінансовими інструментами [9; 11; 13], але лише для фінансових інструментів із рівнем фіктивності капіталу вищим за другий (наприклад, опціонні контракти на ф'ючерсні контракти, створення пулу базових активів із різних деривативів або з комбінації деривативів із елементарними фінансовими інструментами, тобто використання портфельних структур як базового активу деривативу).

Виходячи з економічної природи похідних фінансових інструментів [2; 4; 6], їх повна класифікація не є можливою, проте можливою є типізація структур деривативів, зокрема:

- структура побудови: орієнтована на форвардні контракти, ф'ючерсні контракти, опціонні контракти, контракти своп;
- портфельні структури: створення пулу фінансових інструментів і використання його як базового активу деривативів;
- структури платежів: виплати основної суми, суми відсотків, їх поєднання;
- структура продажів: публічна або обмежена емісія.

Грунтуючись на результатах дослідження праць провідних учених-економістів світу [1; 7; 8; 9; 10; 12; 13], пропонуємо для умов економіки України елементарними ринками вважати такі: фондовий; грошово-кредитний; валютний; товарно-сировинний. Ці ринки є ринками базових активів похідних фінансових інструментів. При цьому елементарні ринки мають сегменти, тобто профільні ринки: акцій, облігацій, сертифікатів ФОН (фондів операцій із нерухомістю), опціонних сертифікатів, іпотечних облігацій, акцій КІФ (корпоративних інвестиційних фондів), інвестиційних сертифікатів; індексів; процентних ставок; валютних курсів, дорогоцінних металів; ринки продукції за видами економічної діяльності.

На наш погляд, різниця між елементарними та складними фінансовими інструментами не є сталою і залежить від динамізму та складності розвитку ринків базових активів, що відбувається в бік ускладнення економічних і фінансових відносин. Оскільки складність фінансових інструментів постійно зростає, слід очікувати, що складний фінансовий інструмент сьогодення в майбутньому може вважатися елементарним.

Отже, похідні фінансові інструменти створюються на базі елементарних фінансових інструментів елементарних ринків і є результатом комбінації двох або більше з них. Формування попиту на похідні фінансові інструменти є, по суті, процесом формування попиту на інноваційний продукт, тому має ґрунтуватися на результатах профільних маркетингових досліджень потреб (проблем) потенційних хеджерів.

Ми пропонуємо визначення таких етапів профільних маркетингових досліджень потреб (проблем) потенційних хеджерів:

- 1) визначення рівня координаційних дій структур в економіці у розрізі ринків;
- 2) визначення ринків, пріоритетних для запровадження похідних фінансових інструментів;
- 3) визначення видів похідних фінансових інструментів відповідно до пріоритетних ринків;
- 4) формування актуального спектру базових активів за показниками концентрації капіталу та цінової волатильності на пріоритетних ринках;
- 5) формування модульних профілів потенційних хеджерів для ринку похідних фінансових інструментів;

6) формування вибірки потенційно можливих учасників контрактів за видами похідних фінансових інструментів у розрізі актуальних базових активів.

На наш погляд, деталізація зазначених етапів формує технологію профільних маркетингових досліджень потреб потенційних хеджерів для ринку похідних фінансових інструментів. У процесі здійснення профільних маркетингових досліджень потреб (проблем) потенційних хеджерів доцільним для прогнозного аналізу фондового ринку України з метою визначення перспективних базових активів фондових деривативів є використання програмних продуктів фондового ринку, що пропонуються ПАТ «Фондова біржа «Перспектива», зокрема: BIT eTrade – торговий термінал брокера фондового ринку; BIT eTrade IPO – торговий термінал емітента/андерайтера під час первинного розміщення, аукціону. Ці програмні продукти є додатковим інформаційним джерелом актуалізації на-прямів розвитку фондового ринку України в сегментаційному розрізі.

Сучасний етап розвитку інформаційних систем і технологій у фінансовій сфері створює біржам нові організаційні форми конкуренції в торгівлі похідними фінансовими інструментами. У такий спосіб поступово зникає чітка межа між біржовою та позабіржовою формами організації торгів деривативами. Організована позабіржова система торгівлі похідними фінансовими інструментами передбачає наявність динамічної повної бази даних про стан ринків базових активів і діяльність емітентів, доступної для дилерів, брокерів та інвесторів. Умови лістингу організованої позабіржової системи торгівлі похідними фінансовими інструментами, на наш погляд, мають бути еластичними до запитів учасників торгів, що може бути реалізовано через внутрішню систему рейтингування та кастомізації учасників торгів за критеріями достатності капіталу і ліквідності деривативів.

На наш погляд, кастомізований позабіржовий ринок похідних фінансових інструментів сприятиме ефективній роботі дилерських і брокерських компаній, збільшуючи ліквідність ринку деривативів загалом через локалізацію та задоволення потреб потенційних хеджерів.

Слід зауважити, що з позицій окремих науковців [3; 5; 6; 10; 13], для емітентів організований позабіржовий ринок є підготовчим етапом для виходу на біржовий ринок, проте, на наш погляд, перший в організованому варіанті має суттєві переваги щодо врахування індивідуальних потреб емітентів і інвесторів у процесі реалізації стратегій хеджування, що апріорі визначає більш високий рівень ліквідності фінансових інструментів та позабіржового ринку загалом.

На позабіржовому ринку хеджери мають можливість узгодити індивідуальні параметри похідних фінансових інструментів, враховуючи характеристики базових активів, що сприятиме реалізації стратегій хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання,

а отже, мінімізації координаційних деструкцій у розрізі фондового та товарно-сировинного ринків України. У зв'язку з цим, згідно з нашою науковою позицією, необхідним є створення відкритої комплексної інформаційно-статистичної бази розвитку ринку похідних фінансових інструментів України, яка має містити:

- актуальний перелік видів похідних фінансових інструментів в обігу;
- актуальний перелік базових активів за видами похідних фінансових інструментів в обігу;
- терміни обігу похідних фінансових інструментів за видами;
- розміри гарантійного забезпечення за видами похідних фінансових інструментів;
- обсяги торгів за видами похідних фінансових інструментів;
- середні ціни контрактів, що забезпечили відповідні обсяги торгів;
- максимальні ціни контрактів, що забезпечили відповідні обсяги торгів;
- мінімальні ціни контрактів, що забезпечили відповідні обсяги торгів;
- кількість контрактів, що забезпечили відповідні обсяги торгів;
- рівень регулярності торгів за видами похідних фінансових інструментів;
- перелік видів похідних фінансових інструментів, які користувалися найбільшим попитом;
- загальні обсяги торгів розрахунковими та поставочними похідними фінансовими інструментами за видами;
- інформацію про діяльність емітентів;
- рейтингові оцінки емітентів;
- спеціалізовані огляди ринків базових активів похідних фінансових інструментів.

Комплексна інформаційно-статистична база розвитку ринку похідних фінансових інструментів через інтеграцію потоків прогнозової фундаментальної і технічної інформації для ринкової оцінки економічних і фінансових ризиків на ринках базових активів сформує інформаційний простір визначення вектору розвитку економіки, актуалізуючи напрями використання інвестиційних ресурсів.

Висновки. Вважаємо, що розвиток ринку деривативів України загалом та у сегментаційному розрізі є вкрай суперечливим і неефективним. Фактами, що доводять нашу наукову позицію, є: наявність об'єктивних передумов для розвитку ринку деривативів за одночасної відсутності попиту на них з боку суб'єктів господарювання внаслідок інвестиційної непривабливості базових активів; переважаюча частка біржового сегменту ринку деривативів; спекулятивний напрям використання деривативів в умовах високого рівня макроекономічної нестабільності; викривлене та неінформативне формування статистичної бази розвитку ринку деривативів організаторами торгів і Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку; відсутність державної підтримки розвитку ринку деривативів; вплив деривативів на рівень неефективності

та нестабільності ринків базових активів в умовах глобалізації фінансових ринків; відсутність інформаційного поля для науково-практичних досліджень та популяризації напрямів використання деривативів суб'єктами господарювання.

На наш погляд, за умови усунення визначених суперечностей вектором розвитку ринку деривативів України має бути позабіржовий ринок, що сприятиме мінімізації прояву спекулятивної природи функціонального механізму похідних фінансових інструментів і створенню механізмів хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання, а отже, розвитку реального сектору економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Anson M.J., Fabozzi F.J., Chudhry M., Chen R.-R. Credit Derivatives: Instruments, Applications, and Pricing. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2004. 354 p.
2. Beaumont P.H. Financial Engineering Principles. A Unified Theory for Financial Product Analysis and Valuations. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2009. 318 p.
3. Bielecki T., Rutkowski M. Credit Risk: Modeling, Valuation and Hedging. M. Berlin: Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2002. 500 p.
4. Drake P., Fabozzi F. Foundations and Applications of the Time Value of Money. New Jersey: John Wiley & Sons, 2009. 321 p.
5. Duffy D.J. Finite Difference Methods in Financial Engineering. A Partial Differential Equation Approach. Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2006. 442 p.
6. Fabozzi F. Financial instruments. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2002. 862 p.
7. Graham B., Dodd D. Security Analysis: Principles and Technique. New York: McGraw-Hill, 2009. 766 p.
8. Hull J.C. Options, Futures, and Other Derivatives. Global Edition. University of Toronto. London: Pearson Education Limited, 2014. 892 p.
9. Hull J.C. Risk Management and Financial Institutions. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2015. 752 p.
10. Jorion P. Financial Risk Manager Handbook. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2009. 753 p.
11. Mun J. Modeling Risk: Applying Monte Carlo Risk Simulation, Strategic Real Options, Stochastic Forecasting, and Portfolio Optimization. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2010. 1026 p.
12. Mun J. Real Options Analysis Course. Business Cases and Software Applications. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2003. 318 p.
13. Thomsett M.C. Winning with Stocks: The Smart Way to Pick Investments, Manage Your Portfolio, and Maximize Profits. New York: AMACOM American Management Association, 2008. 253 p.

REFERENCES:

1. Anson M.J., Fabozzi F.J., Chudhry M., Chen R.-R. Credit Derivatives: Instruments, Applications, and Pricing. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2004. 354 p.
2. Beaumont P.H. Financial Engineering Principles. A Unified Theory for Financial Product Analysis and Valuations. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2009. 318 p.
3. Bielecki T., Rutkowski M. Credit Risk: Modeling, Valuation and Hedging. M. Berlin: Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2002. 500 p.
4. Drake P., Fabozzi F. Foundations and Applications of the Time Value of Money. New Jersey: John Wiley & Sons, 2009. 321 p.
5. Duffy D.J. Finite Difference Methods in Financial Engineering. A Partial Differential Equation Approach. Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2006. 442 p.
6. Fabozzi F. Financial instruments. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2002. 862 p.
7. Graham B., Dodd D. Security Analysis: Principles and Technique. New York: McGraw-Hill, 2009. 766 p.
8. Hull J.C. Options, Futures, and Other Derivatives. Global Edition. University of Toronto. London: Pearson Education Limited, 2014. 892 p.
9. Hull J.C. Risk Management and Financial Institutions. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2015. 752 p.
10. Jorion P. Financial Risk Manager Handbook. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2009. 753 p.
11. Mun J. Modeling Risk: Applying Monte Carlo Risk Simulation, Strategic Real Options, Stochastic Forecasting, and Portfolio Optimization. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2010. 1026 p.
12. Mun J. Real Options Analysis Course. Business Cases and Software Applications. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2003. 318 p.
13. Thomsett M.C. Winning with Stocks: The Smart Way to Pick Investments, Manage Your Portfolio, and Maximize Profits. New York: AMACOM American Management Association, 2008. 253 p.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.3

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-40>

Домбровська Н.Р.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*

Dombrovska Natalia
*Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor of Department of Fundamental
and Special Subjects of Educational and Scientific
Chortkiv Institute of Entrepreneurship and Business of
Ternopil National Economic University*

**ОБЛІК ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ЗА МІСЦЯМИ ЇХ ВИНИКНЕННЯ
ТА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ****PRODUCTION COSTS ACCOUNTING BY PLACES OF THEIR ORIGIN
AND CENTERS OF RESPONSIBILITY: THE MANAGERIAL ASPECT****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено систему обліку за місцями виникнення витрат і центрами відповідальності, що зумовлено необхідністю поліпшення механізму управління підприємством. Доповнено класифікацію за місцями виникнення витрат за економічним принципом залежно від послідовності групування витрат. Враховуючи практику зернопереробних підприємств, визначено засади ключових критеріїв створення центрів відповідальності та запропоновано показники оцінки центрів відповідальності. Обґрунтовано, що групування витрат за місцями їх виникнення та центрами відповідальності дає змогу організувати чіткий та налагоджений контроль за їх здійсненням у процесі зернопереробного виробництва, а використання бюджетування виявляє переваги у плануванні ресурсів підприємства, поточного та ринкового попиту на зерно та продукти його переробки.

Ключові слова: управлінський облік, витрати виробництва, місця виникнення витрат, центри відповідальності, бюджетування.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована система учета по местам возникновения затрат и центрам ответственности, что обусловлено необходимостью улучшения механизма управления предприятием. Дополнена классификация по местам возникновения затрат по экономическому принципу в зависимости от последовательности группировки затрат. Учитывая практику зерноперерабатывающих предприятий, определены принципы ключевых критериев создания центров ответственности и предложены показатели оценки центров ответственности. Обосновано, что группировка затрат по местам их возникновения и центрам ответственности позволяет организовать четкий и отлаженный контроль за их осуществлением в процессе зерноперерабатывающего производства, а использование бюджетирования выявляет преимущества в планировании ресурсов предприятия, текущего и рыночного спроса на зерно и продукты его переработки.

Ключевые слова: управленческий учет, издержки производства, места возникновения затрат, центры ответственности, бюджетирование.

ANNOTATION

The article examines the system of accounting of costs by places of their origin and centers of responsibility, which is due to the need of improvement of the enterprise management mechanism on harvesting and processing of grain in terms of securing the personalized responsibility for the conservation and rational use of production resources. By generalizing the literature and research practices of enterprises on grain harvesting and processing, the author supplements the classification by the places of costs origin by economic principle depending on the cost grouping sequence. Considering the important aspects of the current practice of grain processing enterprises, the principles of the key criteria for the creation of centers of responsibility have been determined. On the basis of such criteria, indicators for the evaluation of responsibility centers for grain harvesting and processing enterprises have been proposed. Emphasis is placed on the expediency of dividing the whole set of information on the grain production costs by the centers of responsibility into subsystems, each of which corresponds to a separate level of management and allows to provide the necessary information to the enterprise. Management executives. It is determined that the purpose of the responsibility centers accounting is to summarize the cost and income data for each responsibility center in order to determine the deviations from the given parameters of the appropriate center, so that the deviation can be attributed to a specific person. For the establishment and operation of a functional cost management system for the centers of responsibility on grain harvesting and processing enterprises, it is proposed: to identify the centers of costs origin; to draw up a regulatory estimate for each center of responsibility and submitting regular fulfillment reports; to analyze the causes of deviations and evaluation of the center's activity. It is noted that the use of budgeting shows advantages in both short-term and long-term planning of enterprise resources, behavior of competitors, current and market demand for grain and products of its processing. To this end, a consolidated budgeting sequence for the enterprise on the grain harvesting and processing has been proposed.

Key words: management accounting, costs of production, cost centers, responsibility centers, budgeting.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкових перетворень підприємства зацікавлені у поліпшенні ефективності господарської ді-

яльності. Здійснення цього важливого завдання вимагає удосконалення системи управління суб'єктом господарювання. Ухвалення оптимального управлінського рішення можливе за умови створення та впровадження в практику управління інформаційної системи, яка орієнтована на вимоги управління діловою активністю суб'єкта господарювання. Основою цієї системи є раціональна організація та ефективна методика управлінського обліку витрат виробництва за місцями їх виникнення і центрами відповідальності.

Удосконалення управлінського обліку витрат на підприємстві за місцями їх виникнення та центрами відповідальності скероване на своєчасність та доцільність управлінських рішень щодо оптимальності і доцільності їх здійснення з урахуванням фінансових можливостей суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значний внесок у дослідження теоретичних і прикладних аспектів питання обліку витрат зробили вітчизняні та зарубіжні економісти. Окремі питання теорії та методології бухгалтерського обліку витрат знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, таких як: С.Ф. Голов, В.І. Єфіменко, М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар, Т.П. Карпова та ін. Водночас багато питань потребують подальшої розробки теоретичних і методологічних аспектів у зв'язку зі стрімким розвитком постіндустріальної економіки, що вносить зміни в організацію облікової системи суб'єкта господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Застосування ефективної методики управлінського обліку витрат за місцями їх виникнення та центрами відповідальності залишається одним із найактуальніших питань, оскільки від наявності у суб'єкта господарювання чіткої політики, яка веде до оптимізації та зниження витрат, залежить його платоспроможність, конкурентоспроможність, кінцевий результат діяльності та його подальший розвиток.

Метою дослідження є розроблення теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо удосконалення організації обліку витрат у розрізі місць їх виникнення та центрів відповідальності.

Викладення основного матеріалу дослідження. На підприємствах із заготівлі та переробки зерна характер технології і виробничий цикл суттєво впливають на структуру обліку витрат. Виробничий процес зернопереробного виробництва побудовано на принципах потокового виробництва, основою якого є однопредметна або багатопредметна потокова лінія. Від виду продукції, що виробляється, залежить послідовне утворення витрат від сировинного підрозділу до виходу готової продукції і передачі її на склад чи реалізацію.

Виробничий процес на зернопереробних підприємствах дуже складний і являє собою сукупність різноманітних, але пов'язаних між собою технологічних, трудових процесів, а також

допоміжних процесів обслуговування. Основні технологічні процеси безпосередньо пов'язані з перетворенням вихідної сировини в готову продукцію (зерна у борошно, різних видів сировини у комбікорми тощо).

Допоміжні процеси не пов'язані безпосередньо із виготовленням продукції, і призначення їх полягає у технічному обслуговуванні основних процесів, надаванні основному виробництву певних послуг, зокрема, забезпечення різними видами енергії, інструментом та пристосуваннями, виконання ремонтних робіт тощо. Разом вони становлять допоміжне виробництво суб'єкта господарювання.

До обслуговуючих відносять процеси, які здійснюють матеріальне обслуговування основного і допоміжного виробництв. Вони пов'язані з прийманням, розміщенням і зберіганням сировини, готової продукції, допоміжних матеріалів, палива, їх транспортуванням від місць зберігання до місць витрачання тощо.

Виробничі процеси зернопереробних підприємств складаються із великої кількості різноманітних операцій. Їх класифікують за двома основними ознаками: за призначенням у процесі виробництва та за способом виконання або ступенем механізації.

Проведений моніторинг засвідчив те, що облікова практика витрат виробництва на підприємствах із заготівлі та переробки зерна здебільшого скерована на узагальнене групування витрат за видами продукції борошномельно-круп'яного та комбікормового виробництв. Що стосується витрат, то вони обліковуються у розрізі цехів основного виробництва без виокремлення дільниць, робочих місць та технологічних переділів. Чільними недоліками такої узагальненої організації обліку є те, що держана інформація не дозволяє оперативно розкривати відхилення у витрачанні ресурсів за конкретними місцями їх виникнення, встановлювати причини і відповідальних за ці відхилення, що призводить до виникнення невиправданих втрат і зростання собівартості зернопереробної продукції.

Поліпшення механізму управління зернопереробним підприємством вимагає закріплення персоналізованої відповідальності за збереження та раціональне використання виробничих ресурсів. При цьому розподіл повноважень і відповідальності передбачає виділення на підприємстві саме таких центрів, за якими буде організовано виробничу діяльність і здійснено оцінку результатів. Для обліку і контролю показників діяльності таких виділених центрів необхідно запровадити системи обліку і контролю за місцями виникнення витрат і центрами відповідальності. Побудова цієї системи в межах окремих структурних одиниць та відповідальних осіб повинна забезпечувати відбиття, накопичення, оперативний аналіз, контроль і представлення інформаційних даних про витрати та результати. Хоча зазначена система не є новою, проте специфіка організаційно-техно-

гічної структури виробництва та внутрішньовиробнича спеціалізація зернопереробних підприємств вимагає розробки моделі такої системи безпосередньо для галузі хлібопродуктів.

Вивчені літературні джерела та практика досліджень зернопереробних підприємств дають можливість запропонувати класифікацію за місцями виникнення витрат за економічним принципом. Залежно від послідовності групування витрат за місцем їх виникнення необхідно розрізняти початкові, проміжні та кінцеві місця витрат (рис. 1).

Первісною структурною ланкою підприємства є робоче місце. Робочі місця на зернопереробних підприємствах класифікують від способу виконання операцій, від кількості робітників, від характеру їхнього руху та рівня спеціалізації. Проміжні місця визначаються для вищого узагальнення витрат, що є характерним для підрозділів підприємств, які формують центри витрат.

На комбінатах хлібопродуктів центри витрат згруповані за видами цехів: основного, допоміжного, обслуговуючого та побічного виробництва. Цехи у свою чергу поділяються на відділення або виробничі дільниці. На зернопереробних підприємствах відділення основних цехів, як правило, чітко розмежовані та ізольовані у зв'язку з особливостями протікання окремих процесів і вимогами, що пред'являються до продукції.

У борошномельних цехах виділяють зерноочищувальне, розмел'не і вибієне відділення, у круп'яних – зерноочищувальне, лущильне та вибієне. У комбікормових цехах, які виробляють розсипні комбікорми, стадії їх виробництва зазвичай не розмежовуються і цехи на відділення, як правило, не поділяють. Іноді ізолюють лише окремі процеси підготовчої стадії, а саме приготування збагачувальних сумішей, підготовка макухи і шротів.

У цехах допоміжного та обслуговуючого виробництва відділення або виробничі дільниці можуть являти собою також закінчені процеси обробки предметів праці або виконання відповідних робіт. Прикладом є окремі склади, трансформаторна підстанція і котельня у складі енергосилового цеху; окремі склади у підпорядкуванні елеваторно-складського цеху тощо.

Номенклатура місць виникнення витрат залежить від технологічних особливостей виробничого процесу, що визначаються галузевою специфікою. Виробництво продукції зернопереробки відноситься до комплексного типу і є безперервним процесом однопередільної технологічної переробки сировини,

який у своїй більшості носить закритий характер і протікає під впливом термічної обробки. Враховуючи це, на зернопереробних підприємствах доцільно виокремлювати місця виникнення витрат за адміністративною, технологічною та умовною ознаками.

За адміністративною ознакою місцями (центрами) виникнення витрат є виробничі одиниці, які засновуються на однорідності процесів праці, використанні однотипного обладнання, територіальній відокремленості з урахуванням організаційної схеми підприємства.

Умовні місця виникнення витрат являють собою такі ділянки технологічної лінії, в яких можна кількісно визначити та виміряти витрати сировини з метою оперативного контролю за ними лише за достатньої наявності відповідних вимірювальних приладів та лічильників.

За технологічною ознакою місцями виникнення витрат є технологічні дільниці, які виокремлюються відповідно до характеру операцій виробничого процесу. Одночасно технологічні дільниці можуть включати у собі декілька місць виникнення витрат, тобто вони є центрами витрат. Оскільки на комбінатах хлібопродуктів під час виробництва певного виду продукції застосовуються відповідні потокові лінії, необхідно зазначені місця виникнення витрат для кожного з них визначати окремо.

Організаційна структура зернопереробних підприємств побудована таким чином, що її управління повинно здійснюватися децентралізовано, тобто делегування повноважень приймати рішення [1, с. 460].

Перевагою децентралізованого управління є можливість вищого керівництва зосередитися на глобальних стратегічних проблемах і рішеннях, а оперативне ухвалення рішень доручити менеджерам, які найглибше розуміються на суті проблеми. Проте такий вид управління не позбавлений певних вад. По-перше, він ускладнює процес

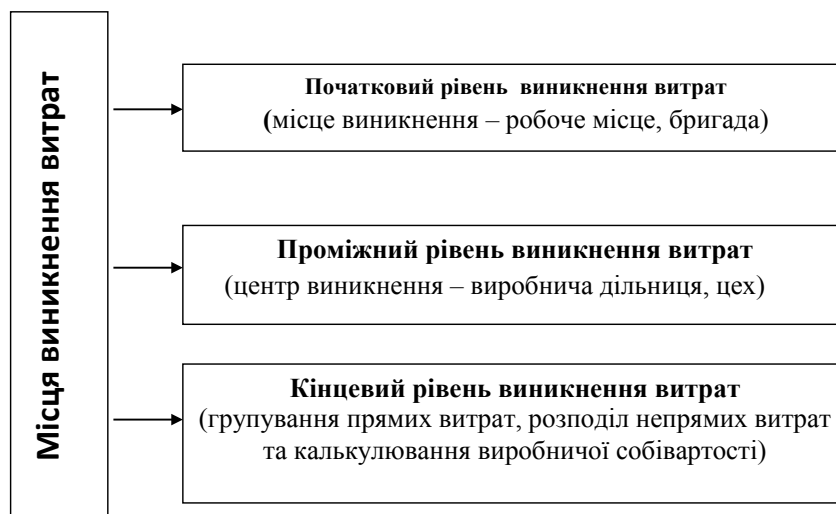


Рис. 1. Послідовність групування витрат виробництва зернопродукції за місцями їх виникнення

Джерело: сформовано автором на основі [1; 2; 3]

координації діяльності. По-друге, існує ймовірність появи нездорової внутрішньої конкуренції. По-третє, збільшуються витрати на утримання обслуговуючого персоналу. Беручи до уваги переваги та недоліки децентралізованого управління, можна запропонувати саме таку форму управління для зернопереробних підприємств.

Місця та центри виникнення витрат є основою для виділення на зернопереробних підприємствах центрів (сегментів) відповідальності.

Центри (сегменти) відповідальності (responsibility center) – це групування витрат на виробництво за окремими підрозділами і відповідальними особами, яке забезпечує колективну та індивідуальну відповідальність і зацікавленість у зниженні собівартості. До того ж, центром відповідальності є місце, де виникають правові відносини між учасниками господарських процесів.

Що стосується місць виникнення витрат і центрів відповідальності, то слід зазначити, що між ними в економічній літературі немає чіткого розмежування, а самі дефініції не усталені. Так, професор С.Ф. Голов вважає, що центр відповідальності – сфера (сегмент) діяльності, в межах якої встановлено персональну відповідальність менеджера за показники діяльності, які він повинен контролювати [2, с. 353]. Центр витрат, за визначенням С.Ф. Голова, – це підрозділ (цех, ділянка, бригада), керівник якого контролює витрати, проте не контролює доходів, інвестицій [2, с. 353]. Із наведеної цим ученим схеми [2, с. 354] видно, що надалі він не додержується такого поділу, оскільки як центри відповідальності наводить центр витрат, центр прибутку, центр інвестицій. Професор М.С. Пушкар дає визначення центрів витрат і сфер відповідальності [3, с. 225]. Цей автор вживає термін «сфери діяльності» і вважає, що в кожній з них виділяються центри витрат, у розрізі яких плануються та обліковуються витрати виробництва [3, с. 124]. За визначенням Т.П. Карпової, сегмент підприємницької діяльності – вид продукції, підрозділ, зона ринку [4, с. 275]. Центр виникнення витрат вона визначає як відокремлений структурний підрозділ підприємства, де є можливість організувати планування, нормування і облік витрат виробництва, а центр відповідальності за витрати – відокремлений структурний підрозділ підприємства, який очолює менеджер, де є можливість в одному обліковому процесі об'єднати центр виникнення витрат і відповідальність менеджера [4, с. 308].

Центр витрат, за формулюванням Рей Вандер Віла, – відділ чи виробнича одиниця, в якій відбувається споживання ресурсів і можна накопичити відповідні витрати [5, с. 476]. Центр відповідальності – будь-який підрозділ, де контролюється виникнення витрат, отримання доходів або використання інвестиційних доходів [5, с. 157]. Центр відповідальності перебуває під управлінням одного керівника. Більшість центрів витрат і обслуговування одночасно є та-

кож центрами відповідальності, оскільки майстер дільниці чи менеджер одночасно є відповідальними за показники їхньої роботи [5, с. 476].

Для прикладу наведемо структуру ДП «Чортківський комбінат хлібопродуктів» за центрами відповідальності (рис. 2).

Структура діяльності зернопереробних підприємств побудована таким чином, що різниця між центрами відповідальності, місцями виникнення витрат та центрами витрат є суттєвою, але при цьому очевидна і єдність цих об'єктів.

На комбінатах хлібопродуктів місцем виникнення витрат може бути робоче місце і бригада, центром витрат – лінія, дільниця, цех. При цьому місцями виникнення витрат виробництва є структурні підрозділи, які залежать від виду та технології виробництва й відрізняються від центрів витрат саме чітким місцем у структурі підприємства, економічною характеристикою та соціальним змістом. Водночас місця або центри виникнення витрат можуть виступати як центри відповідальності, якщо керівники структурних підрозділів несуть матеріальну відповідальність за рівень витрат на виробництво й результати роботи. Так, для досліджених підприємств борошномельний, круп'яний чи комбікормовий цехи можуть виступати як місце і центр виникнення витрат та центр відповідальності одночасно.

Місця та центри витрат пов'язують із калькулюванням собівартості продукції зернопереробки, а центри відповідальності – з управлінням собівартістю і визначенням результатів діяльності окремих підрозділів підприємства.

Враховуючи всі важливі моменти наявної практики зернопереробних підприємств, основні критерії створення центрів відповідальності повинні ґрунтуватися на таких засадах, як:

1) територіальна відокремленість та функціональна однорідність центрів;

2) можливість точного планування й обліку витрат та результатів паралельно з гнучкістю управління;

3) персональна відповідальність повинна бути закріплена за кожним керівником підрозділу;

4) правильний вибір контролюючих параметрів.

Зазначені критерії дають можливість запропонувати показники оцінки центрів відповідальності для зернопереробних підприємств (табл. 1).

Всю сукупність інформації про витрати зернопереробного виробництва за центрами відповідальності можна поділити на підсистеми, кожна з яких відповідає окремому рівню управління і дає змогу забезпечити необхідною інформацією керівництво підприємства.

Найвищим рівнем центрів відповідальності є підприємство (рівень 5), керівництво якого контролює загальний рівень витрат, обсяги прямих і накладних витрат. Акумуляування витрат на рівні переділу – цеху (рівень 4) дає змогу контролювати прямі (сировина, матеріали, використання трудових ресурсів) та витрати на утримання цеху; формування цехової собівар-

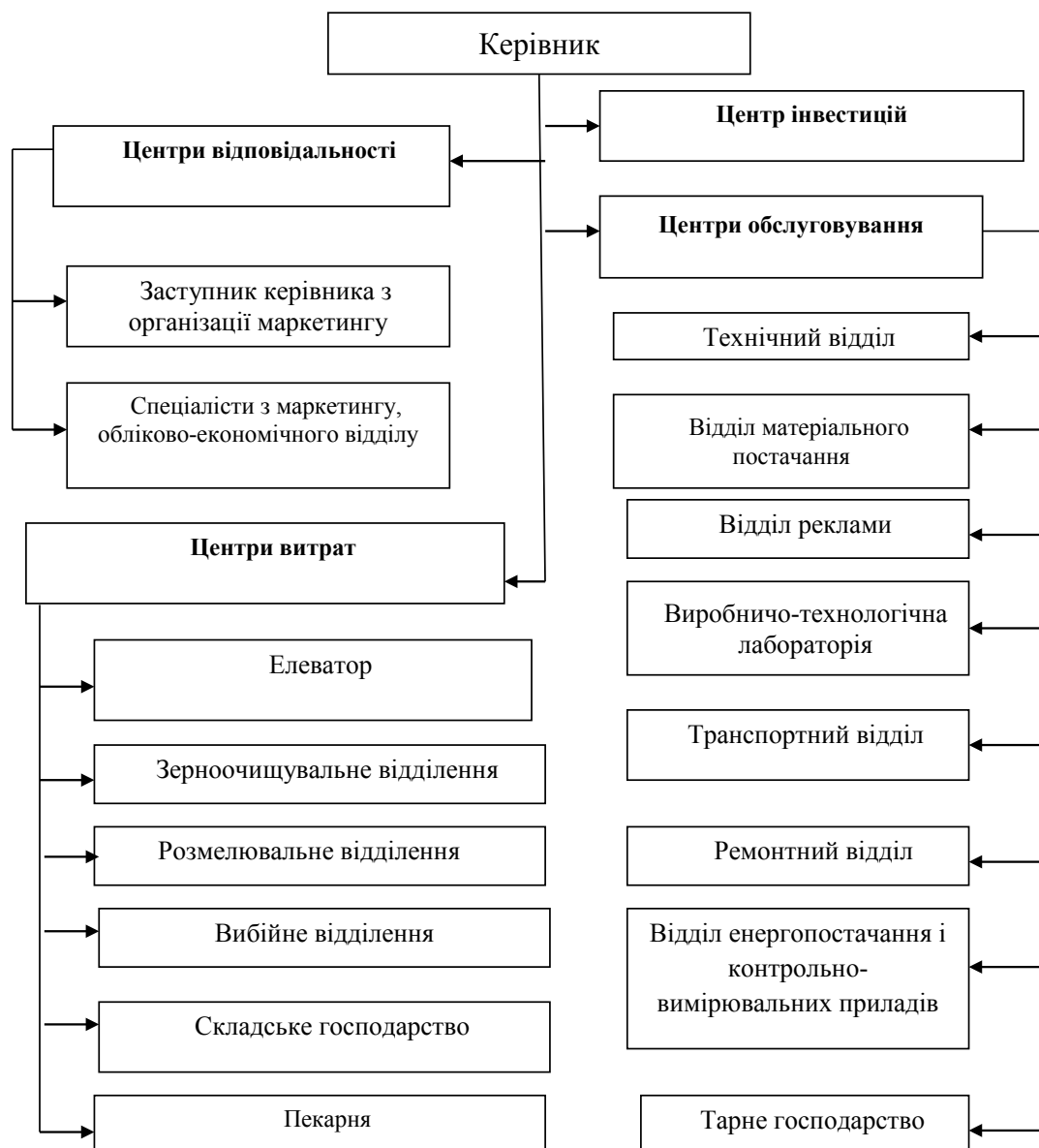


Рис. 2. Центри відповідальності ДП “Чортківський комбінат хлібопродуктів”

тості, обсяги виробництва продукції у розрахунку за цехом та на одного працюючого, якість та ритмічність використання обладнання.

Витрати, що визначаються за певним виробничим відділенням (рівень 3): зерноочи-

шувальне, розмелювальне і вибієне відділення для борошномельного цеху та зерноочишувальне, луцильне і вибієне відділення для круп'яного цеху, дають змогу контролювати рівень витрат (економії) матеріальних, трудових ресурсів за

Таблиця 1

Характеристика показників оцінки центрів відповідальності для зернопереробного виробництва

Рівні управління та центрів відповідальності	Місця та центри виникнення витрат	Об'єкти контролю витрат за центрами відповідальності	Показники оцінки центрів діяльності
(5) Підприємство	Відділ маркетингу та збуту	Витрати на виготовлення та реалізацію продукції	Повна собівартість продукції
(4) Цех (переділ)	Виробничі відділення	Витрати цеху	Цехова виробнича собівартість
(3) Виробнича дільниця	Технологічні лінії	Витрати технологічної лінії	Собівартість технологічної лінії
(2) Бригада	Виробничі дільниці, закріплені за бригадою	Витрати бригади	Прямі витрати бригади
(1) Робоче місце	Група обладнання Робоче місце	Витрати технологічного процесу	Прямі витрати робочого місця

визначеними ділянками. Під час визначення витрат бригади (рівень 2), можливий контроль використання робочого часу (простої, робота у позаурочний час); рівень використання матеріальних ресурсів та виробітку. Витрати, що визначаються за робочим місцем (рівень 1), дозволяють контролювати рівень обсягу виробництва у натуральному та вартісному вимірах, економію сировини та матеріалів, продуктивність праці та якість продукції.

Отже, мета обліку за центрами відповідальності полягає в узагальненні даних про витрати і доходи за кожним центром відповідальності з метою визначення відхилень від заданих параметрів відповідного центру, щоб відхилення можна було віднести на конкретну особу. Тобто для ухвалення управлінських рішень необхідно персоніфікувати відповідальність за допущені перевитрати. Існуюча практика обліку витрат у зернопереробному виробництві ведеться так званим “котловим” методом, коли витрати групуються загалом за цехом (переділом), тому в обліку не передбачено поділ витрат на виробництво за місцем їх виникнення. А це призводить до того, що неможливо персоніфікувати відповідальність підрозділів і конкретних працівників за допущені перевитрати ресурсів у виробництві, допущення виробничого браку.

Таким чином, нині управління витратами під час формування собівартості зернопродукції не є системним. Для створення і функціонування оперативної системи управління витратами за центрами відповідальності на зернопереробних підприємствах пропонується:

- визначення центрів виникнення витрат;
- складання нормативного кошторису для кожного центру відповідальності та подання регулярної звітності про виконання;
- аналіз причин відхилень і оцінка діяльності центру.

Ефективне управління витратами повинно здійснюватися за допомогою прямого та зворотного зв'язку. Під час управління витратами з прямим зв'язком оцінці підлягають майбутні результати і ставиться мета установити контроль для запобігання виникненню відхилень від очікуваних результатів.

Система управління із зворотним зв'язком полягає у порівнянні фактичних показників із кошторисними для виявлення відхилень і здійснення коригуючих дій з метою узгодження майбутніх результатів з кошторисними (бюджетними) показниками.

Головним інструментом управлінського обліку, який дозволяє контролювати діяльність центру витрат, є бюджет. Бюджетування – це, з одного боку, процес складання планів і кошторисів, а з іншого – управлінська технологія, призначена для розроблення і підвищення фінансової обґрунтованості прийнятих управлінських рішень [6, с. 203]. Процес бюджетування на підприємстві можна розділити на три головні етапи:

1. Складання планового бюджету.
2. Облік фактичного виконання бюджету.
3. Контроль та аналіз результатів виконання бюджету [7, с. 203].

Під бюджетом маємо на увазі формалізований письмовий звіт про плани управління на майбутнє. Вони визначаються у вартісних параметрах, що і відрізняє їх від планів, які можуть складатися без грошової оцінки. Отже, в цьому контексті бюджет виступає як внутрішньовиробничий фінансовий план. Бюджет для центру витрат повинен містити інформацію про очікувані витрати, які ґрунтуються на планах управління і концепції витрат, що контролюються.

Визначення статей витрат, що підлягають контролю, – головне завдання при впровадженні на підприємстві системи обліку за центрами відповідальності. В ідеальному варіанті усі витрати повинні бути закріплені за відповідними підрозділами і конкретними відповідальними особами. Якщо за визначеним центром закріплена відповідальність за відповідні статті витрат, то менеджер такого підрозділу повинен мати реальну можливість впливати на величину цих витрат. Зазвичай на практиці абсолютного контролю або повного впливу може не існувати, тому дуже часто використовують таке поняття, як “відносний контроль”. Такий контроль означає, що менеджер має контроль над більшістю факторів, що впливають на цю статтю бюджету. Тому для забезпечення кооперації менеджерів різних напрямів і впевненості в обґрунтуванні відображених у бюджеті цілей необхідно кожного менеджера задіяти у підготовку свого бюджету.

Для контролю виробничих витрат доцільно використовувати гнучкі бюджети. Гнучка система дозволяє перераховувати очікувані витрати на фактичний обсяг виробництва. Перерахунок полягає у чіткому розподілі усіх витрат, що враховуються, на змінні та постійні і наступному коригуванні очікуваних змінних витрат на коефіцієнт фактичної зміни обсягу виробництва. Це дозволяє зняти зміну витрат, що не контролюється, тому що обсяг виробництва не контролюється центрами витрат.

Згідно з концепцією обліку витрат за центрами відповідальності, для формування зведеного бюджету зернопереробного підприємства пропонується починати з нижчого рівня управління. На першому етапі керівники різних підрозділів складають бюджети стосовно діяльності, за яку вони відповідають, а далі ці бюджети послідовно узагальнюються і координуються на вищому рівні.

Звіт кожного рівня управління включає у себе: назву статей витрат, що контролюється, витрати згідно з бюджетом, фактичні витрати, відхилення від кошторису. Відхилення можуть бути позитивними й означати перевитрати або негативними й означати економію витрат. Бюджетні дані у звіті перераховуються за формулою гнучкого бюджету таким чином, що вони відображають реальний рівень випуску. На підставі центрів виникнення витрат та центрів відповідальності можна запро-

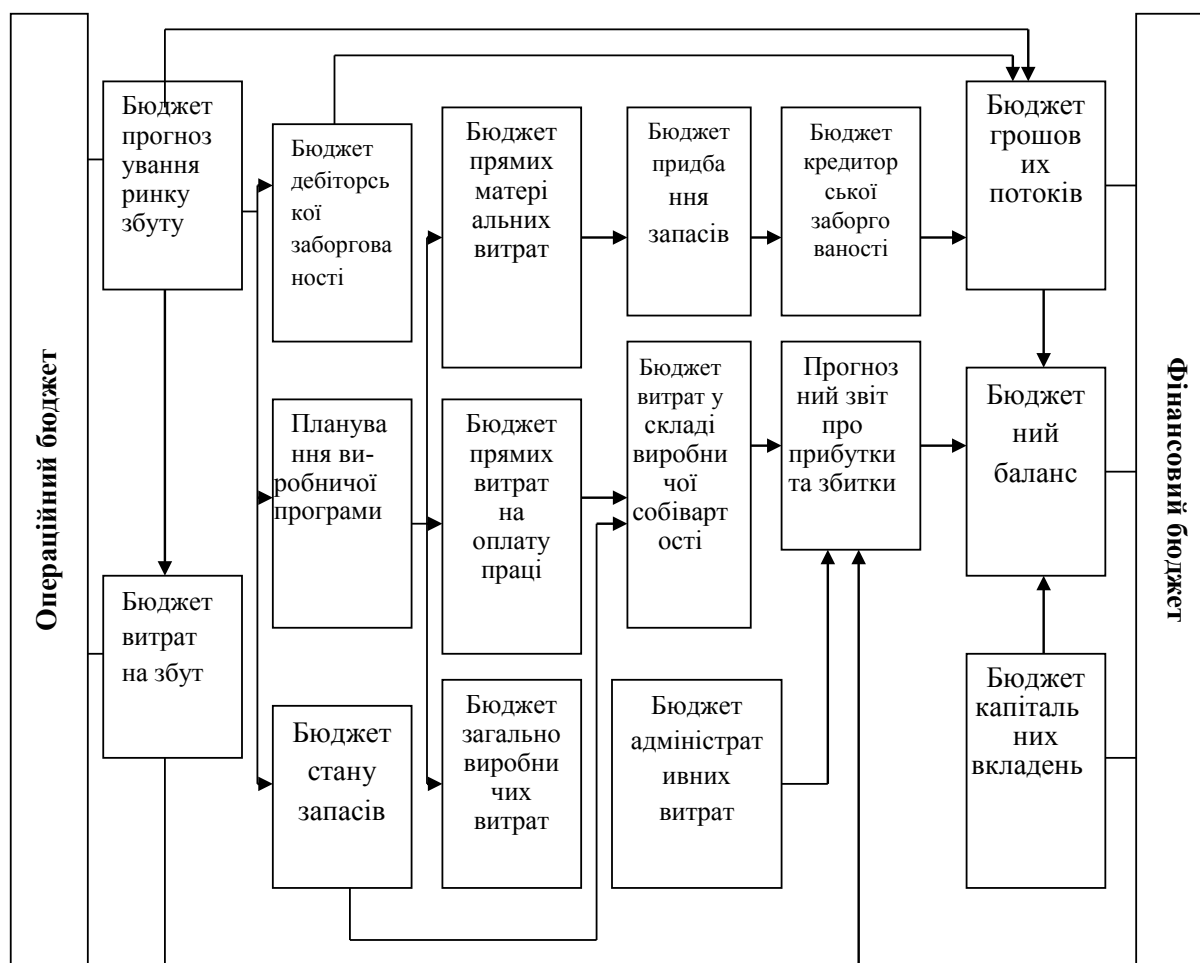


Рис.3. Послідовність складання зведеного бюджету зернопереробного підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [1; 2; 7]

понувати формування зведеного бюджету на зернопереробних підприємствах (рис. 3).

Висновки з цього дослідження. Створення ефективного механізму управління підприємством із заготівлі та переробки зерна вимагає закріплення персоніфікованої відповідальності за збереження та раціональне використання виробничих ресурсів. При цьому розподіл повноважень і відповідальності передбачає виділення на підприємстві саме таких центрів, за якими буде організовано виробничу діяльність і здійснено оцінку результатів. Можна стверджувати, що групування витрат за місцями їх виникнення та центрами відповідальності дає змогу організувати чіткий та налагоджений контроль за їх здійсненням у процесі зернопереробного виробництва, а використання бюджетування виявляє переваги як у короткостроковому, так і довгостроковому плануванні ресурсів підприємства, поведінки конкурентів, поточного та ринкового попиту на зерно та продукти його переробки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С.Ф., Єфіменко В.І. Фінансовий та управлінський облік. Київ : ТОВ "Автоінтерсервіс", 1996. 544 с.

2. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник. Київ : «Центр учбової літератури», 2018. 534 с.
3. Пушкар М.С., Пушкар Р.М. Контролінг – інформаційна система стратегічного менеджменту. Тернопіль : Карбланш, 2004. 370 с.
4. Карпова Т.П. Управленческий учет : учебник для вузов. Москва : Аудит, ЮНИТИ, 2002. 350 с.
5. Управленческий учет / Под ред. В.Паляя и Р. Вандер Вила. Москва : Инфра-М, 1997. 480 с.
6. Шим Д. К., Сігел Д.Г. Основи комерційного бюджетування. Покрокове керівництво. Абетка. 2001. 496 с.
7. Герасимович А.М., Герасимович І.А., Морозова-Герасимович Н.А. Методичні засади управлінського обліку виробничих витрат в умовах бюджетування. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. 2014. № 2. С. 15–19.

REFERENCES:

1. Holov S.F., Yefimenko V.I. (1996) Finansovyy ta upravlins'kyi oblik [Financial and management accounting]. Kyiv: TOV "Avtointerservis". (in Ukrainian)
2. Holov S.F. (2018) Upravlins'kyi oblik [Management accounting]. Kiev: Tsentr uchbovoyi literatury". (in Ukrainian)
3. Pushkar M.S., Pushkar R.M. (2004) Kontrollinh – informatsiy-na systema stratehichnoho menedzhmentu [Controlling is an

- information system of strategic management]. Ternopil': Kart-blansh. (in Ukrainian)
4. Karpova T.P. (2002) Upravlencheskiy uchet: uchebnyk dlya vuzov [Management accounting: a textbook for universities]. Moskva: Audit, YUNITI. (in Russian)
 5. V. Paliy i R. Vander Vil (1997) Upravlencheskiy uchet [Management accounting]. Moskva: Infra-M. (in Russian)
 6. Shim D.K., Sigel D.G. (2001) Osnovy komertsynoho byudzhetuвання. Pokrokovе керівnytstvo [Fundamentals of commercial budgeting. Walkthrough]. Abetka. (in Ukrainian)
 7. Herasymovych A.M., Herasymovych I.A., Morozova-Herasymovych N.A. (2014) Metodichni zasady upravlins'koho obliku vyrobnychkykh vytrat v umovakh byudzhetuвання [Methodical principles of management accounting of production costs in the conditions of budgeting]. Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky", no. 2, pp. 15–19.

УДК 35.082.4

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-41>**Кудирко О.М.**

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Kudyrko Olena

*Candidate of Sciences (Economic), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation,
Vinnitsa Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-КАДРОВИЙ АУДИТ ЯК СКЛАДНИК ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ

ORGANIZATION AND STAFF AUDIT AS A COMPONENT OF LABOR EFFICIENCY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та проаналізовано організацію кадрового аудиту як одного з інноваційних механізмів якісної оцінки стану кадрового ресурсу і кадрових процесів, які забезпечують досягнення цілей діяльності підприємств та ефективності праці. Розглянуто поняття «організаційно-кадровий аудит» та зазначено основні завдання, поставлені перед ним. Основною проблематикою є недостатня кількість поставлених завдань, що сприяє неефективному використанню трудових ресурсів. Висвітлено доцільність застосування кадрового аудиту та його необхідність для підприємств. Зазначено три напрями кадрового аудиту та проаналізовано їх взаємозв'язок. Прописано основні можливості, які надає аудит персоналу для підприємства. Проведено оцінку ефективності кадрового аудиту. Запропоновано конкретні дії для досягнення ефективної системи аудиту кадрів для підприємств.

Ключові слова: консалтингові послуги, контроль кадрів, аудит, персонал, система, потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена и проанализирована организация кадрового аудита как одного из инновационных механизмов качественной оценки состояния кадрового ресурса и кадровых процессов, обеспечивающих достижение целей деятельности предприятий и эффективности труда. Рассмотрено понятие «организационно-кадровый аудит» и указаны основные задачи, которые поставлены перед ним. Основной проблематикой является недостаточное количество поставленных задач, что способствует неэффективному использованию трудовых ресурсов. Освещены целесообразность применения кадрового аудита и его необходимость для предприятий. Отмечено три направления кадрового аудита и проанализирована их взаимосвязь. Прописаны основные возможности, которые предоставляет аудит персонала для предприятия. Проведена оценка эффективности кадрового аудита. Предложены конкретные действия для достижения эффективной системы аудита кадров для предприятий.

Ключевые слова: консалтинговые услуги, контроль кадров, аудит, персонал, система, потенциал.

ANNOTATION

The article considers and analyzes the organization of personnel audit, as one of the innovative mechanisms of qualitative assessment of the state of human resources and personnel processes that ensure the achievement of the goals of enterprises and labor efficiency. In the present, one of the most promising areas of audit is the analysis of the subject's workforce. The purpose of the

article is to analyze the organizational and personnel audit as one of the innovative mechanisms for qualitative assessment of the state of human resources and personnel processes that ensure the achievement of the goals of enterprises and work efficiency. In modern conditions of management consulting services on personnel management is an important direction of growth of personnel potential of the enterprise. The main problem is the insufficient number of tasks, which contributes to the inefficient use of manpower. Also, conceptual complex developments on the formation of personnel audit mechanism at the enterprise, taking into account the organizational and legal requirements of the legislation are practically absent. Influences, provision of reliable, timely and complete information for the evaluation of personnel processes and decision making. The concept of «organizational and personnel audit» is considered and the main tasks set before it are stated. The expediency of the use of personnel audit and its necessity for the enterprises are highlighted. In order to substantiate decisions based on the functional audit, the full range of HR management functions required in the article is required. It is noted that the most comprehensive classification of personnel audit is represented by domestic specialists. Three areas of staff audit are identified and their relationship is analyzed. In addition, the main opportunities provided by the audit of personnel for the company were outlined. Assessment of the effectiveness of personnel audit. Undoubtedly, personnel audit is an important tool for analyzing and evaluating the personnel potential of an enterprise. Specific steps are proposed to achieve an effective enterprise audit system.

Key words: consulting services, personnel control, audit, personnel, system, potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання консалтингові послуги з управління персоналом є важливим напрямом зростання кадрового потенціалу підприємства. Одним із видів консалтингових послуг з управління персоналом є кадровий аудит, що спрямований на оцінку кадрових процесів, системи управління персоналом та розроблення пропозицій щодо підвищення кадрового потенціалу підприємства.

Початковою умовою для створення дієвого механізму управління персоналом і мінімізації кадрових ризиків вважається складання системи внутрішнього контролю кадрового аудиту

фірми, яка зобов'язана гарантувати прогноз точної роботи персоналу фірми, оперативне виявлення несприятливих впливів, забезпечення достовірної та актуальної інформації для оцінки кадрових процесів і прийняття висновків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблематика аудиту персоналу в Україні активно вивчається консалтинговими компаніями і представлена в окремих публікаціях. Теоретична сутність, цілі і методи кадрового аудиту розглядаються як предмет дослідження російськими і українськими вченими, такими як А. Кібанов, В. Лученко, І. Миколайчук, Т. Ніконов, Ю. Одегов. Різні нюанси технології та методів оцінки кадрового потенціалу висвітлено в роботах Т. Білоруса, Б. Беккера, А. Вязигіна, В. Данюка, В. Півня, С. Іванова, Е. Моргунова, Ф. Хміля, Ж. Фітц та ін. Крім того, необхідно звернути увагу на науково-методичні розробки Е. Мниха, Н. Барабаша, М. Никоновича, Н. Іванової та ін., де висвітлено фінансові нюанси аудиту праці та її оплати.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Концептуальні групові розробки щодо формування механізму аудиту персоналу на підприємстві з урахуванням організаційно-правових вимог законодавства практично відсутні. Проведений аналіз літературних джерел свідчить про необхідність подальшого розроблення визначення завдань кадрового аудиту, що сприятиме ефективному використанню праці трудових ресурсів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз організаційно-кадрового аудиту як одного з інноваційних механізмів якісної оцінки стану кадрового ресурсу і кадрових процесів, які забезпечують досягнення цілей діяльності підприємств та ефективності праці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз зарубіжного досвіду роботи з кадрами в системі владних органів, а також у сфері бізнесу, звідки традиційно управлінська наука і влада черпають новації, засвідчив, що за наявності основної умови ефективності кадрової політики, якою є адміністративна воля керівництва, її системна реалізація потребує сучасних інноваційних механізмів.

Поняття організаційно-кадрового аудиту стає все більш використовуваним і широковідомим терміном, який використовується в консультаціях із боку кадрових агентств, котрі пропонують різні види послуг з аудиту персоналу.

Організаційно-кадровий аудит дає оцінку взаємозв'язку між структурним та кадровим потенціалом організації, її цілями та стратегіями розвитку з метою підготовки та прийняття стратегічних висновків на майбутнє. Оцінювання проводиться в трьох якостях: кадрові проце-

дури – політика кадрової організації; структура організації – відповідність та ієрархія провідних компонентів, рівень жорсткості, еластичності організаційної конфігурації; кількісні та якісні властивості персоналу [3, с. 55].

Основною метою кадрового аудиту є виявлення завдань, пов'язаних із людськими ресурсами компанії, безпосередньо розроблення завдання для їх вирішення.

Об'єктами кадрового аудиту вважаються робоча група, всі види аспектів її господарського завдання та поведінки, основи та методи управління персоналом.

Аудит кадрового стану та кадрового потенціалу дає змогу виявити ступінь укомплектованості та потреб у персоналі, необхідність професійного розвитку, стиль управління, соціально-психологічний клімат, інноваційний потенціал, поділ персоналу в організації.

Проводячи організаційно-кадровий аудит, керівник персоналу зобов'язаний вирішити важливе питання, чи володіє установа необхідними людськими ресурсами для функціонування та конфігурації, чи здатний персонал працювати досить продуктивно та відповідно до вибраної стратегії. Для цього необхідно оцінити фактичний склад персоналу, а також особливості самого персоналу, наявність майстерно вагомих властивостей та даних.

Проведення кадрового аудиту на підприємстві є доцільним у таких випадках:

- наявність непродуктивних втрат часу на підприємстві;
- необґрунтоване зростання чисельності управлінського персоналу;
- зростання середньої тривалості робочого часу персоналу, поява необхідності затримуватися на роботі після закінчення робочого дня;
- відсутність стратегії розвитку підприємства та системи контролю ключових показників діяльності;
- атестація персоналу на підприємстві не проводиться;
- наявні посадові інструкції є застарілими і не відображають сучасних вимог до персоналу;
- оцінка персоналу проводиться тільки керівником підприємства на власний розсуд;
- відсутність зрозумілої для працівників системи мотивації;
- висока плинність кадрів на підприємстві;
- планується реорганізація підприємства.

В умовах соціально орієнтованої економіки, а також високої конкуренції ускладнюються процеси управління персоналом, особливо у великих, компаніях, що зумовлює необхідність класифікації напрямів та методичних прийомів проведення кадрового аудиту відповідно до чинного законодавства й сучасних вимог міжнародних стандартів.

Найбільш усебічна класифікація кадрового аудиту представлена такими вітчизняними фахівцями, як А. Кібанов, Ю. Одегов, Т. Ніконова. Вони виокремлюють дві провідні галузі аудиту

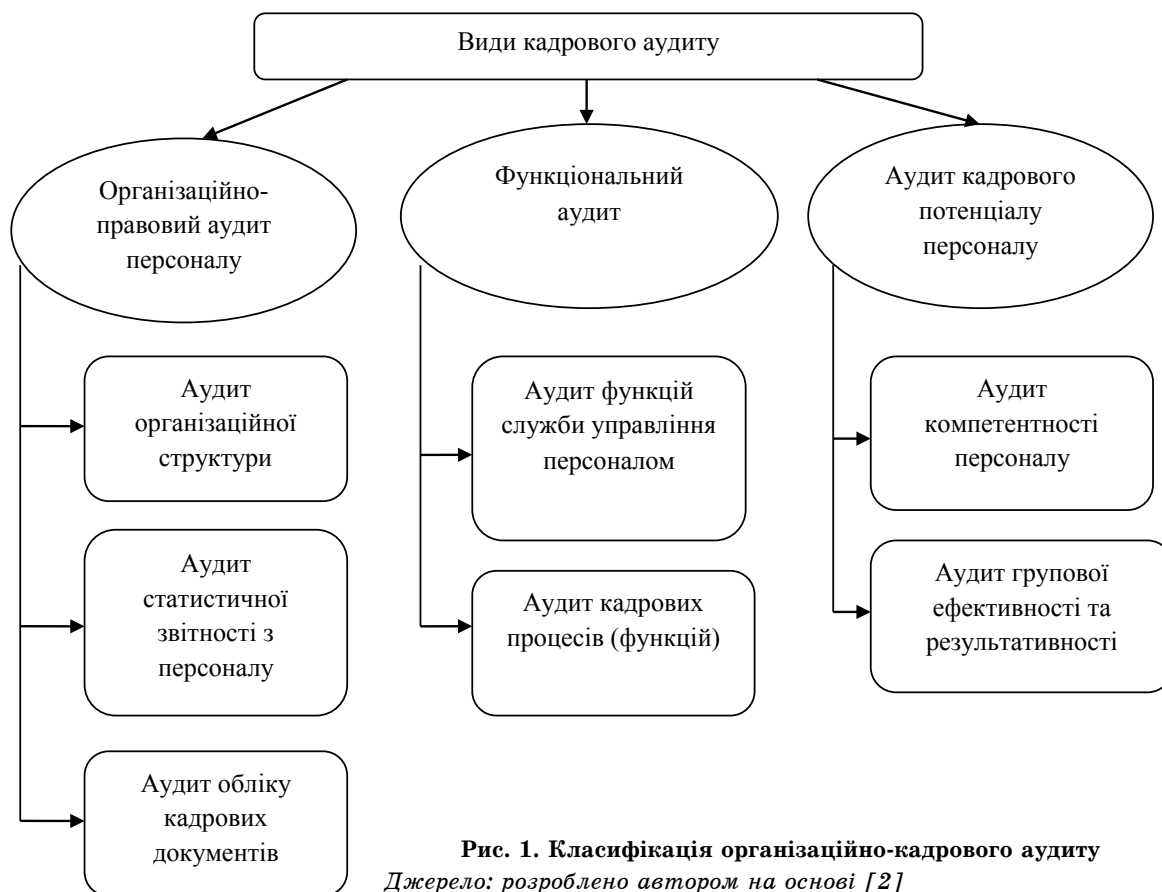


Рис. 1. Класифікація організаційно-кадрового аудиту
Джерело: розроблено автором на основі [2]

персоналу: оцінка кадрового потенціалу організації, кількісні та якісні кадрові дані та діагностика кадрових процесів і процедур управління, оцінка їх ефективності. Втім, під час визначення характеристик аудиту спостерігається їх дублювання і тісний зв'язок [1, с. 54]. Зважаючи на вищевикладене, кадровий аудит за змістом поділяється на три напрями: організаційно-правовий аудит персоналу; функціональний аудит (за підсистемами, рівнями, функціями); аудит кадрового потенціалу (рис. 1). Слід зазначити, що цей поділ є умовним, оскільки всі напрями взаємопов'язані.

Організаційно-правовий аудит персоналу забезпечує перевірку наявності документів, їх подальше виконання відповідно до нормативно-правових актів, що є невід'ємним для організації. Провідна мета організаційно-правового аудиту персоналу – збереження підприємства від імовірних покарань за недотримання трудового законодавства та глав адміністративної та кримінальної відповідальності. Предметом оцінки обов'язкового аудиту персоналу є: бухгалтерські кадрові документи, статистичні звітні документи, співвідношення кількості професійно кваліфікованих кадрів, продуктивність праці, відповідність вимогам охорони праці та безпеки праці; співвідношення паспортів робочих приміщень до вимог закону, наявність шкідливих критеріїв праці, порядок обчислення та застосування фондів державного страхування.

Для обґрунтування висновків за результатами функціонального аудиту на підприємстві необхідний цілий спектр функцій управління персоналом. Відповідні функції вважаються широко розповсюдженими та часто використовуються: планування персоналу, маркетинг персоналу, підбір, найм та звикання, розвиток та вивчення персоналу, охорона праці та критерії, системи стимулювання та процеси мотивації працівників, оцінка працюючих людей та їх сертифікація.

Функціональний аудит, а також аудит кадрового потенціалу можуть здійснюватися на відповідних рівнях аудиту: стратегічному, управлінському, операційному. На основі результатів проведеного аудиту формується низка кадрових думок щодо організації управління процедурами функцій кадрової служби та кадрових процесів, технології для висновків щодо змісту діяльності персоналу.

У практичній роботі необхідним складником будь-якої організації, яка хоче гарантувати власну конкурентоспроможність, вважається її кадровий потенціал. Якщо компанія намагається поліпшити свій стан на ринку, завоювавши більшу частку ринку, необхідним завданням аудиту є визначення того, чи може компанія реалізувати цю стратегію, використовуючи особисті кадрові ресурси.

Під час аудиту людського потенціалу слід розуміти аналіз існуючого та ймовірного значення формування компетентності персоналу,

працездатності колективу управління та роботи команд, їх ефективності на конкретному етапі часу, враховуючи стратегію компанії та перспективні формування. Аудит кадрового потенціалу доцільно розглядати у двох площинах: з одного боку, це має бути оцінка співвідношення вартості підготовленості персоналу, його основної та унікальної сфери відповідальності, що відображає ступінь оволодіння функціональними вимогами та потребами компанії, – аудит компетентності; з іншого – ефективність масової взаємодії працівників, їх спільний мотивований результат та просто аудит масової продуктивності [4, с. 34].

Аудит кадрового потенціалу як складник ефективності праці виконує такі функції: кадровий аудит є основною орієнтацією управлінського персоналу; приймає участь у розподілі управлінських ролей; застосовується під час проєктування; сприяє інноваційному потенціалу; має здатність до навчання; оцінює наявність лідерських якостей управлінського персоналу і спеціалістів; оцінює кадровий резерв.

Результати аудиту персоналу дають можливість оцінювати: коефіцієнт кадрової забезпеченості та потребу в персоналі; якісну структуру управлінського персоналу (рольові та психологічні структури); потребу в навчанні; стилі управління; соціально-психологічний клімат; інноваційний потенціал; основні джерела опору змінам; розподіл персоналу в організації.

Аналіз підходів до проведення кадрового аудиту на підприємстві свідчить, що доцільним є проведення кадрового аудиту за основними функціями системи управління персоналом, і дає змогу визначити завдання кадрового аудиту на підприємстві:

- аналіз відповідності кадрової політики наявним умовам діяльності підприємства;
- оцінка наявних ресурсів, умов та перспектив діяльності підприємства, потреби в персоналі;
- аналіз ринку праці;
- перевірка програми залучення кадрів;
- аналіз фонду робочого часу персоналу;
- аналіз втрат робочого часу;
- оцінка стабільності кадрового складу підприємства;
- аналіз принципів мотивації та оплати праці на підприємстві;
- аналіз використання коштів на заробітну плату;
- аналіз відповідності критеріїв, за якими проводиться атестація персоналу, вимогам до конкретної посади;
- аналіз продуктивності праці персоналу;
- оцінка ефективності наявної систем контролю персоналу на підприємстві;
- діагностика кадрових процесів та розроблення пропозицій щодо поліпшення соціально-психологічного клімату на підприємстві.

Наведений перелік завдань кадрового аудиту дає змогу визначити ключові напрями діяльності консультантів на підприємстві та на основі проведеного аналізу даних функцій розробити

шляхи вдосконалення управління персоналом на підприємстві.

Результати проведеного кадрового аудиту консультанти оформлюють у вигляді аудиторського висновку, який є офіційним документом та містить інформацію про результати діагностики управління персоналом на підприємстві, а також розроблені висновки та пропозиції.

Замовники послуг із кадрового аудиту зацікавлені у визначенні ефективності послуг, що були надані консалтинговою фірмою. Ефективність кадрового аудиту може бути економічною, соціально-економічною, соціально-психологічною або являти собою їх комплекс. Економічна ефективність кадрового аудиту оцінюється як співвідношення результатів від запропонованих аудиторами пропозицій та витрат на аудиторські послуги. Для оцінки економічної ефективності використовуються кількісні показники, які повинні відповідати таким вимогам: забезпечувати повноту та достовірність оцінки; враховувати результати управлінських рішень та показники, на які управлінські рішення мають прямий вплив. Упровадження пропозицій, а також отримання економічного ефекту може здійснюватися тривалий час, тому ефект має відкладений характер.

Соціально-економічна та соціально-психологічна ефективність кадрового аудиту визначається за допомогою якісних показників і характеризує позитивні зміни на підприємстві: поліпшення соціально-психологічного клімату, зростання зацікавленості персоналу в результатах роботи.

Для організації ефективної системи аудиту кадрів доцільно:

- створити стандарти продуктивності праці для кожного виду роботи, кожного робочого простору та запровадити аспекти оцінки;
- створити політичного діяча для проведення оцінки праці (коли, як часто, кому оцінювати);
- встановити чіткі та прозорі процедури формування та документування трудових норм;
- встановити процедури ознайомлення працівника з оцінкою його роботи.

Інновації в оцінюванні кадрового потенціалу відображають основні аспекти аналізу: діагностика основної орієнтації управлінського персоналу (на завдання або на відносини); розподіл управлінських ролей; уміння керівного складу проєктувати діяльність, його здатність працювати «в команді», запроваджувати технології «організації, що навчається»; рівень активності (наднормової) персоналу, його інноваційний потенціал, здатність до групової діяльності, навчання тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, організаційно-кадровий аудит дає змогу виявити основні труднощі в роботі з персоналом, має можливість сприяти вирішенню питання ефективного формування та застосування трудового потенціалу персоналу, його кореляційної стратегії, створюючи відповідний соціально-психологічний клімат у колективі, підвищення продуктивності праці.

Упровадження іноземних навичок з урахуванням індивідуальної організаційно-правової роботи в галузі управління персоналом дасть змогу в майбутньому збільшити вплив кадрового аудиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жуковська В.В. Теоретико-методологічні засади кадрового аудиту. *Вісник КНТЕУ*. 2010. № 4. С. 48–56.
2. Лученко В. Кадровий аудит: теорія і практика. Київ, 2005. С. 59.
3. Рудакевич М.І. Організаційно-кадровий аудит у системі механізму реалізації кадрової політики. *Економіка і держава*. Київ, 2010. С. 54–61.
4. Шилець О. Професійний аудит як засіб мобілізації персоналу в умовах світової економічної кризи. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. С. 31–36.

REFERENCES:

1. Zhukovska V. V. (2010) *Teoretyko-metodolohichni zasady kadrovoho audytu* [Theoretical and methodological principles of personnel audit]. *Visnyk KNTEU*, no. 4, pp. 48–56.
2. Luchenko V. (2005) *Kadrovyyi audyt: teoriia i praktyka* [Personnel audit: theory and practice]. Kyiv. (in Ukrainian)
3. Rudakevych M. I. (2010) *Orhanizatsiino-kadrovyyi audyt u systemi mekhanizmu realizatsii kadrovoi polityky. Ekonomika i derzhava* [Organizational-personnel audit in the system of the mechanism of implementation of personnel policy. Economy and the state]. Kyiv. (in Ukrainian)
4. Shylets O. (2009) *Profesiynyi audyt yak zasib mobilizatsii personalu v umovakh svitovoi ekonomichnoi kryzy. Aktualni problemy ekonomiky* [Professional audit as a means of staff mobilization in the global economic crisis. Current problems of the economy]. (in Ukrainian)

УДК 657.24

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-42>**Кушнір Л.А.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу***Коркушко О.Н.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу***Кушнір В.О.***кандидат економічних наук,
бухгалтер аутсорсингової компанії, м. Київ, Україна***Kushnir Lyudmila***Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Assistant Professor of the Department of the Accounting and Taxation
Podilsky Special Educational and Rehabilitation Socio-economic College***Korkushko Oleg***Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Assistant Professor of the Department of the Accounting and Taxation
Podilsky Special Educational and Rehabilitation Socio-economic College***Kushnir Volodymyr***PhD in Economics, Accountant of an Outsourcing Company, Kyiv, Ukraine*

ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ГОСПОДАРЮЮЧОГО СУБ'ЄКТА

THE INFLUENCE OF ACCOUNTING POLICIES FOR THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING SUBJECT HOMEKEEPING

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві, що започатковуються розробленням його облікової політики, яка передбачає вибір комплексу методичних прийомів, способів та процедур організації і ведення бухгалтерського обліку підприємством із числа загальноприйнятих у державі. Актуальність дослідження зумовлена тим, що облікова політика – одне з важливих питань організації бухгалтерського обліку, правильне оформлення якого сприяє достовірному визначенню фінансового результату і вимагає правильного оформлення, повного розкриття у фінансовій звітності даних про стан господарських засобів та джерел їх утворення. У статті наведено економічне обґрунтування нормативно-правової та рекомендаційної бази облікової політики. Наслідки прийняття облікової політики дуже важливі для внутрішнього життя підприємства, і, отже, облікова політика є об'єктом пильного контролю з боку різних зацікавлених органів та осіб. Облікова політика надає можливість законного способу обліку майнового стану, коригування фінансового результату й оподаткованого прибутку. Запропоновано напрями вирішення проблематики облікової політики підприємства, яка є важливим інструментом, завдяки якому існує можливість оптимального поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства у питаннях організації та ведення бухгалтерського обліку.

Ключові слова: облікова політика, організація обліку, суб'єкт господарювання, фінансові результати, майновий і фінансовий стан.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы организации бухгалтерского учета на предприятии, которые начинаются с разработки учетной политики, предусматривающей выбор комплекса методиче-

ских приемов, способов и процедур организации и осуществления бухгалтерского учета предприятия из числа общепринятых в государстве. Актуальность исследования обусловлена тем, что учетная политика – один из важных вопросов организации бухгалтерского учета, правильное оформление которого способствует достоверному определению финансового результата и требует правильного оформления, полного раскрытия в финансовой отчетности данных о состоянии хозяйственных средств и источниках их образования. В статье приведено экономическое обоснование нормативно-правовой и рекомендательной базы учетной политики. Последствия принятия учетной политики очень важны для внутренней жизни предприятия, и, следовательно, учетная политика является объектом пристального контроля со стороны различных заинтересованных органов и лиц. Учетная политика предоставляет возможность законного способа учета. Предложены направления решения проблематики учетной политики предприятия, которая является важным инструментом, благодаря которому существует возможность оптимального сочетания государственного регулирования и собственной инициативы предприятия в вопросах организации и ведения бухгалтерского учета.

Ключевые слова: учетная политика, организация учета, субъект хозяйствования, финансовые результаты, имущественное и финансовое состояние.

ANNOTATION

The article considers the organization of accounting at the enterprise, that begins with the operation of its accounting policy, which provides for the choice of a set of methodological techniques, methods and procedures for the organization and doing of accounting by the enterprise from among the generally accepted in the state. The relevance of research is due to the fact that accounting policy is one

of the important issues of organization of accounting and requires proper design, full disclosure in the financial statements of data on the state of economic assets and sources of their formation. The article provides an economic substantiation of normative-legal and recommendatory base of accounting policy.

Subject to installation and development of market relations of great importance is a qualitative analysis of the impact of accounting policies on financial statements, results of operations and financial condition of the enterprise. Timely and objective analysis of financial statements, results of activity and financial condition of the enterprise promotes increase of efficiency of activity of the enterprises, its investment attractiveness and business activity, the most rational and efficient use of material, labor and financial resources, elimination of unnecessary, economically unjustified costs. Reliable information about the obtained results of financial analysis are necessary for making effective management decisions that in turn will lead to achieving significant economic efficiency of production and profitability of products. The correctly chosen approach to the analysis of influence of accounting policy on the financial reporting, results of activity and a financial condition of the enterprise is necessary for their planning and forecasting in the future period. Effective and rational organization of accounting at the enterprise begins with the operation of its accounting policy, which provides for the choice of a set of methodological techniques, methods and procedures for the organization and doing of accounting by the enterprise from among the generally accepted in the state. That is why, the accounting policy is one of the important issues of the organization of accounting, the correct design of which contributes to the reliable determination of the financial result and requires the correct design, full disclosure in the financial statements. The accounting policy of the enterprise contains a number of elements on which the result of financial activity depends: the duration of the operating cycle; the procedure for assigning non-current tangible assets to low-value non-current tangible assets and fixed assets and methods of calculating depreciation of fixed assets; revaluation and methods of amortization of intangible assets; methods of disposal of stocks; the procedure for determining the provision for doubtful debts; reserve for future expenses; the procedure for recognizing income related to the provision of services; list and composition of articles for calculating the cost of production (works, services). The objects of accounting policy in most cases coincide with the objects of accounting, the elements of the accounting policy are alternative variants of the account of separate objects provided by normative legal acts; accounting estimates include the amounts of financial statements that were calculated by the management of the enterprise, and are acceptable in accordance with the provisions of accounting for the impossibility of determining their exact values. Accordingly, the consequences of the adoption of accounting policies are very important for the internal life of the enterprise and, therefore, accounting policies are subject to close control by various authorities and individuals. Accounting policy provides the possibility of a legal method of accounting for property, adjustment of financial results and taxable income. The article offers directions of the decision of a problem of accounting policy of the enterprise which is the important apparatus, thanks to which there is a possibility of an optimal combination of state regulation and the company's own initiative in matters of organization and accounting.

Key words: accounting policy, organization of accounting, business entity, financial results, property and financial condition.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Незважаючи на те що відбувається формування ринкової економіки, різних форм власності, розширення міжнародних економічних зв'язків вітчизняних підприємств, облікова політика є основою для організації бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання. В економічній та науковій літературі вона трактується як така, яка є сукупністю конкретних методів і форм ведення бухгалтерського об-

ліку, що вибирається підприємством виходячи із загальноприйнятих правил та особливостей своєї діяльності для підготовки та надання фінансової звітності.

Ефективна та раціональна організація бухгалтерського обліку на підприємстві починається з розроблення його облікової політики, яка передбачає вибір комплексу методичних прийомів, способів та процедур організації і ведення бухгалтерського обліку підприємством із числа загальноприйнятих в державі. Тобто облікова політика – одне з важливих питань організації бухгалтерського обліку, правильне оформлення якого сприяє достовірному визначенню фінансового результату і вимагає правильного оформлення, повного розкриття у фінансовій звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженням взаємозв'язку організації обліку та облікової політики, розробленню методів і принципів, впливу на суми визнаних витрат, доходів і, як наслідок, величини фінансових результатів та раціональних управлінських рішень присвячено праці таких авторів, як В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич, П. Житний, Т.В. Барановська, Л. Пантелійчук, Ю. Хотинський, О.П. Хомин, М.Ю. Капущенко, Н. Цветкова, П. Сук, І.М. Сисоева та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Але поряд із цим у нормативно-правових документах та літературних джерелах відсутній єдиний підхід, який би тією чи іншою мірою відображав залежність впливу облікової політики на організацію обліку суб'єктами господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення можливих моментів впливу облікової політики на організацію обліку на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах глобальних перетворень та кризових явищ в економіці, кінцевою метою діяльності господарюючих суб'єктів є зменшення витрат для забезпечення отримання максимальних прибутків та сприяння поданню достовірної фінансової звітності [1, с. 98].

Облікова політика є складовою частиною фінансової звітності і повинна розроблятися самостійно кожним підприємством в Україні, зареєстрованим у встановленому чинним законодавством порядку. Основна її мета – забезпечити одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, необхідної всім користувачам фінансової звітності для прийняття відповідних управлінських та інвестиційних рішень [1, с. 98].

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [2] визначає облікову політику досить коротко: «Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що

використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності». Однак ця стислість зовсім не свідчить про незначність того, що слід розуміти під цим поняттям. Насправді, облікова політика є становим хребтом корпоративних фінансів. Не виходячи на передову публічної звітності, саме базові принципи, методи і процедури визначають фінансове обличчя бізнесу.

У п. 1.2. «Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» зазначається, що підприємство самостійно на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів із бухгалтерського обліку визначає за погодженням із власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів облікову політику підприємства, а також зміни до неї.

У розпорядчому документі про облікову політику наводяться принципи, методи і процедури, які використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більше ніж один їх варіант, а також попередні оцінки, які використовуються підприємством із метою розподілу витрат між відповідними звітними періодами. Одноваріантні методи оцінки, обліку і процедур до такого розпорядчого документа включати недоцільно.

Облікова політика може враховувати організаційно-правову форму підприємства, галузеві особливості економічної діяльності, обсяги виробництва тощо. Облікова політика є елементом системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві [3].

Наслідки прийняття облікової політики дуже важливі для внутрішнього життя підприємства, і, отже, облікова політика є об'єктом пильного контролю з боку різних зацікавлених органів та осіб. Облікова політика надає можливість законного способу коригування фінансового результату й оподаткованого прибутку.

Оскільки, відповідно до п. 5 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» теж прописано, що підприємство самостійно визначає свою облікову політику, її ефективність цілком залежить від керівництва компанії [2]. Ключову роль в оптимізації цього процесу відіграє документ, який у вітчизняній практиці прийнято називати наказом про облікову політику.

Трактування поняття «облікова політика» як у Міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ), так і в українському законодавстві передбачає, що підприємство до початку звітного періоду вибирає в межах, установлених стандартами або іншими нормативними документами, певні методи, методики, способи оцінки, форми організації обліку, які використовуються ним

для ведення поточного обліку і складання фінансової звітності. З одного боку, це забезпечує однозначність тлумачення показників фінансової звітності, а з іншого – створює умови для здійснення фінансового менеджменту.

Слід звернути увагу на те, що серед науковців немає єдиної думки щодо визначення терміна «облікова політика». Одна група авторів тлумачить облікову політику як сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, які були вибрані підприємством. Друга група під обліковою політикою розуміє принципи і правила ведення бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві [4, с. 7].

На думку Л. Пантелійчук, найбільш змістовним визначенням облікової політики є таке: «Сукупність облікових принципів, методів, процедур та заходів для забезпечення якісного, безперервного проходження інформації від етапу первинного спостереження до узагальнюючого – складання звітності» [5, с. 7]. Якщо узагальнювати всі наведені визначення, то вийде таке: облікова політика суб'єкта господарювання – це сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються суб'єктом господарювання для ведення поточного обліку, складання та подання фінансової звітності в межах, визначених Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативними документами, затвердженими Міністерством фінансів та іншими органами виконавчої влади після узгодження з Міністерством фінансів.

Облікова система – це своєрідний механізм підготовки та відображення інформації про фінансово-майновий стан підприємства. Завдяки цій інформації внутрішні та зовнішні її користувачі мають уявлення про реальний стан справ підприємств [6, с. 12]. Облікова політика – це вибрана підприємством з урахуванням установлених норм та особливостей методологія бухгалтерського обліку, яка спрямована на досягнення його цілей і завдань та використовується з метою забезпечення надійності фінансової звітності та якісної системи управління [7, с. 20]. Водночас необхідно погодитися з думкою інших авторів, що облікова політика підприємств України, крім ведення обліку, включає досить широке поняття його організації [8, с. 20]. Під час формування облікової політики недоцільно включати вимоги, які чітко встановлені законодавством, а зазначати тільки ті моменти, за якими підприємству надано право вибору [9, с. 36].

Окрім того, існують більш широкі погляди на значення та застосування інструментарію облікової політики. Облікова політика підприємства має бути спрямована на розкриття творчих здібностей підприємців у підвищенні ефективності господарювання, впровадженні нових технологій для задоволення власних потреб і виконання зобов'язань перед державою [10].

Облікова політика може розглядатися у двох аспектах. Перший аспект – це облікова політика держави щодо підприємства. При цьому законодавчо регулюються й установлюються нормативними актами такі складники, як принципи звітності, її форми, критерії визнання окремих видів активів, зобов'язань, доходів і витрат, зміст статей звітності та ін., тобто складники, які можуть змінюватися тільки в результаті зміни тексту і змісту П(С)БО.

Другий аспект – це саме облікова політика підприємства. Фактично це розмежування має місце в різних П(С)БО, але «синтетичного» положення щодо облікової політики, яка б вносила ясність і чіткість у її структуру, немає.

Здійснені дослідження свідчать про те, що українські вчені тлумачать поняття «облікова політика» ширше, ніж це має місце в МСФЗ та П(С)БО, які розглядають облікову політику тільки на рівні суб'єкта господарювання, тоді як новий підхід передбачає розуміння облікової політики як інструмента державного регулювання бухгалтерського обліку [11, с. 24].

У Міжнародному стандарті № 1 «Розкриття облікової політики» зазначається: «Керівництву слід вибирати і застосовувати облікову політику підприємства так, щоб фінансові звіти відповідали всім вимогам кожного відповідного Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку та Тлумаченню Постійного комітету з тлумачення». У цьому тексті суб'єктом облікової політики визначено керівництво підприємства, а об'єктом облікової політики виступає система бухгалтерського обліку підприємства [12, с. 72].

Облікова політика являє собою сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, вибраних підприємством для використання. Методи обліку різних активів і зобов'язань установлені положеннями з бухгалтерського обліку, і підприємство повинно самостійно вирішити,

які з них воно буде застосовувати. Якщо для будь-яких конкретних ситуацій способи ведення бухгалтерського обліку не встановлені, підприємство може розробити їх самостійно.

Потрібно зауважити, що питання облікової політики підприємства не відпрацьовані достатньо в нормативно-правовому полі. Щоб донести його до практики господарюючих суб'єктів, доцільно розробити окремий нормативний документ П(С)БО «Облікова політика» [12; 13]. Стандартизація підходу до визначення, затвердження та розкриття облікової політики на підприємствах упорядкує ведення бухгалтерського обліку, не обмежуючи суб'єктів господарювання у виборі передбачених нормативною базою способів, методів, форм і елементів бухгалтерського обліку (рис. 1) [14; 15].

Відповідно до нормативно-правових документів, що регламентують порядок формування і розкриття облікової політики підприємств, кожен елемент облікової політики може мати кілька допустимих законодавством варіантів (наприклад, для обліку складських запасів можуть застосовуватися методи ФІФО, метод середньозваженої собівартості, метод ціни продажу, метод ідентифікованої собівартості однієї одиниці запасів, метод нормативних витрат).

Важливість і значимість правильного та ефективного вибору облікової політики передусім полягають у тому, що облікова політика, вибрана підприємством, підлягає оформленню відповідної організаційно-розпорядчої документації. Основне призначення цієї документації полягає у тому, щоб зафіксувати складники облікової політики, забезпечити однаковий і за можливості точну реалізацію їх у практиці підприємства всіма структурними підрозділами і кожним виконавцем. Необхідність у цьому зумовлюється двома факторами.

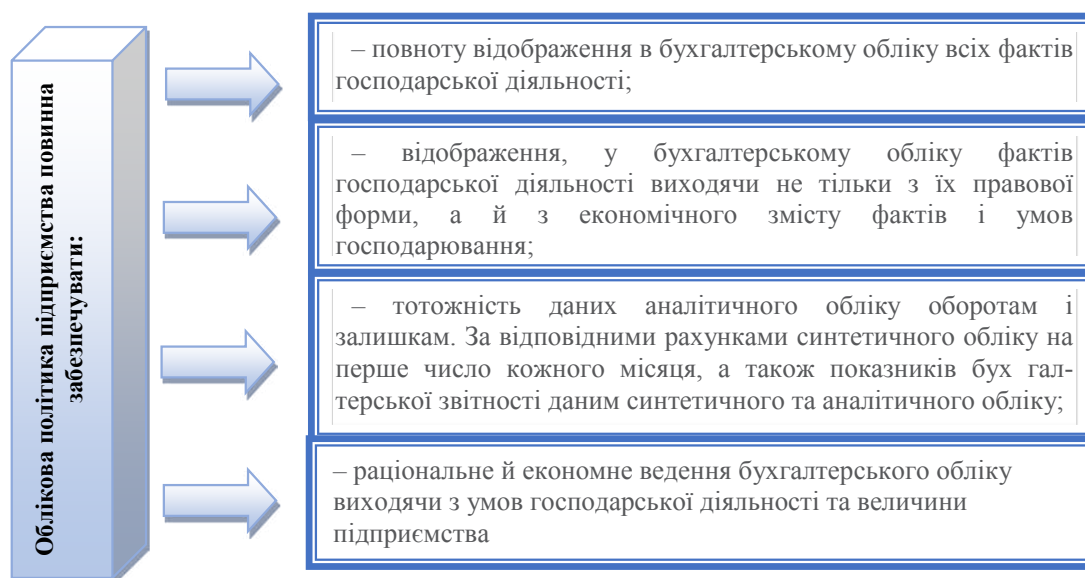


Рис. 1. Облікова політика підприємства і елементи, що вона забезпечує

Джерело: складено на основі [15, с. 2–4]

По-перше, нормальна діяльність підприємства неможлива без упорядкованості його внутрішнього життя, одним з аспектів якого є бухгалтерський облік.

По-друге, вплив облікової політики на результати роботи підприємства настільки істотний, що вимагає рішення першого керівника підприємства. Суттєвість і важливість цього впливу випливає з того, що підприємство має право визначати окремі елементи облікової політики [7, с. 3].

Із переліченого вище видно, наскільки важливо правильно визначити облікову політику підприємства. Однак при цьому слід урахувати також низку чинників, які значно впливають на вибір:

- організаційно-правову форму підприємства (товариство з обмеженою відповідальністю, акціонерне товариство, державне підприємство тощо);

- галузеву приналежність або вид діяльності (промисловість, будівництво, торгівля, посередницька діяльність);

- обсяги діяльності, структуру підприємства, середньооблікову чисельність;

- податкове поле діяльності підприємства (звільнення від різного роду податків, ставки податків);

- ступінь свободи дії в умовах переходу до ринку (насамперед мається на увазі можливість самостійного прийняття рішень у питаннях ціноутворення, вибору партнера);

- стратегію фінансово-господарського розвитку (цілі та завдання економічного розвитку підприємства на довгострокову перспективу, очікувані напрями інвестицій, тактичні підходи до вирішення перспективних завдань);

- наявність матеріальної бази (забезпеченість комп'ютерною технікою та іншими засобами оргтехніки, програмно-методичне забезпечення тощо);

- систему інформаційного забезпечення підприємства (за всіма необхідними для ефективної діяльності підприємства напрямами);

- рівень кваліфікації бухгалтерських кадрів, економічної сміливості, ініціативності та підприємливості керівників фірми;

- систему матеріальної зацікавленості в ефективності роботи підприємства та матеріальної відповідальності за виконане коло обов'язків [11, с. 35].

Під час формування облікової політики мають дотримуватися такі вимоги:

- активи і зобов'язання підприємства існують окремо від активів та зобов'язань її засновників й інших підприємств (допущення майнової відособленості);

- підприємство планує продовжувати свою діяльність у найближчому майбутньому (допущення безперервності діяльності);

- облікова політика підприємства застосовується послідовно з року в рік (допущення послідовності застосування облікової політики);

- факти господарської діяльності підприємства відносяться до того звітного періоду, в яко-

му вони мали місце, незалежно від часу оплати (допущення тимчасової визначеності факторів господарської діяльності);

- облікова політика повинна формуватися шляхом вибору одного з альтернативних методів із декількох, що допускаються загальновизнаними стандартами;

- щодо якогось одного конкретного питання підприємство повинно використовувати, як правило, один вибраний спосіб ведення різних операцій в обліку, але в окремих випадках припустимо і доцільно паралельне застосування декількох способів;

- облікова політика підприємства, затверджується керівником і є одним з основних документів, який визначає правила ведення бухгалтерського обліку на підприємстві в рамках стандартів обліку, визначених нормативними актами законодавства з бухгалтерського обліку.

Облікова політика, що є реалізацією одного і того ж методу бухгалтерського обліку, неоднакова на різних підприємствах. Можливість вибору конкретних способів оцінки, калькуляції, складу і порядку ведення рахунків, особливості їх використання – це становить ступінь свободи підприємства у формуванні облікової політики [16, с. 3].

Загалом облікова політика підприємства є важливим інструментом, завдяки якому існує можливість оптимального поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства у питаннях організації та ведення бухгалтерського обліку. До того ж важко переоцінити важливість облікової політики у прийнятті економічних рішень, оскільки вона є одним з інструментів управління підприємством [16, с. 111].

Отже, під обліковою політикою підприємств розуміють вибрану цим підприємством сукупність способів ведення бухгалтерського обліку: первісного спостереження, вартісного виміру, поточного групування та підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності.

Таким чином, облікова політика підприємства містить низку елементів, від яких залежить результат фінансової діяльності: тривалість операційного циклу; порядок віднесення необоротних матеріальних активів до малоцінних необоротних матеріальних активів і основних засобів та методи нарахування амортизації основних засобів; переоцінка і методи амортизації нематеріальних активів; методи вибуття запасів; порядок визначення резерву сумнівних боргів; резерв для забезпечення майбутніх витрат; порядок визнання доходу, зв'язаного з наданням послуг; перелік і склад статей калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, підсумовуючи все вищезазначене, можна зробити висновок про те, що облікова політика є важливим засобом досягнення різноманітних цілей підприємства, спрямованих на поліпшення його діяльності. Вона одночасно виступає і способом уніфікації облікових процедур

та зниження їх трудомісткості, й інструментом управління витратами, доходами, фінансовими результатами підприємства, і засобом оптимізації податкового навантаження підприємства. За рахунок застосування облікової політики, адекватної потребам господарюючого суб'єкта, можна суттєво впливати на результати діяльності, майновий і фінансовий стан, показники фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, інвестиційної привабливості та ділової активності підприємства, здійснювати ефекти фінансове та податкове планування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Облікова політика в агроформуваннях. *Економіка АПК*. 2004. № 7. С. 96–99.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-140> (дата звернення: 19.05.2020).
3. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України : Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 (зі змінами і доповненнями, внесеними Наказом Міністерства фінансів України від 14 січня 2020 р. № 6). URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/MF13052?an=10> (дата звернення: 18.05.2020).
4. Житний П. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2006. № 3. С. 3–10.
5. Пантелійчук Л. Формування облікової політики – важливий етап роботи підприємства. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2002. № 9. С. 3–11.
6. Барановська Т.В. Облікова політика підприємства в Україні: теорія і практика : автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2005. 21 с.
7. Житний П. Проблеми формування облікової політики та шляхи їх вирішення. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2005. № 3. С. 19–22.
8. Пантелійчук Л. Облікова політика підприємства. *Праця і зарплата*. 2002. № 3. С. 20.
9. Хотинський Ю. Організаційні аспекти бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2003. № 4. С. 33–39.
10. Хомин О.П. Облікова політика в контексті методологічного обґрунтування сутності дефініцій. URL: <https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:z5gMCTSFVUJ:www.univer.km.ua/visnyk/1388.pdf> 0 (дата звернення: 20.05.2020).
11. Карпушенко М.Ю. Організація обліку : навчальний посібник. Харків : ХНАМГ, 2011. 241 с.
12. Председатель С.Ф. Международные стандарты бухгалтерского учета. Москва, 2009. 1272 с.
13. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» : Наказ, Положення від 28.05.1999 № 137. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-990> (дата звернення: 21.05.2020).
14. Цветкова Н. Сучасна організація обліку та складання звітності для прийняття управлінських рішень. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2008. № 3. С. 14–27.
15. Сук П. Облікова політика підприємства. *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2005. № 1. С. 2–4.
16. Сисоева І.М. Облікова інформація як важлива складова загальної інформаційної системи управління підприємством. *Національна економіка: наукові підходи та освітні пріоритети* : зб. матеріалів науково-практичної Інтернет-конференції. Чортків : ЧІПБ ТНЕУ, 2013. С. 109–111.

REFERENCES:

1. Ambrosov, V. Ya., Marenich, T. G. (2004). Accounting policy in agricultural formations. *Economics of agro-industrial complex*, vol. 7, pp. 96–99.
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999). The Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting». Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Ministry of Finance in Ukraine (2013). On approval of Methodical recommendations on the accounting policy of the enterprise and amendments to some orders by the Ministry of Finance in Ukraine. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/MF13052?an=1>
4. Zhytny, P. (2006). Organizational and methodological principles of forming the accounting policy of the enterprise. *Accounting and Auditing*, vol. 3, pp. 3–10.
5. Panteliychuk, L. (2002). Formation of accounting policy – an important stage of the enterprise. *Accounting and auditing*, vol. 9, pp. 3–11.
6. Baranovskaya, T. V. (2005). Accounting policy of the enterprise in Ukraine: theory and practice. Author's ref. dis. cand. econ. science. Kyiv, 21 p.
7. Rye, P. (2005). Problems of accounting policy formation and ways to solve them. *Accounting and Auditing*, vol. 3, pp. 19–22.
8. Panteliychuk, L. (2002). Accounting policy of the enterprise. *Labor and salary*, vol. 3, p. 20.
9. Khotynsky, Yu. (2003). Organizational aspects of accounting. *Accounting and audit*, vol. 4, pp. 33–39. URL: <https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:z5gMCTSFVUJ:www.univer.km.ua/visnyk/1388.pdf>
10. Karpushenko, M. Yu. (2011). Organization of accounting: textbook. manual (for students of economic specialties studying in the specialty «Accounting and Auditing»). Kharkiv. nat. acad. city households, 241 p.
11. Chairman, S. F. (2009). International accounting standards. Moscow, 1272 p.
12. Ministry of Finance in Ukraine (1999). On approval of Regulation (standard) of accounting 6 «Correction of errors and changes in financial statements» by the Ministry of Finance in Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>
13. Tsvetkova, N. (2008). Modern organization of accounting and reporting for management decisions. *Accounting and Auditing*, vol. 3, pp. 14–27.
14. Rye, P. (2006). Organizational and methodological principles of formation of accounting policy of the enterprise. *Accounting and Auditing*, vol. 3, pp. 3–10.
15. Suk, P. (2005). Accounting policy of the enterprise. *Accounting in agriculture*, vol. 1, pp. 2–4.
16. Sysoeva, I. M. (2013). Accounting information as an important component of the general information management system of the enterprise. *National economy: scientific approaches and educational priorities: coll. materials of the scientific-practical Internet conference*, pp. 109–111.

УДК 664.6

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-43>

Ніколаєнко С.М.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Куліш С.Г.
магістрант
Національного університету харчових технологій

Янченко А.В.
магістрант
Національного університету харчових технологій

Nikolaenko Svetlana
Senior Lecturer at the Department of Accounting and Auditing
National University of Food Technology

Kulish Snizhana
Undergraduate
National University of Food Technology

Yanchenko Angelina
Undergraduate
National University of Food Technology

АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ХЛІБА ТА ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF BREAD AND BAKERY PRODUCTS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено стан виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні протягом 2016–2018 років. Оскільки ринок хліба розвивається, розширює свій асортимент і з'являються нові проблеми з його розвитком, потрібно постійно аналізувати зміни в усіх аспектах виробництва хлібопекарської галузі. Було проведено порівняльний аналіз обсягів реалізації хлібобулочних виробів, витрат на виробництво продукції, зміни кількості підприємств хлібопекарської галузі, зміни чисельності працівників. Виявлено основних учасників ринку та з них виділено лідерів на ринку хлібобулочних виробів у досліджуваному періоді. Проведено розподіл виробників-конкурентів на три стратегічні групи відповідно до обсягів виробництва та виробничих потужностей. Встановлено, що попит на продукцію зменшився, конкуренція між підприємствами зросла, плинність кадрів також зросла. За допомогою проведеного дослідження виявлено зниження ефективності роботи підприємств хлібопекарської галузі та його причини.

Ключові слова: дослідження, виробництво, аналіз, хліб та хлібобулочні вироби, витрати, статистичні дані.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано состояние производства хлеба и хлебобулочных изделий в Украине в течение 2016–2018 годов. Так как рынок хлеба развивается, расширяет свой ассортимент и появляются новые проблемы с его развитием, нужно постоянно анализировать изменения во всех аспектах производства хлебопекарной отрасли. Был проведен сравнительный анализ объемов реализации хлебобулочных изделий, затрат на производство продукции, изменения количества предприятий хлебопекарной отрасли, изменения численности работников. Выявлены основные участники рынка и из них выделены лидеры на рынке хлебобулочных изделий в исследуемом периоде. Проведено распределение производителей-конкурентов на три стратегические группы в соответствии с объемами производства и производственных мощностей. Установлено, что спрос на продукцию уменьшился, конкуренция между предприятиями выросла, текучесть кадров также возросла. С помощью проведенного исследования обнаружено снижение эффективности работы предприятий хлебопекарной отрасли и его причины.

Ключевые слова: исследование, производство, анализ, хлеб и хлебобулочные изделия, затраты, статистические данные.

ANNOTATION

The article researches the state of production of bread and bakery products in Ukraine for 2016–2018 years. This topic is relevant because bakery products are daily in the diet of all categories of the population of Ukraine and are designed to satisfy physiological needs. It can be considered that the bakery industry is strategically important for ensuring food security of our country. The main purpose of the article is to analyze the production of bread and bakery products in all possible parts of the accounting of this industry. As the bread market develops, expands its range and appears a new problems with its development, it is necessary to constantly analyze changes in all aspects of the bakery industry. A comparative analysis of the volume of sales of bakery products, production costs, changes in the number of enterprises in the bakery industry, changes in the number of employees was conducted. The peculiarity of the market of bread and bakery products of Ukraine is almost one hundred percent supply of domestic products. The main market participants were identified and from them the leaders in the bakery market in the research period were detected. Sales networks are mostly located by region (city, district, region) with a delivery radius of up to 150 km. Therefore, the nature of competition is mainly local and interregional. The competitors are divided into three strategic groups according to production volumes and production capacities. It is established that the demand for products has decreased, competition between enterprises has increased, staff turnover has also increased. Enterprises engaged in production of bread and bakery products worked in quite difficult conditions in the research period. The research detected a decrease in the efficiency of the bakery industry and its causes. The analyze of the results of bakery enterprises shows that this industry needs government support to ensure further development. Also, it is necessary to seek a reserves and ways to increase the efficiency of bakery enterprises, considering the new trends that are emerging in the current conditions of Ukraine's economy.

Key words: research, production, analysis, bread and bakery products, costs, statistics.

Постановка проблеми. Хліб та хлібобулочна продукція посідають важливе місце в раціоні населення України, оскільки вони призначені

для щоденного задоволення фізіологічних потреб людей. Саме через це виробництво хліба та хлібобулочних виробів можна віднести до стратегічних галузей економіки нашої держави, оскільки від ефективності діяльності хлібопекарських підприємств багато в чому залежить не тільки продовольча, але й національна безпека країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем розвитку виробництва хліба і хлібобулочних виробів займалися такі науковці, як: А.Н. Васильченко, Ж.А. Говоруха, Ю.В. Давидюк, Н.І. Костецька, І.Ю. Ладико, Н.Ю. Самойленко, С.В. Пеструха, М.Ф. Плотнікова та ін.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є аналіз всіх аспектів виробництва хліба та хлібобулочних виробів України та розроблення рекомендацій щодо перспектив розвитку хлібопекарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок хліба та хлібобулочних виробів є однією із найважливіших сфер економіки, що має великий потенціал та забезпечує населення основними продуктами харчування. Сьогодні хлібопекарська галузь України за допомогою своїх виробничих потужностей, механізації технологічних процесів та розширення асортименту здатна забезпечити населення різноманітними видами хлібобулочних виробів за прийнятною ціною. Харчова цінність хлібобулочних виробів має велике значення, адже вони забезпечують більше 50% добової потреби людини в енергії і близько 75% потреби у рослинному білку. Ринок України представлений великою кількістю вітчизняних підприємств. Значна частина продовольчих товарів імпортується. Проте особливістю ринку хліба та хлібобулочних виробів України є майже стовідсоткове забезпечення продукцією вітчизняного виробництва. Це пояснюється тим, що хліб і хлібобулочні вироби мають короткий термін зберігання та повинні бути реалізовані протягом короткого проміжку часу. Здатність хлібопекарської продукції швидко втрачати споживчі властивості та неможливість транспортування її на великі відстані захищає вітчизняний ринок від ввезення імпортних товарів і, як наслідок, дає змогу вітчизняним виробникам уникати конкуренції із закордонними підприємствами. Водночас такі якісні характеристики продукції обмежують діяльність хлібопекарських підприємств і змушують їх працювати в умовах, коли обсяги виробництва повинні дорівнювати споживанню продукції.

Хліб і хлібобулочна продукція є головною харчовою продукцією, що споживається всіма категоріями населення, незалежно від місця проживання, статі, соціального статусу та рівня доходів. Тому хлібопекарська промисловість, яка забезпечує населення цією продукцією, є стратегічно важливою для життєзабезпечення суспільства і гарантування продовольчої безпе-

ки держави. Найвищого рівня свого розвитку хлібопекарська промисловість України досягла в 70-ті роки ХХ ст. На той час здійснювалося масове будівництво хлібо заводів, оснащених новим хлібопекарським обладнанням і технологіями для виробництва широкого асортименту хлібобулочних виробів, який постійно вдосконалювався. Україна посіла лідируючі позиції за обсягами виробництва хліба та хлібобулочної продукції високої якості, оскільки активно розвивався й удосконалювався науково-технічний потенціал галузі [1, с. 112].

Нині ринок хлібопродуктів, як і раніше, має розгалужену територіальну й регіональну охопленість – хлібопекарські підприємства функціонують в усіх областях України, зокрема за рахунок великих холдингів, які географічно розширюють розміщення своїх потужностей та мережу збуту. Водночас процеси перерозподілу власності, конкурентна ринкова боротьба і кризові явища в країні призвели до зменшення кількості промислових підприємств із виробництва хлібобулочної та борошняної продукції. За останні п'ять років їх кількість знизилася на 33%, до 1007 одиниць. При цьому чисельність виробничого персоналу також скоротилася на третину. Великі промислові потужності хлібо заводів розташовуються переважно у передмістях Києва, Харкова та інших міст, що певним чином сприяє підвищенню зайнятості населення сільських територій і розширенню географії постачання основної продукції галузі – хліба нетривалого зберігання – на відстань до 150–200 км. Нині серед промислових виробників хліба та хлібобулочних виробів основна частка припадає на вертикально-інтегровані компанії: концерн «Хлібпром» (м. Львів), який охоплює 15,6% ринку хлібопродуктів; ПАТ «Київхліб» (м. Київ) – 13,5%; група «Laufer Group» (м. Донецьк) – 13,0; ТОВ «ХК «Хлібні інвестиції» (м. Київ) – 11,1; ТМ «Кулиничі» (м. Харків) – 9,4; ТМ «Формула смаку» (м. Кропивницький) – 8,8; ТМ «Хлібодар» (м. Запоріжжя) – займає 5,9% ринку. Ці компанії-виробники постачають на ринок країни понад 3/4 обсягів хлібопродукції промислового виробництва. Хлібопекарська галузь у продовольчій системі України є однією з небагатьох галузей, яка забезпечує виробництво продукції на рівні фізіологічних норм споживання. Слід зазначити, що сформована нині структура операторів ринку хліба і хлібобулочних виробів надто диференційована. Промислове виробництво продукції в цій структурі становить не більше 40%. Близько 50–60% ринку поділяють між собою приватні міні-пекарні та пекарні торговельної мережі, близько 7–12% – припадає на цехи підприємств громадського та швидкого харчування. Значна частка продукції галузі не обліковується державною статистикою, і розрахувати її можливо лише орієнтовно, виходячи з кількості наявного населення в країні та середньозваженої норми споживання.

На основі статистичних даних [2] було проведено аналіз обсягу та реалізації хліба та хлібобулочних виробів в Україні за 2016, 2017 та 2018 роки. Обсяги виробництва хліба та хлібобулочних виробів нетривалого використання в Україні протягом 2016, 2017 та 2018 років зростали. За інституціональним підходом у 2017 році обсяг виробництва зріс на 8,01% порівняно з 2016 роком, а у 2018 році він став більшим на 11,95%, ніж у 2017 році. За функціональним підходом обсяг виробництва у 2017 році зріс на 8,27% порівняно з 2016 роком, а у 2018 році – на 8,90% порівняно з 2017 роком.

Такі зміни могли бути зумовлені збільшенням витрат на виробництво продукції. Адже в досліджуваний період ринок характеризується тенденцією подорожчання хліба зі збільшенням цін на сировинні складники: борошно, цукор, яйця, оліє-жирову продукцію, а також зростанням цін на енергоносії та паливно-мастильні матеріали.

Аналіз обсягів реалізації хліба та хлібобулочних виробів в Україні протягом за 2016, 2017 та 2018 років було проведено на основі статистичних даних, взятих із Державної служби статистики України [2].

Спостерігається збільшення обсягів реалізації хліба та хлібобулочних виробів нетривалого використання в Україні протягом 2016–2018 років. За інституціональним підходом обсяг реалізації досліджуваної продукції у 2017 році зріс на 6,62% порівняно з 2016 роком, а в 2018 році – на 10,26% порівняно з 2017 роком. За функціональним підходом реалізація хліба та хлібобулочних виробів у 2017 році зросла на 8,60% порівняно з 2016 роком, а у 2018 році – на 9,20% порівняно з 2017 роком.

Ці зміни можна пояснити тим, що в досліджуваний період спостерігалось зростання цін на хліб та хлібобулочні вироби. Індекс споживчих цін на хліб росте протягом досліджуваного періоду. За 2018 рік ціни на хліб піднялися на 19% в порівнянні з 2017 роком, тоді як інфляція в Україні за рік становила 9,8%, тобто подорожчання так званого «хлібного кошика» відбулося швидше від зростання середнього рівня цін в країні.

Оскільки хлібозаводи знаходяться майже у кожному районному центрі України, жодна компанія не займає значної частки національно-

го ринку і не може істотно впливати на випуск продукції галуззю. З іншого боку, конкуренція на локальних ринках хліба та хлібобулочних виробів дуже інтенсивна, багато локальних ринків окремих міст, селищ чи регіонів є ринками з домінуючою фірмою.

Варто також звернути увагу на те, як змінювалась загальна кількість підприємств в галузі за досліджуваний період, та розглянути основних учасників ринку хліба та хлібобулочних виробів конкретніше.

Кількість підприємств з виробництва хліба та хлібобулочних виробів в період з 2016 по 2018 рік зросла. У 2017 році з'явилося 18 нових підприємств порівняно з 2016 роком, а в 2018 році додалось ще 14 підприємств. Спостерігається тенденція до зменшення частки підприємств виробництва хліба та хлібобулочних виробів від загальної частки підприємств харчової промисловості (у 2016 році вона становила 15,65%, у 2017 році – 14,83%, у 2018 році – 14,55%).

Характер конкуренції в хлібопекарській галузі переважно локальний та міжрегіональний. Збутові мережі більшості виробників охоплюють певний регіон (місто, район, область) через нетривалий термін зберігання хлібобулочної продукції, що обмежує радіус доставки товару. Доставка продукції в радіусі понад 150 км економічно ефективна лише для хлібопродуктів тривалого зберігання, адже збільшення часу транспортування хліба в торгівельну мережу знижує його конкурентоспроможність за рахунок значного зниження якості на етапі доставки покупцям [1, с. 143].

Близько 60% вітчизняного промислового виробництва хліба та хлібобулочних виробів припадає на шість найбільших компаній – ПАТ «Київхліб», ТОВ «Хлібний холдинг «Хлібні інвестиції», ПАТ «Концерн «Хлібпром», ТОВ «Хлібокомбінат «Куліничі», ГК «Формула смаку», ГК «Хлібодар», холдинг «Золотий урожай» Lauffer Group. Близько 10% хлібних продуктів випускають міні-пекарні, а решту 30% національного виробництва хліба та хлібобулочних виробів забезпечують понад 100 хлібозаводів.

Хлібопекарська галузь характеризується високим ступенем концентрації виробничих потужностей. Добова потужність промислових підприємств галузі змінюється в діапазоні значень від 10 до 250 т. Середній розмір підприємства в

Таблиця 1

Основні учасники ринку хліба та хлібобулочних виробів України

Ланцюг постачання	Кількість учасників	Основні гравці
Виробництво	Більше 100 хлібозаводів та понад 400 міні-пекарень	ПАТ «Київхліб», ТОВ «ХК «Хлібні інвестиції», ПрАТ «Концерн «Хлібпром», ТОВ «Хлібокомбінат «Куліничі», ГК «Формула смаку», ГК «Хлібодар»
Оптова торгівля	Більше 100 учасників	ТОВ «Август-Кий», ТОВ «Афіна-Груп», ТОВ «Тема-Б», ТОВ ТД «Гекта», ТОВ «Альта-Віста»
Роздрібна торгівля	Торговельні мережі, супермаркети, магазини, МАФи, продовольчі ринки	
Кінцеві споживачі	Населення України	

Україні становить 46 т на добу, що в разі перевищує значення аналогічного показника в США, Канаді, країнах Європи. У 2012 році в Україні було відкрите найбільше в Європі підприємство з виробничою потужністю 250 т на добу – ТОВ «Українсько-словенське підприємство «Хлібопекарський комплекс «Кулиничівський» [5].

Потрібно відзначити відносну стабільність складу компаній-лідерів хлібопекарської галузі протягом досліджуваного періоду. Згідно з маркетинговими дослідженнями «Maxrise consulting», основними гравцями ринку можна вважати такі підприємства, як ПАТ «Київхліб», ТОВ «Хлібний холдинг «Хлібні інвестиції», ПАТ «Концерн Хлібпром», ТОВ «Хлібокомбінат «Кулиничі», Група компаній «Формула смаку» та холдинг «Золотий урожай» Lauffer Group.

Найбільшим виробником на вітчизняному ринку хліба та хлібобулочних виробів у 2016–2018 рр. за показником ринкової частки є ПАТ «Київхліб» – 14,7%, до складу якої входить п'ять хлібокомбінатів в м. Києві та чотири підприємства в Київській області. До 2015 р., протягом 2012–2014 рр., найбільша частка промислового виробництва належала холдингу «Золотий урожай», що входить до складу групи Lauffer та володіє підприємствами в Одеській, Харківській, Донецькій, Луганській областях. Але в 2015 році холдинг «Золотий урожай» значно скоротив своє виробництво внаслідок втрати ринків збуту та виробничих потужностей в зоні бойових дій та на окупованих територіях Криму, Донецької та Луганської областей. Третім у рейтингу за обсягами виробництва хліба і хлібобулочних виробів в Україні є ТОВ «Холдингова компанія «Хлібні інвестиції», до складу якої входять сім хлібозаводів. Ця компанія за останні роки збільшила свою частку на ринку хліба та хлібобулочних виробів до 11%.

Виробників хлібопекарської продукції можна розділити на три стратегічні групи конкурентів залежно від обсягів виробництва та виробничої потужності [4, с. 124]. До першої стратегічної групи, якій належить 60% загальнонаціонального ринку, входять великі промислові виробники – хлібопекарські концерни та холдинги, що мають у своєму складі кілька бізнес-одиниць (хлібозаводів) в різних регіонах України. Ці компанії випускають великі обсяги масових сортів хліба, широкий асортимент хлібобулочної та кондитерської продукції для більшості сегментів ринку, мають відому торгову марку, фірмові роздрібні торгівельні мережі.

До другої стратегічної групи належать значна кількість хлібозаводів, які мають середню виробничу потужність та конкурують переважно на локальних ринках (у радіусі 100–150 км). Ці підприємства випускають досить широкий асортимент продукції за основними товарними групами для основних ринкових сегментів. Хоча підприємства цієї групи разом забезпечують лише 30% національного виробництва хліба та хлібобулочних виробів, однак у локальних масштабах вони є домінуючою фірмою та займають лідируючі позиції на відповідних ринках.

До третьої стратегічної групи належать дрібні виробники (міні-пекарні, пекарні-кондитерські, пекарні в магазинах та супермаркетах), що за організаційною формою є переважно приватними підприємствами (ПП, ФОП), та мають малу виробничу потужність до 3 т на добу. Вони фокусують свою діяльність на певному ринковому сегменті та або продають свою продукцію безпосередньо в місці випічки, або поставляють лише на дуже обмежений локальний ринок, переважно в межах окремого міста або селища. Підприємства цієї стратегічної групи, як у масштабах загальнонаціонального, так і на локальних ринках хліба та хлібобулочної продукції, займають незначну частку ринку, в середньому 10%.

Незважаючи на те, що кількість підприємств із виробництва хліба та хлібобулочних виробів у досліджуваній період хоч і незначно, але зросла, кількість працівників протягом трьох років залишалася майже на одному рівні.

У 2017 році спостерігається незначне скорочення чисельності працюючих на підприємствах із виробництва хліба та хлібобулочних виробів – на 553 особи, тобто на 1,15%. А в 2018 році кількість зайнятих працівників зросла на 694 особи, тобто на 1,47%. Незважаючи на те, що в чисельності працюючих в досліджуваній період значних змін не відбувалося, витрати на персонал цих підприємств зросли досить помітно – у 2017 році на 47%, а в 2018 році ще на 21,06%. Такі зміни були зумовлені збільшенням витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи, адже протягом досліджуваного періоду піднімався рівень мінімальної заробітної плати.

Також на основі статистичних даних [2] було проведено аналіз витрат на виробництво хліба та хлібобулочних виробів в Україні протягом 2016–2018 років.

Витрати на виробництво хліба та хлібобулочних виробів постійно зростали протягом дослі-

Таблиця 2

Лідери хлібопекарської промисловості України в 2016–2018 рр.

Назва підприємства	Ринкова частка, %		
	2016 р.	2017 р.	2018 р.
ПАТ «Київхліб»	14,2	14,6	14,7
ТОВ «Хлібний холдинг «Хлібні інвестиції»	8	10,3	10,9
ПАТ «Концерн Хлібпром»	6,3	6,2	6,5
Індекс концентрації трьох підприємств	28,5	31,1	32,1

джуваного періоду. Загалом витрати зросли на 15,03% у 2017 році та на 13,32% у 2018 році. Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві у 2017 році, зросли на 9,05%, а в 2018 році – на 9,36%. Витрати на амортизацію значно зменшилися у 2017 році на 61320,9 тис. грн, тобто на 13,72%, а у 2018 році стрімко зросли майже вдвічі, на 70,86% порівняно з 2017 роком. Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи також значно зростали протягом 2016–2018 років. Це могло бути спричинено підвищенням рівня мінімальної заробітної плати в цьому періоді. Найбільшу частку витрат щодо загальних витрат на виробництво займають матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві.

Ефективність функціонування хлібопекарської галузі у 2016–2018 роках відображають фінансово-економічні показники діяльності (таблиця 3).

Фінансовий результат до оприбуткування, тобто валовий прибуток підприємств із виробництва хліба та хлібобулочних виробів загалом протягом досліджуваного періоду збільшився вдвічі – з 52991,9 тис. грн у 2016 році до 110335,0 тис. грн у 2018 році. Частка підприємств, які працювали прибутково, майже не змінилась, але все ж таки спостерігається тенденція до зменшення кількості таких підприємств, у 2016 році частка становила 73,2%, а в 2018 році – 72,3%. Обсяг їхнього валового прибутку зріс із 350 888,4 тис. грн. до 417 897,7 тис. грн. У 2016 році 26,8% підприємств отримали збитків на суму 297 896,5 тис. грн., а в 2018 році частка таких підприємств зросла до 27,7 % із сумою збитків 307 562,7 тис. грн.

Загалом усі підприємства з виробництва хліба та хлібобулочних виробів у 2016 році отримали збиток у розмірі 1720,9 тис. грн. Але у

2017 році підприємства галузі отримали чистий збиток у розмірі 115 630,8 тис. грн., а в 2018 році прибуток становив 44 328,4 тис. грн. Частка прибуткових підприємств у 2016 році становила 72,9%, вони отримали прибуток на суму 301 130,7 тис. грн, а в 2018 році таких підприємств стало 71,8% із розміром прибутку 355 643,1 тис. грн. Частка підприємств, що отримали збиток, зросла з 27,1% до 28,2%, а у вартісному виразі відповідно з 302 851,6 тис. грн. до 311 314,7 тис. грн.

Рівень прибутковості підприємства відображає і такий узагальнюючий показник економічної ефективності діяльності, як рентабельність. Рентабельність усієї діяльності підприємств вітчизняної хлібопекарської галузі протягом досліджуваного періоду є вкрай низькою, зокрема у 2016 р. становила 0,0%, у 2017 році зросла до 0,6%, а у 2018 р. зменшилася до 0,2%. Рентабельність операційної діяльності підприємств хлібопекарської галузі протягом досліджуваного періоду була дещо вищою і коливалася від 2,3% у 2016 р. до 2,8% у 2018 р. Проте для хлібопекарських підприємств оптимальною вважають рентабельність на рівні 15–20%, що дає змогу забезпечувати стабільну роботу та розвиток у майбутньому. Причинами низької рентабельності хлібопекарських підприємств є не лише особливості організаційно-технологічних процесів, але й результати фінансової діяльності.

Стан фінансово-господарської діяльності загалом відображений у балансі підприємств із виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні у 2017–2018 рр. (табл. 4). Основні показники балансу відображають незначне поліпшення фінансового стану в 2018 р. порівняно з 2017 роком.

Сума необоротних активів зросла на 268 805,5 тис. грн. З одного боку, це свідчить про оновлення основних засобів і поліпшення

Таблиця 3

Фінансові результати діяльності підприємств із виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні у 2016–2018 рр.

Показник	Рік		
	2016	2017	2018
Фінансові результати до оподаткування підприємств			
Фінансовий результат(сальдо) , тис. грн	52991,9	189235,7	110335,0
Частка підприємств, які одержали прибуток, %	73,2	72,4	72,3
Фінансовий результат (прибуток), тис. грн.	350888,4	468147,4	417897,7
Частка підприємств, які одержали збиток, %	26,8	27,6	27,7
Фінансовий результат (збиток), тис. грн	297896,5	278911,7	307562,7
Чистий прибуток (збиток) підприємств			
Фінансовий результат(сальдо), тис.грн.	-1720,9	115630,8	44328,4
Частка підприємств, які одержали прибуток, %	72,9	71,9	71,8
Фінансовий результат (прибуток), тис. грн.	301130,7	397924,5	355643,1
Частка підприємств, які одержали збиток, %	27,1	28,1	28,2
Фінансовий результат (збиток), тис. грн.	302851,6	282293,7	311314,7
Рентабельність діяльності підприємства			
Рентабельність операційної діяльності підприємства, %	2,3	2,3	2,8
Рентабельність усієї діяльності підприємства, %	0,0	0,6	0,2

Таблиця 4

Показники балансу підприємств з виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні в 2017–2018 рр.

Показник	2017рік	2018 рік	Відхилення	
			+/-	%
Актив				
Необоротні активи, тис. грн	4318581,3	4587386,8	268805,5	106,23
Оборотні активи, тис. грн	7780453,2	7901296,0	120842,8	101,55
Необоротні активи та групи вибуття, тис. грн.	121,0	4842,3	4721,3	1001,9
Пасив				
Власний капітал	2132272,8	2562160,8	429888	120,16
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	2101807,0	1462405,3	-639401,7	69,58
Поточні зобов'язання і забезпечення	7865075,7	8468935,8	603860,1	107,67
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття та чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	-	23,2	23,2	100
Баланс	12099155,5	12493525,1	394369,6	103,26

матеріально-технічної бази підприємств. З іншого боку, зменшення частини коштів, призначених для поповнення оборотних активів, погіршує рівень ліквідності і фінансової стійкості підприємств галузі. У 2018 році спостерігається зростання суми оборотних активів на 120842,8 тис. грн. Підприємства хлібопекарської галузі зменшили свої довгострокові зобов'язання на 30,42%, а поточні зобов'язання зросли на 7,67%. Власний капітал зріс у 2018 році на 20,16%.

Висновки з проведеного дослідження. Підприємства хлібопекарської галузі працюють у доволі складних сучасних умовах, які характеризуються підвищенням конкуренції між підприємствами-виробниками та зниженням попиту на продукцію галузі, що спричиняє скорочення обсягів промислового виробництва хліба і хлібобулочних виробів. Зростання цін на технологічне устаткування, сировину та паливно-енергетичні ресурси, а також висока плинність кадрів призводять до зниження ефективності діяльності підприємств, що відбивається на прибутковості, рентабельності та загалом на фінансовому стані вітчизняних підприємств. Дослідження результатів діяльності хлібопекарських підприємств свідчить про необхідність державної підтримки для забезпечення розвитку галузі, а також пошуку резервів і шляхів підвищення ефективності діяльності хлібопекарських підприємств з урахуванням нових тенденцій, які виникають в сучасних умовах розвитку економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень-грудень 2018 року: статистичний бюлетень. Державна служба статистики України, 2018. 226 с.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 29.04.2020).
3. Сайт об'єднання підприємств хлібопекарної промисловості «Укрхлібпром». URL: <http://ukrhlbprom.org.ua> (дата звернення: 29.04.2020).
4. Смолін І.В. Конкурентоспроможність підприємства: монографія / за ред. І.В. Смоліна, Ю.І. Опанасюка. Генеза, 2016. 208 с.
5. Статистичний щорічник України за 2016 рік. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (дата звернення: 28.04.2020).

REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine (2018) *Virobnitstvo promislovoi produktsii za vidami v Ukraini za sichen-gruden 2018 roku* [Production of industrial products by type in Ukraine for January-December 2018]. Kyiv: Statistical bulletin.
2. Website of the State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (appeal date: 29.04.2020).
3. Website of the association of bakery enterprises «Ukrhlbprom». URL: <http://ukrhlbprom.org.ua> (appeal date: 29.04.2020).
4. Smolin I.V. (2016) *Konkurentospromozhnist pidpriemstva* [Competitiveness of the enterprise]. I.V. Smolin, Opanasiuk Yu.I. (ed.). Kiev: Geneza. (in Ukrainian)
5. Statistical Yearbook of Ukraine (2016). URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (appeal date: 28.04.2020).

УДК 657

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-44>**Слободян Н.Г.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту**Навчально-наукового інституту економіки та управління
Національного університету харчових технологій***Черняк В.А.***магістрант**Навчально-наукового інституту економіки та управління
Національного університету харчових технологій***Slobodyan Natalia***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing,
Educational and Scientific Institute of Economics and Management
National University of Food Technology***Chernyak Viktoriya***Master Student,**Educational and Scientific Institute of Economics and Management
National University of Food Technology*

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ МОДЕЛЕЙ БАНКРУТСТВА

STUDY OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE USING BANKRUPTCY MODELS

АНОТАЦІЯ

В умовах сучасної економіки кожне підприємство працює для отримання прибутку, його збільшення. Важливою умовою при цьому є ефективне використання активів підприємства і контроль фінансового стану. Завдяки аналізу фінансового стану підприємства, оцінці фінансових показників діяльності можна спрогнозувати можливість банкрутства і запобігти цьому. У прогнозуванні банкрутства важливу роль відіграють формалізовані моделі. У статті описано методику коефіцієнтного аналізу фінансового стану із застосуванням формалізованих моделей банкрутства та проведено практичний фінансовий аналіз. На матеріалах конкретного підприємства проаналізовано показники фінансової діяльності й оцінено можливість банкрутства. Обґрунтовано, що використання формалізованих моделей на підприємстві значно допомагає управлінському персоналу в аналізі діяльності і показує напрями поліпшення фінансового стану.

Ключові слова: банкрутство, формалізована модель банкрутства, фінансовий стан підприємства, прогноз, показники фінансового стану.

АННОТАЦИЯ

В условиях современной экономики каждое предприятие работает для получения прибыли, ее увеличения. Важным условием при этом является эффективное использование активов предприятия и контроль финансового состояния. Благодаря анализу финансового состояния предприятия, оценке финансовых показателей деятельности можно спрогнозировать возможность банкротства и предотвратить его. В прогнозировании банкротства важную роль играют формализованные модели. В статье описана методика коэффициентов анализа финансового состояния с применением формализованных моделей банкротства и проведен практический финансовый анализ, на материалах конкретного предприятия проанализированы показатели финансовой деятельности и оценена возможность банкротства. Обосновано, что использование формализованных моделей на предприятии значительно помогает управленческому персоналу в анализе

деятельности и показывает направления улучшения финансового состояния.

Ключевые слова: банкротство, формализованная модель банкротства, финансовое состояние предприятия, прогноз, показатели финансового состояния.

ANNOTATION

In today's economy, each company works to make a profit, increase it. An important condition is the efficient use of enterprise assets and financial control. Through the analysis of the financial condition of the enterprise, the assessment of financial performance, you can predict the possibility of bankruptcy and prevent it. Formalized models play an important role in predicting bankruptcy. The article describes the method of coefficient analysis of financial condition using formalized models of bankruptcy and conducted a practical financial analysis. The indicators of financial activity are analyzed on the materials of a specific enterprise and the possibility of bankruptcy is assessed. The importance of bankruptcy forecasting today is an important part of the enterprise, as due to the unstable economy there is a crisis in the industrial sector of the economy. And, therefore, the management should count all moments not to go bankrupt, for this purpose and use the analysis of activity. The article substantiates the essence of the definition of «bankruptcy» and on the basis of the data of the researched enterprise the analysis of its activity is made and the forecast of bankruptcy according to various formalized models is made. For the analysis of the possibility of bankruptcy the formalized models of E. Altman, Irkutsk Academy and Tereshchenko O. were chosen. Various indicators and approaches to predict bankruptcy are considered. Each model has a number of factors that can determine the likelihood of future bankruptcy. For a better analysis it is necessary to analyze a larger number of indicators, for this it is more appropriate to use more models than one, as the result will be more true. The article analyzes the activities of the enterprise and determines the probability of bankruptcy according to different models. Performance analysis and analysis using formalized models assist management in making further management decisions. It is substantiated that the use of formalized models in the

enterprise significantly helps management staff in the analysis of activities and shows ways to improve financial condition.

Key words: bankruptcy, formalized model of bankruptcy, financial condition of the enterprise, forecast, indicators of financial condition.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні рівень розвитку економіки вимагає від суб'єктів господарювання дотримання певних правил для успішного функціонування в ринковому середовищі. За рахунок значного розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль аналізу фінансового стану підприємств та прогнозування можливого банкрутства. Достовірна оцінка фінансового стану підприємства дуже важлива для формування правильних висновків та прийняття адекватних рішень. Для отримання достовірної оцінки фінансового стану підприємства повинні прогнозувати ризики можливого банкрутства завчасно і намагатися уникати такого стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Існує багато праць учених, які займалися діагностикою фінансового стану підприємства, антикризовим фінансовим управлінням, запровадженням системи раннього попередження й реагування на загрозу неплатоспроможності, методологічними підходами до діагностики банкрутства, зокрема С. Беляєва, В.В. Ковальов, А.М. Савченко, Л.В. Соколова, Р. Манн, Е. Майер, О.Б. Ватченко, Р.С. Шаранов та ін. Безпосередньою розробленням методик і моделей прогнозування ймовірності банкрутства займалися такі вчені, як Е. Альтман, Дж. Аргенті, К. Беєрман, Д. Стос, Р. Таффлер, О. Терещенко та ін. Однак, попри велику кількість публікацій за даною тематикою, питання вибору моделі, яка забезпечила б вітчизняним підприємствам, їх фінансовим менеджерам справді об'єктивні результати щодо оцінки фінансового стану і прогнозування банкрутства, залишається не вирішеним і його актуальність дедалі зростає.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є дослідження ймовірності банкрутства на основі вітчизняних і зарубіжних факторних моделей банкрутства, а також розроблення рекомендацій щодо запобігання можливому банкрутству на прикладі ТДВ «Коростишівський завод продовольчих товарів».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під час тривалої фінансової кризи на підприємстві та хронічної неплатоспроможності підприємство може бути об'явлене банкрутом. Банкрутство – це реалізація катастрофічних ризиків підприємства в процесі його господарської діяльності, внаслідок чого воно не може задовольнити в установлені строки вимоги, що пред'явлені з боку його кредиторів, та виконати зобов'язання перед бюджетом. Для

того щоб попередити такий стан на підприємстві, використовуються багатфакторні моделі прогнозування банкрутства [1].

Для визначення фінансового стану підприємства, його подальшого розвитку складають прогнозований баланс. Прогнозований баланс формується до початку основної діяльності відповідно до перспективних планів, стратегії розвитку підприємства. У складанні саме такої звітності зацікавлені передусім внутрішні користувачі інформації, оскільки саме у прогнозованій фінансовій звітності інтегруються всі основні показники господарської діяльності підприємства.

Досліджуване підприємство «ТДВ «Коростишівський завод продовольчих товарів» – суб'єкт малого підприємництва, який використовує скорочену форму звітності, не сплачує податок на прибуток, є платником єдиного податку.

У результаті аналізу фінансової звітності за 2018 р. управлінський персонал підприємства розробив заходи щодо збільшення прибутковості та збалансування фінансового стану, зокрема:

- зміна складу і структури власного капіталу за рахунок збільшення прибутку;
- зменшення суми виробничих запасів шляхом прискорення їх оборотності та реалізації неліквідних;
- скорочення дебіторської заборгованості й збільшення загальної суми грошових коштів та їх еквівалентів;
- зменшення суми поточних зобов'язань за рахунок поліпшення платоспроможності.

На підприємстві «ТДВ «Коростишівський завод продовольчих товарів» було проведено аналіз фінансових звітів за останні три роки і сформовано прогнозний баланс та звіт про фінансові результати (табл. 1, 2).

Після аналізу історичного балансу підприємства було спрогнозовано новий баланс, а його показники порівняли з історичним.

Сума активів на кінець періоду становила 828,80 тис грн, що на 178,8 тис грн більше, ніж у минулому періоді.

У наступному періоді проведено низку важливих заходів, згідно з якими і було складено прогнозований фінансовий звіт. Оновлено матеріально-технічне забезпечення на підприємстві, закуплено нову техніку для виготовлення нової продукції. Зменшено суму виробничих запасів та готової продукції на складі, збільшено обсяги реалізації. Збільшено суму іншої дебіторської заборгованості, проте зменшено суму дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги. Сума грошових коштів та їх еквівалентів була збільшена за останній період завдяки збільшенню продажів готової продукції і зменшенню дебіторської заборгованості. За рахунок додаткового капіталу, грошових коштів від продажу готової продукції зменшено суму непокритого збитку. Поточні зобов'язання за останній період значно зменшилися на кінець 2019 р. за рахунок сплати заборгованості кредиторам, бюджету і працівникам із виплати заробітної плати.

Таблиця 1

Прогнозований баланс «ТДВ Коростишівський завод продовольчих товарів» на 2019 р.

Статті	На 1.01.2019	На 31.12.2019	Абсолютне відхилення
1	2	3	4
Актив			
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	-	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	9,4	9,4	0
Основні засоби	442,6	600	157,4
первісна вартість	1842,5	2000	157,5
знос	1399,9	1400	0,1
Інвестиційна нерухомість	-	-	-
Довгострокові біологічні активи	-	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	10,9	-	-10,9
Інші необоротні активи	-	-	-
Усього за розділом I	462,9	609,40	146,5
II. Оборотні активи			
Запаси	96,3	70,2	-26,1
Виробничі запаси	-	-	-
Незавершене виробництво	-	-	-
Поточні біологічні активи	-	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	0	10,9	10,9
Дебіторська заборгованість перед бюджетом, у тому числі з податку на прибуток	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	28,2	29,6	1,4
Поточні фінансові інвестиції			
Гроші та їх еквіваленти	23	69	46
Витрати майбутніх періодів	2,8	2,7	-0,1
Інші оборотні активи	36,8	37	0,2
Усього за розділом II	187,1	219,40	32,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	
Баланс	650,00	828,80	178,8
Пасив			
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1382,9	1382,9	0
Капітал у дооцінках			
Додатковий капітал	500,4	150	-350,4
Резервний капітал			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-2122,3	-800	1322,3
Неоплачений капітал	-	-	-
Вилучений капітал	-	-	-
Усього за розділом I	-239	732,90	971,9
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	-	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	-	-	-
Короткострокові кредити банків	-	-	-
Поточна заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	-	-	-
товари, роботи, послуги	257,9	50	-207,9
розрахунками з бюджетом	72,3	30	-42,3
у тому числі з податку на прибуток	-	-	-
розрахунками зі страхування	10,5	5,4	-5,1
розрахунками з оплати праці	41,2	10,5	-30,7
Доходи майбутніх періодів	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	507,1	0	-507,1
Усього за розділом III	889	95,9	-793,1
Баланс	650,00	828,80	178,8

Таблиця 2

Звіт про фінансові результати СМП

Стаття	Код рядка	За звітний період (2019)	За аналогічний період попереднього року (2018)
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції	2000	3658,3	2576,5
Інші операційні доходи	2120	1090,6	596,6
Інші доходи	2240	36,5	29,2
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	4785,4	3202,5
Собівартість реалізованої продукції	2050	(3326,4)	(2336,9)
Інші операційні витрати	2180	(1448,2)	(1090,6)
Інші витрати	2270	()	()
Разом витрати	2285	(4774,6)	(3427,5)
Фінансовий результат до оподаткування	2290	10,8	(225)
Податок на прибуток	2300	(*)	(*)
Чистий прибуток (збиток)	2350	10,8	(225)

Таблиця 3

Показники фінансового стану ТДВ «Коростишівський завод продовольчих товарів»
з урахуванням прогнозу

№	Показник	Норматив	Історичний баланс	Прогнозний баланс	Абсолютне відхилення прогнозу від історичного балансу
1	2	3	4	5	6
1	Необоротні активи	-	462,9	609,4	146,5
2	Оборотні активи	-	187,1	219,4	32,30
3	Поточні зобов'язання	-	889	95,9	-793,10
4	Власний капітал	-	-239	732,9	971,90
5	Довгострокова заборгованість	-	0	0	0,00
6	Валюта балансу	-	650	828,8	178,80
7	Дебіторська заборгованість	-	0	10,9	10,90
8	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи	-	257,9	50	-207,90
9	Грошові кошти	-	23	69	46,00
10	Коефіцієнт автономії	≥ 0,5	-0,37	0,88	1,25
11	Коефіцієнт мобільності	-	0,40	0,36	-0,04
12	Коефіцієнт маневреності	0,2; 0,3;	-3,75	0,56	4,31
13	Коефіцієнт фінансової стійкості	1	-0,27	7,64	7,91
14	Коефіцієнт покриття заборгованості	2	0,21	2,29	2,08
15	Коефіцієнт поточної ліквідності	1	0,03	0,83	0,81
16	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25-0,3	0,03	0,72	0,69
17	Коефіцієнт покриття за рахунок дебіторської заборгованості	0,8-1	0	0,22	0,22

Для дослідження фінансового стану підприємства необхідно порівняти показники історичної та прогнозованої фінансової звітності (табл. 3).

На основі аналізу фінансового стану підприємства з урахуванням прогнозу можна зробити такі висновки.

Необоротні активи в прогнозованому балансі становитимуть 609,4 тис грн, що на 146,5 тис грн, більше ніж в історичному балансі. Оборотні активи в історичному балансі становили 187,1 тис грн, у прогнозі – 219,4 тис грн, що на 32,3 тис грн більше.

Поточні зобов'язання в історичному балансі становили 889,0 тис грн, у прогнозі – 95,9 тис грн, що на 793,1 тис грн менше, це говорить про те, що підприємство розрахується

зі своїми кредиторами в майбутньому періоді.

Власний капітал у прогнозі збільшиться на 971,9 тис грн, валюта балансу – на 178,8 тис грн. З'явиться дебіторська заборгованість у сумі 10,9 тис грн, а поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги зменшиться на 207,9 тис грн. Грошові кошти збільшаться у прогнозі на 46 тис грн.

Коефіцієнт автономії на підприємстві становив 0,37, у прогнозі – 0,88, що значно вище нормативу, отже, підприємство стане фінансово незалежним.

Коефіцієнт мобільності має позитивну динаміку, у прогнозованому балансі він збільшиться, і це показує збільшення мобільності активів на підприємстві у прогнозованому періоді.

Коефіцієнт маневреності становив 3,75, прогнозований показник становитиме 0,56 завдяки значному зменшенню поточних зобов'язань та збільшенню оборотних активів на підприємстві.

Коефіцієнт фінансової стійкості становив 0,27, у прогнозі показник становить 7,64 завдяки тому, що суттєво збільшився власний капітал на підприємстві і значно зменшилися поточні зобов'язання.

Коефіцієнт покриття заборгованості у прогнозованому періоді стане нормативним, бо становитиме 2,29, і такі зміни відбулися за рахунок збільшення оборотних активів та значного зменшення поточних зобов'язань підприємства.

Коефіцієнти поточної та абсолютної ліквідності у прогнозованому періоді значно збільшаться за рахунок зменшення поточних зобов'язань на підприємстві та збільшення оборотних активів, а саме грошових коштів та дебіторської заборгованості.

Коефіцієнта покриття заборгованості за рахунок дебіторської заборгованості в історичному балансі не було, оскільки на підприємстві не було дебіторської заборгованості, а на кінець року цей показник становить 0,22, що є меншим від нормативного значення, проте підприємство розвивається, і в майбутньому цей показник стане нормативним. Тобто після аналізу фінансового стану підприємства можна сказати, що підприємство є стійким, ліквідним і автономним.

Для розуміння фінансового стану підприємства і визначення, чи є підприємство на межі банкрутства чи ні, необхідно перевірити показники підприємства за допомогою формалізованих моделей банкрутства [2]. У даному дослідженні використано моделі Альтмана, Іркутської академії та модель О. Терещенка.

У західній практиці для прогнозування банкрутства використовують багатофакторні моделі Е. Альтмана, зокрема, п'ятифакторну модель прогнозування банкрутства. На основі дослідження показників збанкрутілих підприємств, порівняння їх з аналогічними за розмірами в даній галузі, яким удалося зберегти платоспроможність, вибудувалася модель. Для цього співставлялися п'ять показників, які розкривали різні боки фінансового становища підприємства, і за допомогою формули (1) оцінювалися можливості банкрутства підприємства [3]:

$$Z = 1,2K_{об} + 1,4K_{нп} + 3,3K_p + 0,6K_n + 1,0K_{ва}, \quad (1)$$

де $K_{об}$ – частка оборотних коштів в активах, тобто відношення активів до загальної суми активів, грн;

$K_{нп}$ – рентабельність активів, визначених на основі нерозподіленого прибутку, тобто відношення нерозподіленого прибутку (чистий прибуток за мінусом дивідендів) до загальної суми активів, %;

K_p – рентабельність активів, визначена на основі балансового прибутку, тобто відношення балансового прибутку (до відрахування податків) до загальної суми активів, %;

K_n – коефіцієнт покриття за ринковою вартістю власного капіталу, тобто відношення рин-

кової вартості акціонерного капіталу (сумарна ринкова вартість акцій підприємства) до короткотермінових зобов'язань;

$K_{ва}$ – віддача всіх активів, тобто відношення виручки від реалізації до загальної суми активів, % [4, с. 154–155].

$$K_{об} = \frac{\text{Робочий капітал}}{\text{Активи}};$$

$$K_{нп} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Активи}}; \quad K_p = \frac{\text{Прибуток до оприбуткування}}{\text{Активи}};$$

$$K_n = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи}}; \quad K_{ва} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Активи}}$$

До цієї моделі включаються показники ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості, ринкової активності.

Залежно від значення показників прогнозують імовірність банкрутства:

до 1,8 – дуже висока;

від 1,8 до 2,7 – висока;

від 2,8 до 2,9 – можлива;

більше 3,0 – дуже низька [4, с. 155; 5].

За допомогою п'ятифакторної моделі прогноз банкрутства можна встановити з точністю до 95%.

Необхідно проаналізувати показники підприємства за останній період і за прогнозними даними (табл. 4).

Таблиця 4
Показники ТДВ «Коростишівський завод продовольчих товарів» за моделлю Альтмана за 2018–2019 рр.

№	Показник	2018	2019
1	2	3	4
1	$K_{об}$	-1,0798	0,1490
2	$K_{нп}$	-0,3462	0,1337
3	K_p	0,3462	0,1337
4	K_n	-0,3677	0,8843
5	$K_{ва}$	3,9638	4,4140
6	Z	4,6437	5,7518
7	Ймовірність банкрутства	банкрутство не загрожує	банкрутство не загрожує

Банкрутство підприємству не загрожує, бо $Z \geq 2,99$.

Проаналізувавши досліджуване підприємство за моделлю Альтмана, можна зробити висновки, що підприємству банкрутство не загрожує ні зараз, ні за прогнозованими показниками.

Наступною моделлю для аналізу є чотирьохфакторна R-модель, запропонована вченими Іркутської державної економічної академії, яка розраховується за формулою (2):

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,64K_4 \quad (2)$$

$$\text{де } K_1 = \frac{\text{Оборотний капітал}}{\text{Активи}}; \quad K_2 = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}};$$

$$K_3 = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Активи}}; \quad K_4 = \frac{\text{ЧП}}{\text{Загальні витрати}}$$

Якщо $R < 0$, то вірогідність банкрутства максимальна і дорівнює 90–100%;

якщо $0 < R < 0,18$ – вірогідність висока, дорівнює 60–80%;

якщо $0,18 < R < 0,32$ – вірогідність середня, дорівнює 35–50%;

якщо $0,32 < R < 0,42$ – вірогідність низька, дорівнює 15–20%;

якщо $R > 0,42$ – вірогідність мінімальна, до 10% [6, с. 120–123].

Необхідно розрахувати показники для ТДВ «Коростишівський завод продовольчих товарів» за моделлю, запропонованою вченими Іркутської державної економічної академії (табл. 5).

Таблиця 5
Показники ТДВ «Коростишівський завод продовольчих товарів» за R-моделлю, 2018–2019 рр.

№	Показник	2018	2019
1	2	3	4
1	K_1	0,2878	0,2642
2	K_2	0,9414	0,1512
3	K_3	3,9638	4,4140
4	K_4	-0,0656	0,0232
5	R	3,5252	2,6184
6	Ймовірність банкрутства	ймовірність мінімальна (10%)	ймовірність мінімальна (10%)

Банкрутство підприємству не загрожує, бо $R \geq 0,42$.

За моделлю вчених Іркутської державної економічної академії підприємство також немає ризиків банкрутства. Тобто вже друга формалізована модель банкрутства показує, що досліджуване підприємство немає причин і ризиків для такого стану, як банкрутство.

Також досить поширеною у використанні в Україні є модель О. Терещенка. Дана модель – це універсальна модель, яка включає в себе шість показників і побудована на основі 850 підприємств різних галузей.

Моделю О. Терещенка визначається за формулою (3):

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6 \quad (3)$$

$$\text{де, } X_1 = \frac{\text{Грошові надходження}}{\text{Зобов'язання}}; X_2 = \frac{\text{Активи}}{\text{Зобов'язання}};$$

$$X_3 = \frac{\text{ЧП}}{\text{Активи}}; X_4 = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}};$$

$$X_5 = \frac{\text{ВЗ}}{\text{ЧД}}; X_6 = \frac{\text{ЧД}}{\text{Основний капітал}}.$$

На основі проведених досліджень за даною моделлю здійснюється висновок про ймовірність банкрутства підприємства:

- якщо $z > 2$ – банкрутство не загрожує;
- якщо $1 < z < 2$ – фінансова стійкість порушена;
- якщо $0 < z < 1$ – існує загроза банкрутства [7].

Проведемо аналіз підприємства за даною моделлю (табл. 6).

Таблиця 6
Показники ТДВ «Коростишівський завод продовольчих товарів» за моделлю О. Терещенка, 2018–2019 рр.

№	Показник	2018	2019
1	2	3	4
1	X_1	0,0258	0,7195
2	X_2	0,7312	8,6423
3	X_3	0,3462	0,1337
4	X_4	-0,0873	0,0303
5	X_5	0,0374	0,0192
6	X_6	-10,78	5,0536
7	Z	2,3930	4,2873
8	Ймовірність банкрутства	банкрутство не загрожує	банкрутство не загрожує

Банкрутство підприємству не загрожує, бо $Z \geq 2$.

За моделлю Терещенка підприємству також не загрожує банкрутство, а завдяки поліпшенню роботи в майбутньому коефіцієнти зростають, тобто до межі банкрутства підприємство не наближається.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Кожна модель використовує певні відносні показники для оцінки загрози банкрутства. На нашу думку, необхідно комплексно використовувати одночасно декілька моделей для більш глибокого та всебічного аналізу фінансового стану підприємства. Результат прогнозування за декількома моделями допоможе побачити проблемні показники на підприємстві, щоб у подальшому їх поліпшити. Формалізовані моделі банкрутства допомагають управлінському персоналу у визначенні фінансового стану підприємства, його стійкості і можливості або неможливості банкрутства в найближчий час. Аналізоване підприємство хоча й має певні проблеми з фінансовим станом, має збитки і загалом показники є низьким, але за трьома моделями банкрутство такому підприємству не загрожує. Відповідно, управлінський персонал повинен визначити таку стратегію розвитку, яка допоможе в майбутньому досягти фінансової стабільності, підвищити ділову активність, конкурентоспроможність і рентабельність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Савченко А.М. Аналіз показників балансу з метою попередження банкрутства суб'єкта господарювання. *Молодий вчений*. 2019. № 1(65). С. 501–505.
2. Слободян Н.Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 18. № 2. С. 239–245.
3. Ватченко О.Б., Шаранов Р.С. Використання моделей оцінки ймовірності банкрутства на підприємствах України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 6(17). С. 132–138.

4. Савицкая Г.В. Экономический анализ : учебник / под. ред. Г.В. Савицкой ; 14-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2014. 649 с.
5. Слободян Н.Г. Методи оцінки ймовірності банкрутства підприємства в антикризовому управлінні. *Удосконалення обліково-аналітичної роботи та її вплив на економічну інтеграцію країни* : колективна монографія. Київ : НУХТ, 2018. С. 83–92.
6. Ковтун Н.В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : Київський університет, 2014. 527 с.
7. Соколова Л.В., Верясова Г.М., Соколов О.Є. Порівняльний аналіз застосування моделей оцінки кризового стану промислових підприємств. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 3(20). С. 357–364.
8. Savchenko A. M., Blyshchyk L. V. (2019) Analiz pokaznykiv balansu z metoiu poperedzhennia bankrutstva subiekta hospodariuvannia [Analysis of balance indicators to prevent bankruptcy of the business entity] *Young Scientist*, vol. 1, no. 65, pp. 501–505.
9. Slobodian N.H. (2014) Analiz i prohnouzuvannia finansovoi stiiikosti pidpriemstva v suchasnykh umovakh: metodolohiia i praktyka» [Analysis and forecasting of financial stability of the enterprise in modern conditions: methodology and practice]. *Ekonomichnyi analiz, Zb. nauk. prats* [Economic analysis, Collection of scientific works]. Ternopilskyi NEU, pp. 239–245.
10. Vatchenko O. B., Sharanov R. S. (2018) Vykorystannia modelei otsinky ymovirnosti bankrutstva na pidpriemstvakh Ukrainy [Use of models for estimating the probability of bankruptcy at Ukrainian enterprises]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 6, no. 17, pp. 132–138.
11. Savitskaya G.V. (2014) *Ekonomicheskii analiz* [Economic analysis]. Moscow: NITs INFRA-M. (in Russian)
12. Slobodian N.H. (2018) Metody otsinky imovirnosti bankrutstva pidpriemstva v antykrizovomu upravlinni [Methods for assessing the probability of bankruptcy of the enterprise in crisis management]. *Udoskonalennia oblikovo-analitychnoi roboty ta yii vplyv na ekonomichnu intehtatsiiu krainy: kolektyvna monohrafiia* [Improvement of accounting and analytical work and its impact on the economic integration of the country: a collective monograph]. Kyiv: NUKhT, pp. 83–92.
13. Kovtun N.V. (2014) *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Kyiv: VPTs «Kyivskyi universytet». (in Ukrainian)
14. Sokolova L.V., Veriasova H.M., Sokolov O.Ye. (2019) Porivnialnyi analiz zastosuvannia modelei otsinky kryzovoho stanu promyslovykh pidpriemstv [Comparative analysis of the application of crisis assessment models of industrial enterprises]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 3, no. 20, pp. 357–364.

REFERENCES:

УДК 657.422.1

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-45>**Тополенко Н.М.***кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування
Університету митної справи та фінансів***Маковська В.С.***студент
Університету митної справи та фінансів***Topolenko Nadiia***Candidate of Sciences in Public Administration, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting, Auditing, Analysis and Taxation Department
University of Customs and Finance***Makovskaya Viktoriia***Student
University of Customs and Finance*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

FEATURES OF CASH ACCOUNTING IN FOREIGN COUNTRIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто актуальні питання з обліку грошових коштів та їх еквівалентів в зарубіжних країнах. Висвітлено сутність поняття "грошові кошти" в межах організаційно-правової форми господарювання. Розглянуто теоретичні основи організації обліку грошових коштів та їх особливості у зарубіжних фірмах. Розкрито поняття "фонд дрібної каси" як одна з найважливіших особливостей обліку в зарубіжних країнах. Відображено господарські операції з обліку дрібних сум. Наведено класифікацію грошових коштів згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Відзначено особливості відображення грошових коштів у бухгалтерському обліку. Досліджено порядок та досвід зарубіжних країн у веденні обліку дрібної каси. Запропоновано шляхи вдосконалення контролю щодо витрачання готівки на неналежні цілі.

Ключові слова: готівка в касі, грошові кошти, фонд дрібної каси, еквіваленти грошових коштів, авансова система, система підзвітних сум, ліквідні активи, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены актуальные вопросы по учету денежных средств и их эквивалентов в зарубежных странах. Освещена сущность понятия «денежные средства» в пределах организационно-правовой формы хозяйствования. Рассмотрены теоретические основы организации учета денежных средств и их особенности в зарубежных фирмах. Раскрыто понятие «фонд мелкой кассы» как одна из важнейших особенностей учета в зарубежных странах. Отражены хозяйственные операции по учету мелких сумм. Приведена классификация денежных средств в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета. Указаны особенности отражения денежных средств в бухгалтерском учете. Исследованы порядок и опыт зарубежных стран в ведении учета мелкой кассы. Предложены пути совершенствования контроля по расходованию наличных на ненадлежащие цели.

Ключевые слова: наличные деньги в кассе, денежные средства, фонд мелкой кассы, эквиваленты денежных средств, авансовая система, система подотчетных сумм, ликвидные активы, международные стандарты бухгалтерского учета.

ANNOTATION

The success of an enterprise is possible only if you have the necessary amount of money, that is, they are the main source of operation of the business. Most of the operations in the enterprise

associated with the cash flows, so cash is the factor that determines solvency, which in turn characterizes the ability of companies to conduct economic activities. Organization of accounting of funds is quite time-consuming and risky, because every mistake can lead to distortion of financial statements, and also affect management decisions. Cash is the most liquid assets in the enterprise, the success of the enterprise is the rational use and distribution of funds. The article considers actual issues of accounting cash and cash equivalents in foreign countries. Illuminated the essence of the concept "cash" within the framework of the organizational – legal forms of management. Theoretical foundations of accounting funds and their peculiarities in foreign firms. The analysis of recent research and publications reflected the opinions of scholars on the issues of accounting of funds in foreign countries. The concept of the "petty cash Fund" as one of the most important characteristics of accounting in foreign countries. Reflected the economic operations of the small amounts. Classification of funds in accordance with international accounting standards. Features of reflection of cash in the accounting records. Researched the procedure and the experience of foreign countries in the accounting of the petty cash Fund. Suggested ways of improving control over the spending of cash for improper purposes. The aim of this work is to study the peculiarities of accounting of funds in foreign countries, identifying their shortcomings and development of recommendations for their improvement. The relevance of this topic lies in the fact that at the present stage of development of the economy, there are constant processes of harmonization of accounting systems. Therefore, modern professionals need to know and understand the basic principles and approaches to organization of accounting in foreign countries and to know their characteristics for later use.

Key words: cash on hand, cash, small cash fund, cash equivalents, advance system, system of accountable amounts, liquid assets, international accounting standards.

Вступ та постановка проблеми. В умовах глобалізації все більше зростають потреби в отриманні інформації щодо зарубіжного досвіду з організації бухгалтерського обліку. Ця потреба визначається розвитком вільних економічних зон, економічної інтеграції країн та створення міжнародних корпорацій. Ефективність діяльності підприємства полягає у безперервному русі грошових коштів, оскільки грошові кошти є робочим капіталом, для забез-

печення єдності виробництва й обігу коштів. Від наявності та відсутності коштів залежить конкурентноздатність та фінансовий стан підприємств, фірм, корпорацій тощо. Наближення вітчизняної системи обліку до міжнародних стандартів та процеси гармонізації систем бухгалтерського обліку у світі вимагають від сучасних фахівців знання основних концепцій та підходів до організації обліку в зарубіжних країнах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Оскільки на теперішньому етапі розвитку бухгалтерського обліку йдеться про процеси гармонізації, дослідження організації обліку грошових коштів у зарубіжних країнах є актуальним питанням, яке стало об'єктом дослідження багатьох науковців, таких як Н.С. Акімова, А.О. Безгодкова, А.П. Грінько, О.М. Губачова, В.В. Дергачова, О.Л. Ерьоміна, В.Д. Зелікман, С.І. Мельник, Н.Є. Скоробогатова, Т.М. Слесар, Л.М. Шик та інші.

Метою статті є дослідження особливостей бухгалтерського обліку грошових коштів у зарубіжних країнах, виявлення їхніх недоліків і розроблення рекомендацій щодо їх удосконалення.

Результати дослідження. Грошові кошти та їх еквіваленти є невід'ємною складовою частиною ефективного функціонування підприємства. Вони є джерелом життєвої сили фірми, оскільки за відсутності оборотності оборотних активів фірма стане фінансово нестійкою та збанкрутує. Грошові кошти становлять основну частину ліквідних активів підприємства. Відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку США, ліквідні активи включають грошові кошти, короткострокові інвестиції, рахунки та векселі до отримання [1, с. 18].

Закордонні компанії вкладають вільні кошти у короткострокові високоліквідні цінні папери з метою отримання прибутку. Такі короткострокові високоліквідні інвестиції належать до еквівалентів грошових коштів (cash equivalents). Їх особливість у тому, що вони не мають значного ризику зміни своєї вартості і легко конвертуються у суми грошових коштів [2].

До міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі – МСБО), які регулюють питання обліку грошових коштів, належить міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 7 “Звіт про рух грошових коштів” [3].

Відповідно до МСБО № 7, до грошових коштів належить: готівка в касі, банкноти; валюти і депозити до запитання; поточні і депозитні рахунки в банках, на яких немає обмежень [3]. Крім того, до грошових коштів належать: банківські переказні векселі, ощадні рахунки, чеки. Склад грошових коштів у зарубіжних країнах наведено на рис. 1.

Зазначимо, що згідно із зарубіжним обліком грошові кошти підприємства поділяються на дві категорії: грошові кошти в касі та грошові кошти в банку.

Грошові кошти відображаються в обліку за фактичною номінальною вартістю. Усі грошові кошти, що можуть бути використані для поточних операцій або задоволення поточних зобов'язань, а також еквіваленти грошових коштів у балансі закордонних компаній показуються однією статтею.

Суттєвою особливістю обліку грошових коштів, які не використовуються для поточних операцій у зарубіжних країнах (внаслідок певних обмежень), є те, що вони не відносяться до статті “Грошові кошти”, а відображаються окремо на рахунках “Інвестиції та фонди” або “Інші активи”. Такі обмеження можуть бути спричинені рішенням управління компанії про використання певної суми на якісь конкретні цілі (наприклад, купівля промислового обладнання).

Іншим випадком, коли виникають обмеження на використання грошових коштів підприємства, є вимога банку постійно тримати на банківському рахунку певну незнижувану суму коштів, на яку не нараховуються відсотки або нараховуються низькі відсотки. Формування такого залишку грошових коштів може бути однією з умов видання підприємству бланкового кредиту чи надання інших видів банківських послуг.

Назва таких коштів – компенсаційні залишки (compensating balances).

Відображення компенсаційного залишку у балансі залежить від виду обмеження та класифікації пов'язаного з ним боргу.

Важливою особливістю обліку грошових коштів у зарубіжних країнах, на наш погляд, є здійснення дрібних платежів, які мають назву “фонд дрібної каси” (petty cash).

Зарубіжні компанії зазвичай мають регулярні витрати, наприклад: купівля поштових марок, придбання офісного інвентаря, витрати



Рис. 1. Склад грошових коштів в зарубіжних країнах

на транспорт тощо. Наслідком цього є постійне виписування й отримання чеків із каси, що є незручним процесом і несе значні витрати для компанії. Тому для запобігання цьому недоліку в компанії створюється фонд дрібної каси. Відповідальність та обов'язки стосовно обліку покладають на окрему особу. Крім того, ця система операцій може мати назву "авансова система" (або "система підзвітних сум"). Вона передбачає створення фонду, здійснення виплат за рахунок фонду та його періодичне поповнення (один раз на тиждень, місяць).

Адміністрація компанії попередньо планує необхідні витрати, їх обсяг і визначає розмір фонду дрібних сум. У США під час видачі готівки виписується ваучер, на якому зазначається дата, сума та призначення платежу. Витрата грошей відбувається тільки на передбачені цілі. Залишок готівки та загальна вартість ваучерів повинні в сумі становити фіксовану величину фонду дрібних сум.

Якщо під час перевірки дрібної каси виявляються розбіжності, то вони відображаються на рахунку "Нестача/надлишок грошових коштів". У кінці звітного періоду дебетове сальдо (нестачі) включається до складу загальних операційних витрат, а кредитове (надлишки) – до інших доходів (за загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку США) [2].

Облік грошових коштів у Великобританії має відмінності від обліку в США. У момент видачі готівки з дрібної каси проводяться записи з дебету рахунків відповідних видатків і кредиту рахунку дрібної каси, а під час поповнення дрібної каси (на суму здійснених видатків), відповідно, дебетується рахунок "Дрібна каса грошових коштів".

Аналогічно здійснюється облік каси дрібних витрат у Єгипті. У цьому разі попередньо визначається сума дрібних витрат на певний період і виписується чек на всю суму. Касир витрачає кошти за квитанціями та рахунках і фіксує їх у журналі каси дрібних витрат [2].

Господарські операції з обліку дрібних сум відображається таким чином:

1. Створення фонду дрібних сум:

Дт "Фонд дрібних сум"

Кт "Грошові кошти" (або "Каса")

2. Виплати з фонду дрібних сум:

Дт "Канцелярські витрати"

Дт "Поштові витрати"

Кт "Фонд дрібних сум"

3. Поповнення фонду дрібних сум:

Дт "Фонд дрібних сум"

Кт "Грошові кошти"

4. На суму нестачі грошових коштів у фонді дрібних сум:

Дт "Нестачі / надлишки грошових коштів"

Кт "Грошові кошти"

5. На суму надлишку грошових коштів у фонді дрібних сум:

Дт "Грошові кошти"

Кт "Нестачі / надлишки грошових коштів"

[1, с. 18].

Зазначимо, що рахунок "Фонд дрібних сум" у зарубіжних країнах активний, балансовий. По дебету відображається надходження (поповнення) грошових коштів до фонду дрібних сум, по кредиту – оплата поточних витрат за рахунок коштів фонду (лише на передбачені витрати). Дебетове сальдо показує залишок коштів у фонді.

Особливості обліку малої (дрібної) каси на зарубіжних підприємствах під час її створення, використання та поповнення розглянемо на прикладі.

Приклад.

Сума витрат за ваучерами (квитанціями) становить станом на певну дату 160 дол., зокрема:

– поштові витрати – \$160;

– транспортні витрати – \$72;

– канцелярські витрати – \$68;

– інші адміністративні витрати – \$20.

Фонд дрібних витрат має бути поповненим на суму \$320 з одночасним відображенням витрат у таких бухгалтерських проведеннях:

Д-т рах. "Поштові витрати" \$160;

Д-т рах. "Транспортні витрати" \$72;

Д-т рах. "Канцелярські витрати" \$68;

Д-т рах. "Інші витрати" \$20 ;

К-т рах. "Грошові кошти (Каса)" \$320.

Нестачі або надлишки у фонді дрібних сум відображають на рахунку "Нестачі або надлишки по касі".

Особливості відображення в обліку нестачі фонду дрібних сум:

Д-т рах. "Нестачі або надлишки по касі";

К-т рах. "Грошові кошти".

Особливості відображення в обліку надлишків фонду дрібних сум:

Д-т рах. "Грошові кошти";

К-т рах. "Нестача або надлишки по касі".

Фонд із видачі готівки має застосовувати більш жорсткі умови для запобігання витрачання коштів на неналежні цілі. Квитанції на видачу грошових коштів із фонду дрібних сум необхідно погашати після отримання за ними готівки з метою запобігання їх наступному використанню та зловживань виплатами із фонду дрібних сум [4, с. 68].

Висновки. Бухгалтерський облік є складовою частиною системи економічної інформації й управління. Управління підприємством у зарубіжних країнах вимагає систематичної інформації про здійснювані господарські процеси, їх характер і обсяг, про наявність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, їхнє використання, власний капітал, зобов'язання і фінансові результати діяльності. Отже, в економіці постійно зростає роль бухгалтерського обліку та економічного аналізу діяльності підприємств.

Розвиток господарських зв'язків в умовах ринку значно розширює кількість користувачів обліковою і звітною інформацією. Ними є не тільки працівники управління, безпосередньо пов'язані з підприємництвом, але і зовнішні користувачі інформації, що мають прямий фінансовий інтерес:

– банки – під час ухвалення рішення про надання кредитів;

– постачальники – під час укладання договорів на постачання товарно-матеріальних цінностей;

– інвестори, засновники, акціонери, яких цікавить рентабельність вкладеного капіталу і можливість одержання прибутків (дивідендів).

Кошти, необхідні для забезпечення єдності виробництва й обігу, опосередковують зміну форм руху авансованого капіталу з грошової в товарну і з товарної у грошову.

Готівка в касі підприємства утворюється з надходжень грошових коштів за надані послуги, продані товари або з інших законних джерел і готівки, отриманої у банку на заробітну плату й інші потреби, у встановлених законом випадках.

Таким чином, в умовах ринкової економіки найбільш ліквідна частина майна підприємства, організації, корпорації, фірми – кошти – становлять її робочий капітал. Від розміру коштів і чіткої постановки бухгалтерського обліку залежить фінансова стійкість фірми, її платоспроможність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ерьоміна О.Л., Безгодкова А.О., Зелікман В.Д. Облік у зарубіжних країнах : Навчальний посібник. 2017. 131 с.
2. Литвин Н.Б. Облік у зарубіжних країнах : Навчальний посібник. К. : Атіка, 2007. 208 с.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності № 7 «Звіт про рух грошових коштів» [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-07_ukr_2018.pdf
4. Облік в зарубіжних країнах : навчальний посібник / Н.С. Акімова, А.П. Грінко, О.В. Топоркова, Т. А. Наумова, Н.С. Ковалевська, Л.О. Кирилєва, В.В. Янчев. Х. : ХДУХТ, 2016. 288 с.

REFERENCES:

1. Eromina O.L., Bezghodkova A.O., Zelikman V.D. Oblik u zarubizhnykh krainakh: Navchalnyi posibnyk. 2017. 131 s.
2. Lytvyn N.B. Oblik u zarubizhnykh krainakh: Navchalnyi posibnyk. K.: Atika, 2007. 208 s.
3. Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti # 7 «Zvit pro rukh hroshovykh koshtiv» [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-07_ukr_2018.pdf
4. Oblik v zarubizhnykh krainakh: navchalnyi posibnyk / N.S. Akimova, A.P. Hrinko, O.V. Toporkova, T. A. Naumova, N.S. Kovalevska, L.O. Kyrylieva, V.V. Yanchev. Kh.: KhDUKht, 2016. 288 s.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.101:519.866

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-46>**Бойчук М.В.***кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри економіко-математичного моделювання
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича***Маханець Л.Л.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіко-математичного моделювання
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича***Boychuk Myroslav***Candidate of Physic and Mathematic Sciences,
Associate Professor of Economics and Mathematical Modeling Department
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University***Makhanets Liubov***Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economics and Mathematical Modeling Department
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

СТОХАСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТАТИЧНОЇ УЗАГАЛЬНЕНОЇ МОДЕЛІ ЛЕОНТЬЄВА З ІНВЕСТИЦІЙНИМ ЗАПІЗНЕННЯМ STOCHASTIC SIMULATION OF THE OPTIMAL STATIC GENERALIZED LEONTIEV MODEL WITH INVESTMENT DELAY

АНОТАЦІЯ

У роботі запропонована стохастична статична узагальнена модель Леонтьєва з використанням вінерівських та пуассонівських процесів за інвестиційного запізнення та проведено її дослідження. Для запропонованої стохастичної моделі проведено опис оптимального процесу та приведені розрахункові формули обчислення довірчих інтервалів для оптимальних траєкторій за капіталами галузей за заданого довірчого рівня. Встановлено, що в запропонованій стохастичній моделі оптимальні керування за рівнем діяльності, за робочою силою, за валовими інвестиціями, за споживанням, за кінцевим випуском продукції не залежать від коефіцієнтів при приростах вінерівських процесів в динаміках капіталів галузей та носять детермінований характер, а оптимальні траєкторії за капіталами галузей – стохастичний характер.

Ключові слова: стохастична модель, статична узагальнена модель Леонтьєва, інвестиційне запізнення, оптимальне керування, оптимальна траєкторія, оптимальний процес.

АННОТАЦИЯ

В работе предложена стохастическая статическая обобщенная модель Леонтьева с использованием винеровских и пуассоновских процессов при инвестиционном опоздании и проведено ее исследование. Для предложенной стохастической модели проведено описание оптимального процесса и приведены расчетные формулы вычисления доверительных интервалов для оптимальных траекторий за капиталами отраслей при заданном доверительном уровне. Установлено, что в предложенной стохастической модели оптимальные управления уровнем деятельности по рабочей силе, по валовым инвестициям, по потреблению, по конечному выпуску продукции не зависят от коэффициентов при приростах винеровских процессов в динамиках капиталов отраслей и носят детерминированный характер, а оптимальные траектории по капиталам отраслей – стохастический характер.

ровских процессов в динамиках капиталов отраслей и носят детерминированный характер, а оптимальные траектории по капиталам отраслей – стохастический характер.

Ключевые слова: стохастическая модель, статическая обобщенная модель Леонтьева, инвестиционное опоздание, оптимальное управление, оптимальная траектория, оптимальный процесс.

ANNOTATION

Stochastic modeling is due to the unaccounting of some economic indicators in mathematical models. It is also a consequence of the fact that economic indicators are random variables. Therefore, both theoretically and practically, stochastic modeling is relevant, and especially with a delay. The stochastic static generalized Leontief model using Wiener and Poisson processes with investment delay are proposed in the paper. First, a differentiated generalized Leontief model with an investment delay is formulated. Assumptions for the construction of a deterministic model are formulated. Then, on the basis of Leontiev's differentiated generalized model, the stochastic model is formalized. Restrictions on activity level, gross investment, consumption, labor and total labor are applied. Maximization of the conditionally average integrated profit for some period of time will be taken as a criterion of the goal in conditions of perfect competition. Sufficient optimality conditions for the stochastic optimal control model were applied, according to which the Bellman equation with boundary condition was constructed. The problem of nonlinear programming to determine the optimal controls for gross investment, consumption, level of activity and labor force, and which can be solved by one of the numerical gradient methods. An algorithm for solving a nonlinear programming problem is proposed. According to the found optimal control of gross investment, stochastic optimal trajectories for the capital

of industries are determined by one of the numerical methods of the stochastic initial problem. And the average optimal trajectories for the capital of industries are determined by using the properties of the Wiener and Poisson processes, from the average dynamics of capital under average initial conditions. Formulas for calculating confidence intervals for optimal trajectories for the capital of industries at a given confidence level are given. It is established that in the proposed stochastic model the optimal controls for the level of activity, labor force, gross investment, consumption, final output do not depend on the coefficients of the growth of Wiener processes in the capital dynamics of industries and are deterministic. And it is established that optimal trajectories for the capital of industries are stochastic.

Key words: stochastic model, static generalized Leontief model, investment delay, optimal control, optimal trajectory, the optimal process.

Постановка проблеми. Неврахування деяких економічних показників у математичних моделях (та і самі економічні показники є випадковими величинами) приводить до стохастичного моделювання. А тому як у теоретичному, так і у практичному плані актуальним є стохастичне моделювання, та і ще із запізненням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах [1–3] та інших проведено стохастичне моделювання макроекономіки зростання при вінерівських і пуассонівських процесах із допомогою стохастичних достатніх умов оптимальності. Причому в роботі [2] приведено економічне обґрунтування використання вінерівських процесів під час стохастичного моделювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Пуассонівський закон розподілу є гауссівським (нормальним) законом розподілу при малих імовірностях. Тому під час стохастичного моделювання можна розглядати лінійну комбінацію вінерівських і пуассонівських процесів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є формування стохастичної узагальненої моделі Леонт'єва з використанням вінерівських і пуассонівських процесів за інвестиційного запізнення та провести її дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спочатку сформулюємо диференційовану узагальнену модель Леонт'єва при інвестиційному запізненні, а потім на її основі формалізуємо стохастичну модель.

Сформулюємо припущення для побудови детермінованої моделі [4, с. 289–242; 5, с. 88–92].

Припущення 1. Нехай є n виробничих технологій та випускається m видів продукції, причому $\sum l(i) = n$. Матриця $A = (a_{ij}^{(l)})$, $i, j = \overline{1, m}$, $l = \overline{1, l(i)}$ – узагальнена матриця коефіцієнтів прямих затрат (узагальнена матриця Леонт'єва), $a_{ij}^{(l)}$ – кількість i -го ресурсу для виробництва одиниці продукції виду j в галузі (секторі) j та виготовленої за l виробничою технологією

$$A = \begin{pmatrix} \text{галузь 1} & \text{галузь 2} & \dots & \text{галузь } m \\ a_{11}^{(1)} \dots a_{11}^{(l(1))} & a_{12}^{(1)} \dots a_{12}^{(l(2))} & \dots & a_{1m}^{(1)} \dots a_{1m}^{(l(m))} \\ a_{21}^{(1)} \dots a_{21}^{(l(1))} & a_{22}^{(1)} \dots a_{22}^{(l(2))} & \dots & a_{2m}^{(1)} \dots a_{2m}^{(l(m))} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1}^{(1)} \dots a_{m1}^{(l(1))} & a_{m2}^{(1)} \dots a_{m2}^{(l(2))} & \dots & a_{mm}^{(1)} \dots a_{mm}^{(l(m))} \end{pmatrix},$$

B – матриця коефіцієнтів випуску

$$B = \begin{pmatrix} \text{галузь 1} & \text{галузь 2} & \dots & \text{галузь } m \\ 1 \dots 1 & 0 \dots 0 & \dots & 0 \dots 0 \\ 0 \dots 0 & 1 \dots 1 & \dots & 0 \dots 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 \dots 0 & 0 \dots 0 & \dots & 1 \dots 1 \end{pmatrix},$$

$X(t - \tau)$ – вектор валового випуску (рівень діяльності) та Y – вектор кінцевого випуску продукції (кінцевий $(t - \tau)$ випуск) у момент часу $t - \tau$ ($t \in [t_0, T]$, $\tau \geq 0$ – інвестиційне запізнення):

$$X(t - \tau) = \begin{pmatrix} X_1^{(1)}(t - \tau), \dots, X_1^{(l(1))}(t - \tau) \\ X_2^{(1)}(t - \tau), \dots, X_2^{(l(2))}(t - \tau) \\ \dots \\ X_m^{(1)}(t - \tau), \dots, X_m^{(l(m))}(t - \tau) \end{pmatrix},$$

$Y(t - \tau) = (Y_1(t - \tau), \dots, Y_m(t - \tau))^T$, T – операція транспонування матриць.

Кожна галузь вибирає із числа доступних виробничих технологій одну визначену виробничу технологію. При цьому повинні виконуватися матричні нерівності

$$(B - A)X(t - \tau) \geq Y(t - \tau), \\ X(t - \tau) \geq 0, \quad t \in [t_0, T].$$

Припущення 2. Рівень діяльності обмежений не тільки працею (робочою силою), але в залежності від вибору терміну виробництва також і основними фондами, головними елементами яких є виробничі будинки та станки, а також земля і багато інших важливих ресурсів.

Нехай γ_{ij} – обсяг ресурсу i , потрібного для випуску одиниці продукції кожного процесу для галузі j , $l = \overline{1, l(j)}$, $j = \overline{1, m}$, $i = \overline{m_1 + 1, m}$, а в дійсності маємо в наявності обсяг ресурсу i як γ_i , $i = \overline{m_1 + 1, m}$. Тоді реальний досягнутий обсяг випуску повинен відповідати такій умові (нерівності) в матричній формі

$$\Gamma X(t - \tau) \leq \gamma, \quad t \in [t_0, T],$$

де

$$\Gamma = \begin{pmatrix} \text{галузь 1} & \text{галузь 2} & \dots & \text{галузь } m_1 \\ \gamma_{m_1+1,1}^{(1)} \dots \gamma_{m_1+1,1}^{(l(1))} & \gamma_{m_1+1,2}^{(1)} \dots \gamma_{m_1+1,2}^{(l(2))} & \dots & \gamma_{m_1+1,m_1}^{(1)} \dots \gamma_{m_1+1,m_1}^{(l(m_1))} \\ \gamma_{m_1+2,1}^{(1)} \dots \gamma_{m_1+2,1}^{(l(1))} & \gamma_{m_1+2,2}^{(1)} \dots \gamma_{m_1+2,2}^{(l(2))} & \dots & \gamma_{m_1+2,m_1}^{(1)} \dots \gamma_{m_1+2,m_1}^{(l(m_1))} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \gamma_{m,1}^{(1)} \dots \gamma_{m,1}^{(l(1))} & \gamma_{m,2}^{(1)} \dots \gamma_{m,2}^{(l(2))} & \dots & \gamma_{m,m_1}^{(1)} \dots \gamma_{m,m_1}^{(l(m_1))} \end{pmatrix},$$

$$\gamma = (\gamma_{m_1+1}, \gamma_{m_1+2}, \dots, \gamma_m)^T.$$

Припущення 3. Кінцевий попит на продукцію i -ої галузі Y_i дорівнює сумі валових інвестицій VI_i та невиробничого споживання (споживання)

$$Y_i(t - \tau) = VI_i(t - \tau) + C_i(t - \tau), \quad i = \overline{1, m}.$$

Причому для фондоутворюючих галузей $Y_i = VI_i + C_i$, $i = \overline{1, r}$ ($r \leq m$), а нефондоутворюючих $Y_i = C_i$, $i = \overline{r + 1, m}$.

Припущення 4. Витрати валових інвестицій кожної галузі VI_i ідуть на збільшення основних фондів інших галузей (розвиток економіки)

$$VI_i = \sum_{j=1}^m \chi_{ij} I_j, \quad i = \overline{1, r}$$

причому $\sum_{j=1}^r \chi_{ij} = 1$ для $\forall j = \overline{1, m}$ без врахування амортизаційних відрахувань. При $i > r$ $\chi_{ij} = 0$ для $\forall j = \overline{1, m}$, якщо для кожного i " r існує j , що $\chi_{ij} > 0$ тоді i – ту галузь називають фондоутворюючою.

Припущення 5. Рівняння руху капіталу має вигляд

$$\dot{K}_i^{(l)}(t) = I_i(t - \tau) - \mu_i^{(l)} K_i^{(l)}(t), \quad l = \overline{1, l(i)}, \quad i = \overline{1, m}, \quad t \in [t_0, T].$$

та означає, що валові інвестиції I_i ідуть на приріст капіталу (чисті інвестиції) $\dot{K}_i^{(l)}(t) \equiv dK_i^{(l)}/dt$ та амортизаційні відрахування $\mu_i K_i^{(l)}(t)$, де $\mu_i^{(l)} \in (0; 1)$ – норма амортизації, $l = \overline{1, l(i)}, i = \overline{1, m}$.

Припущення 6. Рівень діяльності $X_i^{(l)}$ обмежений макроробничою функцією $F_{li}(K_i^{(l)}, L_i^{(l)})$

$$0 \leq X_i^{(l)} \leq F_{li}(K_i^{(l)}, L_i^{(l)}), \quad l = \overline{1, l(i)}, \quad i = \overline{1, m},$$

яка залежить від капіталу $K_i^{(l)}$ та робочої сили $L_i^{(l)}$ та має властивості [6, с.6–7]: двічі неперервно-диференційована на $K_i^{(l)} \geq 0$ та $L_i^{(l)} \geq 0$, монотонно зростаюча $F'_{K_i^{(l)}} > 0$ та $F'_{L_i^{(l)}} > 0$, увігнута $F''_{(K_i^{(l)})^2} < 0$ та $F''_{(L_i^{(l)})^2} > 0$, $l = \overline{1, l(i)}, i = \overline{1, m}$.

Припущення 7. На робочу силу накладається обмеження

$$0 \leq L_i^{(l)}(t - \tau), \quad l = \overline{1, l(i)}, \quad i = \overline{1, m},$$

$$\sum_{i=1}^m \sum_{l=1}^{l(i)} L_i^{(l)}(t - \tau) \leq N(t - \tau), \quad t \in [t_0, T].$$

Припущення 8. На кінцеві стани системи (капітали) накладаються обмеження

$$K_i^{(l)}(T) \geq K_{iT}^{(l)}, \quad l = \overline{1, l(i)}, \quad i = \overline{1, m}.$$

Припущення 9. На споживання накладаються обмеження

$$C_i(t - \tau) \geq C_i^{(\min)}, \quad i = \overline{1, m}, \quad t \in [t_0, T].$$

Перейдемо до формалізації стохастичної моделі.

Стохастична модель

Нехай $\{\Omega, \mathcal{F}, P\}$ – ймовірнісний простір із σ – алгеброю $\{\mathcal{F}_t, t \in [t_0, T]\} \subset \sigma$, множиною елементарних подій ω та мірою P ; $\xi_i^{(l)}(t) \equiv \xi_i^{(l)}(t, \omega) \in \mathbb{R}$ (множина дійсних чисел) – $\mathcal{F}_t$ – вимірний стандартний вінерівський процес із нульовим ма-

тематичним сподіванням $M\xi_i^{(l)}(t) = 0$ та одиничною дисперсією $-M[\xi_i^{(l)}(t)]^2 = 1$, $l = \overline{1, l(i)}, i = \overline{1, m}$, $t \in [t_0, T]$, $\omega \in \Omega$ [7, с.7–8]; $\eta_i^{(l)}(t) \equiv \eta_i^{(l)}(t, \omega)$, $\omega \in \Omega$ $\mathcal{F}_t$ – вимірний пуассонівський процес із математичним сподіванням $M\eta_i^{(l)}(t) = x_i^{(l)}(t - t_0)$, $x_i^{(l)} \equiv \text{const}$, $l = \overline{1, l(i)}, i = \overline{1, m}$, $t \in [t_0, T]$, $\omega \in \Omega$ [7, с.7]. Причому, випадкові процеси $\xi_i^{(l)}(t)$ та $\eta_i^{(l)}(t)$, $l = \overline{1, l(i)}, i = \overline{1, m}$ є незалежними.

На ймовірнісному просторі $\{\Omega, \mathcal{F}, P\}$ знайдений випадковий процес $\{K_i^{(l)}(t) \equiv K_i^{(l)}(t, \omega), l = \overline{1, l(i)}, i = \overline{1, m}, t \in [t_0, T], \omega \in \Omega\}$ узагальненої моделі Леонтьєва, який

– описується стохастичними диференціальними моделями руху капіталу $K_i^{(l)}$ галузей у формі Імо [7, с. 15–163].

$$\dot{K}_i^{(l)}(t) = I_i(t - \tau) - \mu_i^{(l)} K_i^{(l)}(t) + \alpha_i^{(l)}(t) \xi_i^{(l)}(t) + \beta_i^{(l)} \eta_i^{(l)}(t),$$

$$l = \overline{1, l(i)}, \quad i = \overline{1, m}, \quad t \in [t_0, T]; \quad (1)$$

– задовольняє початкові умови:

$$K_i^{(l)}(t_0) = K_{i0}^{(l)}, \quad K_{i0}^{(l)} \in \mathcal{F}_{t_0}; \quad (2)$$

– задовольняє обмеження на кінцеві стани системи (капітали)

$$K_i^{(l)}(T) \geq K_{iT}^{(l)}, \quad l = \overline{1, l(i)}, \quad i = \overline{1, m}. \quad (3)$$

Накладаються обмеження на рівень діяльності $X_i^{(l)}$, валові інвестиції I_i , споживання C_i , робочу силу $L_i^{(l)}$ та сумарну робочу силу

$$0 \leq X_i^{(l)}(t) \leq F_{li}(K_i^{(l)}(t), L_i^{(l)}(t)), \quad l = \overline{1, l(i)}, \quad i = \overline{1, m},$$

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m \gamma_{ij}^{(l)} X_j^{(l)}(t - \tau) \leq \gamma_i(t - \tau), \quad i = \overline{m_1 + 1, m},$$

$$\sum_{l=1}^{l(i)} X_i^{(l)}(t - \tau) - \sum_{l=1}^{l(i)} \sum_{j=1}^m a_{ij}^{(l)} X_j^{(l)}(t - \tau) \geq \left\{ \sum_{j=1}^m \chi_{ij} I_j(t - \tau) + C_i(t - \tau), \quad i = \overline{1, r} \right\}, \quad i = \overline{1, m},$$

$$\left\{ C_i(t - \tau), \quad i = \overline{r + 1, m} \right\}$$

$$I_i(t - \tau) \geq 0, \quad C_i(t - \tau) \geq C_i^{(\min)}, \quad L_i^{(l)}(t - \tau) \geq 0,$$

$$l = \overline{1, l(i)}, \quad i = \overline{1, m},$$

$$\sum_{i=1}^m \sum_{l=1}^{l(i)} L_i^{(l)}(t - \tau) \leq N(t - \tau), \quad t \in [t_0, T]. \quad (4)$$

За критерій мети в умовах досконалої конкуренції візьмемо максимізацію умовно середнього інтегрального прибутку за відрізок часу $[t_0, T]$

$$M_{I\varphi} \int_{t_0}^T \sum_{i=1}^m [q_i(t) Y_i(\varphi(t)) - I_i(\varphi(t))] dt =$$

$$= \sum_{i=1}^m M_{I\varphi} \int_{t_0}^T \left\{ q_i(t) \left[\sum_{j=1}^m \chi_{ij} I_j(t - \tau) + C_i(t - \tau), \quad i = \overline{1, r} \right] - I_i(\varphi(t)) \right\} dt \rightarrow \max_{X, L, I, C}, \quad (5)$$

$$\text{де } \varphi = \left(\varphi_1^{(1)}, \dots, \varphi_1^{(l(1))}, \dots, \varphi_m^{(1)}, \dots, \varphi_m^{(l(m))} \right)^T,$$

$M_{I\varphi}$ – умовне математичне сподівання при умові, що $K_i^{(l)}(y - \tau) = \varphi_i^{(l)}(y)$ при $y \in [t_0, T]$, тобто $K_i^{(l)}(t - \tau) \equiv \varphi_i^{(l)}(t)$, $\varphi_i^{(l)}(t)$ – деяка кусково-неперервна функція, $t \in [t_0, T]$, $l = \overline{1, l(i)}, i = \overline{1, m}$,

$$X = \left(X_1^{(1)}, \dots, X_1^{(l(i))}, \dots, X_m^{(1)}, \dots, X_m^{(l(m))} \right)^T,$$

$$L = \left(L_1^{(1)}, \dots, L_1^{(l(i))}, \dots, L_m^{(1)}, \dots, L_m^{(l(m))} \right)^T,$$

$$I = (I_1, \dots, I_m)^T, \quad C = (C_1, \dots, C_m)^T,$$

$$I_j(\varphi(t)) \equiv I_j(t - \tau), \quad j = \overline{1, m},$$

T – операція транспортування матриць, $\alpha_i^{(l)}$, $\beta_i^{(l)}$, $l = \overline{1, l(i)}$, q_i , $i = \overline{1, m}$ та N – кусково-неперервні функції на $[t_0, T]$.

Модель (1)–(5) у математичному плані є задачею стохастичного оптимального керування, в якій керуваннями виступає рівень діяльності $X_i^{(l)}$, робоча сила $l = \overline{1, l(i)}$, валові інвестиції I_i та споживання C_i , $i = \overline{1, m}$, а фазовою траєкторією – капітали галузей $K_i^{(l)}$, $l = \overline{1, l(i)}$, $i = \overline{1, m}$.

Проведемо дослідження моделі (1)–(5) із використанням стохастичних достатніх умов оптимальності [8, с.116–119].

Оптимальні керування. Для моделі (1)–(5) застосуємо достатні умови оптимальності, за якими запишемо рівняння Беллмана з крайовою умовою

$$\inf_{X, L, I, C} R(t, K, X, L, I, C, V) \equiv \inf_{X, L, I, C} \left\{ \partial V / \partial t + \right. \\ \left. + \sum_{i=1}^m \sum_{l=1}^{l(i)} \partial V / \partial K_i^{(l)} \left[-\mu_i^{(l)} K_i^{(l)}(t) + I_i(t - \tau) \right] + \right.$$

$$\left. \sum_{i=1}^m \left\{ \sum_{l=1}^{l(i)} b_i^{(l)} I_i(t - \tau) \left\{ q_i(t) \left\{ \sum_{j=1}^m \chi_{ij} I_j(t - \tau) + C_i(t - \tau), i = \overline{1, r} \right\} - I_i(t - \tau) \right\} \right\} \right\} \rightarrow \min_{C, I} \quad (8)$$

та обмеження

$$\sum_{i=1}^m \left\{ \sum_{l=1}^{l(i)} b_i^{(l)} \left[-\mu_i^{(l)} K_i^{(l)}(t) + I_i(t - \tau) \right] + \right. \\ \left. + \sum_{l=1}^{l(i)} x_i^{(l)} b_i^{(l)} \beta_i^{(l)}(t) - \left\{ q_i(t) \left\{ \sum_{j=1}^m \chi_{ij} I_j(t - \tau) + C_i(t - \tau), i = \overline{1, r} \right\} - \right. \right. \\ \left. \left. - I_i(t - \tau) \right\} \right\} = 0, \quad t \in [t_0, T]. \quad (9)$$

Одержали задачу нелінійного програмування (3), (4), (8), (9) по визначенню оптимальних керувань за валовими інвестиціями $I_i^{(оп)}$, за споживанням $C_i^{(оп)}$, за рівнем діяльності $X_i^{(оп)}$ та за робочою силою $L_i^{(оп)}$, $l = \overline{1, l(i)}$, $i = \overline{1, m}$, яку можна розв'язати одним із чисельних градієнтних методів [9].

Алгоритм розв'язування задачі нелінійного програмування (3), (4), (8), (9) такий.

1. Розв'язується задача нелінійного програмування (3), (4), (8), (9) при $t = T$. Вибором сталих $b_i^{(l)}$, $l = \overline{1, l(i)}$, $i = \overline{1, m}$ потрібно домогтися виконання існування розв'язку цієї задачі. У випадку неіснування розв'язку це означає, що кінцеві стани системи $K_{iT}^{(l)}$, $l = \overline{1, l(i)}$, $i = \overline{1, m}$ є не досяжними. Необхідно послабити умови на вхідну інформацію задачі (1)–(5). Вихід із алгоритму.

За існування для деяких сталих $\tilde{b}_i^{(l)}$, $l = \overline{1, l(i)}$, $i = \overline{1, m}$ розв'язку задачі (3), (4), (8), (9) перехід на блок 2.

$$+ 0.5 \sum_{i=1}^m \sum_{l=1}^{l(i)} \left(\alpha_{i(i)}^{(l)} \right)^2 \partial^2 V / \partial \left(K_i^{(l)} \right)^2 + \\ + \sum_{i=1}^m \sum_{l=1}^{l(i)} x_i^{(l)} \left[V(t, K', K_i^{(l)} + \beta_i^{(l)}) - V(t, K', K_i^{(l)}) \right] - \quad (6)$$

$$- \sum_{i=1}^m \left\{ q_i \left\{ \sum_{j=1}^m \chi_{ij} I_j(t - \tau) + C_i(t - \tau), i = \overline{1, r} \right\} - I_i(t - \tau) \right\} = 0$$

$$t \in [t_0, T], \quad V(T, K_T) = 0,$$

де $K' = \left(K_1^{(1)}, \dots, K_1^{(l(i))}, \dots, K_{i-1}^{(1)}, \dots, K_{i-1}^{(l(i-1))}, K_{i+1}^{(1)}, \dots, K_{i+1}^{(l(i+1))}, \dots, K_m^{(1)}, \dots, K_m^{(l(m))} \right)^T$, невідома функція $V(t, K)$ – неперервно диференційована один раз по t і двічі по K на декартовому добутку $[t_0, T] \times \{K \geq 0\}$ та яку будемо шукати у вигляді

$$V(t, K) = \sum_{i=1}^m \sum_{l=1}^{l(i)} b_i^{(l)} \left[K_i^{(l)}(t) - K_i^{(l)}(T) \right], \quad t \in [t_0, T]. \quad (7)$$

Тут $b_i^{(l)}$ – сталі, які підлягають визначенню (вибору).

Підставимо (7) у рівняння Беллмана (6). Сформуємо задачу нелінійного програмування для визначення керувань. Із рівняння Беллмана (6) маємо критерій мети

2. Одержимо оптимальні керування при $t = T$: $X_{оп}(T)$, $L_{оп}(T)$, $I_{оп}(T)$, $C_{оп}(T)$.

Розіб'ємо часовий відрізок $[t_0, T]$ на λ частин із кроком $\Delta t = (T - t_0) / \lambda$.

3. Провести розрахунок оптимальних керувань $X_{оп}(t_0 + \rho \Delta t - \tau)$, $L_{оп}(t_0 + \rho \Delta t - \tau)$, $I_{оп}(t_0 + \rho \Delta t - \tau)$, $C_{оп}(t_0 + \rho \Delta t - \tau)$, $\rho = \overline{1, \lambda - 1}$ із розв'язування задачі нелінійного програмування (4), (8), (9).

Таким чином, отримали оптимальні керування за рівнем діяльності $X_{оп}(t_0 + \rho \Delta t - \tau)$, за робочою силою $L_{оп}(t_0 + \rho \Delta t - \tau)$, за валовими інвестиціями $I_{оп}(t_0 + \rho \Delta t - \tau)$, за споживанням $C_{оп}(t_0 + \rho \Delta t - \tau)$, $\rho = \overline{1, \lambda}$.

Причому оптимальні керування не залежать від коефіцієнтів при приростах вінерівських процесів у динаміках капіталів і носять детермінований характер.

За знайденими оптимальним керуванням за валовими інвестиціями $I_{оп}(t - \tau)$ стохастичні

оптимальні траєкторії за капіталами галузей $K_{\text{оп}}(t)$ визначаються одним із чисельних методів [10, с. 278–296; 11] із стохастичної початкової задачі (1)–(2) при $I = I_{\text{оп}}(t - \tau)$.

А середні оптимальні траєкторії $K_{\text{оп}}^{(c)}(t)$ визначаються із використанням властивостей вінерівського та пуассонівського процесів $M\dot{\xi}(t) = (M\xi(t))' = 0$, $M\dot{\eta}(t) = (M\eta(t))' = x$ з середньої динаміки капіталів (1) при середніх початкових умовах (2) та мають вигляд

$$K_{\text{іоп}}^{(l,c)}(t) = MK_{\text{іоп}}^{(l)} e^{-\mu_i^{(c)}(t-t_0)} + \int_{t_0}^t e^{-\mu_i^{(c)}(t-y)} \left[I_i^{(\text{оп})}(y - \tau) + \beta_i^{(l)}(y) x_i^{(l)} \right] dy,$$

$$l = \overline{1, l(i)}, \quad i = \overline{1, m},$$

$$x = \left(x_1^{(l)}, \dots, x_1^{(l(i))}, \dots, x_m^{(l)}, \dots, x_m^{(l(m))} \right)^T,$$

$$\xi(t) = \left(\xi_1^{(l)}(t), \dots, \xi_1^{(l(i))}(t), \dots, \xi_m^{(l)}(t), \dots, \xi_m^{(l(m))}(t) \right)^T,$$

$$\eta(t) = \left(\eta_1^{(l)}(t), \dots, \eta_1^{(l(i))}(t), \dots, \eta_m^{(l)}(t), \dots, \eta_m^{(l(m))}(t) \right)^T,$$

$$K_{\text{оп}}^{(c)} = \left(K_{\text{іоп}}^{(1,c)}, \dots, K_{\text{іоп}}^{(l(i),c)}, \dots, K_{\text{іоп}}^{(1,c)}, \dots, K_{\text{іоп}}^{(l(m),c)} \right)^T,$$

$$K_{\text{оп}} = \left(K_{\text{іоп}}^{(1)}, \dots, K_{\text{іоп}}^{(l(i),c)}, \dots, K_{\text{іоп}}^{(1,c)}, \dots, K_{\text{іоп}}^{(l(m),c)} \right)^T.$$

Тоді оптимальне керування за кінцевим випуском продукції $Y_{\text{оп}} = (Y_1^{(\text{оп})}, \dots, Y_m^{(\text{оп})})^T$ обчислюється за формулою

$$Y_i^{(\text{оп})}(t - \tau) = \begin{cases} \sum_{j=1}^m \chi_{ij} I_j^{(\text{оп})}(t - \tau) + C_i^{(\text{оп})}(t - \tau), & i = \overline{1, r} \\ C_i^{(\text{оп})}(t - \tau), & i = \overline{r+1, m} \end{cases},$$

$$t \in [t_0, T], \quad i = \overline{1, m}.$$

Таким чином, визначили оптимальний процес $\{K_{\text{оп}}(t), X_{\text{оп}}(t - \tau), L_{\text{оп}}(t - \tau), I_{\text{оп}}(t - \tau), C_{\text{оп}}(t - \tau), t \in [t_0, T]\}$. Причому оптимальні керування є кусково-неперевними функціями, а оптимальні траєкторії – кусково-диференційованими функціями на $[t_0, T]$.

Під час стохастичного моделювання необхідно знати довірчі межі за заданою ймовірністю (довірчим рівнем) середніх значень та дисперсій нормальних генеральних сукупностей оптимальних траєкторій за капіталами галузей.

Нехай проведено обчислювальний експеримент по визначенню оптимальних траєкторій за капіталами галузей і одержано Q ансамблів $K_{\text{іоп}}^{(l)}(t)$, $l = \overline{1, l(i)}$, $i = \overline{1, m}$, $j = \overline{1, Q}$, $t \in [t_0, T]$.

Обчислимо вибіркові статистики [12, с. 213] оптимальних траєкторій за капіталами галузей: – вибіркові середні

$$\bar{K}_{\text{іоп}}^{(l)}(t) = Q^{-1} \sum_{j=1}^Q K_{\text{іоп}}^{(l)}(t), \quad t \in [t_0, T], \quad l = \overline{1, l(i)};$$

– вибіркові дисперсії

$$S_{K_{\text{іоп}}^{(l)}}^2(t) = (Q - 1)^{-1} \sum_{j=1}^Q \left(K_{\text{іоп}}^{(l)}(t) - \bar{K}_{\text{іоп}}^{(l)}(t) \right)^2, \quad t \in [t_0, T],$$

$$l = \overline{1, l(i)}, \quad i = \overline{1, m}.$$

Зауважимо, що вибіркові середні оптимальних траєкторій за капіталами $\bar{K}_{\text{іоп}}^{(l)}$ дорівнюють середнім оптимальним траєкторіям $K_{\text{іоп}}^{(l,c)}$, тобто $\bar{K}_{\text{іоп}}^{(l)}(t) = K_{\text{іоп}}^{(l,c)}(t)$, $l = \overline{1, l(i)}$, $i = \overline{1, m}$, $t \in [t_0, T]$. Дові-

рчі проміжки для дисперсій нормальних сукупностей оптимальних траєкторій за капіталами галузей та за заданою ймовірністю $\Theta \in (0; 1)$ набувають вигляду

$$\left[\frac{(Q - 1) S_{K_{\text{іоп}}^{(l)}}^2(t)}{\chi_{1-\Theta/2}^2(Q - 1)}; \frac{(Q - 1) S_{K_{\text{іоп}}^{(l)}}^2(t)}{\chi_{\Theta/2}^2(Q - 1)} \right],$$

де $\chi_{\Theta/2}^2(Q - 1) [\chi_{1-\Theta/2}^2(Q - 1) - \Theta/2 [1 - \Theta/2]]$ – квантилі розподілу Пірсона із ступенями $(Q - 1)$ та довірчим рівнем Θ (табличне значення в [12, с. 238–239]).

Тоді довірчими проміжками для реальних значень оптимальних траєкторій за капіталами галузей $K_{\text{іоп}}^{(l,p)}$ та за заданим довірчим рівнем Θ є

$$K_{\text{іоп}}^{(l,p)}(t) \in \left(K_{\text{іоп}}^{(l,c)}(t) - \frac{S_{K_{\text{іоп}}^{(l)}}(t) \cdot t_{\Theta}}{\sqrt{Q}}; K_{\text{іоп}}^{(l,c)}(t) + \frac{S_{K_{\text{іоп}}^{(l)}}(t) \cdot t_{\Theta}}{\sqrt{Q}} \right),$$

$$l = \overline{1, l(i)}, \quad i = \overline{1, m}, \quad t \in [t_0, T],$$

де $t_{\Theta} = \Theta$ – квантиль розподілу Ст'юдента із $(Q - 1)$ ступенем вільності при довірчому рівні Θ (табличне значення в [12, с. 236–237]).

Таким чином, визначені довірчі межі реальних значень оптимальних траєкторій за капіталами галузей за заданого довірчого рівня.

Зауваження. Вище описана методика справедлива для стохастичної моделі (1)–(4) із критерієм мети – максимізувавши середню інтегральну дисконтовану функцію корисності $U(C)$ від споживання C на відрізку часу $[t_0, T]$

$$M_{\text{іф}} \int_{t_0}^T e^{-\delta(t-t_0)} U(C(\varphi(t))) dt \rightarrow \max_{X, L, I, C},$$

де δ – норма дисконту, $M_{\text{іф}}$ – умовне математичне сподівання за умови, що $K(y - \tau)$ дорівнює $\varphi(y)$ при $y \in [t_0, T]$, тобто $K(t - \tau) \equiv \varphi(t)$, $t \in [t_0, T]$, φ – деякий кусково-неперевний вектор на $[t_0, T]$, $\varphi = (\varphi_1^{(1)}, \dots, \varphi_1^{(l(i))}, \dots, \varphi_m^{(1)}, \dots, \varphi_m^{(l(m))})^T$, $U(C \geq 0) \geq 0$ – функція корисності з властивостями: двічі неперевно-диференційована, монотонно зростаюча $U'_C(C > 0) > 0$, увігнута $U''_C(C > 0) < 0$ та $U(0) = 0$.

Висновки.

1. Запропонована стохастична оптимізаційна узагальнена модель Леонтьєва з вінерівськими і пуассонівськими процесами при інвестиційно-му запізненні та проведено її дослідження.

2. Для запропонованої стохастичної моделі проведено опис оптимального процесу та приведені розрахункові формули обчислення довірчих проміжків для оптимальних траєкторій за капіталами галузей за заданого довірчого рівня.

3. Встановлено, що в запропонованій стохастичній моделі оптимальні керування за рівнем діяльності, за робочою силою, за валовими інвестиціями, за споживанням, за кінцевим випуском продукції не залежать від коефіцієнтів при приростах вінерівських процесів у динаміках капіталів галузей та носять детермінований характер, а оптимальні траєкторії за капіталами галузей – стохастичний характер.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойчук М.В., Семчук А.Р. Оптимізаційна стохастична модель із вінерівським і пуассонівським процесами однопродуктової макроекономіки зростання та із запізненням. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2013. Вип. 5. С. 20–27.
2. Бойчук М.В., Семчук А.Р. Стохастическая модель полного цикла оптимальной эколого-экономической динамики. *Проблемы управления и информатики*. 2013. № 2. С. 125–139.
3. Бойчук М.В., Семчук А.Р. Стохастическое моделирование полного цикла однопродуктовой макроэкономики роста. *Кибернетика и системный анализ*. 2013. Т. 49. № 2. С. 156–163.
4. Математическая экономика на персональном компьютере / под ред. М. Кубонива. Москва : Финансы и статистика, 1991. 303 с.
5. Бойчук М.В., Шмуригіна Н.М. Моделювання та оптимізація еколого-економічних систем міжгалузевих балансів з інвестиційними запізненнями. Чернівці : "Місто", 2013. 212 с.
6. Бойчук М.В., Семчук А.Р. Моделювання та оптимізація повного циклу однопродуктової макроекономіки зростання з урахуванням екологічного фактора. Чернівці : "Місто", 2012. 208 с.
7. Скороход А.В. Лекції з теорії випадкових процесів : навчальний посібник. Київ : Либідь, 1990. 168 с.
8. Андреева Е.А., Колмановский В.Б., Шайхет Л.Е. Управление системами с последействием. Москва : Наука, 1992. 336 с.
9. Акулич И.Л. Математическое программирование в примерах и задачах. Москва : Высшая школа, 1986. 319 с.
10. Ясинський В.К., Ясинська Л.І., Юрченко І.В. Методи стохастичного моделювання систем. Чернівці : Вид-во Прут, 2002. 416 с.
11. Мильштейн Г.Н. Приближенное интегрирование стохастических дифференциальных уравнений. *Теория вероятностей и ее применение*, 1975.
12. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс : Учебное пособие. Москва : Дело, 1988. 248 с.
- growth and with delay]. *Herald of Ternopil National Economic University*, issue 5, pp. 20–27.
2. Boychuk M.V., Semchuk A.R. (2013) Stokhasticheskaya model' polnogo tsikla optimal'noy ekologo-ekonomicheskoy dinamiki [A stochastic full cycle model of optimal environmental and economic dynamics]. *Problems of Control and Informatics*, no. 2, pp. 125–139.
3. Boychuk M.V., Semchuk A.R. (2013) Stokhasticheskoe modelirovanie polnogo tsikla odnoproductovoy makroekonomiki rosta [Full-cycle stochastic modeling of single-product growth macroeconomics]. *Cybernetics and systems analysis*, vol. 49, no. 2, pp. 156–163.
4. Kuboniva M. (1991) *Matematicheskaya ekonomika na personal'nom komp'yutere* [Mathematical Economics on a Personal Computer]. Moscow: Finance and Statistics. (in Russian)
5. Boychuk M.V., Shmurigina N.M. (2013) *Modeliuvannia ta optymizatsiia ekoloho-ekonomichnykh system mizhhaluzevykh balansiv z investytsiinymy zapiznenniamy* [Modeling and optimization of ecological and economic systems of intersectoral balances with investment delays]. Chernivtsi: "Misto". (in Ukrainian)
6. Boychuk M.V., Semchuk A.R. (2012) *Modeliuvannia ta optymizatsiia povnoho tsykladu odnoproductovoi makroekonomiky zrostannia z urakhuvanniam ekolohichnoho faktora* [Modeling and optimization of the full cycle of single-product macroeconomics of growth taking into account the environmental factor]. Chernivtsi: "Misto". (in Ukrainian)
7. Skorokhod A.V. (1990) *Lektsii z teorii vypadkovykh protsesiv* [Lectures of the theory of random processes]. Kyiv: Lybid. (in Ukrainian)
8. Andreeva E.A., Kolmanovskiy V.B., Shaykhet L.E. (1992) *Upravlenie sistemami s posledeystviem* [System management with aftereffect]. Moscow: Nauka. (in Russian)
9. Akulich I.L. (1986) *Matematicheskoe programmirovaniye v primerakh i zadachakh* [Mathematical programming in examples and tasks]. Moscow: Vysshaya shkola. (in Russian)
10. Yasyn's'kyi V.K., Yasyn's'ka L.I., Yurchenko I.V. (2002) *Metody stokhastychnoho modeliuvannia system* [Methods of stochastic modeling of systems]. Chernivtsi: Prut. (in Ukrainian)
11. Milshtein G.N. (1975) *Priblizhennoe integrirovaniye stokhasticheskikh differentsial'nykh uravneniy* [Approximate integration of stochastic differential equations]. *Probability Theory and Its Application*, vol. 2, issue 3, pp. 583–588.
12. Magnus Ya.R., Katyshev P.K., Peresetskiy A.A. (1988) *Ekonometrika. Nachal'nyy kurs: Uchebnoe posobie* [Econometrics. Beginner Course: Study Guide]. Moscow: Delo. (in Russian)

REFERENCES:

1. Boychuk M.V., Semchuk A.R. (2013) Optymizatsiina stokhastychna model iz vinerivskym i puassonivskym protsesamy odnoproductovoi makroekonomiky zrostannia ta iz zapiznenniam [Optimization stochastic model with Wiener and Poisson processes of single-product macroeconomics of

УДК 519.2:339.9:004

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-47>**Ткачова О.К.***кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри комп'ютерних наук та
інженерії програмного забезпечення
Університету митної справи та фінансів***Лебідь О.Ю.***кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри комп'ютерних наук та
інженерії програмного забезпечення
Університету митної справи та фінансів***Tkachova Oksana***PhD in public administration, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Computer Science and
Software Engineering
University of Customs and Finance***Lebid' Oksana***PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Computer Science and
Software Engineering
University of Customs and Finance*

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕКСПОРТУ ІТ-ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

USE OF ECONOMETRIC MODELS FOR ANALYSIS OF IT SERVICES EXPORTS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Розвиток інформаційних технологій у всьому світі, безперечно, свідчить про збільшення частки ІТ-галузі в структурі ВВП високорозвинутих країн. Щорічно світовий обсяг ринку інформаційних технологій зростає на 10%. Сьогодні українська ІТ-галузь є однією з пріоритетних в економіці країни. Вона є другим експортним напрямом в Україні за обсягом надходжень. Відповідно, спостерігається збільшення доходів від експорту послуг галузі інформаційних технологій порівняно з іншими секторами економіки. У статті проведено дослідження в галузі інформаційних технологій України. Розглянуто динаміку доходів від експорту ІТ-послуг в економіку України, рівень залучених фахівців та компаній протягом 2010–2019 рр. Побудовано економетричні моделі для проведення аналізу та прогнозування експорту ІТ-послуг в Україні.

Ключові слова: ІТ-індустрія, ІТ-послуги, інформаційні технології, експорт, економетричні моделі, прогноз.

АННОТАЦИЯ

Развитие информационных технологий во всем мире, бесспорно, свидетельствует об увеличении доли ИТ-отрасли в структуре ВВП высокоразвитых стран. Ежегодно мировой объем рынка информационных технологий растет на 10%. Сегодня украинская ИТ-отрасль является одной из приоритетных в экономике страны. Она является вторым экспортным направлением в Украине по объему поступлений. Соответственно, наблюдается увеличение доходов от экспорта услуг в области информационных технологий по сравнению с другими секторами экономики. В статье проведено исследование в области информационных технологий Украины. Рассмотрены динамика доходов от экспорта ИТ-услуг в экономику Украины, уровень привлеченных специалистов и компаний в течение 2010–2019 гг. Построены эконометрические модели для анализа и прогнозирования экспорта ИТ-услуг в Украине.

Ключевые слова: ИТ-индустрия, ИТ-услуги, информационные технологии, экспорт, эконометрические модели, прогноз.

ANNOTATION

The development of the information technology industry around the world undoubtedly indicates an increase in the share of the IT industry in the GDP structure of highly developed countries. Every year the global volume of the information technology market grows by 10%. Today, the Ukrainian information technology industry is one of the priority sectors of Ukraine's economy. It is the second largest export destination in Ukraine. Accordingly, there is an increase in revenues from exports of information technology services compared to other sectors of the economy. Therefore, the issue of analysis and forecasting of the development of IT industry in Ukraine remains relevant. In order to analyze the IT services sector of the country, the position of Ukraine in the world rankings was analyzed by indicators related to the IT sector as a whole. According to the rating of the World Economic Forum in 2019 compared to 2018, the information technology industry in Ukraine lost ground in its main indicators: Global Competitiveness Index, Network Readiness Index, level of the infrastructure, Global Innovation Index. The volume of exports of the Ukrainian information technology industry has grown significantly (growth rate averages 20.7% per year. According to the State Statistics Committee, the total volume of services in the field of information and communication technologies includes telecommunications services, computer services, information services. The article is devoted to research on information technology industry of Ukraine. The main factors influencing the formation of climate for the development of information technology in the country are identified. The dynamics of revenues from the exports of IT services to the economy of Ukraine, the level of specialists and companies during 2010-2019 are considered. The authors propose forecasting and analysis of exports of IT services to the economy of Ukraine by building econometric models. The obtained models have a high coefficient of determination and are adequate according to Fisher's criterion. This makes it possible to take into account the forecasts of these indicators for these models for future periods.

Key words: IT industry, IT services, information technology, exports, econometric models, forecast.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Індустрія інформаційних технологій (ІТ) зростає з неймовірною швидкістю в усьому світі. ІТ, безперечно, є не тільки рушійною силою соціально-економічного розвитку країни, а й потужним драйвером подальшого зростання економіки. Останнім часом спостерігається збільшення частки ІТ-галузі в структурі ВВП усіх високорозвинутих країн. Зростання світового обсягу ІТ-ринку становить 10% щорічно за темпу зростання світової економіки на 3–4%. Українська ІТ-індустрія суттєво виросла за останні десять років, а зі своєю серйозною науковою базою вона має значний потенціал для подальшого збільшення доходів від експорту. Сьогодні українська ІТ-галузь є одним із пріоритетних секторів економіки України. Вона є другим експортним напрямом в Україні за обсягом надходжень (\$4,5 млрд у 2019 р.) [1], налічує близько 180 тис високопрофесійних фахівців і понад 4 тис компаній. Однак є низка чинників, що стримують розвиток ІТ, тому актуальним залишається питання аналізу та прогнозування розвитку ІТ-галузі в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Увага вчених до інформаційної сфери зростає у мірі розвитку ІТ, особливо з початком надання ІТ-послуг. Теоретичною основою дослідження проблем розвитку сфери інформаційних технологій, інформатизації суспільства та її впливу на економіку України стали праці як зарубіжних, так і вітчизняних учених, серед яких: В. Биков, Л. Наконечна, Л. Федулова, О. Бабанін, С. Войтко, В. Глухов, А. Маслов, А. Могилова, С. Пиріг, Дж. Сакс, М. Портер, М. Жалдак, В. Іванов, С. Мельниченко, Р. Бухт, Р. Хікс, Дж. Болдвін, Е. Бринджолфсон, Дж. Гейтс, Р. Інклаар, Н. Карр, М. Катсуно, К. Мотохаші, К. Ерроу та ін.

Незважаючи на достатньо велику кількість наукових публікацій із проблематики розвитку сфери інформаційних технологій, на нашу думку, й досі не вистачає комплексного аналізу стану та перспектив розвитку, прогнозування показників ІТ-галузі України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є висвітлення сучасного стану розвитку ІТ-сфери, ринку ІТ-послуг в Україні та побудова економетричних моделей для його аналізу та прогнозування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Законодавчою основою для розвитку ІТ-сектору є низка важливих документів щодо питань розвитку та застосування інформаційних технологій у країні. Насамперед це закони України «Про освіту» (зокрема, питання дистанційного навчання), «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України», «Концепція розвитку електронного урядування в Україні до 2020 року», «Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки», «Доктрина інформаційної безпеки України», Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України» та ін. [2].

Проаналізуємо позиції України у світових рейтингах за показниками, що стосуються ІТ-сфери у цілому (табл. 1). За даними рейтингу Всесвітнього економічного форуму, за рівнем впровадження технологій Україна посідала 57-е (2019 р.) та 60-е (2016 р.) місця [3–5]. За Індексом глобальної конкурентоспроможності місце країни знизлося на дві позиції порівняно з 2018 р. – 85-е місце, поруч із Намібією та Грецією. За Індексом мережевої готовності, який є комплексним показником, що характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у країнах світу, Україна займає 64-е місце (2016 р.), між Шрі-Ланкою та Південною Африкою. Причинами такої низької позиції є політичне і регуляторне середовище (113-е місце), низька ефективність українського законодавства (120-е місце), рівень судової системи (131-е місце), проблеми із захистом інтелектуальної власності (120-е місце). За індексом розвитку ІКТ, що визначається на основі 11 показників, які охоплюють доступ до ІКТ, використання і навички у сфері ІКТ, у 2017 р. Україна зайняла 79-е місце.

Для виміру інвестиційної привабливості країн світу найбільш авторитетним рейтингом для міжнародних інвесторів є Doing Business, що проводиться з 2003 р. серед 190 країн, які ранжуються за 10 показниками ведення. У 2019 р. у цьому рейтингу Україна посіла 71-е місце та піднялася на 78-е місце за показником «міжнародна торгівля» (рис. 1). На жаль, як бачимо, Україна поступається країнам Організації економічного співробітництва та розвитку за всіма індикаторами міжнародної торгівлі Doing Business – 2019 і майже за всіма – країнам Європи та Центральної Азії [6].

Таблиця 1

Показники глобальних індексів розвитку сфери ІТ в Україні

Показники	2018	2019	зміна
Рівень впровадження технологій (WEF)	57	57	0
Індекс глобальної конкурентоспроможності (WEF)	83	85	-2
Рівень інфраструктури (WEF)	77	78	-2
Індекс мережевої готовності (WEF)	64	-	-
Глобальний індекс інноваційності (INSEAD, WIPO)	43	47	-4

Джерело: складено авторами за даними [3–5]

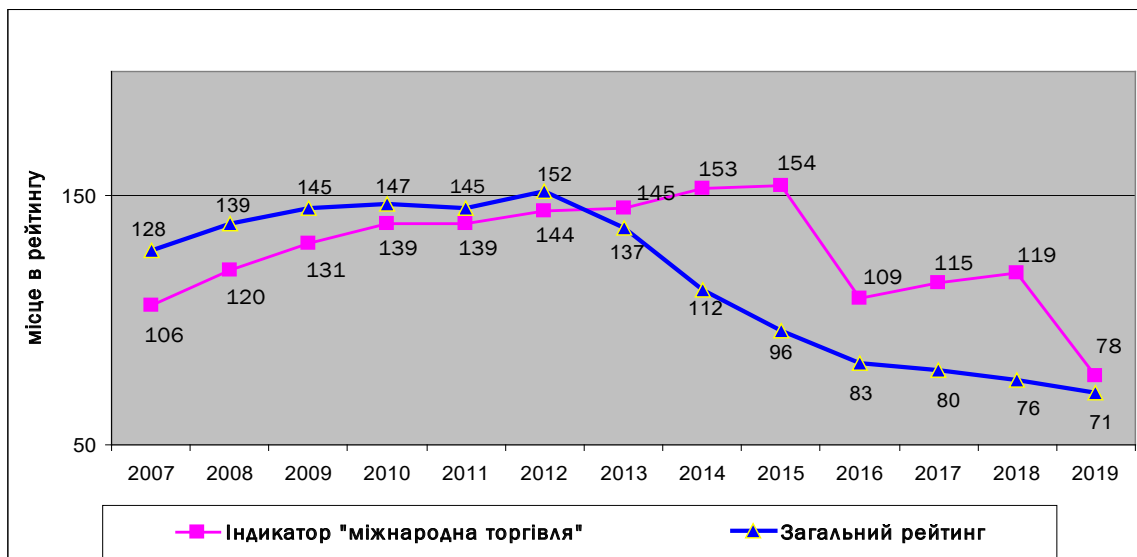


Рис. 1. Динаміка позиції України у міжнародному рейтингу Doing Business

Джерело: створено авторами на основі [7]

До основних чинників, що формують сприятливий клімат для розвитку ІТ в державі, належать: організаційно-правовий (рівень управління на рівні органів виконавчої влади, законодавча база, судова система); політичний (стабільна політична ситуація в країні, рівень довіри суспільства до влади); економічний (стан економіки країни, динаміка росту ВВП, розмір внутрішнього та зовнішнього боргів, рівень тіньової економіки); людський потенціал країни (наявність професійних ресурсів, освіта та наука); технічний (технологічна готовність, Інтернет, розвинута інфраструктура); податковий (фіскальна політика, рівень оподаткування, пільги); соціальний (рівень охорони здоров'я і медичного обслуговування, соціальний захист населення); фінансовий (доходність бюджету, розмір відсоткової ставки за кредитами, сума вкладів на душу населення); міжнародні відносини (міжнародний рейтинг країни, співпраця з міжнародними організаціями); розвиток ринкової економіки (наявність вільної конкуренції, рівень інфляції, наявність ринку збуту); загальні умови господарювання (екологічна безпека, розвиток галузей виробництва).

В Україні за останні 10 років спостерігаються високі темпи зростання в ІТ-сфері. Варто відзначити стрімке зростання кількості ІТ-фахівців із 25 тис осіб (2012 р.) до 180 тис (2019 р.) [8]. До кінця 2020 р. в українській ІТ-галузі прогнозується залучення близько 200 тис програмних інженерів. Майже 44% із них працюють фрілансерами (найвищий показник у Європі). За офіційними даними [10], близько половини компаній зареєстровано в Києві. Значне представництво мають також Харків, Дніпро, Львів та Одеса.

При цьому одним із найбільш розвинутих напрямів ІТ-сфери в Україні є аутсорсинг. ІТ-аутсорсинг – це часткова або повна передача

робіт із підтримки, обслуговування та модернізації ІТ-інфраструктури компаніям, що спеціалізуються на абонентському обслуговуванні організацій і мають штат фахівців різної кваліфікації. Ринок ІТ-аутсорсингу в Україні формують близько 1000 аутсорсингових компаній, п'ять з яких входять до списку «ТОП-100 лідерів аутсорсингу» [10]. Вони стали головними експортерами ІТ-послуг і отримали міжнародне визнання ще в 2012 р. [1]. У 2017 р. Україна зайняла 24-е місце серед 55 найбільш перспективних для аутсорсингу країн.

Нині важко підрахувати загальну кількість компаній в ІТ-секторі, оскільки багато ІТ-компаній, а саме компаній, що надають технологічні послуги, стартапів та продуктових компаній, мають свої головні офіси за кордоном. За даними останнього звіту Асоціації ІТ, усього в Україні на ринку працює близько 4 тис компаній, із них 2 300 активні на ринку праці [1]. Кількість персоналу в експорті ІТ-послуг на початок 2019 р. – 159 687 технічних фахівців, приріст – 26% [8]. Високі темпи зростання української ІТ-індустрії свідчать про значний потенціал для збільшення доходів від експорту порівняно з іншими секторами економіки. Українська ІТ-галузь сьогодні успішно конкурує на світовому ринку й є надійним джерелом валютних надходжень.

Обсяг експорту української ІТ-індустрії суттєво виріс (темпи зростання становлять у середньому 20,7% на рік (рис. 1)). За даними Держкомстату [9], загальний обсяг послуг у сфері ІКТ включає телекомунікаційні, комп'ютерні, інформаційні послуги (табл. 2).

Дохід від експорту ІТ-послуг у 2018 р., за даними Держслужби статистики, становив 1,578 млрд дол. США, приріст – 20% порівняно з попереднім роком (табл. 2).

Згідно з даними Національного банку України, надходження від експорту ІТ-послуг

Таблиця 2

**Динаміка обсягів експорту послуг у сфері інформаційно-комунікаційних технологій
в Україні в 2010–2019 рр.**

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Телекомунікаційні послуги, млн дол. США	319,2	339,2	326,6	344,6	370,3	352,6	253,9	190,5	157,7	110,6
Комп'ютерні послуги, млн дол. США	255,3	382,2	646,8	931,5	1102,0	997,3	1145,1	1311,8	1633,2	1927
Інформаційні послуги, млн дол. США	97,6	139,3	140,1	201,1	203,2	235,7	245,2	258,5	324,1	395,5
Всього, млн дол. США	672,1	860,8	1113,5	1477,2	1675,6	1585,6	1644,1	1760,8	2115,0	2433,1

Джерело: складено авторами за даними [9]

у 2019 р. становлять ще вищі показники – 3,48 млрд дол. США [1], що становить 22% від експорту послуг. У 2018 р., за даними НБУ, цей показник становив 3,204 млрд дол. США, приріст – 29% порівняно з 2017 р.

Аналізуючи сферу ІТ-послуг в Україні, варто враховувати різницю між надходженнями і доходом, а також перебування частини бізнесу в тіні.

Відповідно, зростає і значимість ІКТ-послуг у структурі експорту країни (рис. 3). Так, частка експорту ІКТ-послуг у структурі експорту Укра-

їни протягом 2012–2019 рр. стрімко зростає – з 6,2% до 16,0% (третє місце у структурі експорту, у 2018 р. – друге місце у структурі експорту).

Основними експортними ринками є ЄС (Велика Британія, Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Ірландія, Швеція), США, РФ, Швейцарія, Норвегія, Ізраїль, Канада, та Південна Корея (рис. 4). Згідно з даними [1], у 2017 р. Україна займає 0,1% світового ІТ-ринку, а структура виглядає так: 83% – апаратне забезпечення, 7% – програмне забезпечення, 10% – ІТ-послуги.

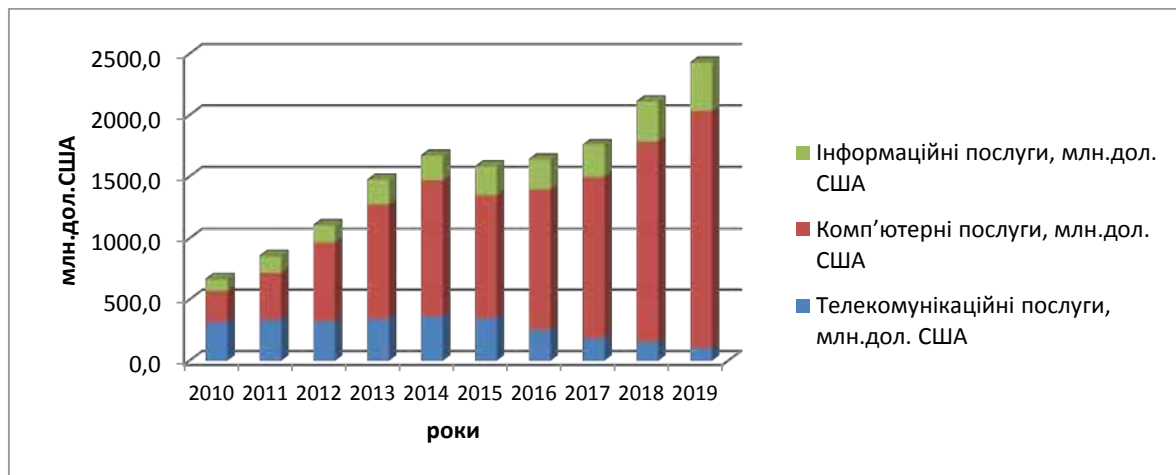


Рис. 2. Експорт послуг з України у сфері інформаційно-комунікаційних технологій у 2010–2019 рр.

Джерело: складено авторами за даними [9]

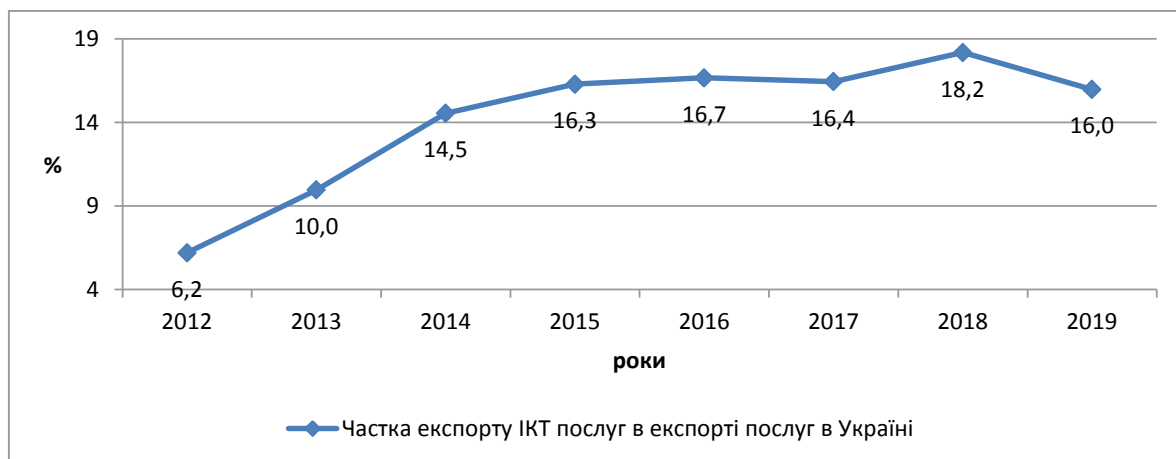


Рис. 3. Динаміка частки експорту ІКТ-послуг в експорті послуг України у період 2012–2019 рр.

Джерело: складено авторами за даними [9]

Прогнозування виступає основою розроблення довго- та середньотермінових прогнозів щодо економічних показників. Застосовуючи прогнозування, маємо можливість отримати обґрунтований висновок щодо можливого стану, шляхів подальшого розвитку та термін досягнення бажаного стану, у тому числі в ІТ-сфері. Найбільш розробленим та доступним серед сукупності методів прогнозування вважається метод екстраполяції, заснований на поширенні у майбутнє тенденцій минулого. Використання екстраполяції у прогнозуванні обсягів експорту ІКТ-послуг ґрунтується на припущенні про існування зв'язку між часом (періодом, роком) та обсягом експорту послуг ІТ-сфери, що може бути виражено за допомогою відповідних рівнянь. Застосовуючи економетричний аналіз, побудуємо моделі для прогнозування та аналізу розвитку ринку ІКТ-послуг в Україні. Вихідні дані економетричного моделювання обсягів експорту послуг в інформаційно-комунікаційних технологіях в Україні в 2010–2019 рр. подано у табл. 2.

Побудуємо економетричні моделі до обсягів експорту послуг інформаційно-комунікаційних технологій в Україні. Для побудови моделі обсягів експорту телекомунікаційних послуг в Україні позначимо через X – номер періоду, а через Y – обсяги експорту телекомунікаційних послуг протягом 2010–2019 рр., млн дол. США, як це подано у табл. 2. Для вибору найкращої застосуємо вбудовані можливості Microsoft Excel. Додамо на графік лінію тренду (рис. 5), перевіривши її на достовірність та адекватність за допомогою коефіцієнта детермінації та критерію Фішера.

Отриманий тренд указує на тенденцію (напряму) розвитку даного показника (рис. 5). На рис. 5 видно, що експорт підкоряється нелінійній залежності у вигляді поліноміального рівняння в 4-му ступені. Коефіцієнт детермінації на рівні 0,9688 вказує на те, що майже 97% даних можна описати через таку залежність, і тільки 3% даних по прямим іноземним інвес-

Топ-імпортери послуг з України у сфері ІКТ

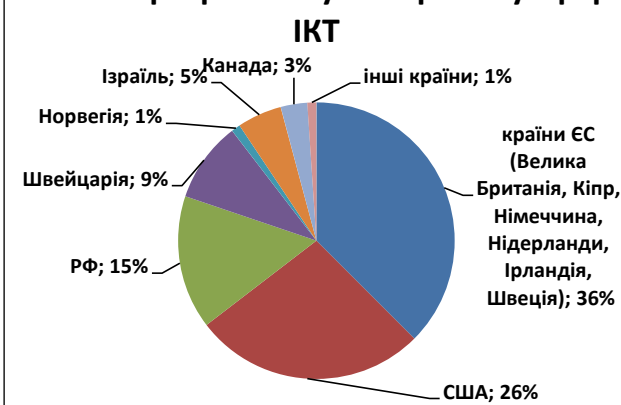


Рис. 4. Основні імпортери послуг у сфері ІКТ з України (2019 р.)

Джерело: складено авторами за даними [9]

тиціях такому закону не підкоряються. За допомогою критерію Фішера було встановлено адекватність моделі, що дає змогу отримати прогнозне значення показника.

Таким чином, для обсягів експорту телекомунікаційних послуг в Україні отримано таку економетричну модель:

$$y = 0,411 \cdot x^4 - 8,7367 \cdot x^3 + 54,964 \cdot x^2 - 114,66 \cdot x + 392,79, \quad (1)$$

де x – номер періоду; y – значення обсягу експорту телекомунікаційних послуг в Україні, млн дол. США.

Рівнянням (1) далі скористаємося для прогнозування та аналізу: обсяг експорту телекомунікаційних послуг у 2020 р. (за $x = 11$) отримаємо на рівні 171,08 млн дол. США, що вказує на зростаючу тенденцію. Прогноз на 2021 р. (за $x = 12$) становитиме 357,16 млн дол. США.

На основі даних табл. 2 та графіку залежності (рис. 6) спрогнозуємо експорт комп'ютерних послуг. Для побудови моделі обсягів експорту комп'ютерних послуг в Україні позначимо через

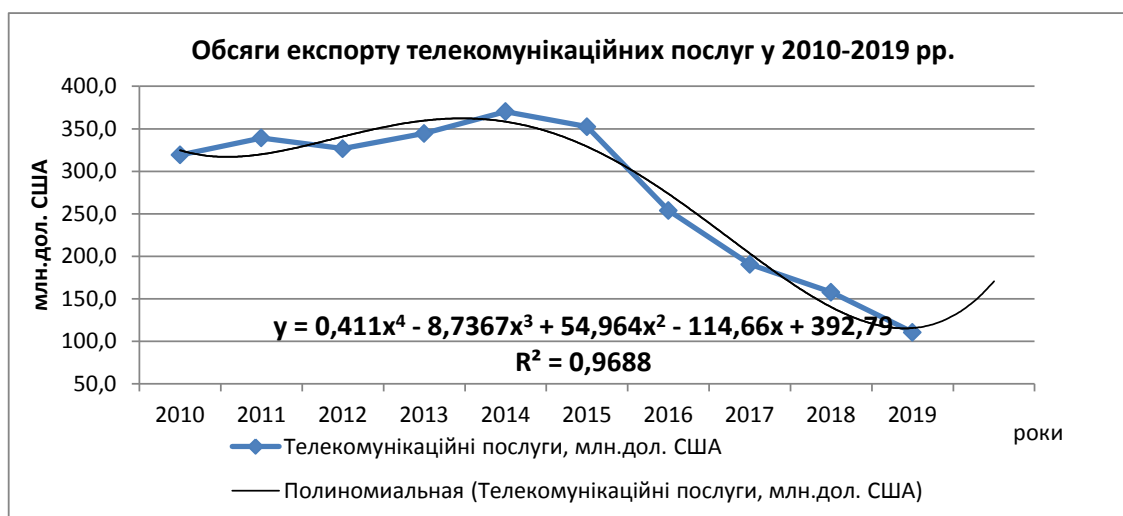


Рис. 5. Поліноміальна модель обсягів експорту телекомунікаційних послуг в Україні протягом 2010–2019 рр., млн дол. США

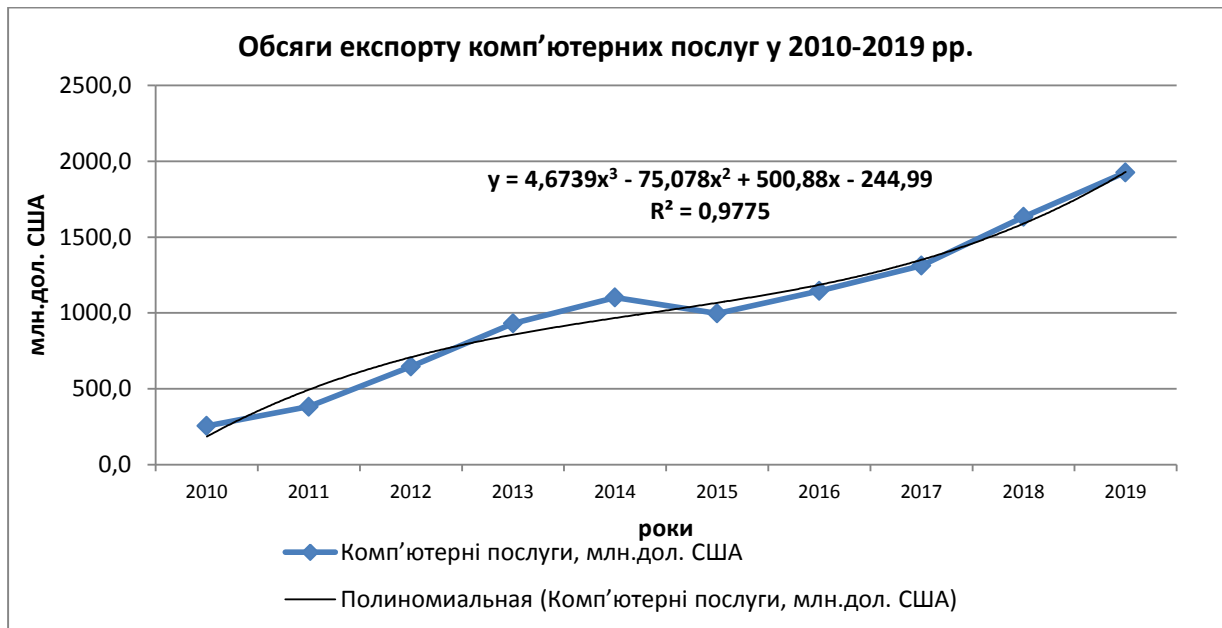


Рис. 6. Поліноміальна модель обсягів експорту комп'ютерних послуг в Україні протягом 2010–2019 рр., млн дол. США

X – номер періоду, а через Y – обсяги експорту комп'ютерних послуг протягом 2010–2019 рр., млн дол. США, як це подано у табл. 2. З аналізу даних (рис. 6) бачимо, що незначне падіння показника експорту комп'ютерних послуг в 2015 р. не порушує загальної зростаючої тенденції, що може вказувати на наявність нелінійної залежності між роками (періодами) та значеннями показника. Коефіцієнт детермінації на рівні 0,97 указує на те, що 97% даних можна описати через лінійну залежність, а 3% даних показника закону не підкоряються.

Таким чином, для обсягів експорту комп'ютерних послуг в Україні отримано так економетричну модель:

$$y = 0,46739 \cdot x^3 - 75,078 \cdot x^2 + 500,88 \cdot x - 244,99 \quad (2)$$

За моделлю (2) спрогнозуємо обсяг експорту комп'ютерних послуг у 2020 р. (за $x = 11$) на рівні 2 401,2 млн дол. США, а в 2021 р. – на рівні 3 030,8 млн. дол. США. Варто зазначити, що обсяг експорту інформаційних послуг в Україні підкоряється поліноміальній залежності (рис. 7). Коефіцієнт детермінації на рівні 0,9536 указує на те, що майже 95% даних можна описати через таку залежність. Таким чином, отримати прогнозне значення обсяг експорту інформаційних послуг можна отримати за моделлю:

$$y = 1,4853 \cdot x^2 + 12,334 \cdot x + 99, \quad (3)$$



Рис. 7. Поліноміальна модель для обсягів експорту інформаційних послуг в Україні за період 2010–2019 рр., млн. дол. США

де x – номер періоду; y – значення обсягу експорту інформаційних послуг в Україні, млн. дол. США.

Моделлю (3) далі скористаємося для прогнозування обсягу експорту інформаційних послуг у 2020 р. (414,4 млн дол. США) та на 2021 р. (460,89 млн дол. США).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Український ІТ-ринок – це переважно експортоорієнтована галузь економіки, спрямована на збільшення продаж обсяг експорту ІТ-послуг із розроблення програмного забезпечення та різноманітних R&D-проектів. Побудовано економетричні моделі обсягів експорту телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг. Отримані моделі мають високий показник коефіцієнта детермінації й адекватні за критерієм Фішера, що дає змогу приймати до уваги прогнози зазначених показників на 2020–2021 рр. Завадити таким прогнозам можуть, насамперед, такі чинники: ситуація з людським капіталом (кваліфікована молодь має залишатися в державі), державна та фіскальна політика держави (відсутність підтримки та пільгових умов для розвитку ІТ-індустрії), світова економічна криза.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розвиток української ІТ-індустрії: аналітичний звіт експертів Асоціації «ІТ Україна» та Офісу ефективного регулювання (BRDO). URL: <https://brdo.com.ua/> (дата звернення: 25.05.2020).
2. Законодавство України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws> (дата звернення: 25.05.2020).
3. World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/enabling-trade-rankings/> (дата звернення: 25.05.2020).
4. The Global Innovation Index (GII) 2019: Report. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf (дата звернення: 25.05.2020).
5. Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum. Available at: <https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth> (accessed: 25 May 2020).
6. Tkachova O. K. (2019). Analiz, ocinka ta modeljuvannja rozvytku lohistyčnoji systemy Ukrainy [Suchasni protsesy transformatsii u biznesi ta vyrobnytstvi: teoriia, metodolohiia, praktyka]. Dnipro: Porohy, pp. 390–400. Available at: <http://nmetau.edu.ua/ru/mdiv/i2031/p1820> (in Ukrainian)
7. Doing Business (2019). Available at: <http://russian.doingbusiness.org> (accessed: 25 May 2020).
8. Skilky IT-spetsialistiv v Ukraini: +29 000 za rik zghidno z Min-iustom. Available at: <https://dou.ua/lenta/articles/how-many-devs-in-ukraine-2018/> (in Ukrainian)
9. Ofitsiynyi sait Depzhkomstatu Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 25 May 2020).
10. The World Bank Group. Path for Ukraine's Economic Growth: Technology Upgrading (2019). Available at: <http://documents.worldbank.org/> (accessed: 25 May 2020).
6. Ткачова О.К. Аналіз, оцінка та моделювання розвитку логістичної системи України розвитку. URL: <http://nmetau.edu.ua/ru/mdiv/i2031/p1820> (дата звернення: 25.05.2020).
7. Офіційний сайт Doing Business. URL: <http://russian.doingbusiness.org> (дата звернення: 25.05.2020).
8. Скільки ІТ-спеціалістів в Україні: +29 000 за рік згідно з Мін'юстом. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/how-many-devs-in-ukraine-2018/> (дата звернення: 25.05.2020).
9. Офіційний сайт Держкомстату України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.05.2020).
10. The World Bank Group. Path for Ukraine's Economic Growth: Technology Upgrading (2019). URL: <http://documents.worldbank.org/> (дата звернення: 25. 05.2020).

REFERENCES:

1. Rozvytok ukraïnskoi IT-industrii: analitychnyi zvit ekspertiv Asotsiatsii «IT Ukraine» ta Ofisu efektyvnoho rehuliuвання BRDO (2018). Available at: <https://brdo.com.ua/> (accessed: 25 May 2020).
2. Zakonodavstvo Ukrainy. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws> (accessed: 25.05.2020).
3. World Economic Forum (2019). Available at: <http://reports.weforum.org/> (accessed: 25 May 2020).
4. Global Innovation Index (GII) 2019. Report. Available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf (accessed: 25 May 2020).
5. Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum. Available at: <https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth> (accessed: 25 May 2020).
6. Tkachova O. K. (2019). Analiz, ocinka ta modeljuvannja rozvytku lohistyčnoji systemy Ukrainy [Suchasni protsesy transformatsii u biznesi ta vyrobnytstvi: teoriia, metodolohiia, praktyka]. Dnipro: Porohy, pp. 390–400. Available at: <http://nmetau.edu.ua/ru/mdiv/i2031/p1820> (in Ukrainian)
7. Doing Business (2019). Available at: <http://russian.doingbusiness.org> (accessed: 25 May 2020).
8. Skilky IT-spetsialistiv v Ukraini: +29 000 za rik zghidno z Min-iustom. Available at: <https://dou.ua/lenta/articles/how-many-devs-in-ukraine-2018/> (in Ukrainian)
9. Ofitsiynyi sait Depzhkomstatu Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 25 May 2020).
10. The World Bank Group. Path for Ukraine's Economic Growth: Technology Upgrading (2019). Available at: <http://documents.worldbank.org/> (accessed: 25 May 2020).

УДК 338.33:631.11

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-48>

Юр'єв В.В.

*аспірант кафедри менеджменту,
публічного управління та адміністрування
Подільського державного аграрно-технічного університету*

Yuriev Volodymyr

*Postgraduate Student of the Department of Management
and Public Administration
Podilsky State Agrarian Technical University***СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ ТА ОЦІНКА ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ****CURRENT TRENDS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES
AND EVALUATION OF THEIR COMPETITIVENESS****АНОТАЦІЯ**

У статті проаналізовано тенденції розвитку вітчизняних підприємств сільськогосподарської галузі, а також детермінування рівня їх конкурентоспроможності в умовах існування мінливості показників соціально-економічного розвитку держави. Визначено, що у динаміці розвитку сфери сільського господарства спостерігаються певні позитивні тенденції, що підкреслює перспективність її подальшого зростання та необхідність зміцнення в контексті існування безпосереднього впливу на загальний рівень стійкості вітчизняної економічної системи. Узагальнено особливості розвитку сільськогосподарських підприємств України, зокрема визначено основні тенденції показників, а також рівень конкурентоспроможності галузі, розкрито позитивні тенденції у динаміці основних показників розвитку, а також проблемні аспекти, які перешкоджають динамізації зростання галузі та виведенню рівня конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів на вищий рівень.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, розвиток, конкурентоспроможність, економічне зростання, сільськогосподарська продукція, критерії конкурентоспроможності.

ANNOTATION

The article analyzes the development trends of domestic enterprises in the agricultural sector, as well as determining the level of their competitiveness in the conditions of variability of indicators of socio-economic development of the state. Given the rapid growth of the importance of agricultural enterprises for the national economy of Ukraine, the question arises of the importance of maintaining growth trends in the industry, strengthening its resilience to external and internal threats, and creating favorable conditions that maintain sustainable growth. It is determined that in the dynamics of development of agriculture there are some positive trends that emphasize the prospects for its further growth and the need to strengthen in the context of the direct impact on the overall level of stability of the domestic economic system. The problems that need to be overcome in order to create a proper basis for bringing the competitiveness of agricultural enterprises of Ukraine to a new, higher level have been identified. The scientific article is an original study of trends in the development of domestic agricultural enterprises, as well as determining the level of their competitiveness in the face of variability of indicators of socio-economic development of the state. The research was carried out through the use of methods of comparison, abstraction, analysis, generalization, as well as methods of graphical and tabular modeling. The peculiarities of the development of agricultural enterprises of Ukraine are generalized, in particular, the main trends of indicators are determined, as well as the level of competitiveness of the industry. Positive tendencies in the dynamics of the main indicators of development are revealed, as well as problematic aspects that hinder the dynamization of the industry growth and bringing the level of compet-

itiveness of economic entities to a higher level. Prospects for the development of agricultural enterprises in Ukraine as one of the strategically important industries are outlined.

Keywords: agricultural enterprise, development, competitiveness, economic growth, agricultural products, competitiveness criteria.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сфера сільського господарства значно впливає на ріст конкурентної позиції України на світовому ринку, оскільки характеризується наявністю значних обсягів природних ресурсів та потужністю потенціалу. В умовах беззаперечної перспективності розвитку сільськогосподарських підприємств постає питання створення оптимальних умов для їх подальшого зростання. Оцінки поточного стану розвитку цієї сфери діяльності свідчать про існування перспектив зміцнення сфери, проте вирішення вимагають питання вибору ефективних методів, інструментів та механізмів впливу на підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, а також шляхів створення оптимальних умов для росту інвестицій у стимулювання діяльності сфери. Окрім того, актуалізуються процеси дотримання принципів вільної та справедливої конкуренції у торговельних відносинах, а також аспекти забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва. Своєю чергою, вибір інструментарію для подальшого управління діяльністю сільськогосподарських підприємств залежить від поточних досліджень проблематики, яка включає деталізований аналіз показників розвитку сфери сільського господарства, динаміки та змін у основних індикаторах. Так, вже протягом багатьох років підприємства, зайняті у сфері сільського господарства, займають провідні позиції та формують значну частку доходів у структурі національної економіки. Проте, враховуючи значні макроекономічні дисбаланси, мінливість процесів соціального та економічного розвитку в Україні, коливання кон'юнктури світового

ринку, стан конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств вимагає не лише перманентних досліджень, а і значних зусиль для збереження рівня та активізації його росту.

Таким чином, систематичність досліджень ефективності та оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств України є одним із кроків забезпечення стійкості їх зростання, який визначає успішність розвитку галузі у загальнонаціональному та світовому вимірах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням оцінки та визначення загальних тенденцій зміцнення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств України приділено увагу у працях багатьох дослідників, зокрема таких, як В. Андрійчук, К. Бондик [1], П. Гайдучук, І. Должанський, О. Котикова [3], М. Малік [4], О. Супрун [4], П. Саблук, В. Месель-Веселяк [5], М. Федоров, О. Шпикуляк [4] та ін. Так, М. Малік, О. Шпикуляк, О. Супрун досліджують особливості розвитку підприємництва у сфері аграрного виробництва. Значну увагу дослідниками приділено перешкодам, що заважають сталому зростанню цієї сфери; визначено, що саме суперечливість інституційної бази підприємницької діяльності в значній мірі спричиняє зменшення кількості сільськогосподарських підприємств, формує умови для підвищення обсягів непрозорості діяльності підприємницьких структур, відсторонення орендодавців від участі в діяльності господарюючих суб'єктів тощо [5, с. 34]. О. Котикова здійснює перманентні дослідження сталості розвитку сільськогосподарського землекористування в розрізі регіонів України в контексті аналізу ефективності застосування ресурсів підприємствами. Науковцем визначено, що тактиці вирішення існуючих проблем у сфері сільськогосподарського землекористування державі необхідно приділяти більше уваги, оскільки саме такі перешкоди значно знижують конкурентну позицію держави на світовому ринку. Визначено, що занижена ефективність сільськогосподарського землекористування характерна для регіонів, де склалась складна екологічна ситуація, знижені продуктивність та землевіддача, сповільнено темпи приросту населення; у сукупності ці фактори значно дестимулюють розвиток діяльності сільськогосподарських підприємств [3, с. 32]. Також, питанням ефективності використання ресурсів сільськогосподарськими підприємствами як фактору, який має значний вплив на тенденції розвитку діяльності господарюючих суб'єктів, приділено увагу у праці К. Бондик [1]. В. Месель-Веселяк аналізує тенденції трансформації сфери сільського господарства; дані досліджень науковця свідчать про високу ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств, а подальше зростання виробництва залежить від рівня його

інтенсивності: по-перше, від збільшення витрат на гектар вирощування сільськогосподарських культур та на голову тварин; по-друге, від зростання окупності, яка формується під впливом закупівельних цін [5, с. 30].

Разом з тим, питання залежності рівня конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств від мінливості економічного зростання держави, а також аспекти вибору ефективних методів стимулювання галузі як стратегічно важливої для національної економіки України, залишаються актуальними для подальших досліджень.

Метою статті є аналіз тенденцій розвитку вітчизняних підприємств сільськогосподарської галузі, а також детермінування рівня їх конкурентоспроможності в умовах існування мінливості показників соціально-економічного розвитку держави. Для досягнення поставленої мети було сформовано та вирішено такі завдання, як:

- проаналізувати динаміку показників розвитку сільськогосподарських суб'єктів підприємства та конкурентоспроможність підприємств галузі;
- узагальнити проблеми, характерні для галузі;
- визначити перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств в умовах динамічного росту значення галузі сільського господарства для національної економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Галузь сільського господарства займає стратегічно важливу позицію у системі національної економіки України. Про це свідчить структура валової доданої вартості, у якій на сільськогосподарську продукцію припадає 10,5%. Індекс сільськогосподарської продукції, виробленої підприємствами у 2019 році, становить 102,7%. Окрім того, у галузі зайнято 8,7% населення, що також підкреслює важливість подальшої динамізації розвитку діяльності підприємств. Досліджуючи Хмельницьку область як одну із стало зростаючих, варто звернути увагу на те, що вартість виробленої підприємствами сільськогосподарської продукції у 2019 році складає 25 784,8 млн грн, а частка регіону у загальному виробництві продукції сільського господарства стабільно тримається на належному рівні і у 2019 році становить 5,3% (що еквівалентно 8-му місцю у рейтингу регіонів за часткою у загальному виробництві сільськогосподарської продукції), з яких на продукцію рослинництва припадає 5,4%, а на продукцію тваринництва – 4,6% [7].

Діяльність сільськогосподарських підприємств має ряд специфічних рис, які, власне, і визначають рівень конкурентоспроможності галузі та окреслюють потенціал для динамізації зростання. До таких рис належать наступні: 1) значна конкуренція за використання земельних ресурсів; 2) економічне змагання між великою кількістю підприємств галузі, яке набуває ознак монополістичної конкуренції; 3) сіль-

ськогосподарська продукція може використуватися як кінцевий продукт споживання та сировина для подальшої переробки.

Сучасний стан сільського господарства у Хмельницькій області характеризується мінливістю та існуванням певних коливань у динаміці розвитку. Так, кількість сільськогосподарських підприємств в регіоні стабільно зростає, у 2019 році в порівнянні із відповідним періодом 2018 року темп приросту склав 0,24%. Ріст зайнятості у галузі характеризується відносною стабільністю, проте, у 2019 році в порівнянні із відповідним періодом 2018 року відбулось певне скорочення показника, а саме на 3,13%. Існують і негативні тенденції у динаміці розвитку діяльності сільськогосподарських підприємств Хмельницької області, зокрема пов'язані

із скороченням обсягів фінансового результату до оподаткування, рівня рентабельності, а також індексу сільськогосподарської продукції (табл. 1).

Динаміка зміни показників діяльності галузі, а також коливання рентабельності і індексу сільськогосподарської продукції у Хмельницькій області відображена у табл. 2 та на рис. 1 відповідно.

Відповідно до даних, зазначених у табл. 1 та табл. 2 спостерігаються і позитивні, і негативні зміни. Позитивним аспектом є ріст кількості господарюючих суб'єктів, а також незначне зниження площі сільськогосподарських угідь, лише на 0,01%. Проте, станом на 2019 р. більшість сільськогосподарських угідь знаходяться в оренді, використання яких зорієнтовано не на довгостро-

Таблиця 1

Динаміка розвитку сільського господарства у Хмельницькій області у 2015–2019 рр.

Показник	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість підприємств, од.	1 519	1 573	1 570	1 676	1 680
Кількість найманих працівників, тис. ос.	22,4	22,4	22,4	22,4	21,7
Площа с/г угідь, всього, тис. га	1 566,2	1 568,1	1 568,2	1 561,0	1 560,8
Кількість с/г тварин, тис. голів	8 885,1	9 687,3	7 472,3	7 692,8	8 733,8
Кількість мисливських тварин (копитні, хутрові звірі та перната дичина), голів	502 710	505 797	529 738	525 670	527 314
Заготівля лісової продукції, тис м ³	698,6	750,5	782,0	836,6	741,4
Добування водних біоресурсів, т	479	531	623	668	607
Фінансовий результат до оподаткування, млн грн	3 095,6	3 621,2	1 872,1	5 094,4	4 317,7
Рівень рентабельності, %	17,29	15,08	19,24	13,05	-5,45
Індекси с/г продукції, %, в т. ч.:					
продукція рослинництва	84,9	107,6	114,0	104,3	98,7
продукція тваринництва	83,2	113,3	114,7	105,6	98,3
Частка регіону у загальному обсязі продукції с/г, %, в т. ч.:					
частка продукції рослинництва	94,7	80,0	109,0	95,2	101,8
частка продукції тваринництва	5,0	5,1	5,8	5,5	5,3
	5,0	5,3	6,1	5,7	5,4
	4,8	4,5	4,9	4,7	4,6

Джерело: складено автором за даними [6; 7]

Таблиця 2

Абсолютні та відносні зміни показників розвитку сільського господарства у Хмельницькій області у 2015–2019 рр.

Показник	Абсолютні зміни				Відносні зміни, %			
	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Кількість підприємств, од.	54	-3	106	4	3,55	-0,19	6,75	0,24
Кількість найманих працівників, тис. ос.	0,0	0,0	0,0	-0,7	0,00	0,00	0,00	-3,13
Площа с/г угідь, всього, тис. га	1,9	0,1	-7,2	-0,2	0,12	0,01	-0,46	-0,01
Кількість с/г тварин, тис. голів	802,2	-2 215,0	220,5	1 041,0	9,03	-22,86	2,95	13,53
Кількість мисливських тварин, голів	3 087	23 941	-4 068	1 644	0,61	4,73	-0,77	0,31
Заготівля лісової продукції, тис м ³	51,9	31,5	54,6	-95,2	7,43	4,20	6,98	-11,38
Добування водних біоресурсів, т	52	92	45	-61	10,86	17,33	7,22	-9,13
Фінансовий результат до оподаткування, млн грн	525,6	-1 749,1	3 222,3	-776,7	16,98	-48,30	172,12	-15,25
Рівень рентабельності, %	-2,21	4,16	-6,19	-18,50	-12,78	27,59	-32,17	-141,76
Індекс с/г продукції, %	22,7	6,4	-9,7	-5,6	26,74	5,95	-8,51	-5,37
Частка регіону у загальному обсязі продукції с/г, %	0,1	0,7	-0,3	-0,2	2,00	13,73	-5,17	-3,64

Джерело: розраховано автором за даними [6; 7]

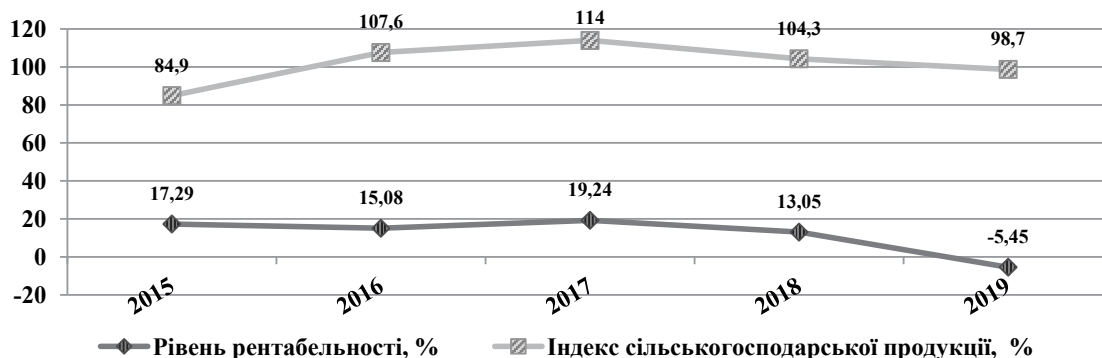


Рис. 1. Динаміка рентабельності та індексу сільськогосподарської продукції у Хмельницькій області протягом 2015–2019 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними [6; 7]

кове збереження, а на отримання максимального прибутку в період оренди, що веде до швидкої деградації ґрунтів без їх відновлення. Динаміка фінансового результату до оподаткування є мінливою, у 2019 році скорочення показника відбулось на 15,25%, а рентабельність досягла від'ємного значення і становила у 2019 році -5,45%, що на 141,76% нижче, ніж за відповідний період 2018 року. Такі тенденції вплинули і на зниження індексу сільськогосподарської продукції, який у 2019 році в порівнянні із відповідним періодом 2018 року скоротився на 5,37%.

Основними проблемами, що зумовлюють мінливість розвитку сільського господарства у Хмельницькій області, а також значно знижують кредитоспроможність регіону як у національному вимірі, так і в світовому, є:

- недостатній рівнем поширення практики застосування сучасних техніко-технологічних інновацій в рослинництві й, особливо, у тваринництві, які дозволили б скоротити терміни вироблення сільськогосподарських продуктів та підвищити рівень оборотності активів;
- низька диверсифікованість діяльності сільськогосподарських товаровиробників, у тому числі недостатність рівня розвитку елементів первинної обробки та переробки продукції, що в разі усунення забезпечило б ріст нівелювання подовжених сільськогосподарських циклів;
- відсутність дієвої практики реалізації виваженої кредитної та фінансової політики товаро-

виробниками, яка здатна забезпечити досягнення оптимального рівня оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості.

Аналізуючи стан розвитку сільськогосподарських підприємств на державному рівні можна отримати висновок про загальнонаціональне скорочення ефективності галузі, що знижує конкурентні переваги України на світовому ринку сільськогосподарської продукції (табл. 3).

Дані в табл. 3 та табл. 4 свідчать про спад конкурентоспроможності галузі, зокрема характерним є зниження рівня та динаміки її частки у ВВП України, мінливість динаміки обсягів створення валової доданої вартості, а також приросту капітальних інвестицій.

Таким чином, показники діяльності сільськогосподарських підприємств по Україні свідчать про сповільнення темпів зростання галузі, зокрема:

- індекс сільськогосподарської продукції у 2019 році знизився на 6,28% в порівнянні із відповідним періодом 2018 року (відповідний показник по Хмельницькій області у 2019 році так само знизився на 5,37%);
- рівень рентабельності є мінливим, проте у 2019 році відбулось відновлення висхідної динаміки показника, приріст значення становив 17,52% (відповідний показник по Хмельницькій області у 2019 році значно погіршився (на 141,76%) і свідчив про збитковість галузі протягом 2019 року);

Таблиця 3

Динаміка розвитку сільського господарства в Україні у 2015–2019 рр.

Показник	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Індекс с/г продукції, %	95,2	106,3	97,8	108,2	101,4
Частка галузі у ВВП, %	12,1	11,7	10,2	10,1	8,9
Обсяг виробленої продукції, млн грн	409 113,1	465 002,9	511 162,8	600 954,9	620 551,3
Валова додана вартість с/г виробництва, млн грн	239 806,0	279 701,0	303 949,0	361 173,0	358 072,0
Чистий поточний прибуток/змішаний дохід, млн грн	182 974,0	214 091,0	220 354,0	246 838,0	229 467,0
Рівень рентабельності усієї діяльності підприємств, %	29,5	24,7	16,0	13,7	16,1
Капітальні інвестиції, млн грн	30 155,0	50 484,0	64 243,0	66 104,0	59 130,0

Джерело: складено автором за даними [2]

Таблиця 4

**Абсолютні та відносні зміни показників розвитку сільського господарства в Україні
у 2015–2019 рр.**

Показник	Абсолютні зміни				Відносні зміни, %			
	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Індекс с/г продукції, %	11,1	-8,5	10,4	-6,8	11,66	-8,00	10,63	-6,28
Частка галузі у ВВП, %	-0,4	-1,5	-0,1	-1,2	-3,31	-12,82	-0,98	-11,88
Обсяг виробленої продукції, млн грн	55 889,8	46 159,9	89 792,1	19 596,4	13,66	9,93	17,57	3,26
Валова додана вартість с/г виробництва, млн грн	39 895,0	24 248,0	57 224,0	-3 101,0	16,64	8,67	18,83	-0,86
Чистий поточний прибуток/змішаний дохід, млн грн	31 117,0	6 263,0	26 484,0	-17 371,0	17,01	2,93	12,02	-7,04
Рівень рентабельності усієї діяльності підприємств, %	-4,8	-8,7	-2,3	2,4	-16,27	-35,22	-14,38	17,52
Капітальні інвестиції, млн грн	20 329,0	13 759,0	1 861,0	-6 974,0	67,42	27,25	2,90	-10,55

Джерело: розраховано автором за даними [2]

– частка галузі у ВВП знижується, у 2019 році показник зменшився на 11,88%;

– валова додана вартість сільськогосподарського виробництва та чистий поточний прибуток теж характеризуються негативною динамікою, зокрема у 2019 році відбулось зниження значень показників на 0,86% та 7,04% відповідно;

– у 2019 році скоротились обсяги капітальних інвестицій у розвиток галузі на 10,55%.

Коливання рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств України, а також індексу сільськогосподарської продукції відображено на рис. 2.

Отже, характерним є існування певних проблем, які є наслідками існування негативного впливу з боку економічних процесів, що відбуваються у структурі національної економіки України. Слабкими сторонами галузі в умовах мінливості соціально-економічного зростання є:

– по-перше, негативний вплив інших галузей господарювання та ринків на розвиток та конкурентоспроможність сільського господарства, а також недостатня ефективність державної економічної політики у галузі сільського господарства;

– по-друге, періодичне посилення цінового диспаритету в обмінних процесах між сільським господарством і іншими галузями еко-

номіки, що спричиняє коливання показників рентабельності галузі;

– по-третє, збереження тенденцій значної мінливості у показниках рентабельності, за умови подальшого існування яких у найближчій перспективі можна очікувати значного погіршення результатів діяльності підприємств галузі і зниження її конкурентоспроможності;

– по-четверте, зниження обсягу чистого поточного прибутку у 2019 році, що відбулось в основному через несприятливу цінову кон'юнктуру на мінеральні добрива, матеріально-технічну продукцію, засоби захисту рослин, що використовуються у сільськогосподарському виробництві і формують собівартість виготовлених товарів, а також через стримування росту цін на сільськогосподарську продукцію. В умовах збереження таких тенденцій виникає ризик скорочення обсягів джерел формування власних коштів сільськогосподарських підприємств.

Існування значної сукупності проблем значно впливають на спад конкурентоспроможності галузі. Враховуючи її стратегічну важливість для розвитку національної економіки України доцільним є виокремлення аспектів, які визначають перспективність зростання галузі, а також підкреслюють потенційну спроможність сфери сільського господарства. Зокрема, для



**Рис. 2. Динаміка рентабельності та індексу сільськогосподарської продукції по Україні
протягом 2015–2019 рр., %**

Джерело: побудовано автором за даними [2]

підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на рівнях регіонів та держави загалом необхідно приділяти більше уваги процесам:

- формування стійкого платоспроможного попиту на сільськогосподарську продукцію вітчизняного товаровиробника;

- стимулювання зовнішньоекономічної торгівлі сільськогосподарською продукцією у напрямку розвитку експортно-імпортних операцій;

- управлінню рівнем мотивації персоналу сільськогосподарських підприємств як одним із векторів підвищення ефективності та результативності праці, особливо в умовах зниження чисельності найманих працівників у галузі;

- оновлення матеріально-технічної бази сільгоспвиробників;

- оновлення підприємницької стратегії для підвищення виробництва, зокрема поширення практики використання інноваційних технологій у виробництві як основного вектору реалізації стратегії розвитку;

- оптимізації механізмів державної підтримки та державного регулювання виробництва сільськогосподарської продукції.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження засвідчило, що тенденції розвитку сільськогосподарських підприємств мають риси мінливості, що мало значне відображення в частині аналізу показників рентабельності галузі. Відповідно, оцінюючи рівень конкурентоспроможності галузі на рівні регіонів та держави загалом, варто зауважити про існування ризиків динамізації подальшого спаду кількісних та якісних показників. Враховуючи актуальний стан сфери сільськогосподарської діяльності, доцільним є дослідження проблем та джерел виникнення таких тенденцій із подальшим вирішенням завдання розробки сучасних шляхів їх усунення задля мінімізації руйнівного впливу на загальне функціонування економічної системи в Україні.

Узагальнюючи перспективність даного напрямку досліджень, варто враховувати неабиякий внесок діяльності сільськогосподарських підприємств у економіку України. Подальша відсутність дієвої практики управління рівнем конкурентоспроможності суб'єктів господарювання досліджуваної галузі лише знизить прибутки держави і бізнесу, а також погіршить становище України на міжнародній арені.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондик К. Ю. Забезпечення економічного розвитку суб'єктів господарювання на основі підвищення ефективності використання ресурсів. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечнікова*. 2018. Вип. 7(72). Т. 23. С. 77–82.
2. Діяльність суб'єктів господарювання 2019: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, інформаційно-аналітичне агентство, 2020. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/DSG_2019.pdf (дата звернення: 18.05.2020).

3. Котикова О. І. Моніторинг та оцінка сталості розвитку сільськогосподарського землекористування регіонів України. *Економіка АПК*. 2017. № 5. С. 24–32.
4. Малік М. Й., Шпикуляк О. Г., Супрун О. М. Розвиток підприємницької діяльності в аграрному секторі: макроекономічний аспект. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. 2017. Вип. 1(49). Т. 2. С. 32–37.
5. Месель-Веселяк В. Я. Ефективність господарювання новостворених сільськогосподарських підприємств ринкового спрямування в Україні. *Економіка АПК*. 2016. № 12. С. 21–33.
6. Сільське господарство України 2017: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, інформаційно-аналітичне агентство, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zg_sg2017_pdf.pdf (дата звернення: 18.05.2020).
7. Сільське господарство України 2019: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, інформаційно-аналітичне агентство, 2020. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/09/zg_Ukr_2019.pdf (дата звернення: 18.05.2020).

REFERENCES:

1. Bondyk K. Ju. (2018) Zabezpechennja ekonomichnogo rozvytku subjektiv gospodarjuvannja na osnovi pidvyshhennja efektyvnosti vykorystannja resursiv [Ensuring the economic development of economic entities on the basis of improving the efficiency of resource use]. *Visnyk ONU im. I. I. Mechnikova*, vol. 7(72), pp. 77–82. (in Ukrainian)
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Dijalnist subjektiv gospodarjuvannja 2019: statystychnyj zbirnyk [Activities of economic entities 2019: statistical collection]. Kyiv: Informacijno-analitychne agentstvo. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/DSG_2019.pdf (accessed 18 May 2022). (in Ukrainian)
3. Kotykhova O. I. (2017) Monitoryng ta ocinka stalosti rozvytku silskogospodarskogo zemlekorystuvannja regioniv Ukrainy [Monitoring and assessment of sustainability of agricultural land use in the regions of Ukraine]. *Ekonomika APK*, vol. 5, pp. 24–32. (in Ukrainian)
4. Malik M. J., Shpykulyak O. G., Suprun O. M. (2017) Rozvytok pidpryjemnyckoi dijalnosti v agrarnomu sektori: makroekonomichnyj aspekt [Development of entrepreneurial activity in the agricultural sector: macroeconomic aspect]. *Naukovyj visnyk Uzhgorodskogo universytetu. Serija Ekonomika*, vol. 1(49), pp. 32–37. (in Ukrainian)
5. Mesel-Veseljak V. Ja. (2016) Efektyvnist gospodarjuvannja novostvorenyh silskogospodarskyh pidpryjemstv rynkovogo sprjamuvannja v Ukraini [Efficiency of management of newly created agricultural enterprises of market orientation in Ukraine]. *Ekonomika APK*, vol. 12, pp. 21–33. (in Ukrainian)
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Silske gospodarstvo Ukrainy 2019: statystychnyj zbirnyk [Agriculture of Ukraine 2019: statistical collection]. Kyiv: Informatsiino-analitychne agentstvo. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/09/zg_sg_Ukr_2019.pdf (accessed 18 May 2022). (in Ukrainian)
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Silske gospodarstvo Ukrainy 2017: statystychnyj zbirnyk [Agriculture of Ukraine 2017: statistical collection]. Kyiv: Informatsiino-analitychne agentstvo. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zg_sg2017_pdf.pdf (accessed 18 May 2022). (in Ukrainian)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кім О.О., Тимошенко О.Ю.

ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:

МЕТОДИ І ЗАСОБИ АНТИЦИКЛІЧНОЇ БОРОТЬБИ.....3

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Войченко О.М., Дручик М.І.

БАР'ЄРИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК.....10

Галбен І.А., Рошка П.И.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ПРОДВИЖЕНИЕ ЭКСПОРТА

В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА.....18

Мізюк С.Г., Шмаровоз Д.С.

ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА США:

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЛІДЕРСТВА25

Міхайлуца М.К., Дугієнко Н.О.

«ЗЕЛЕНІ» ІНВЕСТИЦІЇ ЧЕРЕЗ «ЗЕЛЕНІ» ОБЛІГАЦІЇ.....29

Нагорічна О.С., Слободян В.В.

ОСНОВНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ У МИТНІЙ СПРАВІ.....34

Чатченко Т.В.

ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ ВІД УТВОРЕННЯ МІЖНАРОДНИХ

ІНТЕГРАЦІЙНИХ АЛЬЯНСІВ ДЛЯ КРАЇН-ЧЛЕНІВ НА ПРИКЛАДІ НАФТА.....43

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гальцова О.Л., Маргасова В.Г.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДИНАМІКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ.....50

Лисенко В.В., Лисенко В.П., Хлопоніна-Гнатенко О.І.

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ В ТУРИЗМІ.....55

Никончук В.М.

ТОРГОВА МАРКА ТА ЇЇ РОЛЬ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ

АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....60

Nikitina Alina, Klymenko Anna, Nevzorova Olga

ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC

ON THE GLOBAL ECONOMY: CONSEQUENCES, RISKS AND FORECASTS.....65

Серьогіна Н.В., Вішня Я.С., Сосніцька Н.О.

ОЦІНКА СТАНУ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

ТА ЇЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІЗ БУДІВЕЛЬНОЮ ГАЛУЗЗЮ70

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Басюк Т.П.

АКТУАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНИХ АСПЕКТІВ СТАРТАП-РУХУ.....76

Беляєва Н.С., Габер В.В.

ЗМІСТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ.....82

Величко В.А.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ

СТЕЙКХОЛДЕРАМИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....89

Вовк О.М., Іванець Д.В., Халаджі І.О.

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....94

Гуменюк А.В., Гарматюк О.В.

ФОРМУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНО-ЗБУТОВИХ СИСТЕМ

ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....99

Захарчин Г.М., Склярчук Т.В., Панас Я.В.

ЕКОЛОГІЧНА КУЛЬТУРА В СУЧАСНІЙ МІСЦІ БІЗНЕСУ.....103

Клочко Т.А.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК ФАКТОР ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....108

Павлова О.В., Алексеева Л.М., Педь І.В. УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЯМИ РОЗВИТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ.....	112
Рудаченко О.О., Єсіна В.О. МЕТОДИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	118
Сазонова Т. О. САМОМОТИВАЦІЯ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ СКЛАДНИК ЕФЕКТИВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ.....	123
Смірная С.М. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	128
Фурдак М.М. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ 2020.....	134
Шацька З.Я., Пушкар К.С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ ПЕРЕХОДУ ДО ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	143
Якименко-Терещенко Н.В., Смолівик Р.Ф., Дяченко К.С. АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ ГЕНЕЗИСУ ПЕРЕДБАЧЕННЯ ЯК ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	148
Ярмолук Д.І., Хлуп'янець Д.І., Яблонська І.В. ТІМБІЛДІНГ ЯК ОДИН ІЗ ЕФЕКТИВНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	152

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Пашенко О.П., Дардалевич В.В. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	157
Тарасенко С.І., Левчук К.О. АНАЛІЗ РІВНЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ МІСТА КАМ'ЯНСЬКЕ.....	163
Ясинська Д.В., Бондарчук Н.В. ФАКТОР БІДНОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА МАРГІНАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ СУСПІЛЬСТВА, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	171

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Геліч Н.В., Новак Л.В., Чучман Н.В. АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ШАЦЬКОГО ПРИРОДНОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ПАРКУ.....	176
--	-----

СЕКЦІЯ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кушнір С.О., Денисенко А.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОГРАМИ «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5–7–9%» ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА ТРУДОВУ МІГРАЦІЮ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	182
Матюк Т.В., Панчева Ю.С. МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ.....	189
Смирнова І.І., Чемерис Є.Т. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	195
Хитра О.В. МОТИВИ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ТОЧКИ БІФУРКАЦІЇ НА ШЛЯХУ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ.....	202

СЕКЦІЯ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бак Н.А. ФІСКАЛЬНА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДФО В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПОЛІПШЕННЯ.....	211
Криленко В.І., Рудь І.Ю. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	220

Рудь І.Ю., Тарасенко В.О. РИНОК ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	225
Солодка О.О. ПРОФІЛЬНІ МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТРЕБ ПОТЕНЦІЙНИХ ХЕДЖЕРІВ.....	229
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Домбровська Н.Р. ОБЛІК ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ЗА МІСЦЯМИ ЇХ ВИНИКНЕННЯ ТА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ.....	233
Кудирко О.М. ОРГАНІЗАЦІЙНО-КАДРОВИЙ АУДИТ ЯК СКЛАДНИК ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ.....	241
Кушнір Л.А., Коркушко О.Н., Кушнір В.О. ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ГОСПОДАРЮЮЧОГО СУБ'ЄКТА.....	246
Ніколаєнко С.М., Куліш С.Г., Янченко А.В. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ХЛІБА ТА ХЛІБОВУЛОЧНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ.....	252
Слободян Н.Г., Черняк В.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ МОДЕЛЕЙ БАНКРУТСТВА.....	258
Тополенко Н.М., Маковська В.С. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ.....	265
СЕКЦІЯ 10	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Бойчук М.В., Маханець Л.Л. СТОХАСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТАТИЧНОЇ УЗАГАЛЬНЕНОЇ МОДЕЛІ ЛЕОНТЬЄВА З ІНВЕСТИЦІЙНИМ ЗАПІЗНЕННЯМ.....	269
Ткачова О.К., Лебідь О.Ю. ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕКСПОРТУ ІТ-ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	275
Юр'єв В.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОЦІНКА ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	282

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Kim Oleksii, Tymoshenko Oleh

CYCLICAL DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY:

METHODS AND MEANS OF COUNTERCYCLICAL CONTROL.....3

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Voitenko Oleksii, Druchyk Marta

BARRIERS TO UKRAINIAN COMPANIES ENTERING THE INTERNATIONAL MARKET.....10

Galben Ilian, Roshka Petru

INVESTMENT ACTIVITY AND THE EXPORT PROMOTION IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA.....18

Miziuk Svitlana, Shmarovoz Daryna

INNOVATION SYSTEM OF THE USA:

GOVERNMENT POLICY AND WORLD LEADERSHIP TRENDS.....25

Mikhailutsa Mariia, Duhiienko Natalia

GREEN INVESTMENT THROUGH GREEN BONDS.....29

Nagorichna Olga, Slobodian Viktoria

MAIN FORMS OF INTERNATIONAL COOPERATION OF UKRAINE IN CUSTOMS.....34

Chatchenko Tetiana

ECONOMIC EFFECTS OF THE FORMATION OF INTERNATIONAL INTEGRATION

ALLIANCES FOR MEMBER COUNTRIES ON THE CASE OF NAFTA.....43

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Galtsova Olga, Marhasova Viktoriya

CURRENT SITUATION AND DYNAMICS OF FINANCIAL SUPPORT

OF THE HEALTHCARE SYSTEM IN UKRAINE.....50

Lysenko Veronika, Lysenko Volodymyr, Hloponina-Gnatenko Olga

FEATURES OF MANAGEMENT SYSTEMS IN TOURISM.....55

Nykonchuk Viktoriia

TRADEMARK AND ITS ROLE IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT

OF THE AGRICULTURAL COMPLEX.....60

Nikitina Alina, Klymenko Anna, Nevzorova Olga

ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC

ON THE GLOBAL ECONOMY: CONSEQUENCES, RISKS AND FORECASTS.....65

Serohina Nataliia, Vishnia Yana, Sosnitska Natalia

ASSESSMENT OF THE CONDITION OF THE CABLE INDUSTRY

AND ITS RELATIONSHIP WITH THE CONSTRUCTION INDUSTRY.....70

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Basiuk Tetiana

UPDATING THE SOCIAL ASPECTS OF THE STARTUP MOVEMENT76

Belyaeva Natalia, Haber Victoria

THE CONTENT OF STRATEGIC HUMAN RESOURCE MANAGEMENT.....82

Velychko Volodymyr

MODERN APPROACHES TO STAKEHOLDER INTERACTION MANAGEMENT

OF CONSTRUCTION ENTERPRISES.....89

Vovk Olha, Ivanets Dmytro, Haladzhi Ivan

ECONOMIC ASSESSMENT OF THE RESULTS

OF ECONOMIC ACTIVITY OF TRANSPORT ENTERPRISES.....94

Gumenyuk Alla, Garmatiuk Olena

FORMATION AND ORGANIZATION OF LOGISTICS AND SALES SYSTEMS

FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES.....99

Zakharchyn Halyna, Skliaruk Tetiana, Panas Yaroslav

ECOLOGICAL CULTURE IN MODERN BUSINESS MISSION.....103

Klochko Tatiana

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AS A FACTOR

OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC SAFETY.....108

Pavlova Olha, Alekseieva Larysa, Ped Iryna MANAGEMENT AND DEVELOPMENT STRATEGY OF AGRICULTURAL MACHINERY ENTERPRISES.....	112
Rudachenko Olga, Yesina Valeriya ESTIMATION METHODS OF ECONOMIC ENTITIES POTENTIAL IN THE SYSTEM OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY.....	118
Sazonova Tetiana SELF-MOTIVATION AS AN INTEGRAL COMPONENT OF PERSONALITY EFFICIENCY.....	123
Smirnaia Svitlana SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL ASPECT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.....	128
Furdak Margarita WAYS OF DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF CHALLENGES 2020.....	134
Shatska Zorina, Pushkar Katerina PROBLEMS AND PROSPECTS OF TOURISM DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES.....	143
Yakimenko-Tereshchenko Nataliia, Smolovik Raisa, Dyachenko Kateryna ASPECTS OF THE GENESIS PROBLEM OF PREDICTION AS A GOVERNANCE FUNCTION IN THE GLOBALIZATION CONDITIONS.....	148
Yarmolyk Dina, Khlupianets Daria, Yablonska Iryna TEAM BUILDING AS ONE OF EFFECTIVE HUMAN RESOURCES METHODS.....	152
SECTION 5	
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Pashchenko Olha, Dardalevych Valentina ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF ORGANIC PRODUCTION IN THE ZHYTOMYR REGION.....	157
Tarasenko Svitlana, Levchuk Kateryna BALANCE LEVEL ANALYSIS OF SOCIAL AND ECONOMIC PROCESSES OF KAMIANSKIE CITY.....	163
Yasynska Daria, Bondarchuk Nataliia POVERTY FACTOR AS THE REASON FOR MARGINALIZATION PROCESSES, THAT CREATE THE ECONOMIC CRISIS.....	171
SECTION 6	
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Gelich Nataliia, Novak Liliia, Chuchman Nazar THE ANALYSIS AND THE WAYS OF IMPROVING THE USE OF NATURAL RESOURCES OF THE SHATSK NATURAL NATIONAL PARK.....	176
SECTION 7	
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Kushnir Svetlana, Denysenko Anastasia RESEACH OF THE PROGRAM «AFFORDABLE LOANS 5-7-9» AND ITS IMPACT ON LABOR MIGRATION OF THE POPULATION OF UKRAINE.....	182
Matiuk Tetiana, Yulia Pancheva YOUTH UNEMPLOYMENT IN UKRAINE AT THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT.....	189
Smyrnova Iryna, Chemerys Yelyzaveta CONCEPTUAL BASIS FOR THE FORMATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY.....	195
Khytra Olena MOTIVES OF WORK BEHAVIOR OF EMPLOYEES AS POINT OF BIFURCATION ON THE WAY TO LABOR PRODUCTIVITY INCREASE.....	202
SECTION 8	
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Bak Nataliia FISCAL EFFICIENCY OF PIT ADMINISTRATION IN UKRAINE AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT.....	211
Krilenko Vladimir, Rud Inna ANALYSIS OF DYNAMICS OF MACROECONOMIC INDICATORS OF TRANSPORT ENTERPRISES.....	220

Rud Inna, Tarasenko Viktoriia REINSURANCE MARKET IN UKRAINE: CURRENT SITUATION AND PROSPECTS.....	225
Solodka Olha PROFILE MARKETING RESEARCH OF THE NEEDS OF POTENTIAL HEDGERS.....	229
SECTION 9	
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Dombrovska Natalia PRODUCTION COSTS ACCOUNTING BY PLACES OF THEIR ORIGIN AND CENTERS OF RESPONSIBILITY: THE MANAGERIAL ASPECT.....	233
Kudyrko Olena ORGANIZATION AND STAFF AUDIT AS A COMPONENT OF LABOR EFFICIENCY.....	241
Kushnir Lyudmila, Korkushko Oleg, Kushnir Volodymyr THE INFLUENCE OF ACCOUNTING POLICIES FOR THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING SUBJECT HOMEKEPPING.....	246
Nikolaenko Svetlana, Kulish Snizhana, Yanchenko Angelina ANALYSIS OF BREAD AND BAKERY PRODUCTS OF UKRAINE.....	252
Slobodyan Natalia, Chernyak Viktoriya STUDY OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE USING BANKRUPTCY MODELS.....	258
Topolenko Nadiia, Makovskaya Viktoriia FEATURES OF CASH ACCOUNTING IN FOREIGN COUNTRIES.....	265
SECTION 10	
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Boychuk Myroslav, Makhanets Liubov STOCHASTIC SIMULATION OF THE OPTIMAL STATIC GENERALIZED LEONTIEV MODEL WITH INVESTMENT DELAY.....	269
Tkachova Oksana, Lebid' Oksana USE OF ECONOMETRIC MODELS FOR ANALYSIS OF IT SERVICES EXPORTS IN UKRAINE.....	275
Yuriev Volodymyr CURRENT TRENDS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES AND EVALUATION OF THEIR COMPETITIVENESS.....	282

Наукове видання

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

3(20) 2020

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *В.О. Удовиченко*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Засновник:

Класичний приватний університет

Адреса редакції журналу: вул. Жуковського, 70-б, каб. 219,
м. Запоріжжя, Україна, 69002

Відповідальний секретар: Трохимець Олена Іванівна

E-mail: journal@pev.kpu.zp.ua

Телефон: +38 (095) 369-23-67