

ISSN 2307-5740
DOI: 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2020, № 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2020, Issue 1

Хмельницький 2020

ВІСНИК
Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання (перереєстрація), група «Б»
Наказ МОН 28.12.2019 №1643

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2020, № 1 (278)

Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon

Журнал включено до наукометричних баз:

Index Copernicus	http://jml2012.indexcopernicus.com/i++i++p4539,3.html
Google Scholar	http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ
РИНЦ	http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652

Головний редактор	Войнаренко М. П. , д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, член-кореспондент Національної академії наук України, проректор з науково-педагогічної та наукової роботи, перший проректор Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора. Голова редакційної колегії серії «Економічні науки»	Нижник В. М. , д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	Кравчик Ю.В. , к. е. н., провідний фахівець науково-дослідної частини Хмельницького національного університету

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Войнаренко М. П., д. е. н.; Альохін О. Б., д. е. н.; Асаул А. М., д. е. н. (Російська Федерація); Бондаренко М. І., к. е. н.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Геєць В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григорук П. М., д. е. н.; Джалагонія Давід, проф. (Грузія); Диха М. В., д. е. н.; Дудко В. М., д. е. н. (Російська Федерація); Журба І. Є., д. е. н.; Завгородня Т. П., д. е. н.; Замазій О. В., д. е. н.; Євдокимов В. В., д. е. н.; Йохна М. А., д. е. н.; Ковальчук С. В., д. е. н.; Кулинич Р. О., д. е. н.; Лук'янова В. В., д. е. н.; Ляшенко О. М., д. е. н.; Любохинець Л. С., к. е. н.; Матюх С. А., к. е. н.; Мікула Н. А., д. е. н.; Микитенко В. В., д. е. н.; Мороз О. В., д. е. н.; Нижник В. М., д. е. н.; Олуйко В. М., д. н. держ. упр.; Орлов О. О., д. е. н.; Рудніченко Є. М., д. е. н.; Савіна Г. Г., д. е. н.; Семикіна М. В., д. е. н.; Скоробогата Л. В., к. е. н.; Стадник В. В., д. е. н.; Тельнов А. С., д. е. н.; Ткаченко І. С., д. е. н.; Троїчковскі Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н. М., к. е. н.; Філіппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словачія); Череп А. В., д. е. н.; Чорна Л. О., д. е. н.

<i>Технічний редактор</i>	Кравчик Ю. В., к. е. н.
<i>Редактор-коректор</i>	Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 7 від 05.03.2020

Адреса редакції:	Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
☎	(0382) 67-51-08
e-mail:	visnyk.khnu@gmail.com
web:	http://journals.khnu.km.ua/vestnik http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2020
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2020

MALTUZ V. THE MECHANISM OF MARKETING IN THE COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY	7
БАЙДА Б. Ф. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ КОМПАНІЙ	12
БОЙКО Л. І., ЄРЕМЯН О. М. ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИХ ДОГОВОРІВ	16
ДИХА М. В. ЗДОРОВ'Я ЛЮДИНИ ЯК БАЗОВА СКЛАДОВА ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	20
ДОНЧАК Л. Г., МАРТУСЕНКО І. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ПРОЦЕС ЙОГО ФОРМУВАННЯ	26
ЄЛІСЄЄВА О.К. РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА УЧАСТЮ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ У 2018 РОЦІ: СТАТИСТИЧНИЙ АСПЕКТ	30
ЗАЙЧЕНКО В. В. ОБґРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД СКЛАДАННЯ РЕЙТИНГУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА ІНДЕКСОМ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ	35
ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК Г. Я. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	39
КАЛІНІНА С. П. РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДТРИМКИ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ	43
КОБИЛЯНСЬКА А. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МЕРЕЖИВІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПОШУК СИНЕРГІЇ МЕГАРЕГІОНАЛЬНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ТА ГЛОБАЛЬНИХ МЕРЕЖ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ	47
КУРУДЖИ Ю. В. МЕТОД ЗНАХОДЖЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ РІВНОВАГИ МІЖ КОНКУРУЮЧИМИ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК З УРАХУВАННЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	51
МАСЛЮК І. О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВО НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ	57
МЕГЕЙ В.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ	62

МІЩУК Г. Ю., ЮРЧИК Г. М. ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗАЙНЯТОСТІ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ	71
ОСПОВА Л. В. ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ	78
ПАВЛЮК І. О. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ	84
ПАНЧУК Л. В. ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	89
ПРИТИС В. І. МЕТОДИЧНЕ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	94
СИНЬКО А. І., ПЕЛЕЩИШИН А. М. ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ НА ОСНОВІ САМООРГАНІЗАЦІЙНИХ КАРТ КОХОНЕНА ДЛЯ РОЗПОДІЛУ КОРИСТУВАЧІВ НА ГРУПИ	100
ТИЩЕНКО О. С., БУГАЙ В. З. ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ ЧИННИКІВ НА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	106
ФАБІЯНСЬКА В. Ю. АУДИТОРСЬКИЙ РИЗИК: СУТНІСТЬ, МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТА ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ	110
ФАЙВІШЕНКО Д. С. ГЛОБАЛЬНІ ВИМІРИ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ МІНЕРАЛЬНОЇ ВОДИ	122
ХОРОЛЬСЬКИЙ В. П., ХОРОЛЬСЬКИЙ К. Д., РЯБИКІНА К. Г. УПРАВЛІННЯ ТЕХНОЛОГІЯМИ ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ ТЕРИТОРІЇ З ТЕХНОГЕННИМ ЗАБРУДНЕННЯМ	127
ХРУПОВИЧ С. Є., ІВАНЕЧКО Н. Р. ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ КРЕАТИВНИМ МАРКЕТИНГОМ	138
ХОРОЛЬСЬКИЙ В. П., СЕРЕБРЕНИКОВ В. М., КВІТКА Т. В. МОДЕЛЮВАННЯ МОЖЛИВОСТІ ОТРИМАННЯ ДЕКІЛЬКОХ ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ ПРАЦІВНИКАМИ ТЕХНОГЕННО НЕБЕЗПЕЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА	143

ЦАРУК В. Ю. ДОДАТКОВЕ РОЗКРИТТЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ПРОЗОРОСТІ	149
ШАТІЛОВА О. В. КРИЗОВІ ЯВИЩА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ	155
ШУШКОВА Ю. В. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРОБЛЕМНИХ АСПЕКТІВ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРОМИСЛОВOSTІ УКРАЇНИ	160
ЯРЕМКО С. А., КУЗЬМІНА О. М. БЕВЗ С. В. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕКТРОНОГО БІЗНЕСУ НА БАЗІ МОБІЛЬНИХ ПЛАТФОРМ	165
ТАРАСЮК Г. М., ЧАГАЙДА А. О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КЕЙТЕРИНГУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН ІНДУСТРІЇ ХАРЧУВАННЯ	170
ГУРОЧКІНА В. В., МЕНЧИНСЬКА О. М. МОНІТОРИНГ ЕМЕРДЖЕНТНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ПОСИЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	178
АБДУЛЛАЄВА А. Є. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	188
ВЄДЄНІНА Ю. Ю., ПЕТРУХНЕНКО Л. Є., ВЄЛЬКІН Б. О. УТИЛІЗАЦІЯ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	192
БЄЛІКОВА Н. В., МИЦА Н. В. СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ	197
ГЕВКО В. Л. ФОРМУВАННЯ КОМПОНЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР: МЕЙНСТРІМ ТА АЛЬТЕРНАТИВИ РОЗВИТКУ	203
КОЗАК О. А. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СПОЖИВАННЯ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ	207
TERENTIEVA N. MAIN FACTORS OF TRANSFORMATION OF INDUSTRIAL STRUCTURE OF MARKETING IN THE SECOND DECADE OF THE XXI CENTURY	212

НІКОЛЬЧУК Ю. М., ЛОПАТОВСЬКА О. О. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	217
БУЛАТ Г. В., ГУМЕНЮК А. Ф. АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ НЕЮ	222
ГАМОВА О. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	227
ЛАРІОНОВА К. Л., ДОНЧЕНКО Т. В. АНАЛІЗ ТА ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКІВ УКРАЇНИ	233
ПРИГУНОВ О. В. КОНЦЕПТУАЛЬНА СХЕМА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ЗВО	241
ТУЛЬЧИНСЬКА С. О., ВОВК О. М. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ІНФРАСТРУКТУРНОЇ СФЕРИ	245
ЧЕРЕП О. Г., КАТКОВА Н. В. РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТІВ ХЕДЖУВАННЯ ПРИРОДНИХ РИЗИКІВ	251
ШАШИНА М. В., ТУЛЬЧИНСЬКА С. О. УЧАСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУРАХ	257
ФЕДОРЕНКО А. Є. ІНСТРУМЕНТАРІЙ МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	262
ПИЩЕНКО О. В. ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	267
СЕЛЮТІН С. Т. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ	274
ДУДЯК Н. В. ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	279

UDC 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-1

MALTUZ V.

Zaporizhzhya National University

THE MECHANISM OF MARKETING IN THE COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY

Marketing in intellectual property is relatively new, but promising. Today, marketing research is becoming particularly relevant, the results and conclusions of marketers are becoming the basis for developing scientific novelty and improving existing facilities, technologies, goods (services). All over the world, intellectual property serves as a source of additional income and acts as an indicator of ensuring the competitiveness of products (goods), which allows expanding market opportunities, but modern enterprises are faced with a number of problems and some uncertainty about the sequence of actions on the sale of intangible assets, an objective assessment of intellectual property goods, especially pricing for sales, the algorithm for developing and implementing marketing activities and their nature for the most effective sales and profit.

Keywords: marketing in intellectual property, goods (services), marketing activities, profit.

МАЛТИЗ В. В.

Запорізький національний університет

МЕХАНІЗМ ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГУ В КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЮ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Маркетинг інтелектуальної власності є відносно новим, але перспективним. Сьогодні маркетингові дослідження стають особливо актуальними, результати та висновки маркетологів стають основою для розвитку наукової новизни та вдосконалення існуючих засобів, технологій, товарів (послуг). Інтелектуальна власність у всьому світі служить джерелом додаткового доходу і виступає індикатором забезпечення конкурентоспроможності продукції (товарів), що дозволяє розширювати ринкові можливості, але сучасні підприємства стикаються з низкою проблем та певною невизначеністю щодо послідовності дій з продажу нематеріальних активів, об'єктивної оцінки товарів інтелектуальної власності, особливо цінних продажів, алгоритму розробки та впровадження маркетингової діяльності та їх характеру для найбільш ефективного продажу та отримання прибутку.

Ключові слова: маркетинг інтелектуальної власності, продукція, маркетингова діяльність, прибуток.

Marketing in intellectual property is relatively new, but promising. Today, marketing research is becoming particularly relevant, the results and conclusions of marketers are becoming the basis for developing scientific novelty and improving existing facilities, technologies, goods (services).

All over the world, intellectual property serves as a source of additional income and acts as an indicator of ensuring the competitiveness of products (goods), which allows expanding market opportunities, but modern enterprises are faced with a number of problems and some uncertainty about the sequence of actions on the sale of intangible assets, an objective assessment of intellectual property goods, especially pricing for sales, the algorithm for developing and implementing marketing activities and their nature for the most effective sales and profit.

Analyzing the development of innovation processes in Ukraine, it should be noted that during 2018 year research and development (R&D) in Ukraine was performed by 950 organizations, 48.1% of which belonged to the public sector of the economy, 37.0% – entrepreneurship, 14.9% – higher education.

At the enterprises and organizations that carried out the research, the number of contractors at the end of 2018. 88.1 thousand people (including part-time and civil servants), of whom 65.4 % are researchers, 9.7 % are technicians, and 24.9 % are support staff (Table 1).

Table 1

Information on the number of employees involved in the R&D exercise by staff category is given in the table

	Number of employees, persons		Of the total workers women	
	2017	2018	2017	2018
Total	94274	88128	44173	41323
researchers	59392	57630	26533	25780
technology	9144	8553	5368	4994
support staff	25738	21945	12272	10549
Of the total, they have a scientific degree				
Doctor of Science	6942	7043	1883	1884
Doctor of Philosophy (Ph.D.)	19219	18806	9030	8837

Source: (Developed by author [4])

Analyzing the table, it should be noted that in 2018. the share of R&D performers (researchers, technicians and support staff) in the total employed population was 0.54 %, including researchers – 0.35 %. According to Eurostat, in 2016 the highest was in Denmark (3.18 % and 2.2 %), Finland (3.04 % and 2.26 %), the United Kingdom (2.29 % and 1.68 %) and the Netherlands (2.28) % and 1.39 %; the lowest in Romania (0.54 % and 0.34 %), Cyprus (0.87% and 0.62 %), Bulgaria (1.09 % and 0.71 %) and Poland (1.08 % and 0,83 %).

The share of PhDs and PhDs (Candidates of Science) was 29.3 % among R&D performers, and 44.7 % among researchers. More than half of the total number of PhDs and PhDs (PhDs) who have carried out research and development work in public sector organizations, 35 % in higher education, 5 % in the business sector. In 2018, 44.7% of the researchers were women, of whom 7.3 % had a PhD and 34% had a PhD (PhD). The share of women researchers in the social sciences (65.8 %), medical (65.2 %) and humanities (60.3 %) was higher than the average, and lower in the technical sciences (34.1 %).

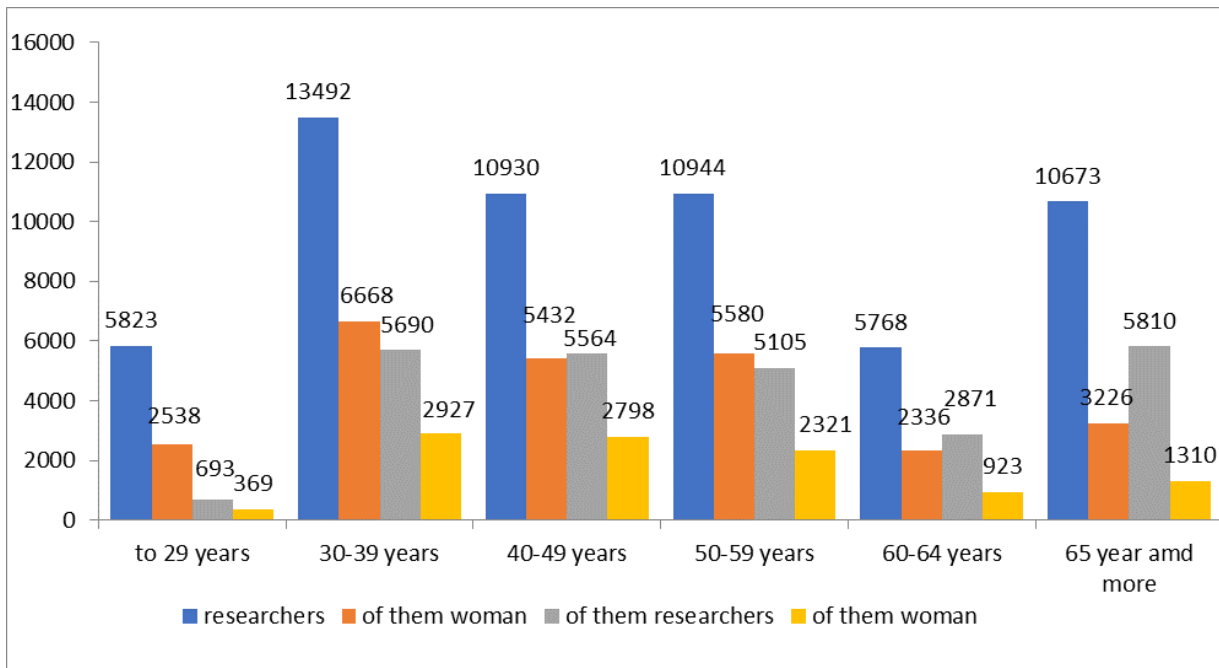


Figure 1. Breakdown of number of researchers by gender, age and degree, persons

In 2018 total expenditures for the implementation of R&D by the organizations' own resources amounted to UAH 16773.7 million, including labor costs – UAH 8553.0 million, other current expenses – UAH 7456.3 million, capital expenditures – UAH 764.4 million. UAH, of which expenses for the purchase of equipment – 588,0 million.

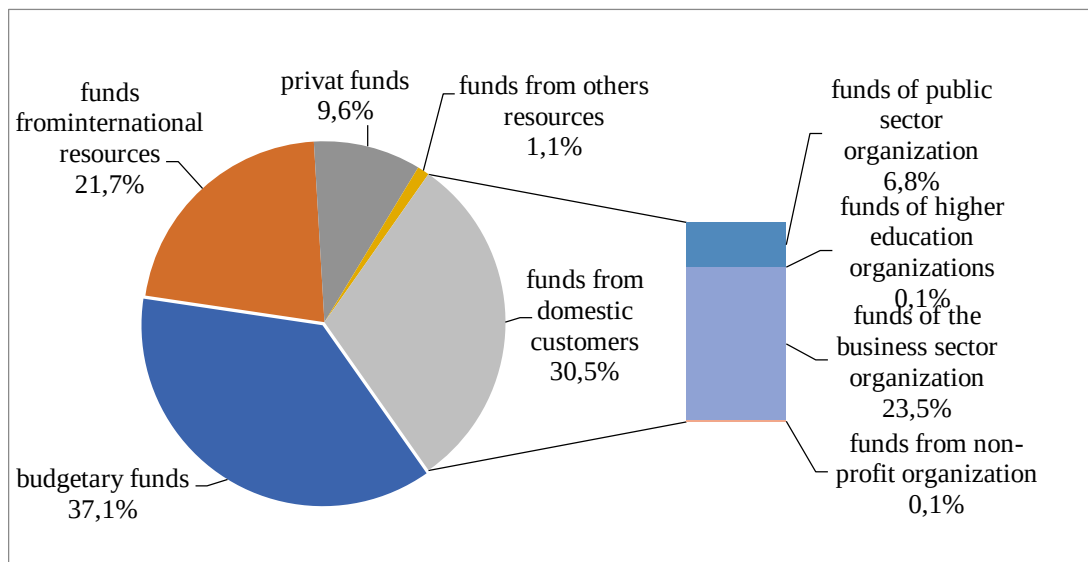


Figure 2. Distribution of total R&D expenditures by funding source, % [3]

According to preliminary estimates, the share of total expenditures in GDP was 0.47%, including at the expense of the state budget – 0.17 %. According to 2017 data, the share of R&D expenditure in EU-28 GDP averaged 2.06 %. The average share of R&D expenditure in Sweden was 3.4 %, Austria – 3.16 %, Denmark – 3.05 %, Germany – 3.02 %, Finland – 2.76 %, Belgium – 2, 58 %, France – 2,19 %; lower in Romania, Latvia, Malta, Cyprus and Bulgaria (from 0.5 % to 0.75 %).

The analysis showed that in 2018, 22.4 % of the total expenditures were spent on basic scientific research, which was 91.9% funded by the budget. The share of costs for the implementation of applied scientific research was

21.3 %, which was 58.1 % financed from the budget and by 23.6 % – at the expense of business organizations. 56.3 % of the total expenditures were earmarked for the implementation of scientific and technical (experimental) developments, which were 36.1 % financed by foreign firms, 32.1 % by organizations of the business sector and by 12.5 % at the expense of own funds. Almost half of the expenditures on basic scientific research were in the field of natural sciences, 24.8 % – technical, 8.7 % - agricultural. 37.8 % of expenditures in the field of technical sciences, 23.2 % – natural sciences, 12.9 % – medical and agricultural expenditures are directed to the implementation of applied scientific research. Most (88.9 %) of the costs of scientific and technical (experimental) development are in the field of technical sciences.

Accordingly, the introduction of marketing in the sale of IP objects is relevant, but given the specificity of the sale of intangible products, it is necessary to create effective mechanisms that would provide a thorough analysis of factors affecting the commercialization of intellectual property, objective evaluation of IP and based on results of calculations - formation and implementation of marketing.

Implementation of marketing and commercialization of innovations enables the subjects of this process to increase the likelihood of success in the market and increase their competitiveness. The marketing approach to innovation commercialization is a strategic activity to comprehensively design the innovation commercialization process, positioning it, promoting the innovation market, managing life cycles to reduce risk and uncertainty for both demand and supply actors.

In order to commercialize and implement marketing into intellectual property in order to effectively sell (sell), it is necessary to create a mechanism and steps for the sequence of sale and marketing of intangible assets (Fig. 3). The mechanism proposed in the study foresees a thorough analysis of the external and internal environment before the development of marketing measures, which will allow you to orient yourself with the choice of the most objective alternatives for entering the market of innovations, among them: the analysis of competitors who have a similar intellectual property and successful intellectual property. and other ownership rights to them, analysis of IP markets (state, development, supply / demand, IPO pricing policy, etc.), analysis of factors influencing the implementation IO (studies of external and internal factors affecting the process of IP commercialization), SWOT, PEST-analysis (determination of advantages, disadvantages, threats and opportunities), risk analysis, calculation of the risk indicator and possible losses, study of the specifics of the legislation that regulates commercialization and marketing of intellectual property.

Pricing for IP assets is a complex and multifaceted process, as it is to formulate a price for an intangible asset, taking into account all the tangible and intangible costs of creating it - extremely difficult, but scientists have developed three approaches to the valuation of intellectual property - a calculation of profit, market and cost.

Calculation of a profitable approach. Applying a profitable approach allows you to evaluate the prospect of using the object.

But it is worth noting that this method is used when it is possible to predict with sufficient accuracy the cash flows from the sale of products made using an intellectual property object for several years to come.

Cost approach calculations should be carried out if it is possible to accurately estimate the cost of creating a similar facility and its depreciation, provided the relative supply and demand balance in the market, in general, the cost approach can lead to quite objective results.

The market approach is based on the comparison of the intellectual property object, which is evaluated with analogues that already exist on the market. The accuracy of this approach depends on the quality of the data collected on the value, demand and sales of the comparable items.

In addition, they use the so-called integrated approach, which involves the use of income, cost and market methods at the same time to evaluate a single object. This approach is possible when there is sufficient information to calculate the three methods. Advantages of this approach in determining the most objective value per intellectual property object [5].

After determining the cost and setting the price for the OIP, we proceed to the development and implementation of marketing activities, among which are offered: 1) presentation / demonstration of the product, namely the coverage of the effectiveness of the introduction of IP in the activities of enterprises / organizations, to demonstrate all the benefits of purchasing this product, to show the positive effect of this product, to show the positive effect from its use; 2) promoting the product, that is, informing, publicizing information about the possibility of acquiring IP rights, highlighting the benefits of IP lenses, the use of Buzz marketing, viral marketing, mobile marketing, to use all possible channels to disseminate information about the sale of IP objects. 3) individual consulting, provision of IP facilities for a limited period of time, ie providing individual offers and opportunities to test the latest technologies, software in the test or limited mode; 4) creation of a virtual platform of the "Internet market" where you can purchase the necessary intellectual property with price, description, presentation, advantages and disadvantages of the product, which will allow the entities that have IP rights to sell and subjects that seek opportunities to improve and modernize their operations through the introduction of innovation - to acquire selected objects and rights to use them.

As a result, all of these mechanisms are reduced to the effective use and sale of intellectual property, with the help of marketing activities to promote, present, commercialize IP, which is relevant and in demand today.

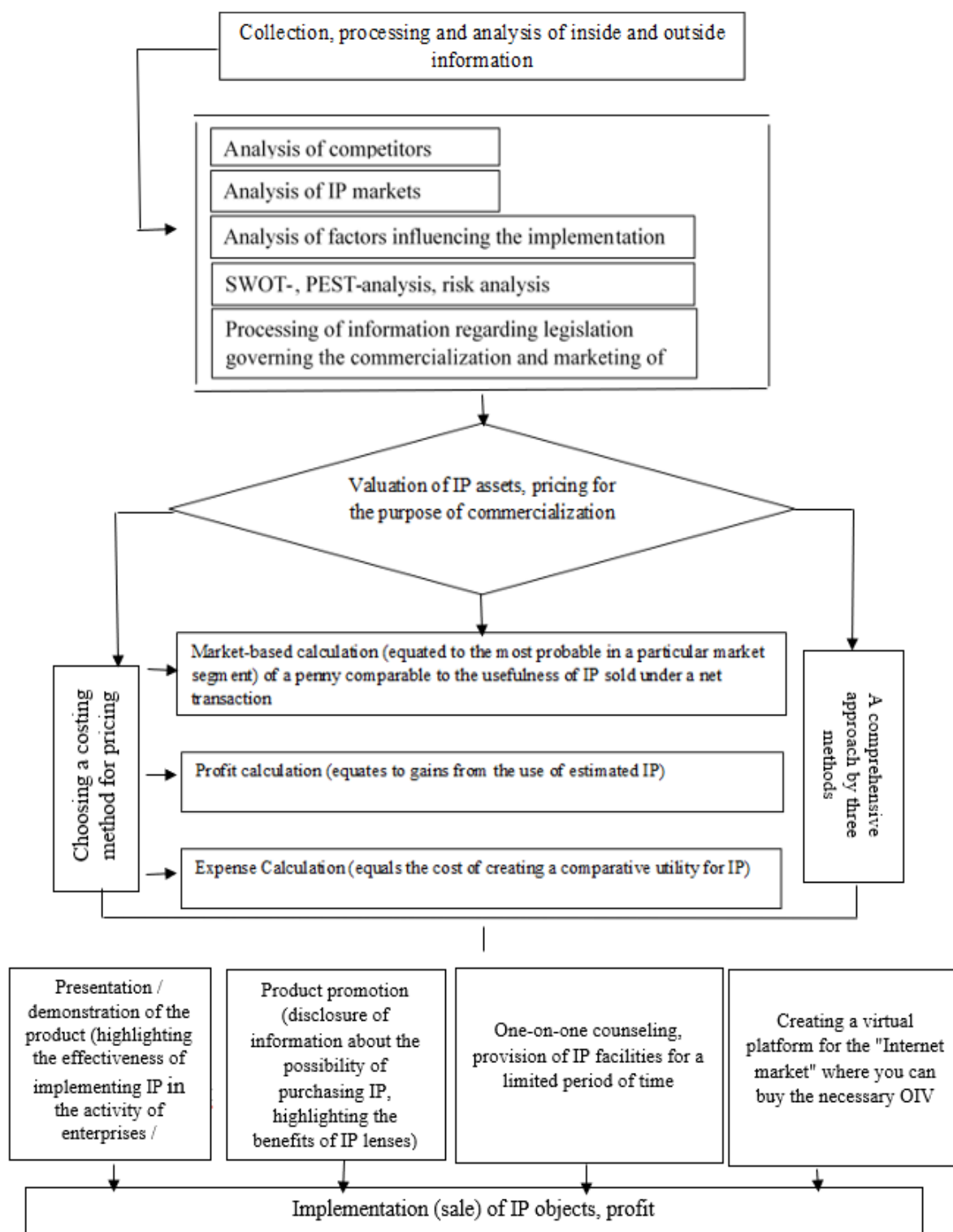


Figure 3. The mechanism of commercialization and marketing of intellectual property (developed by the author)

Therefore, summarizing the research, it should be noted that the development and implementation of a comprehensive marketing project for the commercialization of innovations should be carried out through a series of stages: information gathering, data analysis, valuation of OIV, development of marketing activities, sale of intangible goods, profit.

Prospects for further research. The results of the research can be the basis for further scientific development, and can be used by enterprises and organizations in the management of marketing and innovation activities.

References

1. Dergachova V.V., Perminova S.O. Intellectual property: a textbook, in red. O.A. Gavrish; NTUU "KPI". Kyiv: NTUU "KPI", 2014. 414 p.
2. Vachevsky M.V., Kremen V.G., Madzigon V.M. Intellectual property: theory and practice of innovation: textbook; Edited prof. M.V. Vachevsky. K.: VD Professional, 2005. 448 p.
3. State Statistics Service. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 10/25/2019)
4. Scientific and Innovative Activity in Ukraine: Stat. Sat. Ans. for the issue I.V. Kalacheva. K.: SE "Inform. view. Center of Goskomstat of Ukraine», 2011. 282 p.
5. Yarmosh V.V. The mechanism of management of the intellectual property of the enterprise. ZNU Bulletin. Zaporizhzhia, 2011. № 1 (9). P. 89-94. (Series: Economic Sciences).
6. Yarmosh V.V. The role of intellectual property valuation in the activity of enterprises. Scientific Bulletin of START-UP. 2010. № 1 (40). P. 97-101. (Series: Economics).
7. Helman V. M. The competitiveness of the entity as a reflection of the effectiveness of its financial and economic activities. Journal of the Kherson State University Scientific Bulletin. Economic Sciences Series. Kherson, 2014. №. 9-1/1. P. 108-112.

Рецензія/Peer review : 18.01.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020

Рецензент : д. е. н., проф. Комарницький І. М.

УДК 338.001.36:65.011

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-2

БАЙДА Б. Ф.

Східноєвропейський університет імені Лесі Українки

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ КОМПАНІЙ

Потреба оцінювання ефективності туристичних компаній обумовлена необхідністю зниження витрат ресурсів, зростання продуктивності праці, підвищення фінансової стійкості та незалежності, збільшення конкурентоспроможності наданих послуг. Сучасні умови господарювання потребують формування системи управління ефективністю туристичних компаній, виявлення найважливіших показників ефективності та їхніх значень у процесі вироблення стратегії розвитку, розроблення та втілення заходів щодо їхнього досягнення в оперативному менеджменті. Водночас періодичного контролю за індикаторами ефективності діяльності туристичних компаній вже не достатньо.

У статті досліджено та запропоновано поділ чинників, що впливають на ефективність діяльності туристичних компаній, класифікацію соціально-економічних детермінантів ефективності діяльності туристичних компаній, обґрунтовано основні ознаки зазначених систематизацій.

Ключові слова: ефективність, туристичні компанії, класифікація, чинники, ознаки, детермінанти.

BAIDA B.

Lesya Ukrainka Eastern European National University

SOCIAL AND ECONOMIC DETERMINANTS OF THE EFFECTIVENESS OF A TOURIST COMPANIES ACTIVITIES

In the article, the separation of factors affecting the efficiency of a tourism companies was conducted. At the micro level, factors that influence the efficiency of a tourism companies are important for the study. Factors that affect the efficiency of a tourism companies should be considered at the level of the entire organization, operating process and workplace. Such factors affect the efficiency of the entire tourism company. The efficiency of the entire organization indicates the ability to generate revenue relative to the resources available. It is about the effect of time, economy of all processes. In the article classification of social and economic determinants of efficiency of a tourist companies activity is offered. The main features of these systematics are justified. Social and economic determinants of the efficiency of a tourist companies activity should be divided into the following elements: economic, technical, purposeful, institutional, behavioural and systemic. These social and economic determinants of efficiency of a tourist companies activity characterize the following aspects of the organization: financial evaluation of the results of operations and use of material resources; analysis and evaluation of the implementation of the goals and activities of the tourism company; an assessment of the support that the travel company receives from the environment, which is derived from its social acceptance; forming interpersonal relationships within the organization; system of dependencies and connections in the sector. Understanding the features of grouping the efficiency of a tourism companies by the social and economic determinants is necessary to measure the performance of companies, identify the criteria for evaluating the activity and level of efficiency. The main provisions can be adopted by an executive bodies of a tourism companies, local and regional authorities of the national economy. The analysis is the basis for the formation of methodological approaches to evaluation of the effectiveness of a tourism companies, the creation a strategies and programs for the tourism development at different hierarchical levels.

Keywords: efficiency, tourism companies, classification, factors, features, determinants.

Вступ. Потреба оцінювання ефективності туристичних компаній обумовлена необхідністю зниження витрат ресурсів, зростання продуктивності праці, підвищення фінансової стійкості та незалежності, збільшення конкурентоспроможності наданих послуг. Сучасні умови господарювання потребують формування системи управління ефективністю туристичних компаній, виявлення найважливіших показників ефективності та їхніх значень у процесі вироблення стратегії розвитку, розроблення та втілення заходів щодо їхнього досягнення в оперативному менеджменті. Водночас періодичного контролю за індикаторами ефективності діяльності туристичних компаній вже не достатньо.

Ефективність функціонування національної економіки, діяльності туристичних компаній обумовлена якістю менеджменту й ухвалених управлінських рішень [1; 7]. Тому, сучасні менеджери повинні бути насамперед стратегами, котрі спроможні максимально чітко й адекватно оцінити внутрішні елементи діяльності організації та потреби, особливості зовнішнього середовища. Саме менеджмент є об'єднуючим чинником, спрямованим на зростання ефективності діяльності туристичних компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам вивчення поняття «ефективність», особливостям ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері туризму приділяли увагу такі науковці, як ДеТоро І., Духонин Е., Єдинак П. [3], Зембіцький Б. [4], Кафель Т. [4], Коваль В. [9], Кондалкар В., Лобай Р. [3], Новосельські С. [10], Тендер А., Хаманн П., Шкшипек Е. [5], Шиманська Е. [6], Юринець З. [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що ефективність діяльності туристичних компаній є звичним напрямом дослідження для багатьох науковців, проблема ефективності ще недостатньо вивчена. Недостатність комплексних напрацювань цього питання, відсутність чіткого поділу чинників, що впливають на ефективність діяльності туристичних компаній, класифікації

соціально-економічних детермінантів ефективності діяльності туристичних компаній постають наслідком нерозвиненості підходів до визначення економічних результатів діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження чинників, що впливають на ефективність діяльності туристичних компаній, здійснення класифікації соціально-економічних детермінантів ефективності діяльності туристичних компаній.

Виклад основного матеріалу. На мікрорівні важливими для дослідження постають чинники, що впливають на ефективність діяльності туристичних компаній. Їх доцільно розглядати на рівні усієї організації, операційного процесу і робочого місця (табл. 1). Чинники, які наведені в таблиці 1, мають вплив на ефективність всієї туристичної компанії. Ефективність діяльності усієї організації вказує на здатність до генерування доходів відносно наявних ресурсів. Мова йде про ефект часу, економічність процесів.

Таблиця 1

Чинники, що впливають на ефективність діяльності туристичних компаній

Рівень розгляду чинників	Основні чинники
Організації	1) загальні цілі розвитку організації, методи їх вимірювання; 2) стратегія розвитку туристичної компанії; 3) організаційна структура; 4) методи застосування ресурсів, потенціалу
Операційного процесу	1) розроблення нових видів туристичних продуктів; 2) процес забезпечення ресурсами; 3) процес створення, надання туристичних послуг, виробництво туристичних продуктів; 4) процес продажу; 5) процес дистрибуції; 6) процес проведення трансакцій; 7) процес стягнення боргу
Робочого місця	1) методи набору, відбору персоналу; 2) діапазони завдань і обов'язків; 3) використання стандартів праці; 4) передача зворотної інформації; 5) методи мотивування; 6) методи навчання, підвищення кваліфікації

Джерело: складено автором за матеріалами [5–7]

Правильно пов'язані організаційні цілі з процесами та системою ефективності працівників можуть привести туристичну компанію до очікуваних результатів [3, с. 72]. Розуміння особливостей групування ефективності діяльності туристичних компаній за соціально-економічними детермінантами необхідне для проведення вимірювання результатів функціонування компаній, виявлення критеріїв оцінювання діяльності та рівня ефективності. Оскільки ефективність постає якісним атрибутом, важливо вимірювати рівень ефективності завдяки досконалим методикам, які включають якісні та кількісні індикатори і критерії. Рівень ефективності лягає в основу поділу туристичних компаній на ефективні чи неефективні.

Не фінансовий аспект ефективності може включати соціальні, моральні відносини з навколишнім середовищем, коли організаційна ефективність сприймається ширше, ніж економічна, найчастіше зводиться до здатності організації до досягнення оперативних цілей. Соціально-економічні детермінанти ефективності діяльності туристичних компаній доцільно поділити на такі елементи: економіко-технічний, цілеспрямований, інституціональний, поведінковий та системний. Це розширює інтерпретацію ефективності, виходячи за рамки економічних вимірів (фінансова оцінка результатів та споживання ресурсів), підкреслюючи важливість міжособистісних відносин усередині туристичної компанії, а також між організаціями (системні зв'язки у секторі). У таблиці 2 представлені соціально-економічні детермінанти ефективності діяльності туристичних компаній, результати розширення меж інтерпретації ефективності із різноманітністю потенційних заходів.

Таблиця 2

Соціально-економічні детермінанти ефективності діяльності туристичних компаній

Критерій ефективності	Характеристика	Соціально-економічні детермінанти, показники
1	2	3
Економічний - технічний	Фінансова оцінка результатів операцій та використання матеріальних ресурсів	• рентабельність, • витрати на надання туристичних послуг, • витрати на допоміжні заходи у процесі діяльності туристичної компанії, • рівень державного фінансування, • сума боргу, • індикатор боргового навантаження, • кількість наданих туристичних послуг, • кількість доступних видів туристичних послуг, • продуктивність основних фондів, • продуктивність праці, • продуктивність заробітної плати, • продуктивність технічного обладнання,

1	2	3
		• вартість обладнання, • рівень технічного оснащення, • вартість інвестицій у матеріально-технічне забезпечення, • цикл модернізації технічного обладнання
Цілеспрямований	Аналіз та оцінка реалізації цілей і діяльності туристичної компанії	• наявність туристичних послуг і конкурентних переваг, • нетривіальність туристичних послуг, туристичної продукції, • взаємодоповнюваність туристичних послуг, • якість надання туристичних послуг, • ступінь професіоналізму, • адаптація туристичних послуг до потреб клієнтів
Інституційний (політика)	Оцінка підтримки, яку туристична компанія отримує від навколишнього середовища, що є похідним від її соціального прийняття	• загальна довіра до організації, • організаційна стабільність та стійкість, • прийняті цінності та норми компанії, • безперервність ведення бізнесу, • залежність від влади; • обсяг коштів, отриманий за рахунок спонсорства компаній та приватних осіб, • реагування на звернення та прохання організації, • розмір субсидій, • позиція ведення переговорів туристичної компанії, • монополістична позиція
Поведінковий	Формування міжособистісних стосунків всередині організації	• плинність працівників, • наявність кваліфікованих працівників, • умови праці та оплати праці відносно інших організацій, • сфера незалежності ухвалення рішень менеджерами, • ступінь інтеграції між працівниками, • якість міжособистісних відносин, • відповідність між поведінкою працівників і встановленими правилами, нормами, ідеологією та організаційною культурою, • кількість конфліктів у туристичній компанії
Системний	Система залежностей та зв'язків у секторі	• кількість поданих ідей, • вартість витрат на дослідження та розробки, • вартість інвестицій, • економія матеріальних і кадрових витрат, • кількість працівників, які підвищують кваліфікацію, • застосування методів управління якістю, • кількість збоїв в операційному процесі, • контроль процесу обслуговування клієнтів, • ступінь автоматизації процесів

Джерело: складено автором за [4, с. 241–244]

З таблиці 2 можна побачити розширення фінансової перспективи у процесі вимірювання ефективності діяльності туристичної компанії за потенціалом, можливостями як за умови формування нових туристичних продуктів і послуг, так і методів управління, збільшенні вартості власних ресурсів.

Висновки. Дослідження ефективності діяльності туристичних компаній все ще залишається визначальним в контексті забезпечення напрямів зростання національної економіки, територій. Проведений аналіз наукових праць щодо розкриття ефективності діяльності туристичних компаній із врахуванням різних когнітивних поглядів, засвідчує необхідність виокремлення чинників, що впливають на ефективність діяльності туристичних компаній, систематизації видів ефективності діяльності туристичних компаній, виявлення соціально-економічних детермінантів ефективності діяльності туристичних компаній. Розуміння ефективності діяльності туристичних компаній сприяє формуванню ознак і характеристик, виробленню критеріїв ефективності як засобів підтримки, моніторингу та контролю рівня ефективності.

Література

1. Байда Б.Ф. Системний підхід до розвитку менеджменту туризму / Б.Ф. Байда // Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2019. – Том 30(69). № 2. – С. 22–25.
2. Юринець З.В. Дослідження конкурентного середовища ринку туристичних послуг України [Електронний ресурс] / З.В. Юринець // Ефективна економіка. – 2015. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3759> (дата звернення: 28.10.2019).
3. Jędynak P. Ocena znormalizowanych systemów zarządzania jakością: instrumenty i uwarunkowania jakości, Wydawnictwo UJ, Kraków, 2007, 164 s.
4. Kafel T., Ziębicki B. Wymiary i kryteria oceny efektywności organizacji pozarządowych. W: Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji oraz wzrastających wymagań konsumentów. Red. A. Nalepka, A. Ujwary-Gil. WSB-NLU, Nowy Sącz, 2009, 276 s.
5. Skrzypek E. Efektywność ekonomiczna jako ważny czynnik sukcesu organizacji [w:] T. Dudycz, G. Osbert-Pociecha, B. Brycz (red.), Efektywność – konceptualizacja i uwarunkowania, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 262, Wydawnictwo UE, Wrocław, 2012, 232 s.
6. Szymańska E. Efektywność przedsiębiorstw – definiowanie i pomiar, „Roczniki Nauk Rolniczych” Seria G, T. 97, z. 2, 2010, 184 s.
7. Yurynets Z., Bayda B., Petrich O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component. Economic Annals – XXI. 2015. № 9-10. P. 32–35.

References

1. Baida B.F. Systemnyi pidkhdid do rozvytku menedzhmentu turizmu / B.F. Baida // Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Serii: Ekonomika i upravlinnia. – 2019. – Tom 30(69). № 2. – S. 22–25.
2. Yurynets Z.V. Doslidzhennia konkurentnoho seredovyshcha rynku turystychnykh posluh Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Z.V. Yurynets // Efektyvna ekonomika. – 2015. – № 1. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3759> (data zvernennia: 28.10.2019).
3. Jedynak P. Ocena znormalizowanych systemów zarządzania jakością: instrumenty i uwarunkowania jakości, Wydawnictwo UJ, Kraków, 2007, 164 s.
4. Kafel T., Ziębicki B. Wymiary i kryteria oceny efektywności organizacji pozarządowych. W: Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji oraz wzrastających wymagań konsumentów. Red. A. Nalepka, A. Ujwary-Gil. WSB-NLU, Nowy Sącz, 2009, 276 s.
5. Skrzypek E. Efektywność ekonomiczna jako ważny czynnik sukcesu organizacji [w:] T. Dudycz, G. Osbert-Pociecha, B. Brycz (red.), Efektywność – konceptualizacja i uwarunkowania, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 262, Wydawnictwo UE, Wrocław, 2012, 232 s.
6. Szymańska E. Efektywność przedsiębiorstw – definiowanie i pomiar, „Roczniki Nauk Rolniczych” Seria G, T. 97, z. 2, 2010, 184 s.
7. Yurynets Z., Bayda B., Petrich O. Countrys economic competitiveness increasing within innovation component. Economic Annals – XXI. 2015. № 9-10. P. 32–35.

Рецензія/Peer review : 13.01.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020
Рецензент: д. е. н., проф. Хоронжий А. Г.

УДК 657.24

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-3

БОЙКО Л. І., ЄРЕМЯН О. М.

Херсонський національний технічний університет

ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИХ ДОГОВОРІВ

Сьогодні існує проблема оцінки розміру мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму та вартості робочої сили в Україні. Характер причинно-наслідкових зв'язків між працею людини та її результатами знаходить своє відображення у зростанні добробуту, зміні соціального статусу працівників в умовах демократичного суспільства. Можливості формування та реалізація такого типу взаємозв'язків в ринкових умовах визначаються рівнем усвідомлення державою об'єктивності необхідності дотримання їх у процесі формування сучасного господарського механізму.

Стаття присвячена дослідженню переваг та ризиків цивільно-правових договорів. Запропоновані основні критерії праці за цивільно-правовими договорами; узагальнені податки, які сплачуються під час укладання цивільно-правового договору з простою фізичною особою або з фізичною особою-підприємцем. Досліджені певні заборони в ході застосування цивільно-правових договорів.

Ключові слова: мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум; цивільно-правовий договір; Цивільний Кодекс; податки.

BOYKO L., YEREMIAN O.

Kherson National Technical University

BENEFITS AND RISKS OF CIVIL CONTRACTS

Recently, Ukrainian employers began to resort to the application of civil law contracts in their legal relationships, which necessitated a detailed analysis of the legal basis for concluding such contracts, assessing the advantages and disadvantages of the parties in the process of executing such contracts, and the right to apply them in their activities. A civil contract has advantages, but it also has risks. The biggest risk is that he or she may be recognized as an employment contract. When putting into practice the minimum wage bindings below which, under the Labour Code, one cannot pay, the owners here also seek to save on wages so as not to pay taxes and SSC. As a result, they offered to control the payment of the minimum wage through a supplement to its minimum amount and a supplement to the minimum social contribution. To reduce these amounts, employers are trying to use civil contracts. The main criteria of work on civil contracts are proposed; generalized taxes that are paid when entering into a civil contract with a simple individual or with an individual entrepreneur. Particularly noteworthy is the study of certain prohibitions in the application of civil contracts. When drawing up a civil contract there should be no "labour" relations, there should be a "tied" remuneration to a certain result of the works (services), preferably not systematic, so that the fiscal service does not call such payment a wage. The jurisprudence is ambiguous, so it is better to take care of the quality of civil contracts and to organize non-systematic if the work (service) under civil contracts requires constant performance.

Keywords: minimum wage, living wage; civil contract; Civil Code; taxes.

Постановка проблеми. Сьогодні існує проблема оцінки розміру мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму та вартості робочої сили в Україні. Характер причинно-наслідкових зв'язків між працею людини та її результатами знаходить своє відображення у зростанні добробуту, зміні соціального статусу працівників в умовах демократичного суспільства. Можливості формування та реалізація такого типу взаємозв'язків в ринкових умовах визначаються рівнем усвідомлення державою об'єктивності необхідності дотримання їх у процесі формування сучасного господарського механізму [1, с. 54].

Цивільно-правові договори використовують для разових робіт. Це різні ремонти, транспортування, проведення семінарів, тимчасових консультацій. Але цивільно-правовий договір має переваги і разом з тим приховує й ризики. Найбільший ризик у тому, що його можуть визнати трудовим договором. Під час впровадження в практику прив'язки до мінімальної зарплати, нижче якої згідно з Кодексом законів про працю платити не можна, власники і тут прагнуть заощадити на зарплаті, щоб не сплачувати податки та ЄСВ. В результаті запропонували контроль за виплатою мінімальної зарплати через доплату до її мінімального розміру і доплату до мінімального соціального внеску. Щоб зменшити ці суми, роботодавці намагаються використовувати цивільно-правові договори.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що стосуються цивільно-правових договорів, досліджували такі науковці, як Д. К. Александров, В. К. Антошкіна, І. І. Банасевич, О. А. Беляневич, С. М. Бервено, М. Д. Бойко, Н. Б. Болотіна, В. С. Венедіктов, П. І. Жигалкін, І. Я. Кисельов, О. О. Мережко, І. І. Митрофанов, К. М. Олійник, І. М. Паньонко, П. Д. Пилипенко, О. В. Плєсқун, В. І. Прокопенко, О. І. Процевський, Б. А. Римар, Б. С. Стичинський, С. О. Тенькав, О. С. Хохрякова, Г. І. Чанишева, А. В. Чучковська та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення переваг та ризиків цивільно-правових договорів.

Виклад основного матеріалу. Стаття 626 Цивільного Кодексу визначає загальне поняття цивільно-правового договору. Відповідно договором є домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків. Виходячи з положень ЦК, що регулює відносини, спрямовані на укладення, зміну та припинення цивільно-правових договорів та положень КЗпП,

що регулює відносини під час укладення, зміни та припинення трудових договорів, можна визначити основні критерії, за якими ці договори можна відрізнити один від одного [2].

Основні критерії праці за цивільно-правовими договорами запропоновані в табл.1.

Таблиця 1

Основні критерії праці за цивільно-правовими договорами

Критерії праці за цивільно-правовими договорами	Пояснення
Мало паперової роботи	Для виконання ЦПД не потрібно: - робити накази про прийом на роботу; - вести трудові книжки, особисті картки та особисті справи; - враховувати робочий час в табелях; - проводити інструктаж з техніки безпеки; - проводити інструктаж з правил внутрішнього розпорядку роботи підприємства. Паперові документи за ЦПД складаються всього з 2-х документів: 1) договори про виконання робіт/послуг 2) акти про прийняття робіт/послуг
Зручні розрахунки	- скільки і як платити за домовленістю встановлюється в договорі; - мінімальних трудових гарантій (мінзарплата і мінімальний соціальний внесок за ЄСВ) дотримуватися не треба; - з різними виконавцями ЦПД можна домовитися про різну винагороду; - не треба оплачувати нічні, роботу у вихідні та святкові дні, простої; - не треба надавати відпустку і виплачувати відпускні
Компенсація збитків	Якщо виконавець під час виконання ЦПД завдасть збитків, то він компенсує їх згідно з договором на 100%, навіть якщо його винагорода не перевищує збитки

Укладання господарського договору – це зустрічні договірно-процедурні дії двох або більше господарюючих суб'єктів щодо вироблення умов договору, які відповідають їх реальним намірам та економічним інтересам, а також юридичне оформлення договору (надання цим умовам певної форми) як правового акту [3, с. 156].

Для працівників підприємства в ч. 3 ст. 22 Цивільного Кодексу зазначено, що в повному обсязі збитки підлягають відшкодуванню, тільки якщо це передбачено договором про повну матеріальну відповідальність співробітника підприємства. А трудовим законодавством передбачено, що недоотриману вигоду стягнути з працівника не можна. Також залежно від займаної посади, працівник може нести або обмежену, або повну матеріальну відповідальність. Ст. 135 КЗпП містить перелік випадків, за яких за завдану шкоду настає повна матеріальна відповідальність. Всі інші працівники (а їх більшість) згідно зі ст. 132-133 КЗпП за завдані збитки відповідають в розмірі суми свого заробітку за місяць, який визначається як середньомісячний.

Однак визнання договору цивільно-правовим призводить до значних штрафів для підприємства і для його керівника. Державна фіскальна служба називає такі відносини підміною трудових відносин цивільно-правовими. Накладання штрафу буде здійснюватись за фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудових відносин і без повідомлення ДФС про прийом працівника на роботу. Підприємство може заплатити штраф від 30 мінімальних зарплат на момент порушення за кожного такого виконавця цивільно-правового договору за абз. 2 ч. 2 ст. 265 Кодексу законів про працю. Постраждати може і виконавець цивільно-правового договору. Якщо укласти цивільно-правовий договір часто з однією фізичною особою систематично, то його діяльність назвуть підприємницькою без реєстрації і оштрафують від 1000 до 2000 неоподатковуваних доходів громадян, тобто від 17 000 до 34000 грн.

Як же виплачувати винагороду за цивільно-правовими договорами і оподатковувати податками та ЄСВ? Після закінчення робіт (виконання послуг) складається акт довільної форми щодо виконаної роботи, акт є підставою для виплати винагороди. Не можна допускати регулярної виплати винагороди, наприклад, через два тижні, це схоже на виплату зарплати у вигляді авансу і остаточного розрахунку. Якщо обсяг роботи значний, наприклад, на кілька місяців, а виконавець проти разової виплати, то в договорі встановлюються етапи робіт, кожен етап за умовами договору закривається актом. В акті вказується або поетапний % від загальної суми винагороди, або конкретна сума за конкретний обсяг робіт. Етапи повинні бути такими, щоб не проглядалася регулярність. Наприклад, перші 2 етапи закриваються два рази на місяць, а 3-й етап закривається через місяць після 2-го етапу.

У договорі має бути встановлений термін виплати винагороди після дати підписання акту. При виплаті готівкою треба пам'ятати про 50 000, обмежені раз на день однієї фізичній особі. Цього вимагають з 1 січня 2018 року пункти 6, 7 розділу II Положення про ведення касових операцій № 148.

Обкладення податками і ЄСВ залежить від того з ким укладено цивільно-правовий договір: з простою фізичною особою або з фізичною особою-підприємцем (табл. 2).

Таким чином, в ході укладання цивільно-правового договору із простою фізичною особою податки та ЄСВ платить замовник, з фізичною особою підприємцем податки та ЄСВ платить виконавець «за себе».

ПДФО та Військовий збір належить сплачувати під час виплати винагороди. Банк не прийме платіжні документи на виплату винагороди, якщо не будуть подані документи на оплату ПДФО та

Військового збору (ПКУ пп. 168.4.4). При виплаті винагороди готівкою з виручки оплати ПДФО та Військового збору треба зробити протягом 3-х банківських днів після виплати винагороди (ПКУ пп. 168.1.4). При цьому треба пам'ятати про 50 000, обмежені по виплаті в один день одним і тим же фізичним особам.

Таблиця 2

Обкладення податками і ЄСВ за цивільно-правовими договорами

Цивільно-правові договори	
З простою фізичною особою (податки та ЄСВ платить замовник)	З фізичною особою-підприємцем (податки та ЄСВ платить виконавець «за себе»)
ПДФО у розмірі 18% з усієї суми винагороди без надання податкової соціальної пільги (це не зарплата). Сума винагороди може бути < мінімальної заробітної плати без всяких доплат.	ФОП на загальній системі оподаткування платить сам за себе 18% від суми (доходи-витрати) Платник єдиного податку сплачує ЄП і звільнений від сплати ПДФО (ПКУ пп. 2 п. 297.1)
Військовий збір у розмірі 1,5% з усієї суми винагороди без надання ПСП (це не зарплата)	Так як ПДФО не сплачується, то немає і ВС (ПКУ Перехідні положення пп. 1.2 п. 161)
ЄСВ у розмірі 22% (п. 5 ст. 8 ЗУ № 2464) з усієї суми винагороди (Закон України «Про ЄСВ» ст. 7 п. 1)	І ФОП на загальній системі оподаткування, і приватний підприємець (платник єдиного податку) сплачує 22% ЄСВ сам за себе (ЗУ «Про ЄСВ» № 2464 ст.4 п.4) незалежно від наявності доходу, але не менше мінімального соціального внеску (ЗУ № 2464 ст.7 п. 2, 3). Тобто, якщо виконавцем цивільно-правового договору є ФОП, то ні юридична особа-замовник, ні ФОП-замовник за виконавця ФОП ЄСВ не сплачує. Сам ФОП – виконавець цивільно-правового договору сплачує ЄСВ «за себе»

Якщо винагороду нарахували, але не виплатили, то необхідно дотримуватись порядку сплати ПДФО і Військового збору як для місячного податкового періоду: протягом 30 днів після закінчення звітного місяця, тобто не пізніше 30 календарних днів, наступних за місяцем нарахування доходу (ПКУ пп. 168.1.5).

По ЄСВ потрібно відзвітуватись в місячний період до 20 числа місяця, наступного за звітним. Сплату ЄСВ проводять в день виплати доходу, як і по ПДФО і Військовому збору ці операції буде контролювати банк. Остаточну оплату треба зробити пізніше 20 числа місяця, наступного за звітним (Ст. 9 п. 8 ЗУ № 2464 «Про ЄСВ»).

Існують певні заборони при застосуванні цивільно-правових договорів, основні з яких наступні:

1. В договорі не повинно бути ніяких згадок про трудові гарантії: про виплату лікарняних, про компенсацію витрат на відрядження, про надання та оплату відпустки, про оплату нічних, надурочних, за роботу у вихідні та святкові дні, про оплату простоїв.

2. У штатному розкладі не повинно бути вакантної посади, пов'язаної з виконанням робіт/послуг за цивільно-правовими договорами. Треба уникати виконання за цивільно-правовим договором робіт, які може виконати штатний працівник за посадовою інструкцією, тут треба ретельно продумувати формулювання.

3. Не можна прив'язувати роботу виконавця цивільно-правового договору до графіку роботи підприємства. Наприклад, не можна зобов'язати його працювати за графіком або обов'язково в офісі підприємства.

4. Не можна посилатися в договорах і актах на виконання роботи (навіть тимчасової) юриста, охоронця, менеджера, водія. Треба прописувати конкретний зміст роботи. Наприклад, скласти договір, перевезти вантаж, знайти нових замовників послуг і покупців товару.

5. Не встановлювати в договорі регулярну виплату, як при зарплаті. Краще вказати термін виплати в днях після дати підписання акту про виконання робіт / надання послуг.

6. Треба відійти від систематичності застосування цивільно-правових договорів.

Висновки. З досліджуваного матеріалу можемо зробити наступні висновки: при трудовому договорі купується процес праці, а при цивільно-правовому договорі – результат, при цьому виконавець сам організовує свою роботу і діє на власний ризик.

Під час укладання цивільно-правового договору не повинно бути «трудових» відносин, до визначеного результату робіт (послуг) повинна бути «прив'язана» винагорода, бажано не систематична, щоб фіскальна служба не назвала таку виплату заробітною платою.

Вписування дати договору в день проведення перевірки не тягне за собою відповідальності, проте, є ризик визнання цивільно-правового договору трудовим договором, що загрожує штрафом за неподання повідомлення про прийняття працівника на роботу.

Судова практика неоднозначна, тому краще подбати про якість цивільно-правових договорів і організувати несистематичність, якщо робота (послуга) за цивільно-правовими договорами вимагає постійного виконання.

Література

1. Сарапіна О.А. Вдосконалення функцій обліку та системи розрахунків з оплати праці в умовах фінансової кризи / О.А. Сарапіна // Збірник тез доповідей учасників II Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аудиту та аналізу: теорія, методологія, організація». – Херсон : ПП Вишемірський В.С., 2013. – 152 с.

2. Цивільний кодекс України № 435–IV від 16.01.2003 р. (зі змінами від 30.09.2015 р. № 675–19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 21.04.2019).
3. Щербина В.С. Господарське право України : навч. посіб. / В.С. Щербина. – [3-є вид., перероб. і доп.]. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – 392 с.
4. Чучковська А.В. Правове регулювання господарських договорів, що вчиняються через мережі електров'язку : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. юрид. Наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / Анна Вячеславівна Чучковська. – К., 2004. – 20 с.

References

1. Sarapina O.A. Improvement of accounting functions and system of calculations on remuneration in conditions of financial crisis: Collection of abstracts of participants of II All-Ukrainian scientific-practical Internet conference "Modern problems and prospects of accounting, audit and analysis development: theory, methodology, organization". Kherson: PE Vyshemirsky V.S., 2013. 152 p.
2. Civil Code of Ukraine №. 435 – IV of January 16, 2003 (as of September 30, 2015, No. 675-19. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (accessed: April 21, 2019).
3. Shcherbin B.C. Business Law of Ukraine: Educ. tool. B.C. Sherbin. 3rd ed., Remaking. and ext. K.: Yurinkom Inter, 2002. 392 p.
4. Chuchkovskaya A.V. Legal regulation of business contracts made through telecommunication networks: abstract. diss. for a science degree, Ph.D. lawyer. Sciences: Special. 12.00.04 "Business Law; economic procedural law». Anna Chuchkovska. K., 2004. 20 p.

Рецензія : 29.01.2020 р.

Надрукована : 11.03.2020

Рецензент: д.е.н., проф. Сарапіна О. А.

УДК 330.3 : 37.032

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-4

ДИХА М. В.

Хмельницький національний університет

ЗДОРОВ'Я ЛЮДИНИ ЯК БАЗОВА СКЛАДОВА ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Охарактеризовано здоров'я людини в системі досягнення цілей сталого розвитку та його значимість в контексті формування та розвитку людського потенціалу. Висвітлено підходи до трактування поняття «людський потенціал». Надано авторське визначення поняття «людський потенціал» як сукупності природних, генетично закладених та набутих можливостей, які можуть бути використані для досягнення індивідуальних та суспільних цілей і залежно від рівня осучаснення можливостей, підтримання / не підтримання в належному стані та застосування за певних умов можуть принести різні результати. Для забезпечення здоров'я людини як базової, фундаментальної складової формування та розвитку людського потенціалу та в контексті збереження міцного здоров'я як однієї з глобальних цілей сталого розвитку акцентовано увагу на таких аспектах: культура здорового харчування; культура здорового способу життя; система охорони здоров'я.

Ключові слова: здоров'я людини, людський потенціал, сталий розвиток.

ДЫКНА М.

Khmelnytskyi National University

HUMAN HEALTH AS A BASIC COMPONENT OF HUMAN POTENTIAL IN THE CONTEXT OF ACHIEVING SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS OF UKRAINE

The human health in the system of achievement of the goals of sustainable development and its importance in the context of formation and development of human potential are characterized. Approaches are highlighted to the interpretation of the concept of "human potential", which reveal its meaning as a set of abilities, in the context of the main element of national wealth, in the context of the heritage of the nation, identification with human capital, reflecting only instrumental views on this concept. The author defines the concept of "human potential" as a set of natural, genetically laid (including health, abilities, talents: for example, unique timbre of voice and musical hearing, etc.) and acquired opportunities (intellectual, physical, sociocultural abilities, abilities, skills, competences, qualifications, etc.) that can be used to achieve individual and societal goals; and depending on the level of opportunity upgrading (continuous development: improvement, advanced training, etc.), maintaining / not maintaining in good condition (health status, taking into account lifestyle, quality of nutrition, ecology) and application under certain conditions (socio-cultural, economic, demographic, employment, motivational, etc.) can produce different results. In order to ensure human health as a basic, fundamental component of the formation and development of human potential, and in the context of maintaining good health as one of the global goals of sustainable development, attention has been focused on such aspects as: a healthy food culture (steps in its organization at the state level to regulation / regulation of quality standards, protection of the content of harmful to the organism components in food); a culture of healthy lifestyles (combating bad habits, including through a system of preventive measures, changing public consciousness, sensible attitudes towards health); health care system (reforming the system to ensure the proper provision of medical services to patients, restoring, preserving their health as the most valuable potential, including for the implementation of productive activities in various fields).

Key words: human health, human potential, sustainable development.

Постановка проблеми. Досягнення найбільш узагальненої стратегічної мети усіх країн світу – забезпечення сталого соціально-економічного розвитку національних економік – неможливе без ефективної реалізації людського потенціалу. Загальновизнано у сучасному світі, що саме високий рівень реалізації людського потенціалу, а не матеріальні чи фінансові ресурси є головною передумовою економічного зростання, адже саме завдяки вмілим діям людини примножуються фінансові ресурси, впроваджуються альтернативні джерела енергії, продукуються інновації у різних сферах життєдіяльності тощо. Людський потенціал обумовлює економічне зростання через використання людських ресурсів, які володіють знаннями, вміннями, інноваційними ідеями тощо. Умови в країні можуть бути сприятливими/несприятливими для формування та розвитку людського потенціалу (наприклад, певний стан охорони здоров'я, системи освіти тощо) або ж через несприятливі соціально-економічні, політико-правові чи інші умови в країні ускладнюються/відсутні можливості реалізації людського потенціалу, що обумовлює міграцію населення, пошук можливостей власної реалізації, реалізації знань, вмінь в інших країнах і відповідно на благо інших країн, компаній. Тому створення умов для діючої системи формування та ефективної реалізації людського потенціалу обумовлює можливості для успішної діяльності як окремих індивідуумів, суб'єктів господарської діяльності, так і для забезпечення соціально-економічного розвитку країни в цілому. В контексті сучасних реалій важливим є дослідження здоров'я людини як фундаментальної складової людського потенціалу в системі досягнення цілей сталого розвитку, що й обумовлює актуальність теми статті.

Аналіз досліджень і публікацій. Людський потенціал, його значення у соціально-економічному розвитку на макро-, мезо-, мікрорівнях, чинники, умови формування та розвитку людського потенціалу висвітлено в працях багатьох вчених: Д. Богині [1], О. Грішнєвої [1; 2], Т. Заславської [8], Е. Лібанової [9],

О. Стефанишина [16], Л. Шаульської [17] та ін. Питання ефективної реалізації людського потенціалу для забезпечення економічного зростання, досягнення цілей сталого соціально-економічного розвитку відображені у працях [4; 5; 7], а питання фінансування акцепторної системи, в т. ч. системи охорони здоров'я знайшли відображення у праці [6]. Підходи до визначення сутності та вагомості складових людського потенціалу в наукових працях різні. Тому сучасні реалії обумовлюють необхідність розвитку наукової думки щодо розуміння категорії «людський потенціал», обґрунтування складової «здоров'я» у системі формування та розвитку людського потенціалу, а також збереження міцного здоров'я як безпосередньо однієї з глобальних цілей сталого розвитку, що й обумовлює **мету статті**.

Виклад основного матеріалу. У дослідженнях щодо питань формування та розвитку людського потенціалу науковці розкривають сутність даного поняття у контексті головного елемента національного багатства, у контексті надбання нації, як сукупність здатностей, інші ототожнюють його з людським капіталом, відображають лише інструментальні погляди на дане поняття.

Вважаємо на доцільне зазначити, що «потенціал» (*potential*) є терміном латинського походження, під яким розуміються можливості, які можуть реалізуватися для певної сфери життєдіяльності. Поняття «потенціал» ґносеологічно є широким, адже включає сукупність можливостей, джерел і ресурсів, що можуть бути використані для вирішення визначених завдань [2, с. 8].

У контексті розгляду «людського потенціалу» і «трудового потенціалу» окремі дослідники вважають ці поняття «близькими за змістом» [1, с. 58]. Вважаємо таке визначення не коректним. Доречним, на нашу думку, є чітке градування ієрархії між даними поняттями, адже останній (трудова потенція) є складовою першого (людського потенціалу).

У своєму визначенні «людського потенціалу» С. Пирожков зосереджується лише на його соціальній значимості: «людський потенціал – це системне утворення, зміст і функції якого розкриваються у процесі взаємозв'язку і взаємодії його складових, реалізація яких у ході життєдіяльності призводить до певних досягнень людини, що мають соціальну значимість» [12, с. 17]. Такий підхід по суті залишає поза увагою інші спектри значимості даної важливої складової у процесах розвитку економічної, військово-політичної, культурної, природоохоронної, демографічної та інших сфер діяльності.

Інтелектуальна складова у реалізації людського потенціалу безперечно архівагома. Проте, вузьким за змістом є визначення дослідників [13; 14], які ототожнюють «людський потенціал» з «інтелектуальним капіталом» чи навіть з відносно ширшим поняттям «людським капіталом». Варто зазначити, що людський потенціал реалізується як людський капітал за певних обставин, але ж людський потенціал може залишатися і не реалізованим в більшій чи меншій мірі. У співвідношенні понять «людський потенціал» і «інтелектуальний капітал», останній є результатом першого.

Підходи до визначення поняття «інтелектуальний капітал», взаємопов'язані елементи, які аргументують інтелектуальний капітал, авторське трактування поняття «інтелектуальний капітал» та його значимість в системі забезпечення інноваційного розвитку країни див. детальніше у [3].

Також варто звернути увагу на різновекторне визначення «людського потенціалу як сукупності соціально-демографічного, соціально-економічного, діяльнісного та соціокультурного потенціалів» [2; 9]. На нашу думку, такий підхід є не коректним, адже зазначені потенціали радше обумовлюють один одного, впливають один на одного, посилюють або послаблюють за різних умов їх формування та реалізацію.

Достатньо ґрунтовно охарактеризовано людський потенціал України у монографії [16] та стратегію розвитку трудового потенціалу України у монографії [17]. Повністю погоджуємось з Л. Шаульською, яка стверджує, що поняття «людський потенціал», позначаючи сукупну здатність населення до економічної та соціальної діяльності і розвитку, є найширшим за змістом і включає трудовий потенціал як невід'ємну його складову і людський капітал як форму його реалізації [17, с. 93–94].

Заслужують на увагу визначення «людського потенціалу» міжнародними інституціями. Зокрема, Світовий банк включає в поняття «людський потенціал» також стан здоров'я та якість харчування; ООН – освіту, професійний досвід, фізичний стан, здатність до виживання, інші характеристики, що забезпечують продуктивність і самозабезпеченість людей [18]. На нашу думку, перелічені складові є важливими, а подекуди й визначальними складовими людського потенціалу.

У цьому ж контексті (завдання/переліку складових) трактує людський потенціал Т. Заславська: «як сукупність фізичних сил, ділової активності, ініціативи, творчої енергії громадян, які можуть бути використані для досягнення індивідуальних та суспільних цілей» [8].

На нашу думку, під людським потенціалом варто розуміти сукупність *природних, генетично закладених* (в т. ч. здоров'я, здібності, таланти: наприклад, унікальний тембр голосу та музичний слух, тощо) *та набутих можливостей* (інтелектуальні, фізичні, соціокультурні здатності, здібності, навички, вміння, компетентності, кваліфікація людини, тощо), які можуть бути використані для досягнення індивідуальних та суспільних цілей; та в залежності від рівня осучаснення можливостей (постійного їх розвитку: вдосконалення, підвищення кваліфікації тощо), підтримання/не підтримання в належному стані (стан здоров'я, враховуючи спосіб життя, якість харчування, екологію) та застосування за певних умов (соціально-культурних, економіко-демографічних, трудових відносин, мотиваційних тощо) можуть принести різні результати.

З огляду на проблеми сьогодення варто детальніше зупинитися на такій складовій людського потенціалу як здоров'я. Дана складова є, на нашу думку, базовою, фундаментальною складовою, часто сприймається як така, що апriorі дається людині без належної уваги до забезпечення необхідних характеристик стану здоров'я та його збереження.

Дані таблиці 1 свідчать про негативне сальдо щодо природного руху населення в Україні. Скорочення чисельності населення в Україні обумовлене низкою чинників, в т. ч. високою часткою населення старших вікових груп відносно показника народжуваності, відносно низькою тривалістю життя населення в Україні, особливо серед чоловіків, проблемами системи охорони здоров'я та соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Таблиця 1

Природний рух населення в Україні, осіб

Рік	Кількість живонароджених	Кількість померлих	Природний приріст / скорочення, (+/-)	Кількість померлих дітей у віці до 1 року
2015	411783	594795	-183012	3318
2016	397039	583631	-186592	2955
2017	363987	574123	-210136	2786
2018	335874	587665	-251791	2397
2019	308817	581114	-272297	2189

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: складено за даними [15].

В контексті здоров'я як складової формування та розвитку людського потенціалу, а також в контексті збереження міцного здоров'я як безпосередньо однієї з глобальних цілей сталого розвитку варто зупинитися на таких аспектах:

1. Культура здорового харчування. Недоотримання в раціоні харчування необхідної кількості вітамінів та мікроелементів є не стільки через низькі доходи частини населення в Україні, як через існуючі традиції споживання, які не піддавалися «ревізії» на збалансованість. Насамперед в сім'ї мають закладатися основи раціонального харчування. В цьому контексті важливою є «продуктова пропозиція» на полицях магазинів. Тому на державному рівні для забезпечення здоров'я нації має функціонувати програма підтримки органічного виробництва і переробки продукції, діяти система нормативно-правових актів щодо регулювання стандартів якості, дозволів на допустимий вміст харчових добавок чи їх заборона тощо. Прикладом може слугувати досвід країн, які спільно з дослідницькими установами пропагують здорове харчування, а виробники пропонують корисні та безпечні для організму людини продукти харчування (зокрема, з меншим у порівнянні з аналогами вмістом солі, цукру). Наслідком «розумного та здорового харчування» в цих країнах відзначають зменшення серцево-судинних та інших захворювань, збільшення тривалості життя.

Також ще з початку 1990-х років вже неодноразово було доведено, що трансжири негативно впливають на здоров'я споживачів, призводять до серцево-судинних захворювань, діабету 2 типу, а окремі дослідження пов'язують вживання трансжирів з деякими формами раку, ожирінням, хворобою Альцгеймера та деякими іншими захворюваннями.

У світі напрацьовано підходи до регулювання вмісту трансжирів у харчових продуктах:

- вимога маркування (зазначати у складі продукту трансжири);
- законодавче обмеження (заборона) трансжирів (Данія, Швейцарія, Ісландія, Норвегія, Угорщина, Австрія);
- добровільна взаємодія уряду та виробників галузі для зменшення вмісту або виключення трансжирів з продуктів харчування (Нідерланди, Німеччина).

Першою у світі країною, яка у 2003 році ввела практично повну заборону продажу продуктів, що містять трансжири, є Данія. Статистика свідчить, що у період з 1980–2009 роки у Данії спостерігалось найбільше зниження рівня смертності від ішемічної хвороби серця порівняно з іншими країнами ЄС.

В Україні у листопаді 2019 року було направлено Президенту України електронну петицію № 22/077722-еп щодо обмеження використання трансжирів у харчових продуктах [11]. Петицію не було підтримано. Можна співставляти видатки виробників харчової промисловості під час переходу до альтернативних жирів, втрати раніше отримуваних прибутків чи здорожчання продукції для споживачів, проте, переваги для суспільства неспівставно більші (зокрема, в частині зменшення втрат продуктивності від хвороб тощо).

В Україні, на жаль, розуміння проблеми поки немає. Як приклад, у Данії перш ніж вводити обмеження у 2003 році Національною радою з харчування було опубліковано декілька звітів про вплив трансжирів на здоров'я датчан, які отримали широке висвітлення у ЗМІ та відповідно підтримку населення. Тому потрібно формувати таке розуміння в Україні, адже будь-який захід громадського здоров'я потребує висвітлення населенню шкідливого впливу на організм певної продукції (окремих складових у продукції), а також роз'яснення щодо «здорової альтернативи» у засобах масової інформації.

2. Культура здорового способу життя. Значна частина дітей шкільного віку проводять більшість часу за комп'ютерними іграми, що призводить до проблем із зором, сколіозів різних ступенів тощо. Така ж проблема характерна і для так званих «офісних працівників». Недостатність рухливості усіх вікових категорій обумовлює зниження потенціалу здоров'я людини. Тому, можна стверджувати про ненауковість пропозицій, проте, пропаганда здорового способу життя, простий перелік порад щодо раціонального розпорядку дня із виділенням часу для відвідування спортзалу, басейну чи просто пішої прогулянки по стадіону буде великим кроком до забезпечення здоров'я та формування свого людського потенціалу.

Суттєвою проблемою є шкідливі звички. Зокрема, надмірне вживання алкоголю значною частиною населення України є недооціненою «загрозою» для розвитку людського потенціалу, обумовлює його деградацію та, що не менш важливо та жакливо – байдуже або мовчазне ставлення суспільства до даної проблеми. Згубний вплив на здоров'я людини мають наркотичні засоби (які здебільшого поширюються серед молодих вікових груп); мова не іде про наркомісткі препарати, які призначаються хворим (для яких має бути чітко визначена процедура / механізм їх отримання). На нашу думку, на державному рівні вкрай недостатньо заходів вживається щодо унеможливлення доступу наркотичних речовин до населення (а на нашу суб'єктивну думку складається враження про «показову боротьбу з проблемою на найнижчих її рівнях»). Превентивні функції не виконуються на належному рівні, а правоохоронні органи здебільшого працюють у площині забезпечення виконання «функцій покарання» і «святкового звітування» про титанічно виконану роботу в частині притягнення до кримінальної відповідальності «дрібних цапів відбувайлів». Попри специфічність питання та не глибоку необізнаність в цій проблематиці науковців-економістів, на нашу думку, не викликає сумнівів негативний вплив психотропних речовин на здатність до продуктивної роботи, блокування розвитку людського потенціалу, його деградація. Культура суспільної свідомості потребує змін. Шкідливі звички мають бути витіснені системою превентивних заходів, зміною суспільної свідомості, розумним ставленням до здоров'я як надцінної складової людського потенціалу.

3. Система охорони здоров'я. Оскільки в Україні не діяла практично жодна норма, яка повинна була забезпечувати доступ пацієнта до безкоштовної медицини, то критика багатьох сучасників реформи системи охорони здоров'я, заклики щодо необхідності її відміни / призупинення з аргументацією про важливість / необхідність безкоштовного надання медичних послуг є безвідповідальними. Адже, потрапивши в медичний заклад, пересічні громадяни вимушені були не лише оплачувати вартість усіх ліків, в багатьох випадках – декларовану комфортність перебування в лікарняній палаті, а й добровільно-примусову вдячність – оплату послуг лікаря (по суті за реалізацію його професійного лікарського потенціалу). І хорошим результатом ще є випадки, якщо пацієнти «в руках» медиків з наявним лікарським потенціалом в умовах міграції високо кваліфікованих медиків за межі України. Тому беззаперечною є достойна мотиваційна умова реалізації людського потенціалу медичних фахівців в Україні, яка має бути забезпечена в «прозорий» спосіб.

Встановлення гарантованого переліку безкоштовних послуг для пацієнта (гарантований державою пакет медичної допомоги – перелік певних лабораторних аналізів, операцій тощо); встановлення вартості надання лікарських послуг, хірургічних операцій (попри критику чи дискусії щодо заниженої вартості окремих послуг); встановлення переліку медичних послуг (неекстренна стоматологія, звернення до лікаря без направлення, естетична медицина тощо), які пацієнтам самостійно доведеться сплачувати, – є позитивним кроком.

Попри спротив населення реорганізації медичних закладів у малих населених пунктах, вважаємо, що перебування в несучасних, малотехнологічних лікарнях не дозволяє надати кваліфіковану медичну допомогу пацієнтам. В умовах недостатності бюджетного фінансування системи охорони здоров'я [10] модернізувати усі лікарні, на жаль, не реалістично, а фінансувати ліжко-місця також недоцільно. В найкоротші терміни доцільно облаштувати найсучаснішим діагностичним обладнанням тощо медичні заклади хоча б у великих містах, в яких можна буде насправді надати, а пацієнту отримати кваліфіковану медичну допомогу. А Національна служба здоров'я України як центральний орган виконавчої влади, який реалізує основний принцип медреформи «гроші йдуть за пацієнтом», має оплатити вартість реально наданих медичних послуг.

Необхідність використання найсучасніших протоколів у наданні медичних послуг також не піддається сумнівам. Проте, на сьогодні загрозою в усьому світі є Covid-19. Фахівці працюють над розробкою вакцини. Країни, меценати виділяють фінансування на боротьбу з вірусом. В умовах викликів і загроз в Україні головним завданням є злагоджені та ефективні дії щодо збереження здоров'я населення.

Спалах коронавірусу є серйозним викликом та ударом для світової економіки. На тлі закриття кордонів, карантинних заходів компанії оголошуватимуть дефолти за виплатами, бізнеси будуть закриватися, рівень безробіття зростатиме, а споживання знижуватиметься. Економічної кризи, на жаль, не оминуть й Україні. Загрози для економіки, проблеми та шляхи їх вирішення є предметом наступного дослідження, проте, важливо зазначити, що надзвичайно важливою є вчасна і дієва реакція органів державної влади в Україні щодо усіх сфер життєдіяльності та функціонування соціально-економічної системи.

Висновки. Основним багатством будь-якої країни є люди. Ключовим завданням будь-якого суспільства є створення умов для формування та розвитку потенціалу людини, створення умов для його

реалізації. Розвиток людського потенціалу є фундаментом для соціально-економічного прогресу суспільства. Створення умов для реалізації людського потенціалу обумовлює реалізацію стратегічних цілей як для окремо взятої організації, так соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Існуючі підходи до визначення поняття «людський потенціал» розкривають його зміст як сукупність здатностей, у контексті головного елемента національного багатства, у контексті надбання нації, ототожнення його з людським капіталом, відображення лише інструментальних поглядів на дане поняття.

Автором визначено поняття «людський потенціал» як сукупність *природних, генетично закладених* (в т. ч. здоров'я, здібності, таланти: наприклад, унікальний тембр голосу та музичний слух тощо) *та набутих можливостей* (інтелектуальні, фізичні, соціокультурні здатності, здібності, навички, вміння, компетентності, кваліфікація людини, тощо), які можуть бути використані для досягнення індивідуальних та суспільних цілей; та в залежності від рівня осучаснення можливостей (постійного їх розвитку: вдосконалення, підвищення кваліфікації тощо), підтримання/не підтримання в належному стані (стан здоров'я, враховуючи спосіб життя, якість харчування, екологію) та застосування за певних умов (соціально-культурних, економіко-демографічних, трудових відносин, мотиваційних тощо) можуть принести різні результати.

Для забезпечення здоров'я людини як базової, фундаментальної складової формування та розвитку людського потенціалу та в контексті збереження міцного здоров'я як однієї з глобальних цілей сталого розвитку акцентовано увагу на таких аспектах як: 1) культура здорового харчування (кроки в його організації на державному рівні щодо регулювання/регламентування стандартів якості, зоборони на вміст шкідливих для організму людини складових у продуктах харчування); 2) культура здорового способу життя (боротьба зі шкідливими звичками в т.ч. через систему превентивних заходів, зміну суспільної свідомості, розумним ставленням до здоров'я); 3) система охорони здоров'я (реформування системи з метою забезпечення належного надання медичних послуг пацієнтам, відновлення, збереження їх здоров'я як найціннішого потенціалу, в т.ч. для реалізації функцій продуктивної діяльності в різних сферах).

Література

1. Богиня Д. П. Основи економіки праці : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К. Знання-Прес, 2000. – 313 с.
2. Грішнова О. А. Людський розвиток : [навч. посіб.] / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
3. Диха М. В. Інтелектуальний капітал у системі забезпечення інноваційного розвитку країни / М. В. Диха // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 6. – С. 45–49.
4. Диха М. В. Соціально-економічний розвиток України: напрями та засоби реалізації : [монографія] / М. В. Диха. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 388 с.
5. Диха М. В. Сталий розвиток України в глобалізаційному вимірі / М. В. Диха // Стратегічний потенціал державного та територіального розвитку : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конференції (9–10 жовтня 2019 року). – Маріуполь, 2019. – С. 57–59.
6. Диха М. В. Теоретичні основи моделювання бюджетного розподілу в системі управління соціально-економічними процесами / М. В. Диха // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 2, Т. 2. – С. 25–28
7. Dykha Mariia V. Economic mechanism toolkit for state regulation of socioeconomic processes / Mariia V. Dykha // Actual Problems of Economics. – 2016. – № 5 (179). – P. 20–29. – URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/5395>
8. Заславская Т. Н. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе / Т. Н. Заславская // Общественные науки и современность. – 2005. – № 3. – С. 12–16.
9. Лібанова Е. М. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз : [колективна монографія] / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 367 с.
10. Матеріали офіційного сайту Міністерства Фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
11. Обмежити використання трансжирів у харчових продуктах : електронна петиція №22/077722-еп Президенту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://petition.president.gov.ua/petition/77722>
12. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С. И. Пирожков. – К. : Наук. думка, 1992. – 173 с.
13. Порохня В. М. Моделювання людського потенціалу держави : [монографія] / В. М. Порохня, В. В. Бирський. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 192 с.
14. Приймак В. Управління процесами розвитку та реалізації людського потенціалу в економіці України : [монографія] / В. Приймак, О. Гинда ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів : Растр-7, 2013. – 436 с.
15. Статистична інформація / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Стефанишин О.В. Людський потенціал економіки України : [монографія]. – Львів : Видав. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. – 315 с.
17. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : [монографія] / Л. В. Шаульська. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-ті, 2005. – 502 с.
18. Global Compact. URL : <https://globalcompact.org.ua>

References

1. Bohynia D. P. Osnovy ekonomiky pratsi : [navch. posib. dlia stud. vyshch. navch. zakl.] / D. P. Bohynia, O. A. Hrishnova. – K. Znannia-Pres, 2000. – 313 s.
2. Hrishnova O. A. Liudskiy rozvytok : [navch. posib.] / O. A. Hrishnova. – K. : KNEU, 2006. – 308 s.
3. Dykha M. V. Intelektualnyi kapital u systemi zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku krainy / M. V. Dykha // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2019. – № 6. – S. 45–49.
4. Dykha M. V. Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok Ukrainy: napriamy ta zasoby realizatsii : [monohrafiia] / M. V. Dykha. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2016. – 388 s.
5. Dykha M. V. Stalyi rozvytok Ukrainy v hlobalizatsiinomu vymiri / M. V. Dykha // Stratehichniy potentsial derzhavnogo ta terytorialnoho rozvytku : materialy III Mizhnar. nauk.-prakt. konferentsii (9–10 zhovtnia 2019 roku). – Mariupol, 2019. – S. 57–59.

6. Dykha M. V. Teoretychni osnovy modeliuvannia biudzhethnoho rozpodilu v systemi upravlinnia sotsialno-ekonomichnymy protsesamy / M. V. Dykha // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2016. – № 2, T. 2. – S. 25–28
7. Dykha Mariia V. Economic mechanism toolkit for state regulation of socioeconomic processes / Mariia V. Dykha // Actual Problems of Economics. – 2016. – № 5 (179). – P. 20–29. – URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/5395>
8. Zaslavskaia T. N. Chelovecheskyi potentsyal v sovremennom transformatsyonnom protsesse / T. N. Zaslavskaia // Obshchestvennie nauky y sovremennost. – 2005. – № 3. – S. 12–16.
9. Libanova E. M. Liudskyi rozvytok rehioniv Ukrainy: analiz ta prohnoz : [kolektyvna monohrafiia] / za red. E. M. Libanovoi. – K. : In-t demografii ta sotsialnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2007. – 367 s.
10. Materialy ofitsiinoho сайту Ministerstva Finansiv Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.minfin.gov.ua>.
11. Obmezhyty vykorystannia transzhiriv u kharchovykh produktakh : elektronna petytsiia №22/077722-ep Prezydentu Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://petition.president.gov.ua/petition/77722>
12. Pirozhkov S. I. Trudovoi potentsial v demograficheskoi izmerenii / S. I. Pirozhkov. – K. : Nauk. dumka, 1992. – 173 s.
13. Porokhnia V. M. Modeliuvannia liudskoho potentsialu derzhavy : [monohrafiia] / V. M. Porokhnia, V. V. Byrskiy. – Zaporizhzhia : KPU, 2008. – 192 s.
14. Pryimak V. Upravlinnia protsesamy rozvytku ta realizatsii liudskoho potentsialu v ekonomitsi Ukrainy : [monohrafiia] / V. Pryimak, O. Hynda ; Lviv. nats. un-t im. I. Franka. – Lviv : Rastr-7, 2013. – 436 s.
15. Statystychna informatsiia / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Stefanyshyn O.V. Liudskyi potentsial ekonomiky Ukrainy : [monohrafiia]. – Lviv : Vydav. tsentr LNU im. Ivana Franka, 2006. – 315 s.
17. Shaulska L. V. Stratehiia rozvytku trudovoho potentsialu Ukrainy : [monohrafiia] / L. V. Shaulska. – Donetsk : NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-ti, 2005. – 502 s.
18. Global Compact. URL : <https://globalcompact.org.ua>

Надрукована : 11.03.2020

УДК 330.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-5

ДОНЧАК Л. Г.,
МАРТУСЕНКО І. В.Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ТА ПРОЦЕС ЙОГО ФОРМУВАННЯ**

У статті проаналізовано теоретичні аспекти економічного розвитку. Розглянуто основні складові елементи та функціональні ознаки економічного розвитку, а також обґрунтовано процес його формування за сучасних умов.

Ключові слова: розвиток, економічний розвиток, функціональні ознаки, процес, формування, складові елементи.

DONCHAK L.,
MARTUSENKO I.Vinnytsya Educational-scientific Institute of Economy of
Ternopil National Economic University**THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT
AND THE PROCESS OF ITS FORMATION**

The purpose of the article is to study the theoretical aspects of economic development, its essence, constituent elements and functional features, as well as to substantiate the process of formation of economic development in modern conditions. The article proposes to consider, under economic development, a dynamic and continuous process in time, associated with the transition of one state of the economy to another, characterized by qualitative and quantitative changes in economic processes, and aimed at ensuring the economic efficiency of the country as a whole. The process of formation of economic development is substantiated. In particular, the main elements of economic development are: technology and technology; scientific research; natural resources; human capital; financial capital; culture and ideology. Functional features include: quantitative and qualitative changes, unpredictability, preservation of continuity of economic phenomena and processes, irreversibility of economic processes, alternative, adaptation to the environment, purposefulness and regularity. It has been established that factors such as increase in physical volume of capital, technological progress, established mechanism of legislative and tax base, increase in the number of employed, improvement of distribution of resources, stability of the financial system, etc. can positively influence the formation of the economic system of the country. Factors of negative impact on economic development are natural and man-made disasters, military-political instability, environmental disasters, natural and climatic conditions, scarcity of natural resources, etc.

Keywords: development, economic development, functional characteristics, process, formation, constituent elements.

Вступ. З кожним наступним поколінням діяльність людини зазнає певних незворотних змін. Так, починаючи з ручної праці, сьогодні людство змогло досягти повної автоматизації господарської діяльності. Це свідчить про постійний та безперервний розвиток суспільства під впливом прискореного інформаційно-технологічного прогресу, що докорінно змінює суспільне виробництво, основною характеристикою якого є економічний розвиток.

Аналіз досліджень та публікацій. Необхідність наукового обґрунтування економічного розвитку в контексті глобалізації світової економіки призвела до активізації досліджень у даному напрямку. Теоретичні аспекти дослідження економічного розвитку знайшли своє відображення в працях Філіпенка А., Шумпетера Й., Бабенка Г. та Безчасного Л., Нуреева Р., Енке С., Бута Т., Благодетелевої-Вовк С.Л., Якушева О.В., Матішак Ю.І., Пономаренко В.С., Забродського В.А., Кифяка В., Погорєлова Ю.С. та багатьох ін. Проте, незважаючи на велику кількість праць щодо вивчення теоретичних аспектів економічного розвитку, доцільним залишається обґрунтування його сутності, елементів формування, функціональних ознак тощо. Недостатнє висвітлення науковців проблематики економічного розвитку робить актуальним її подальше дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів економічного розвитку, його сутності, складових елементів та функціональних ознак, а також обґрунтування процесу формування економічного розвитку за сучасних умов.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все, варто розглянути сутність поняття «розвиток», якому в різні часи приділяли увагу багато вчених різних галузей знань. Перші спроби дослідити розвиток зустрічаються ще в працях давньогрецьких філософів Арістотеля, Платона, Демокріта та інших. Проте такі спроби важко назвати вдалими через відсутність їх наукового обґрунтування. Більш сучасне трактування категорії «розвиток» мало місце в працях представників класичної та історичної шкіл, марксизму, інституціоналізму, кейнсіанства та неокласиків.

В економічній літературі можна виділити чимало підходів до сутності даного поняття. Зокрема в Академічному тлумачному словнику української мови визначено розвиток як процес, внаслідок якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого [1]. Також заслуговує

уваги думка, відповідно до якої розвиток – це складний і багатогранний процес цілеспрямованих змін будь-якої соціальної системи на основі власних механізмів саморозвитку та постійної взаємодії із зовнішнім середовищем [2, с. 32]. Отже, розвиток – це незворотній процес переходу одного стану об'єкта в інший, більш новий, який характеризується певними змінами, удосконаленням, покращенням, оновленням, збагаченням тощо.

Досліджуючи поняття «розвиток», варто акцентувати увагу на його структурі, до якої входять такі складові: економічний, соціальний, технологічний, екологічний, науковий розвиток та інші. Саме поєднання усіх цих елементів сприятиме ефективному функціонуванню держави в цілому.

Ядром розвитку є економічний розвиток, що виступає, свого роду, зв'язним елементом між іншими складовими. Оскільки на практиці зазначені елементи розвитку окремо функціонувати не можуть, то вони є взаємопов'язаними, а економічний розвиток виступає ключовим, який об'єднує усіх інших.

З економічної точки зору досить ґрунтовно та аргументовано трактування поняття «розвиток» висвітлює український дослідник Філіпенко А. [3]. Вчений розглядає розвиток як процес удосконалення тих або інших елементів суспільних відносин, матеріально-речових складових суспільства або соціально-економічних і матеріальних систем у цілому, досягнення ними принципово нових якісних характеристик. На його думку, розвиток передбачає поряд зі зростанням доходів і виробництва здійснення радикальних змін в інституційній, соціальній і адміністративній структурах [3, с. 70]. Із цього визначення слідує, що розвиток – це процес удосконалення системи через її модернізацію та трансформацію.

Розглядаючи поняття «економічний розвиток», необхідно підкреслити, що кожен з дослідників має власне бачення та підхід до визначення змісту даної категорії, акцентуючи увагу на певних важливих ознаках, факторах, рисах економічного розвитку тощо. Так, на думку вітчизняних науковців Бабенка Г. та Безчасного Л., економічний розвиток є процесом або рухом, який відображає поступову зміну економічних явищ, спрямованих на досягнення певних результатів [4, с. 52].

Існує також думка, що економічний розвиток варто розглядати як незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва (спосіб виробництва, що базується на техніко-економічному поєднанні речових і особистісних факторів виробництва, комплексні техніко-технологічні відносини між речовими елементами продуктивних сил у системі техніко-економічних відносин) [5, с. 623].

Заслужують уваги погляди сучасних науковців. Так, Якушева О.В. пропонує розглядати економічний розвиток як системний процес активних соціальних, економічних, інституційних, конкурентних перетворень у суспільному відтворенні, який визначає умови прогресу та зростання, враховуючи наявні циклічні або поступові зміни в економічному середовищі, й тим самим створюючи економічні блага та забезпеченість суспільства [6, с. 52]. Матішак Ю.І. економічний розвиток визначає як кількісні та якісні зміни, що відбуваються під впливом певних закономірностей та призводять до структурних перетворень, забезпечуючи ефективне функціонування підприємства в довготривалому періоді [7, с. 21].

Узагальнивши наявні в економічній літературі визначення, варто погодитись, що під економічним розвитком буде доцільним розглядати динамічний та безперервний процес в часі, пов'язаний з переходом одного стану економіки в інший, що характеризується якісними та кількісними змінами економічних процесів, й спрямований на забезпечення економічної ефективності країни загалом.

Економічний розвиток має цілеспрямований та незворотній характер внаслідок циклічного переходу з одного стану в інший, новий, поліпшений, удосконалений. І такий рух призводить до системних перетворень як національного, так і світового господарства, тим самим, створюючи необхідні умови для зростання усіх складових економічної системи. Саме економічний розвиток є важливим етапом прояву безперервних економічних змін, виникнення новітніх технологій, господарської еволюції суспільства. Такий розвиток визначається як неперервний процес удосконалення певних елементів економічної системи та перехід до принципово нових якісних та кількісних її характеристик.

Враховуючи циклічність економічного розвитку, що проявляється в переході одного стану в інший, варто підкреслити таку важливу характеристику розвитку як час. Кожному періоду розвитку суспільства передують свої зміни, досягнення, перетворення. Економічний розвиток проходить свої етапи нерівномірно, з наявними періодами зростання та спаду, кількісних й якісних змін, позитивних, негативних тенденцій. Тобто часовий фактор відбиває життєвий цикл економічного розвитку певного періоду, характеризуючи нерівномірність, дискретність змін, наявність часових проміжків, за які необхідно ці зміни здійснити.

На рис. 1 нами запропоновано теоретичне обґрунтування процесу формування економічного розвитку, що передбачає розгляд основних функціональних ознак, формотворчих елементів, факторів позитивного та негативного впливу.

Як зазначалось вище, економічний розвиток – це постійний рух стану економіки протягом певного періоду часу. А що ж призводить до його руху? З кожним поколінням людина змінюється, а її потреби та інтереси постійно зростають. Якщо ще 30 років назад, ми могли лише мріяти про мобільні телефони, комп'ютери, планшети тощо, то вже сьогодні ці речі стали для нас просто необхідними. Це свідчить про те, що наші потреби з кожним не те щоб поколінням, а навіть роком, постійно зростають. Тому однією з основних рушійних сил економічного розвитку є потреби та інтереси суспільства, які вимагають удосконалення, оновлення, збагачення, покращення різних сфер економіки.

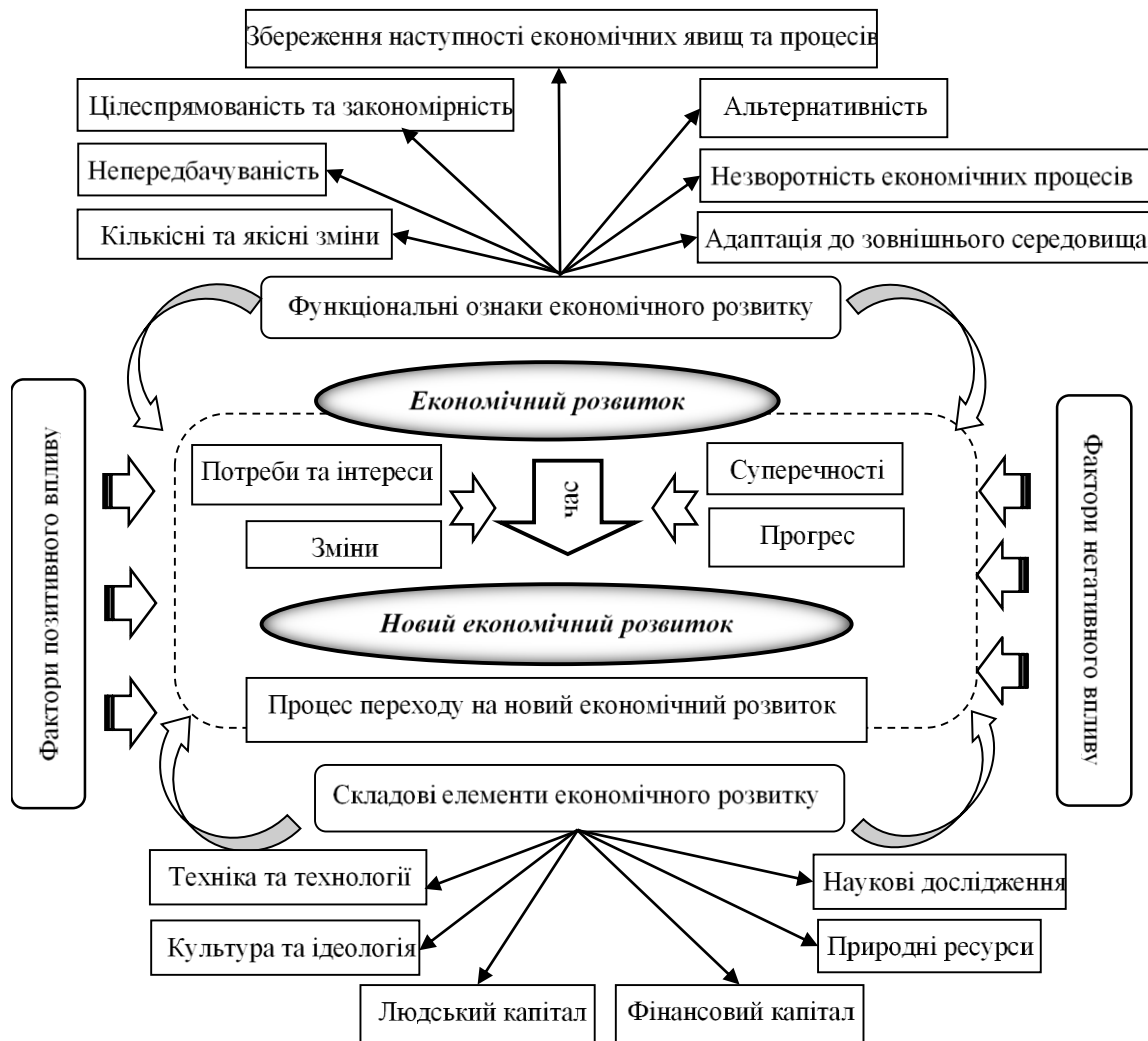


Рис. 1. Процес формування економічного розвитку

Джерело: власні дослідження автора

Однією з головних рушійних сил економічного розвитку виступає науково-технічний прогрес, якому характерні такі особливості, як важлива роль наукових знань; підтримка з боку суспільства і держави нових ідей і технологій, впровадження інновацій у всі сфери життя людини; збільшення частки підприємств та організацій у напрямі створення високотехнологічних товарів; автоматизація та комп'ютеризація виробничої та управлінської діяльності; радикальні зміни соціальних структур; формування розвинутих інноваційних інфраструктур; ухвалення стратегічних управлінських рішень для виробництва та дифузії нововведень, що має причетність як до мікро-, так і макроекономічних процесів інноваційного розвитку тощо. Постійні зміни в галузі науки та технологій з кожним еволюційним періодом дозволяють покращити функціонування економічної системи країни.

Ще однією рушійною силою економічного розвитку виступають суперечності, що проявляються в нестабільності умов господарювання, дисбалансі економічної структури; дефіциті ресурсів та соціальних обмеженнях структурної перебудови; несформованості інституційної структури; відсутності механізму саморегуляції тощо. Суперечності завжди були, є і будуть. Проте варто зауважити, що якщо потреби та прогрес, зазвичай, рухають економічний розвиток в динаміці на покращення, удосконалення, то наявність в країні різного роду суперечностей може призводити до економічного спаду.

Будь-яка зміна, незалежно від сфери її прояву, призводить до певного розвитку об'єкта. Економіка не є виключенням! За кожен період часу економічні процеси та явища зазнають кількісних та якісних змін, що стають поштовхом до нового економічного розвитку. Доцільно акцентувати увагу на тому, що сьогодні характерними ознаками розвитку економіки є високий рівень динамічності та наявність структурних перетворень. Тому, з метою забезпечення ефективного розвитку економіки країни необхідно швидко та правильно відреагувати на ці зміни.

Формотворчий характер економічного розвитку дозволяє виділити такі, на наш погляд, основні елементи: техніка та технології; наукові дослідження; природні ресурси; людський капітал; фінансовий

капітал; культура та ідеологія. Кожен із зазначених формотворчих елементів економічного розвитку має важливе значення в процесі його становлення.

Дослідження проблематики економічного розвитку нерозривно пов'язане з виокремленням та аналізом основних його функціональних ознак. На наш погляд, до таких ознак варто віднести: кількісні та якісні зміни (кількісні: рівень доходів на душу населення; динаміка макроекономічних показників, рівень безробіття тощо; якісні: галузева структура економіки, рівень розвитку інфраструктури, ступені соціальної та політичної стабільності, екологічний стан тощо); непередбачуваність (економічні події можуть змінюватися незалежно від кількості чинників впливу на їхню поведінку та динаміку); збереження наступності економічних явищ та процесів (усі ті зміни, що мали місце в попередніх періодах економічного розвитку, не можуть марно зникнути, переходячи на новий етап розвитку економіки); незворотність економічних процесів (система, в якій відбулися незворотні процеси, не може повернутися до вихідного стану без певних змін у навколишньому середовищі); альтернативність (реалізація одного з можливих сценаріїв розвитку економічних явищ та процесів); адаптація до зовнішнього середовища (приспособлення змін економічного розвитку до оточуючого середовища); цілеспрямованість та закономірність.

Досліджуючи особливості економічного розвитку, неможливо не акцентувати увагу на важливому значенні врахування сукупності чинників позитивного та негативного впливу. В будь-який історичний період економічний розвиток змінювався під впливом факторів, характерних саме цьому періоду часу. Сьогодні на формування економічної системи країни позитивно можуть впливати такі чинники, як збільшення фізичного обсягу капіталу, технологічний прогрес, налагоджений механізм законодавчої та податкової бази, збільшення чисельності зайнятих, покращення розподілу ресурсів, стабільність фінансової системи тощо. Факторами негативного впливу на економічний розвиток є природні та техногенні катаклізми, військово-політична нестабільність, екологічні катастрофи, природні та кліматичні умови, обмеженість природних ресурсів тощо.

Висновки. Підсумовуючи вище викладене, варто підкреслити актуальність досліджених питань економічного розвитку. Адже сьогодні економіка країни знаходиться вкрай у важкому стані, зокрема через високий ступінь невизначеності та залежність від конфліктної ситуації на сході. Необхідність формування ефективної економічної системи набула доленосного значення, тому важливо усі зусилля спрямувати на забезпечення стабільності економічного розвитку країни.

Література

1. Розвиток: академічний тлумачний словник української мови (1970–1980). Словник української мови : Том 8. – 1977. – 631 с. – URL : <http://www.sum.in.ua/s/rozvytok> (дата звернення: 20.03.2020).
2. Литвиненко Н.І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни : монографія / Литвиненко Н.І. – Дніпропетровськ : НГУ, 2015. – 310 с.
3. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації : навч. посіб. / Філіпенко А.С. – 3-є вид., перероб. і доп. – Київ : Знання України, 2006. – 316 с.
4. Безчасний Л. Соціально-економічна природа і роль кооперації в ринковій економіці. Споживча кооперація України: проблеми сучасного розвитку : монографія / Безчасний Л., Бабенко С. – Львів : Коопосвіта. 1999. – С. 51–77.
5. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження : монографія / Мочерний С.В. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
6. Якушева О.В. Економічний розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу на регіональному рівні : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / Якушева О.В. – Северодонецьк, 2017. – 288 с.
7. Матішак Ю.І. Характеристика зв'язку поняття «розвиток підприємства» з іншими економічними категоріями / Ю.І. Матішак // Сучасні економічні системи: стан та перспективи : тези доп. VI міжн. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Хмельницький, 14-15 травня 2015 р.). – Хмельницький : ХКТЕІ, 2015. – С. 20-21.

References

1. Rozvytok: akademichnyi tлумachnyi slovnyk ukrainskoi movy (1970–1980). Slovnyk ukrainskoi movy : Tom 8. – 1977. – 631 s. – URL : <http://www.sum.in.ua/s/rozvytok> (data zvernennia: 20.03.2020).
2. Lytvynenko N.I. Instytutsionalni skladovi sotsialno-ekonomichnoho rozvytku krainy : monohrafiia / Lytvynenko N. I. – Dnipropetrovsk : NHU, 2015. – 310 s.
3. Filipenko A.S. Ekonomichnyi rozvytok suchasnoi tsyvilizatsii : navch. posib. / Filipenko A.S. – 3-ye vyd., pererob. i dop. – Kyiv : Znannia Ukrainy, 2006. – 316 s.
4. Bezchasnyi L. Sotsialno-ekonomichna pryroda i rol kooperatsii v rynkovii ekonomitsi. Spozhyvcha kooperatsiia Ukrainy: problemy suchasnoho rozvytku : monohrafiia / Bezchasnyi L., Babenko S. – Lviv : Kooposvita. 1999. – S. 51–77.
5. Mochernyi S.V. Metodolohiia ekonomichnoho doslidzhennia : monohrafiia / Mochernyi S.V. – Lviv : Svit, 2001. – 416 s.
6. Yakusheva O.V. Ekonomichnyi rozvytok i pidtrymka maloho ta serednoho biznesu na rehionalnomu rivni : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05 / Yakusheva O.V. – Sievierodonetsk, 2017. – 288 s.
7. Matishchak Yu.I. Kharakterystyka zviazku poniattia «rozvytok pidpriemstva» z inshymy ekonomichnymy katehoriiami / Yu.I. Matishchak // Suchasni ekonomichni systemy: stan ta perspektyvy : tezy dop. VI mizhn. nauk.-prakt. internet-konf. (m. Khmelnytskyi, 14-15 travnia 2015 r.). – Khmelnytskyi : KhKTEI, 2015. – S. 20-21.

Рецензія : 27.02.2020

Надрукована : 11.03.2020

Прорецензовано редакційною колегією

УДК: 339.56

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-6

ЄЛІСЄЄВА О.К.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА УЧАСТЮ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ У 2018 РОЦІ: СТАТИСТИЧНИЙ АСПЕКТ

Для комплексного розуміння місця України на світовому ринку та визначення основних товарів, суб'єктів господарювання, що виходять на ринок, розглянуто зовнішню торгівлю України в розрізі регіонів. Кожен регіон України спеціалізується на виробництві певних груп товарів, які йдуть на експорт і в той самий час є споживачами імпортової продукції. В статті розглядаються питання, пов'язані з діяльністю регіонів України та їх участю у зовнішній торгівлі у 2018 році. Проведено рейтингову оцінку регіонів України у 2018 році з метою визначення найбільш соціально-економічно розвинутих областей, та тих, яким потрібна додаткова допомога. Проаналізовано зміни в рейтинговій оцінці місця регіонів у загальному рейтингу за обсягами зовнішньоторговельного обороту у 2018 році порівняно з "довоєнним" 2014 роком. Наведено структуру учасників зовнішньоекономічної діяльності за факторами та представлено результати з використанням методу графічного аналізу. Результати проведеного дослідження можуть бути використані під час аналізу загальної ситуації регіонального розвитку України, а також з метою визначення соціально-економічного розвитку окремого регіону.

Ключові слова: регіон, рейтинг, оцінка, валовий регіональний продукт, чисельність населення, торгівля.

YELISYEYeva O.

Dnipro National University named after Oles Honchar

RATING ASSESSMENT OF REGIONS OF UKRAINE FOR PARTICIPATION IN FOREIGN TRADE IN GOODS IN 2018: STATISTICAL ASPECTS

Trade activity of the country is the main driver of its economic and social development. Trading operations contribute to: the sale and purchase of necessary resources, currency exchange, increased communication between partners, the conclusion of trade agreements and, in the conditions of competition, improving the quality of products. Foreign trade, in turn, allows to strengthen the interconnections between the countries of the world, to obtain foreign products into the domestic consumer market and to sell domestic products on the world market. Sales of high-tech and competitive products on the international market indicate the production and economic capabilities of the country, and the purchase of goods on the world market, in turn, allows to determine the main demand of the population of the country. In order to have a comprehensive understanding of Ukraine's place on the world market and to identify the main commodities, entities entering the market, it is advisable to consider Ukraine's foreign trade in the context of regions. Each region of Ukraine specializes in the production of certain groups of goods that are exported and at the same time are consumers of imported products. The article deals with issues related to the activities of the regions of Ukraine and their participation in foreign trade in 2018. A rating of regions of Ukraine in 2018 was conducted to identify the most socio-economically developed areas and those in need of additional assistance. Changes in the rating of the place of the regions in the overall rating of the foreign trade turnover in 2018 compared to the "pre-war" 2014 are analyzed. The structure of participants of foreign economic activity by factors is presented and results are presented using the method of graphical analysis. The results of the study can be used in the analysis of the overall situation of regional development of Ukraine, as well as to determine the socio-economic development of a particular region.

Keywords: region, rating, estimation, gross regional product, population, trade.

Постановка проблеми. Основна проблематика аналізу регіонального розвитку України полягає у значній диференціації регіонів за рівнем соціального, економічного та фінансового розвитку.

Міста-мільйонники є найбільш розвиненими, в них зосереджена значна частина фінансових ресурсів, великі підприємства-виробники високотехнологічної експортоорієнтованої продукції та велика кількість населення. Натомість у малих регіонах зосереджується, зазвичай, агропромислове виробництво та натуральне господарство.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основним джерелом офіційних статистичних даних з регіонального розвитку України є публікації Держстату: щорічні комплексні збірники та публікації за профільними статистичними спостереженнями.

Теоретичний аспект регіонального розвитку України вивчався такими відомими вченими: О. О. Логвиненко та І. М. Сорокотяга "Зовнішньоекономічні зв'язки регіонів України" – автори надають характеристику регіонів України з погляду їх входження до системи зовнішньоекономічних зв'язків. Л. М. Матросова та Л. О. Пруднікова у праці "Аналіз методик оцінки соціально-економічного розвитку регіонів" порівнюють різні методики оцінки соціально-економічного розвитку регіонів. О. В. Гладкий в своїй статті "Зовнішньоекономічні зв'язки регіонів України" розкрив особливості міжнародних зв'язків господарського комплексу різних регіонів України.

Основна мета дослідження полягає у побудові рейтингової оцінки регіонів України у зовнішній торгівлі за показниками для визначення найбільш та найменш розвинених регіонів.

Виходячи з мети, в роботі поставлені наступні завдання:

- побудова рейтингу регіонів України у 2018 та 2014 роках;
- аналіз відмінностей у рейтинговій оцінці регіонів за два періоди;

– оцінка необхідності проведення подібних досліджень та можливості їх застосування для скорочення диспропорцій регіонального розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкового розвитку економіки України важливим завданням під час аналізу загального економічного розвитку держави є також аналіз соціально-економічного розвитку кожного регіону окремо.

Для цього аналізу необхідні повні та достовірні дані про соціально-економічний стан регіону, його перспективи, можливості та ін. Без наявності таких даних неможливо розробити стратегію розвитку регіону або подолати диспропорційність соціально-економічного його розвитку [1].

З цією метою необхідно, перш за все, визначити найбільш розвинені регіони України та виявити причини їх стрімкого розвитку та лідируючих позицій.

Провести подібне дослідження можливо побудувавши рейтинг регіонів за певними показниками.

Рейтинги загалом використовуються для порівняння чи упорядкування об'єктів за певними властивостями.

Рейтинг – це узагальнююча, інтегральна оцінка, яка вказує на позицію j -ї одиниці сукупності на певній шкалі. Для учасників економічного процесу рейтингова оцінка є орієнтиром, на основі якого обирається стратегія поведінки [2].

Оцінки збалансованості зовнішньої торгівлі товарами різняться не тільки за товарними групами, але і за регіонами країни. Для узагальнення рівня розвитку зовнішньої торгівлі товарами за регіонами України використовується побудова рейтингових оцінок. Одним з методів рейтингового оцінювання є метод багатовимірної середньої. Побудова рейтингу здійснюється за певною послідовністю [3]:

1) розраховується середнє значення за кожним показником:
$$\bar{X} = \frac{\sum x_i}{n};$$

2) обчислюється показник відхилення значення від середнього:
$$P_i = \frac{x_i}{\bar{X}};$$

3) розраховується середнє відхилення, за яким будується рейтинг:
$$\bar{P} = \frac{\sum P_i}{n}.$$

Ранжування регіонів України за рейтинговою оцінкою побудовано за показниками:

– зовнішньоторговельний оборот (млн дол.) – загальний показник торгівлі товарами на міжнародному ринку (виглядає як сума обсягу експорту та імпорту за кожним регіоном);

– індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту (%) – відносний показник, що характеризує зміну обсягу ВРП при зміні ціни на 1;

– чисельність населення (тис. осіб) – характеризує кількість населення, а отже і потенційної робочої сили, що проживає в даному регіоні. Є основним показником для визначення соціально-економічного розвитку регіону.

Після проведеної рейтингової оцінки за даними 2018 року маємо наступні результати (рис. 1).

Найбільше середнє відхилення – 2,54 – має Дніпропетровська область; це означає, що вона є лідером у зовнішній торгівлі України товарами. Дніпро є містом-мільйонником, в якому сконцентрована значна кількість металургійних підприємств, що виробляють продукцію на експорт. Проте, Дніпропетровська область є також і значним споживачем імпортованої продукції, оскільки металургійна промисловість є досить енергоємною, а отже потребує значної кількості палива для задоволення своїх виробничих потреб, а також обладнання для забезпечення безперебійності роботи підприємств.

На другому місці з середнім відхиленням 2,03 знаходиться Донецька область. На сьогодні в Донецькій області розвивається здебільшого добувна промисловість, оскільки саме тут сконцентровані вугільні родовища України, проте знову ж таки, як і Дніпропетровська, Донецька область потребує імпортного палива та обладнання для здійснення своєї основної діяльності.

Львівська область з середнім відхиленням 1,41 посідає третє місце серед 24 регіонів України. Основними галузями, які процвітають у Львівській області, є легка промисловість, хімічна та лісова промисловість. Комплекс легкої промисловості тісно пов'язаний з агропромисловим комплексом, проте працює в основному на привізній сировині та матеріалах. Донедавна Львівщина була головним постачальником сірки в країні колишнього СРСР.

До десятки найбільш розвинених регіонів за зовнішньоторговельним оборотом також увійшли Київська, Запорізька, Харківська, Одеська, Полтавська, Закарпатська та Миколаївська області.

Найменше середнє відхилення (0,56) та обсяг зовнішньоторговельного обороту (339,8 млн дол.) припадає на Чернівецьку область. Вона є малорозвиненою, оскільки в основному в ній процвітає натуральне господарство та сільськогосподарське виробництво.

Варто зазначити, що для співставності даних з оцінки виключено місто Київ, оскільки всі показники тут значно перевищують інші регіональні. В аналізі за 2014 рік також виключено місто Севастополь.

Оцінка соціально-економічного розвитку регіону повинна бути багатовимірною, тобто характеристика регіону повинна здійснюватися за певною множиною статистичних показників шляхом їх агрегування. Саме тому актуальною є розробка значної кількості методик аналізу соціально-економічного

розвитку регіонів та їх використання з метою отримання достовірної та вичерпної інформації. Кожна з розроблених методик оцінки соціально-економічного розвитку регіонів повинна мати свої переваги та недоліки, але загалом сутність їх полягає в обробці вхідної інформації, що надходить від спеціалістів у вигляді цифрової або табличної, а потім представлення вихідної інформації у вигляді окремих показників [1].

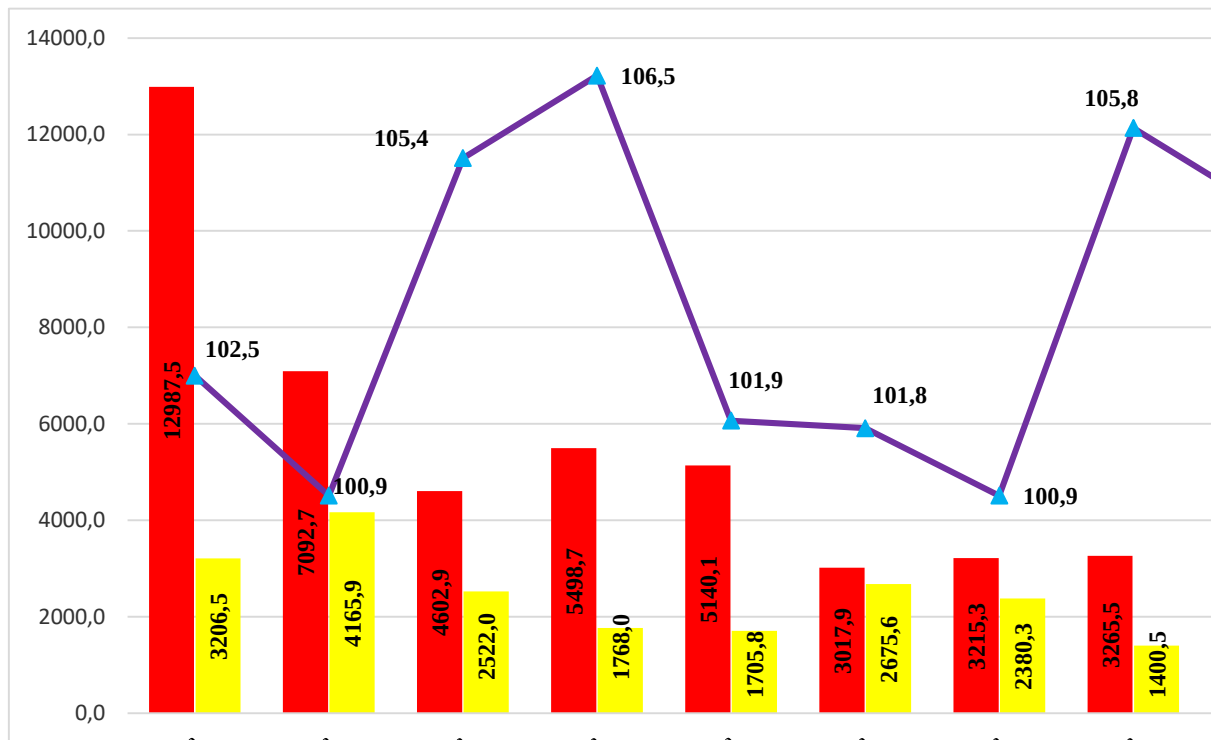


Рис. 1. Рейтингова оцінка найбільших регіонів України – учасників зовнішньоекономічної діяльності у 2018 році
Джерело: власні розрахунки автора за даними Держстату [4]

З метою порівняння та виявлення можливих змін за період, також проведено ранжування регіонів України за зовнішньою торгівлею у 2014 році (рис. 2)

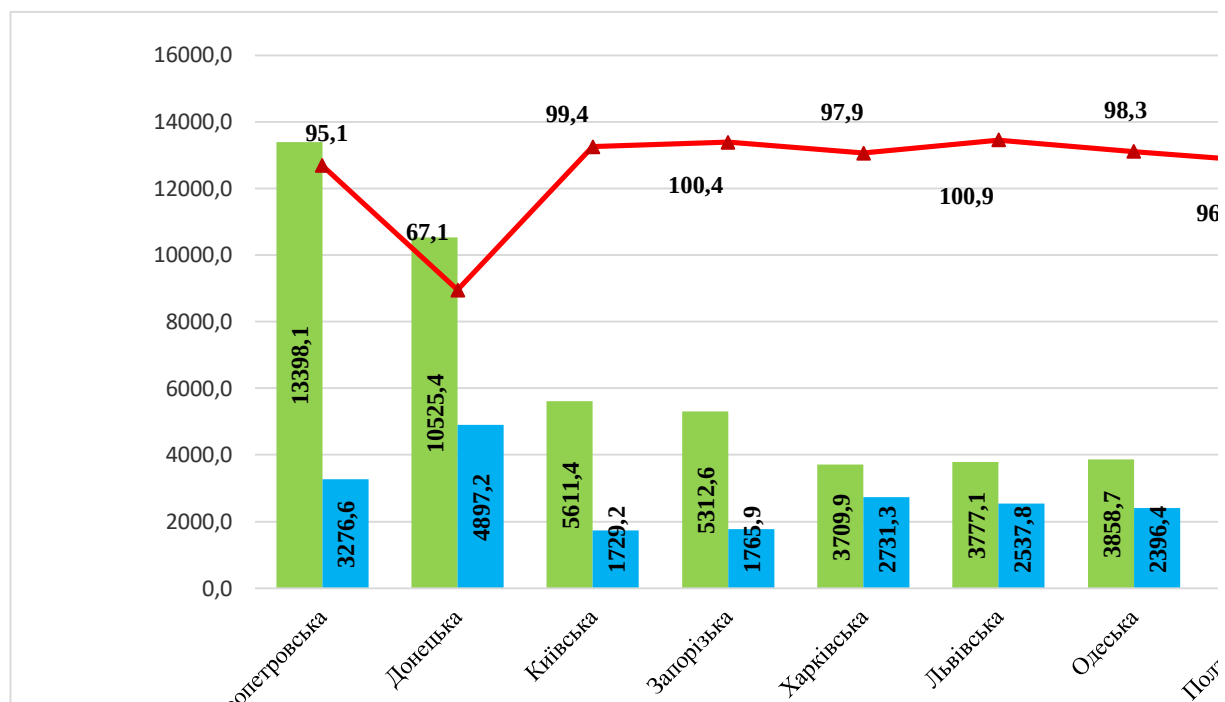


Рис. 2. Рейтингова оцінка найбільших регіонів України – учасників зовнішньоекономічної діяльності у 2014 році
Джерело: власні розрахунки автора за даними Держстату [4]

За даними проведеної рейтингової оцінки маємо наступні результати. Лідируючі позиції з середнім відхиленням (2,50) займає Дніпропетровська область, на другому місці (2,39) – Донецька область. Третє місце у 2014 році займала Київська область (1,32). Провідними галузями промисловості області є електроенергетика, машинобудування та металообробка, будівництво, харчова, медична та легка промисловість.

До десяти найбільших областей-учасників зовнішньоекономічної діяльності також увійшли Запорізька, Харківська, Львівська, Одеська, Полтавська, Луганська та Закарпатська.

Найменше середнє відхилення (0,54) та найменший обсяг зовнішньоторговельного обороту – 240,7 млн дол. – займала знову ж таки Чернівецька область.

Порівняння з 2014 роком проводилося для того, щоб зрозуміти як змінився розподіл областей порівняно з "довосенним" періодом. Як бачимо, ситуація змінилася зовсім незначно, лише Луганська область у 2018 році опустилася на 13 місце, порівняно з 9 у 2014 році.

Загалом ранжування регіонів дозволяє визначити, в якій з областей виробляється найбільша частка експортоорієнтованих товарів та в якій з областей використовується найбільше імпортової продукції.

У загальному підсумку можна сказати, що як і в "довосенний" період, так і на сучасному етапі існують регіони, які мають більший вплив на зовнішню торгівлю, а є області, які у міжнародній торгівлі майже не приймають участі.

Дніпропетровська, Донецька та Запорізька області завжди вважалися найбільш економічно розвиненими і в них виробляється найбільше експортоорієнтованих товарів. Проте ці самі області у зв'язку з енергоємністю їх виробництва та великою кількістю населення є також і найбільшими споживачами іноземної продукції, зокрема палива та енергоносіїв.

Висновки. Проведена рейтингова оцінка регіонів України дозволяє визначити високорозвинені та малорозвинені регіони. Як бачимо, найбільш розвиненими регіонами є ті, в яких зосереджені основні промислові, фінансові та людські ресурси. При цьому найбільш відсталіми є сільськогосподарські регіони, які займаються в основному натуральним господарством.

Для уникнення даних розбіжностей раціонально було б закуповувати сировину для виробництва у малорозвинених регіонів, що спровокувало б прилив ресурсів в них, збільшити їм дотації від держави на розбудову промислового сектору та підвищити кваліфікацію робочої сили для того, щоб ці регіони також стали повноцінними учасниками зовнішньої торгівлі.

Головним недоліком оцінки соціально-економічного розвитку регіонів на сучасному етапі є: об'єднання вихідних та вхідних даних без урахування частки коефіцієнтів; при аналізі соціально-економічного розвитку не враховано політичні заходи, що проводяться для покращення становища регіонів, а джерелами інформації є лише офіційні статистичні дані, без урахування тіньового сектору.

Саме для визначення ефективних кроків покращення ситуації в регіонах України з боку Уряду і доцільно проводити ранжування регіонів України на регулярній основі, щоб помічати будь-які зміни та вчасно на них реагувати.

Література

1. Матросова Л. М. Аналіз методик оцінки соціально-економічного розвитку регіонів [Електронний ресурс] / Л. М. Матросова, Л.О. Пруднікова // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 3. – С. 69–72. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2008_3_12;
2. Єріна А.М. Методологія наукових досліджень : навчальний посібник / Єріна А.М., Захожай В.Б., Єрін Д.Л. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 212 с.
3. Єріна А.М. Статистика : [підручник] / А.М. Єріна, З.О. Пальян. – К. : КНЕУ, 2010. – 351 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/oet/oet_u/oet1218_u.htm
5. Брензович К. С. Регіональний вимір зовнішньої торгівлі послугами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/>
6. Далик В. П. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / В. П. Далик, Н. І. Дуляба // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – Випуск 7, частина 1. – С. 110–113 – Режим доступу : <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/12507/1>;
7. Методологічні положення статистики зовнішньої торгівлі України товарами від 07.12.2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2006/588/metod.htm;
8. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). – 1991. – № 29, ст. 377. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

References

1. Matrosova L. M. Analiz metodyk otsinky sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv [Elektronnyi resurs] / L. M. Matrosova, L.O. Prudnikova // Ekonomichnyi visnyk Donbasu. – 2008. – № 3. – S. 69–72. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2008_3_12;
2. Ierina A.M. Metodolohiia naukovykh doslidzhen : navchalnyi posibnyk / Yerina A.M., Zakhozhai V.B., Yerin D.L. – Kyiv : Tsentr navchalnoi literatury, 2004. – 212 s.
3. Ierina A.M. Statystyka : [pidruchnyk] / A.M. Yerina, Z.O. Palian. – K. : KNEU, 2010 – 351 s.
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/oet/oet_u/oet1218_u.htm

-
5. Brenzovych K. S. Rehionalnyi vymir zovnishnoi torhivli posluhamy Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/>
6. Dalyk V. P. Zovnishnia torhivlia Ukrainy: realii ta perspektyvy rozvytku [Elektronnyi resurs] / V. P. Dalyk, N. I. Duliaba // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. – 2016. – Vypusk 7, chastyna 1. – S. 110–113 – Rezhym dostupu : <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/12507/1>;
7. Metodolohichni polozhennia statystyky zovnishnoi torhivli Ukrainy tovaramy vid 07.12.2006 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2006/588/metod.htm;
8. Pro zovnishnoekonomichnu diialnist [Elektronnyi resurs] // Vidomosti Verkhovnoi Rady URSR (VVR). – 1991. – № 29, st. 377. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

Надрукована : 10.03.2020

УДК 330.341.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-7

ЗАЙЧЕНКО В. В.

Центрально-український національний технічний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД СКЛАДАННЯ РЕЙТИНГУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА ІНДЕКСОМ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ

Вказано на необхідність реалізації державної політики зміцнення технологічної конкурентоспроможності національного господарства України. Обґрунтовано важливість реалізації стратегічного пріоритету державної політики в цій сфері, пов'язаного з покращенням місця економіки України у провідних міжнародних рейтингах конкурентоспроможності економіки. Доведено актуальність застосування в цих цілях індексу технологічної конкуренції регіонів України. Обґрунтовано методику формування та інституціалізації індексу. Визначено методичну послідовність розрахунку та складання індексу технологічної конкуренції регіонів України. Сформовано систему індикаторів розрахунку індексу технологічної конкуренції регіонів України, яка складається з 3-х груп за 7 показниками. Зроблено висновок, що впровадження рейтингу дозволить визначати регіони-лідери та регіони-аутсайди за середовищем технологічної конкурентоспроможності економіки.

Ключові слова: технологічна конкурентоспроможність економіки, індекс технологічної конкуренції, рейтинг регіонів, державне регулювання.

ZAYCHENKO V.

Central Ukrainian National Technical University

IDENTIFICATION OF PROBLEMATIC ASPECTS OF INNOVATION ACTIVITY INTENSIFICATION IN UKRAINIAN INDUSTRY

The purpose of the article is substantiation of methodological foundations of rating of Regions of Ukraine on technological competition index in Ukraine. The necessity to implement State policy of strengthening the technological competitiveness of national economy of Ukraine is indicated. The importance of implementation of strategic priority of State policy in this sphere is substantiated, which is connected with improvement of economic place of Ukraine in the leading international rankings of economic competitiveness. The relevance of application for this purpose in the technological competition index of Regions of Ukraine is proved. The methodology of forming and institutionalization index is substantiated. Methodical sequence of calculation and preparation of technological competition index of regions of Ukraine is determined. A system of indicators of calculation of technological competition index of Regions of Ukraine, which consists of 3 groups of 7 indicators, is formed. It is concluded that the implementation of the rating will allow to determine the regions-leaders and regions – outsider the environment of technological competitiveness of economy. Scientific novelty of the study consists in substantiation of the system of measures and means of improving the institutional environment of the technological competitiveness of Ukraine, whose elements are formed in the following areas: structure state policy, state policy measures and expected outcomes. The practical significance of the results is recommendations in relation to improvement of legal framework and institutions, oriented to innovation and technological modernization in context of strengthening of Ukrainian economy competitiveness. The principles of state policy of improvement of the technological competitiveness of the national economy are determined: technological process of state support, openness, freedom of scientific and technical creativity, support addresses and fair competition, rational balance, concentration of resources. Defined tasks of the state policy of improvement of the "institutes" and "institutions" of the institutional environment of the state policy to ensure technological competitiveness of economy, in particular, improvement of basic legislation Innovative and scientific-technological activity; formation of legislation on the development of infrastructure of scientific and technological activities, integrated systems, implementation of joint projects; improving the strategy system and programming the development of scientific and technological activities; elimination of administrative barriers to introduction of advanced technologies; formation of positive social attitude towards innovations and technologies. The main principles of state policy for the formation of quality institutional provision of technological competitiveness of the national economy are determined. Institutional support for the technological competitiveness of the economy is set out characteristics.

Keywords: technological competitiveness of the economy, index of technological competition, regional rating, state regulation.

Постановка задачі. Активізація інноваційної діяльності та забезпечення її високої ефективності слугує важливим завданням державної політики кожної країни, оскільки від цього залежить інноваційно-технологічна конкурентоспроможність національного господарства, а, відтак, здатність виробничого сектора продукувати та збувати товари на внутрішньому і зовнішньому ринках збуту. Це прямий шлях до забезпечення зайнятості, збільшення обсягів ВВП, залучення інвестицій і т. ін. Особливо важливою є інноваційна активність у промисловості – базовому виді економічної діяльності реального сектора економіки. Натомість, в Україні намітилися негативні тенденції інноваційного розвитку вітчизняної промисловості. Це малі частки інноваційно активних промислових підприємств, промислових підприємств, що впроваджували інновації, реалізованої інноваційної продукції, скорочення кількості переданих нових технологій (технічних досягнень) всередині країни та за кордоном, підприємств, які придбавали нові технології, у т. ч. за кордоном. Ці тенденції не сприяють технологічній модернізації економіки України та потребують свого усунення. Однак, для удосконалення державної політики потрібно чітко ідентифікувати проблемні аспекти активізації інноваційної діяльності у вітчизняній промисловості.

Аналіз досліджень та публікацій. Вивченню теоретико-методичних засад науково-дослідної та інноваційно-технологічної діяльності присвячені праці С. Борраса, С. Кульмана, С. Смітса, К. Фланагана,

І. Хакуе та ін. Над дослідженням функціонально-структурних характеристик технологічної конкурентоспроможності національного господарства працювали вчені: О. Бутенко, Т. Васильців, Н. Гладинець, І. Дегтярьова, Л. Федулова та ін. Проте питання якісної методики рейтингування регіонів країни за станом технологічного розвитку чи технологічної конкурентоспроможності на сьогодні не існує.

Виділення невирішених частин. Складність процесу інноваційно-технологічної модернізації економіки, зокрема в реальному секторі та безпосередньо в промисловості, потребує подальших більш глибоких досліджень ідентифікації проблем задля вироблення більш ефективних управлінських рішень з активізації інноваційно-технологічного розвитку у базових галузях вітчизняної економіки.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування методичних засад складання рейтингу регіонів України за індексом технологічної конкуренції в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України актуалізувалася потреба в реалізації державної політики зміцнення технологічної конкурентоспроможності економіки країни. Одним з стратегічних пріоритетів державного регулювання в цьому напрямі слугує покращення параметрів конкуренції та ведення бізнесу, що в умовах монополізації ринків та господарських ресурсів має важливе значення, оскільки економічні агенти об'єктивно не зацікавлені у здійсненні технологічної діяльності. Вони мають ринки збуту стандартної продукції та практично без конкуренції здійснюють її виробництво і збут.

За здорового конкурентного середовища такого типу проблеми регулює безпосередньо ринок. Але в Україні ринок самотужки не в змозі відрегулювати означені процеси головню з причин зрощування бізнесу та влади, адміністративного тиску на бізнес, складності входження на монополізовані ринки, тиску на внутрішній ринок примітивної, але дешевої контрабандної та контрафактної продукції.

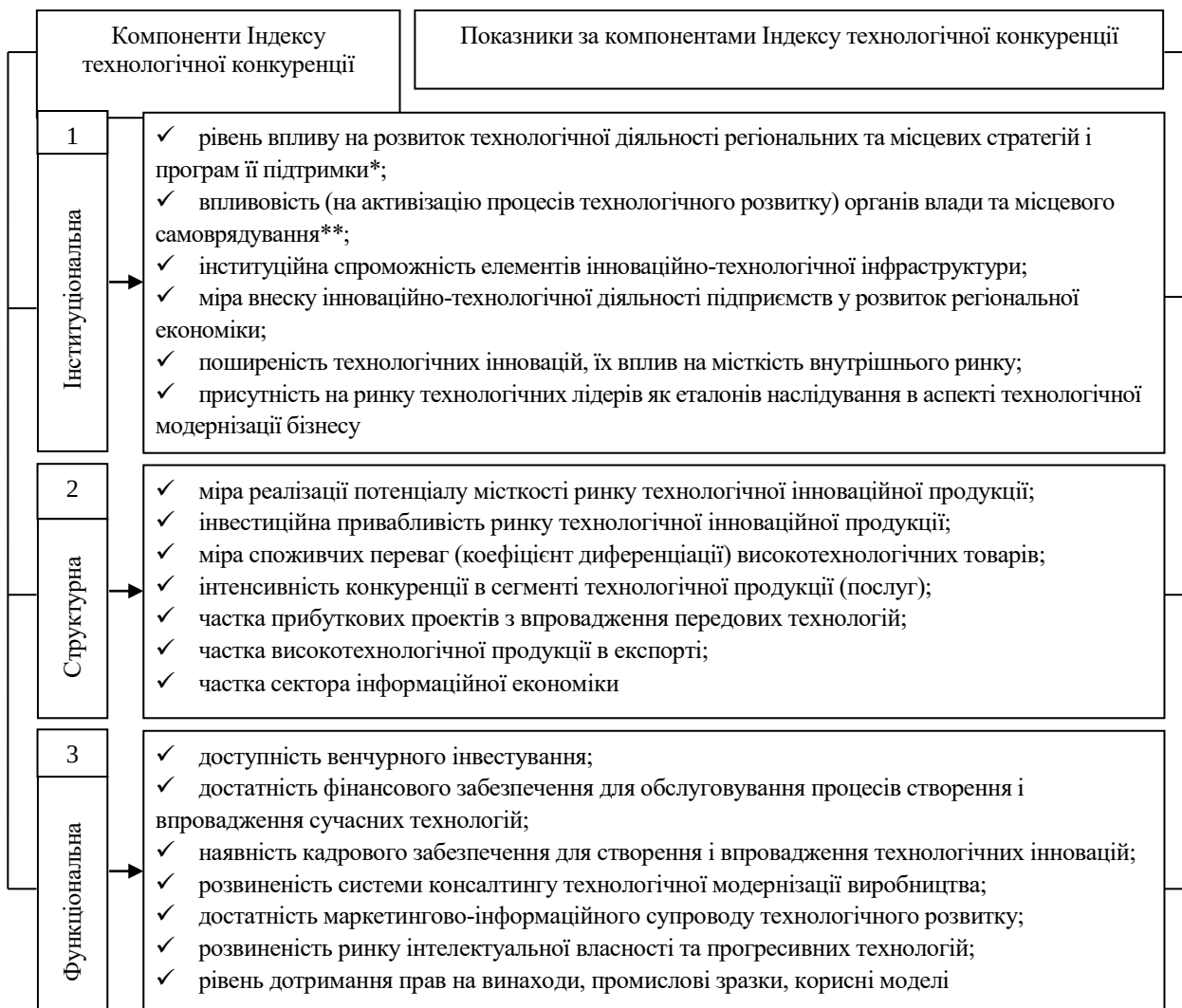


Рис. 1. Компонентно-індикаторна структура Індексу технологічної конкуренції (авторська розробка)

Прим.: * – якщо такі стратегії чи програми наявні; якщо ні, значення показника приймається за нуль;

** – якщо такі структури відсутні, значення показника – нуль

Відтак, потрібна активна та виважена державна політика, орієнтована на досягнення певних зрушень та змін, підсумком яких стане підвищення позицій України у рейтингах глобальної конкурентоспроможності, економічної свободи, doing business, сприйняття корупції та ін.

Більше того, визріла необхідність запровадження та складання власного національного рейтингу Індексу технологічної конкуренції в Україні, значення якого сигналізували б про стан і можливості технологічного розвитку за регіонами, а також і в цілому в країні.

Пропонований авторами Індекс технологічної конкуренції методологічно складається з трьох груп параметрів за 7 показниками у кожній (разом 21 показник) та передбачає опитування експертів (представники інноваційного бізнесу, бізнес-консультанти, представники суб'єктів інноваційно-технологічної інфраструктури) на регіональному рівні для збору інформації відносно значень показників.

Визначений склад індикаторів наведений на рис. 1.

Значення кожного з цих показників оцінюються від 0 до 10 балів, де 10 – максимальний бал, 0 – мінімальний бал. Експерти, фактично, дають власну оцінку 21 параметру стану інституціонального забезпечення, структурних характеристик функціонування та забезпеченості низки функціональних аспектів технологічної діяльності та розвитку в регіоні. Таким чином формується висновок (порівняльна характеристика) відносно конкуренції з-поміж регіонів країни за технологічним розвитком регіональних економік.

Методологічна послідовність проведення розрахунків наведена на рис. 2. Важливе місце в її межах відводиться розробці еталонного опитувальника, який, власне, дасть змогу порівнювати результати, отримані в різних регіонах країни протягом визначеного часового періоду. Після проведення опитування здійснюється додатковий безпосередній контакт з експертами задля перевірки даних, отримання розуміння того, що експертами вірно здійснене сприйняття питання, а також надано достовірну відповідь, яка базується на тих чи інших даних, справедливих припущеннях відносно стану розвитку поточної ситуації в сфері технологічної активності.



Рис. 2. Методологічна послідовність розрахунку Індексу технологічної конкуренції (авторська розробка)

У підсумку буде сформовано рейтинг регіонів країни за інтегральним показником технологічної конкуренції як критерію, який показує, що регіони-лідери мають якнайкраще в країні середовище для активізації технологічного розвитку регіональної економіки та, навпаки, у регіонах-аутсайдерах найбільш проблемним і складним залишається таке середовище, що й призводить у підсумку до нівелювання всіх зусиль влади відносно забезпечення технологічної конкурентоспроможності національної економіки. Додаткові висновки можна буде робити й за інтегральними значеннями окремих компонент Індексу, що вказуватимуть на слабкі місця або відносно інституціонального середовища технологічного розвитку, або щодо його структурних чи функціональних аспектів.

Окрім суто рейтингування методикою також передбачається обчислення інтегрального значення показника, згідно з яким можна судити про загальний рівень середовища технологічної конкурентоспроможності в Україні. Межі цього показника знаходяться від нуля до десяти. Відповідно, за рівнем розрахованого інтегрального значення можна буде стверджувати про стан аналізованого середовища. Ще один важливий прикладний аспект полягає в обчисленні значень показника в динаміці, що даватиме важливу характеристику успішності реформ, які реалізуються в країні у плані забезпечення технологічної конкурентоспроможності національного господарства України. У разі підвищення інтегрального індексу будуть підстави до висновку про ефективність державної політики в цій сфері і навпаки.

Література

1. Haque I. International competitiveness: interaction of the public and private sectors. EDI Policy Seminar held in Seoul. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/905911468739480564/pdf/multi-page.pdf>.
2. Smits R., Kuhlmann S. The rise of systemic instruments in innovation policy. International Journal of Foresight and Innovation Policy. 2004. Vol. 5. p. 14–32.
3. Flanagan K., Uyarra E., Laranja M. Reconceptualising the policy mix' for innovation. URL: <https://www.escholar.manchester.ac.uk/api/datastream?publ.PDF>.
4. Policy Mix Peer Reviews. The report of the CREST Policy. Mix Expert Group. URL: http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/2008_1499_deliverable_web.pdf.
5. Borrás S. Policy learning and organizational capacities in innovation policies. Science and Public Policy, 2011. 38(9). p. 725–734.
6. Федуллова Л. І. Технологічна політика в системі стратегії економічного розвитку / Л. І. Федуллова // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 20–38.
7. Дегтярьова І. О. Інструменти інноваційного розвитку регіону: зарубіжний та вітчизняний досвід [Електронний ресурс] / І. О. Дегтярьова // Державне управління: теорія та практика : електрон. наук. фак. вид. – 2010. – Вип. 1. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Dutp/2010_1/txts/10diiovdz.pdf.
8. Бутенко О. А. Формування державної інноваційної політики / О. А. Бутенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 1. – С. 21–24.
9. Гладинець Н. Ю. Концептуальні засади формування механізму регулювання інноваційної діяльності в регіоні / Н. Ю. Гладинець // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – № 33. Ч. 1. – С. 74–79.
10. Васильців Т. Г. Фінансово-економічні інструменти стимулювання розвитку ІТ-сфери України / Т. Г. Васильців, А. М. Шехлович, В. В. Васильців // Економічний дискурс. – 2017. – № 4. – С. 128–136.
11. Орлик І. О. Механізми та засоби активізації інноваційного розвитку підприємств роздрібної торгівлі / І. О. Орлик, Т. Г. Васильців, С. А. Рудик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 102–109.

References

1. Haque I. International competitiveness: interaction of the public and private sectors. EDI Policy Seminar held in Seoul. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/905911468739480564/pdf/multi-page.pdf>.
2. Smits R., Kuhlmann S. The rise of systemic instruments in innovation policy. International Journal of Foresight and Innovation Policy. 2004. Vol. 5. p. 14–32.
3. Flanagan K., Uyarra E., Laranja M. Reconceptualising the policy mix for innovation. URL: <https://www.escholar.manchester.ac.uk/api/datastream?publ.PDF>.
4. Policy Mix Peer Reviews. The report of the CREST Policy. Mix Expert Group. URL: http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/2008_1499_deliverable_web.pdf.
5. Borrás S. Policy learning and organizational capacities in innovation policies. Science and Public Policy, 2011. 38(9). p. 725–734.
6. Fedulova L. I. Tekhnologichna polityka v systemi stratehii ekonomichnoho rozvytku / L. I. Fedulova // Ekonomika i prohnouzuvannia. – 2010. – № 1. – S. 20–38.
7. Dehtiarova I. O. Instrumenty innovatsiynoho rozvytku rehionu: zarubizhnyi ta vitchyzniani dosvid [Elektronnyi resurs] / I. O. Dehtiarova // Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka : elektron. nauk. fakh. vyd. – 2010. – Vyp. 1. – Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Dutp/2010_1/txts/10diiovdz.pdf.
8. Butenko O. A. Formuvannia derzhavnoi innovatsiynoi polityky / O. A. Butenko // Investysii: praktyka ta dosvid. – 2009. – № 1. – S. 21–24.
9. Hladynets N. Yu. Kontseptualni zasady formuvannia mekhanizmu rehuliuвання innovatsiynoi diialnosti v rehioni / N. Yu. Hladynets // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. – 2011. – № 33. Ch. 1. – S. 74–79.
10. Vasylytsiv T. H. Finansovo-ekonomichni instrumenty stymuliuвання rozvytku IT-sfery Ukrainy / T. H. Vasylytsiv, A. M. Shekhlovych, V. V. Vasylytsiv // Ekonomichniy dyskurs. – 2017. – № 4. – S. 128–136.
11. Orlyk I. O. Mekhanizmy ta zasoby aktyvizatsii innovatsiynoho rozvytku pidpriemstv rozdrubnoi torhivli / I. O. Orlyk, T. H. Vasylytsiv, S. A. Rudyk // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2016. – № 1. – S. 102–109.

Рецензія : 12.02.2020

Надрукована : 11.03.2020

Рецензент: д. е. н., проф. Васильців Т. Г.

УДК 338.48

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-8

ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК Г. Я.
Національний університет «Львівська політехніка»

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розглянуто основні показники розвитку готельного господарства Львівської області. Встановлено, що Львівська область знаходиться на першому місці серед областей України за кількістю готельних підприємств (11,2 % їх загальної кількості по Україні) та отримує 15,7 % від загальних по Україні доходів від наданих послуг. Розкрито чинники, які стимулюють та стримують розвиток готельного господарства. Визначено тенденції розвитку готельного господарства. Розкрито основні напрями спеціалізації готелів, готельні ланцюги Львівської області, а також різні види інновацій в готельній сфері. Наведено заходи активізації розвитку готельного господарства Львівської області.

Ключові слова: готельне господарство, область, тенденції, підприємство, готельний ланцюг, інновації, аутсорсинг, спеціалізація, диверсифікація, послуги.

ILNITSKA-GYKAVCHUK G.
National University «Lviv Polytechnic»

CONDITIONS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF HOTELS OF THE LVIV REGION

The purpose of the article is to assessment of the current state, identification of problems and prospects of development of hotel industry in Lviv region. The main indicators of development of the hotel industry of Lviv region are considered. In 2017, the number of hotels in the region was 277. Between 2013 and 2017, the number of accommodated persons increased by 76.6%. The share of foreigners accommodated is insignificant, accounting for 13.9 % in 2017. It is established that the Lviv region is in the first place among the regions of Ukraine by the number of hotel enterprises (11.2 % of their total number in Ukraine) and receives 15.7 % of the total revenues from services rendered in Ukraine. The factors that stimulate and hinder the development of the hotel industry of Lviv region are revealed. The tendencies of development of hotel management are determined. The main areas of hotel specialization are specialization in wellness services, agro-hotels, eco-hotels, business hotels. There are 4 international and 4 national hotel chains operating in the region. There are various types of innovations that can be implemented in the hotel industry in order to increase its competitiveness. Thus, Lviv region has good preconditions for the development of the hotel industry and tourism. The measures for activating the development of the hotel sector are given. Lviv region has good preconditions for the development of the hotel industry and tourism. Main directions of activation of development of the hotel industry of Lviv region: creation of favourable investment climate, economic and tax encouragement of activity of hotel enterprises; modernization of the material and technical base of hotels; introduction of innovations; promotion of tourism development; participation in international tourism events; training of personnel; improving the quality of service in hotels.

Keywords: hospitality, area, trends, enterprise, hotel chain, innovation, outsourcing, specialization, diversification, services.

Постановка проблеми. Готельне господарство є важливою складовою туристичної індустрії, оскільки забезпечує туристів таким важливим елементом як розміщенням, від якості якого значною мірою залежить ступень задоволення клієнтів. Водночас розвиток готельного господарства в Україні стримується такими негативними чинниками як економічна та політична нестабільність, безробіття та інфляція, низька інвестиційна активність в державі, низька платоспроможність населення, зменшення числа туристів, податковий тиск, зростання тарифів на комунальні послуги, недостатня якість інфраструктури регіону тощо. Крім того, постійно зростає конкуренція в даній галузі та вимоги споживачів. З огляду на це перед готельним сектором стоїть важливе завдання покращення якості та розширення асортименту послуг, інфраструктури, впровадження передових науково-технічних досягнень та різних інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку готельного господарства досліджували такі вчені, як Мальська М.П., Пандяк І.Г., Круль Г.Я., Подлепіна П.О., Любіцева О.О., Байлик С.І., Писаревський І.М., Роглев Х.Й. та інші.

Метою статті є оцінка сучасного стану, виявлення проблем та перспектив розвитку готельного господарства Львівської області.

Виклад основного матеріалу. Львівська область є однією з найпривабливіших регіонів України для розвитку туризму та готельного господарства зокрема. Так, за даними Державної служби статистики України, впродовж 2013–2017 років в Львівській області кількість готелів та аналогічних засобів розміщування в 2017 році становила 277 од. При цьому спостерігається позитивна тенденція зростання кількості розміщених осіб: з 493,2 тис. осіб в 2013 році до 871,4 тис. осіб в 2017 році (табл. 1). При цьому частка розміщених іноземців незначна і становила 13,9 % в 2017 році [1].

Якщо порівнювати забезпеченість готелями Львівщини порівняно з іншими областями України, то Львівська область знаходиться на першому місці, оскільки на неї припадає 11,2 % загальної кількості готелів по Україні та 15,7 % від загальних по Україні доходів від наданих послуг (по даному показнику на другому

місці після м. Києва). Коефіцієнт використання місткості готелів та аналогічних засобів розміщування в Львівській області перевищує середній рівень по Україні і становить 0,31.

Таблиця 1

Основні показники розвитку готельного господарства Львівської області [1]

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Кількість готелів та аналогічних засобів розміщування, од.	272	273	273	287	277
Кількість розміщених, тис. осіб	493,2	449,2	591,3	749,9	871,4
Кількість розміщених іноземців, тис. осіб	110,8	47	63,7	93,5	121

Розглянемо розподіл підприємств готельного господарства за регіонами (рис. 1).

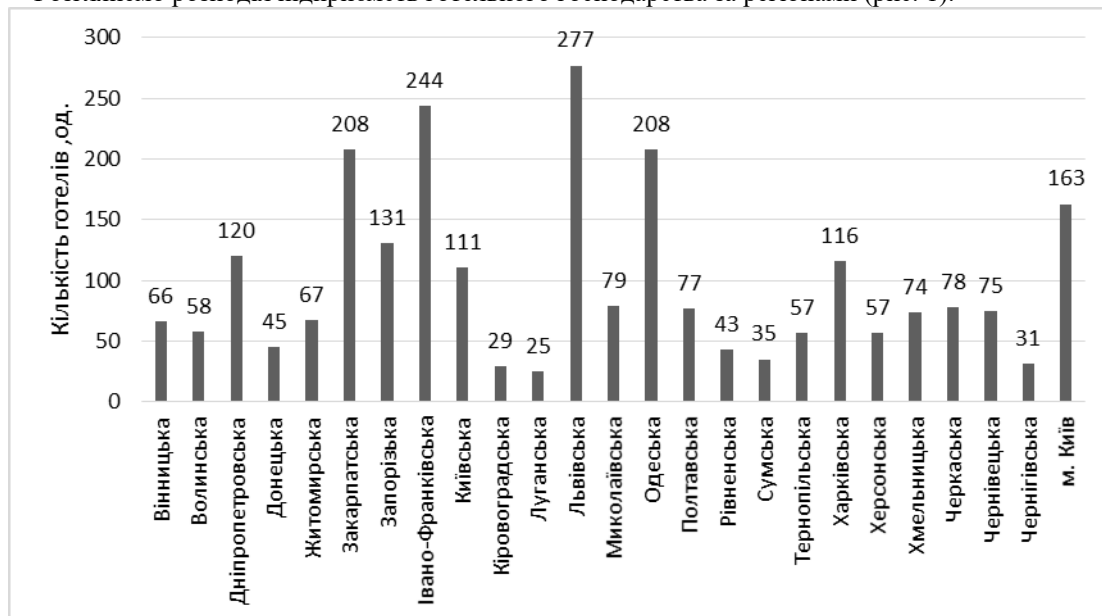


Рис. 1. Кількість готелів за регіонами України в 2017 році, од. [2]

Проте кількість готелів є недостатньою, особливо в області. Загалом забезпеченість міст готелями в Україні становить 5,8 місць у розрахунку на 1000 жителів. В Львівській області даний показник становить 10,9 на 1000 жителів. Для порівняння, у Болгарії, Угорщині, Польщі, Великобританії, США, Франції, Німеччині кількість готельних місць у розрахунку на 1000 жителів становить 10–20, в Італії, Іспанії та Канаді – 23–25. У Парижі цей показник сягає 38,4 місця, у Відні – 25,1.

До чинників, які стимулюють розвиток готельного господарства Львівської області, можна віднести:

- багатий природно-ресурсний, культурний, історичний, архітектурний потенціал області;
- туристична привабливість області;
- вигідне географічне розташування;
- проведення різних міжнародних заходів, що сприяють притоку туристів;
- Львів – діловий центр України та інше.

Одночасно можна виділити певні проблеми, які стримують розвиток галузі: недостатній рівень розвитку інфраструктури; недостатній рівень матеріально-технічного забезпечення; нестача кваліфікованих фахівців у галузі готельного господарства; низькі обсяги інвестицій; мала кількість готелів міжнародного класу; відсутність платоспроможного попиту; недостатньо ефективна маркетингова політика; недостатній асортимент послуг; низька підтримка з боку держави.

На даний час основними тенденціями розвитку готельного господарства є: диверсифікація, спеціалізація, утворення готельних ланцюгів, впровадження інноваційних технологій.

Готелі намагаються диверсифікувати свої послуги, щоб завоювати прихильність споживачів. Проте при впровадженні послуг слід враховувати категорію готелю, а також доцільність їх запровадження.

Спеціалізація дозволяє більш чітко орієнтуватися на визначені сегменти споживачів. Слід зазначити, що в Європі та США спеціалізація вже давно використовується. Вона доцільна тоді, коли є попит у певної категорії споживачів на послуги. Найбільш поширеною спеціалізацією готелів є поділ їх на курортні, ділового призначення та інші.

Крім того, поширеними є такі напрями спеціалізації готелів [3]:

1) спеціалізація готелів на послугах Велнес – в них відбувається фізичне та моральне оздоровлення людей, організоване здорове харчування, наявні тренажерні зали, масажні та косметологічні кабінети, надаються послуги догляду за тілом тощо;

2) спеціалізація готелю на категорії старших людей. Для таких споживачів важливими є комфорт, гарантія безпеки, відповідне харчування, наявність розваг, послуги психолога;

3) клієнти агроготеля, який розташований у сільській місцевості, можуть брати участь в догляді за сільським господарством, для них можуть організовуватися кінні, піші та велосипедні екскурсії;

4) екоготелі.

Слід зазначити, що такі готелі Львова, як «Reikartz Dworzec Lviv», «Reikartz Medievale Lviv», «Дністер Прем'єр Готель» пройшли екологічну сертифікацію Green Key («Зелений Ключ»). В екоготелях використовуються енергозберігаючі технології (освітлення керується датчиками руху, використовуються енергозберігаючі лампи LED, енергозберігаюча побутова техніка); впроваджуються заходи щодо економії води; сортується сміття; використовуються натуральні миючі засоби; в оформленні номерів використовуються натуральні матеріали тощо [4].

Тенденцією розвитку готельного бізнесу є також утворення готельних ланцюгів. Така інновація сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, упровадженню нових технічних засобів, зокрема під час бронювання чи маркетингової діяльності, вдосконаленню підготовки персоналу та інше.

Під готельною мережею розуміється об'єднання підприємств готельного господарства з метою територіальної експансії на ринку готельних послуг, яке сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності. При цьому використовується єдина торгова марка [5]. Перевагами готельних ланцюгів є те, що вони сприяють залученню інвестицій, використовуються єдині стандарти обслуговування, формується спільна маркетингова політика, підвищується кваліфікація персоналу за рахунок навчання тощо [6].

До міжнародних готельних мереж, які поширені в Україні, можна віднести [5] Marriott International, Hilton, InterContinental Hotels, Wyndham Hotel Group, Accor Hotels, Radisson Hotel Group, Hyatt Hotels Corporation, Starwood Hotels and Resorts, Rexin. Вперше національна готельна мережа сформувалася в 2003 р. з Premier Hotels and Resorts. На початок 2017 р. в Україні налічувалося 2474 готелі, з них 76 готелів належить українським та 22 – міжнародним готельним мережам.

Готельна мережа Львівської області представлена наступними готелями (табл. 2).

Таблиця 2

Готельні мережі та готелі в Львівській області [5]

Міжнародні		Національні	
Назва мережі	Готелі	Назва мережі	Готелі
Inter Continental Hotel	Grand Plaza Lviv (м. Львів)	Premier Hotels and Resorts	Premier Hotel Dnister (м. Львів)
Windham Hotel Group	Ramada Lviv (м. Львів)	Reikarts Hotes Group	Reikarts Дворжець Львів, Reikarts Медіваль Львів
Accor Hotels	Ibis Kiev Lviv (м. Львів)	Royal Hotels and SPA Resorts	Royal Grand Hotels, Geneva, Cezar, Promenad (м. Трускавець)
Rexin	Rixos-Prykarpatty Resorts (м. Трускавець)	Джем	Джем (м. Львів) Джем (м. Трускавець) Джем (с. Раковець)

Важливим фактором покращення конкурентоспроможності готельної сфери є впровадження різних інновацій: продуктових, процесних, маркетингових, екологічних, управлінських.

Для залучення клієнтів та збільшення доходів готелів доцільно використовувати різні акції та програми лояльності для клієнтів: знижки для різних категорій споживачів; бонусні програми та накопичувальні картки; програми обслуговування корпоративних клієнтів. Крім того, для збільшення числа споживачів готелі використовують різні види реклами. Поширеними є інтернет-реклама – через сайт компанії; e-mail маркетинг; контекстна, банерна реклама тощо. Широко використовуються віртуальні тури.

Маркетингові інновації також пов'язані з появою технологій дистрибуції в електронних системах бронювання. Розвинені такі глобальні дистриб'юторські системи – SABRE, GALILEO, AMADEUS та інші. Робота з глобальними системами бронювання через Інтернет дозволяє готелю не лише надавати всім учасникам ринку оперативну і достовірну інформацію про ціни і кількість вільних місць у будь-який момент часу, але і надає можливість стежити за проходженням замовлення на всіх етапах його здійснення.

З метою підвищення ефективності діяльності готельного господарства, якості окремих послуг, а також оптимізації витрат використовується аутсорсинг. Він дає змогу економити витрати на персонал у період низького сезону, витрати на навчання персоналу, на купівлю спеціального обладнання тощо. У готельній сфері можуть використовуватися такі види аутсорсингу [7]: IT аутсорсинг; аутсорсинг бізнес-процесів готелю; аутсорсинг персоналу; готельний франчайзинг.

В готельному господарстві впроваджуються різноманітні технологічні нововведення [8]:

– Системи інтерактивного телебачення – дозволяють швидко ознайомити гостя з послугами готелю, здійснити замовлення в номер, а також отримати доступ до Інтернету, ТВ-каналів або фільмів. Доступ до системи готельного телебачення можливий з екрана телевізора або за допомогою особистого мобільного пристрою гостя.

– Energy Management System (Система управління електроенергією). За допомогою даної системи готель може знизити витрати електроенергії на 30%.

– RFID (Radio Frequency Identification) – це радіо-частотна ідентифікація, зчитувач. Така технологія використовується у дверних замках готелю, завдяки яким гість попадає в номер або інші приміщення готелю без ключа. Для доступу в номер гість може використовувати мобільний телефон.

– Back-office (Система управління внутрішніми службами готелю). Дана система спрощує і підвищує ефективність роботи персоналу готелю, скорочує кількість помилок, покращує якість обслуговування клієнтів. Кожний співробітник має кишеньковий персональний комп'ютер, налаштований на бездротову систему передачі інформації з центрального комп'ютера, що дозволяє персоналу мати доступ до потрібної інформації.

Найбільш поширеною сучасною системою управління є система автоматизації готелів (PMS – Property Management System), яка включає такі функції, як автоматизація барів і ресторанів; систем управління готелем; системи онлайн бронювання готелів; система безпеки готелю; управління персоналом. Інноваційними рішеннями в готельній сфері також є використання мультимедійних технологій, QR-кодів тощо.

Висновки. Підсумовуючи вище наведене, можна виділити такі напрями активізації розвитку готельного господарства Львівської області: створення сприятливого інвестиційного клімату, економічне та податкове заохочення діяльності готельних підприємств; модернізація матеріально-технічної бази готелів; впровадження інновацій; удосконалення транспортної інфраструктури; створення потужного туристичного іміджу України; сприяння активному розвитку туризму; персоніфікація обслуговування та орієнтація на потреби клієнтів; участь у міжнародних виставках-ярмарках з різних видів туризму, проведення масових спортивних і культурних заходів міжнародного рівня; підвищення кваліфікації персоналу; підвищення якості обслуговування в готелях.

Література

1. Статистика Львівської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>
2. Колективні засоби розміщення в Україні в 2017 році : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Київ, 2018. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_kzr_2017.pdf
3. Лупич О.О. Вплив сучасних тенденцій індустрії гостинності на перспективи її розвитку в Україні / О.О. Лупич // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – Випуск 1(47). – Т. 2. – С. 78–82.
4. Загорянська О.Л. Оцінка конкурентоспроможності екологічних готелів у сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / О.Л. Загорянська // Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища. – 2018. – Випуск 22. – С. 662–668. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/125.pdf>
5. Безуглий І.В. Інноваційна основа формування національних готельних мереж України / І.В. Безуглий // Економіка та управління національним господарством. – 2018. – Випуск 22. – С. 136–141.
6. Безручко Л. Сучасний стан та перспективи розвитку готельних мереж у світі та Україні / Л. Безручко, Ю. Жук // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2018. – Випуск 45. – С. 273–280.
7. Охота В. І. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств готельної індустрії / В. І. Охота // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 5. – С. 46–49.
8. Влащенко Н. М. Інноваційні технології в готельному господарстві. Конспект лекцій / Н. М. Влащенко. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 89 с.

References

1. Statystyka Lvivskoi oblasti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>
2. Kolektyvni zasoby rozmishchennia v Ukraini v 2017 rotsi : statystychnyi zbiryk [Elektronnyi resurs]. – Kyiv, 2018. – Rezhym dostupu : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_kzr_2017.pdf
3. Lupych O.O. Vplyv suchasnykh tendentsii industrii hostynnosti na perspektyvy yii rozvytku v Ukraini / O.O. Lupych // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. – 2016. – Vypusk 1(47). – T. 2. – S. 78–82.
4. Zahorianska O.L. Otsinka konkurentospromozhnosti ekolohichnykh hoteliv u suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Elektronnyi resurs] / O.L. Zahorianska // Ekonomika pryrodokorystuvannia ta okhorony navkolyshnoho seredovyscha. – 2018. – Vypusk 22. – S. 662–668. – Rezhym dostupu : <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/125.pdf>
5. Bezuhlyi I.V. Innovatsiina osnova formuvannia natsionalnykh hotelnykh merezh Ukrainy / I.V. Bezuhlyi // Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom. – 2018. – Vypusk 22. – S. 136–141.
6. Bezruchko L. Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku hotelnykh merezh u sviti ta Ukraini / L. Bezruchko, Yu. Zhuk // Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya mizhnarodni vidnosyny. – 2018. – Vypusk 45. – S. 273–280.
7. Okhota V. I. Shliakhy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv hotelnoi industrii / V. I. Okhota // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2017. – № 5. – S. 46–49.
8. Vlashchenko N. M. Innovatsiini tekhnologii v hotelnomu hospodarstvi. Konspekt lektsii / N. M. Vlashchenko. – Kharkiv : KhNUMH im. O. M. Beketova, 2016. – 89 s.

Рецензія/Peer review : 18.01.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020
Рецензент: д. е. н., проф. Терехух А. А.

УДК 316.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-9

КАЛІНІНА С. П.

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України, м. Київ

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДТРИМКИ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ

Стаття присвячена розвитку соціальної політики України з врахуванням зростаючих вимог щодо соціального захисту та підтримки осіб з інвалідністю. В статті розглядаються основні проблеми формування і реалізації соціальної політики в Україні, питання соціального захисту вразливих груп населення, резюмуються напрями діяльності держави щодо осіб з інвалідністю та їх зв'язок з іншими напрямками реалізації соціальної політики держави.

Ключові слова: соціальна політика, особи з інвалідністю, державне регулювання, працевлаштування, реабілітація.

KALININA S.

Ukrainian State Employment Service Training Institute

DEVELOPMENT OF THE SOCIAL POLICY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE ACTIVATION OF SUPPORTING PERSONS WITH DISABILITIES

The article is devoted to the problem of development of social policy in Ukraine taking into account the growing demands for social protection and support for persons with disabilities. The author discusses the importance of social policy, types of social provision and place of social support to person with disabilities in the whole system of social policy. The article deals with the main problems of formation and implementation of social policy in Ukraine, issues of social protection of vulnerable groups of population, summarizes directions of activity of the state in relation to persons with disabilities and their connection with other directions of realization of social policy of the state. Particular focus is on problems in education, health care, transportation, infrastructure, and housing for people with disabilities as well as the problem of inclusion of these people in the society at whole and separate social groups in particular. The article concludes with suggestions for further research in the domain of state support of person with disabilities in relation to overall social policy of the country.

Keywords: social policy, person with disability, government regulation, employment, rehabilitation.

Постановка проблеми. В Україні соціальна політика займає важливе місце серед інших питань стратегічного розвитку країни. Уряд багато років назад обрав шлях на євроінтеграцію, що відкриває перед Україною багато можливостей, але водночас вимагає проведення ряду реформ, в тому числі і в соціальній сфері, для того, щоб досягти високих соціальних стандартів, в першу чергу провідних країн-членів ЄС. Ці процеси проходять одночасно із впровадженням в Україні положень Концепції ООН щодо захисту прав осіб з інвалідністю. Варто відмітити, що діяльність з підтримки осіб з інвалідністю не є ізольованою і тісно пов'язана як з існуючим станом розвитку багатьох сфер суспільного життя, так і тими заходами, які реалізуються державою в цих сферах в рамках загальнодержавної соціальної політики. Тому більшість проблем, що існують в соціальній сфері в Україні, мають вплив на темпи і якість реалізації заходів з підтримки осіб з інвалідністю. Саме тому розгляд питання вдосконалення соціальної політики України в контексті активізації підтримки осіб з інвалідністю є дуже важливим на сьогоднішній день.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Колосовська І., вивчаючи проблему реформування соціальної політики держави як регулятора розвитку соціальної сфери [1], робить наголос на важливості довгострокових програм підтримки вразливих верств населення, включаючи осіб з інвалідністю. Мних М. В. досліджує проблему формування соціальної політики України в умовах асоційованого членства України в ЄС і схиляється до думки, що необхідним є будівництво Європейської соціальної моделі в Україні [2]. Серед інших науковців, праці яких присвячені проблемам соціальної політики в Україні в цілому і проблемам зайнятості населення зокрема, варто відмітити Колога А. М. [3], Лібанову Е. М. [4], Маршавіна Ю. М. [5], Міщук Г. Ю. [6]. Професор Лучик С. Д. окремі свої праці присвятив проблемам працевлаштування осіб з інвалідністю [7], що є однією з найважливіших на сьогодні завдань не лише в Україні, а й багатьох інших країнах світу.

Не дивлячись на велику кількість опублікованих праць, присвячених проблемам соціальної політики та окремим питанням соціального захисту та підтримки осіб з інвалідністю, в умовах постійних змін, що відбуваються в Україні, важливо додатково розглянути проблему розробки та реалізації соціальної політики в Україні в контексті активізації підтримки осіб з інвалідністю.

Метою статті є критичний аналіз процесів активізації підтримки осіб з інвалідністю і зв'язок цих процесів з подальшим розвитком соціальної політики в Україні.

Виклад основного матеріалу. Про соціальну політику говориться багато: про її напрями, масштаби, способи реалізації, цільові групи населення тощо. Це важливий стратегічний напрям діяльності будь-якого уряду країни. Постійні виклики часу створюють додаткові проблеми в соціальній сфері і змушують постійно повертатися до найгостріших питань: допомога особливо вразливим групам населення, боротьба із безробіттям, забезпечення гідного дитинства, материнства й старості. Всі ці заходи спрямовані, в

першу чергу, на подолання і попередження проблеми бідності й соціальної нерівності. Серед усіх цих важливих завдань окремим завданням є покращення життя осіб з інвалідністю.

Одним з ключових елементів соціальної політики є соціальний захист. Як слушно відмічає Москаленко В. В.: «Соціальний захист – це засіб збереження стабільності та злагоди в суспільстві...» [8]. Тісно з поняттям соціального захисту пов'язане поняття «соціальне забезпечення». Соціальне забезпечення є необхідним інструментом в реалізації завдань соціального захисту. Найчастіше основними напрямками реалізації соціального захисту у формі соціального забезпечення виділяють такі:

- пенсійне забезпечення;
- допомога у випадку безробіття;
- допомога сім'ям з дітьми;
- допомога різним уразливим групам населення;
- соціальне обслуговування окремих груп населення;
- медичне обслуговування і лікування;
- санаторно-курортне лікування;
- забезпечення житлом;
- надання освітніх послуг;
- надання соціальних пільг;
- інші форми соціального забезпечення.

В ч. 1 ст. 46 Конституції України зазначено право громадян на соціальний захист, що «включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності» [9]. Деталізація норм основного закону щодо соціального захисту осіб з інвалідністю здійснюється у Законі України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» [10]. Відповідно до статті 4 вказаного документу діяльність держави щодо осіб з інвалідністю виявляється у створенні правових, економічних, політичних, соціальних, психологічних та інших умов для забезпечення їхніх прав і можливостей нарівні з іншими громадянами для участі в суспільному житті полягає в:

– усуненні перепон і бар'єрів, що заважають особам з інвалідністю реалізовувати їх права та задовольняти потреби, у тому числі стосовно доступу до об'єктів громадського та цивільного призначення, благоустрою, транспортної інфраструктури, дорожнього сервісу, транспорту, інформації та зв'язку, а також з урахуванням індивідуальних можливостей, здібностей та інтересів – до освіти, праці, культури, фізичної культури і спорту;

- охороні здоров'я;
- соціальному захисті;
- забезпеченні виконання індивідуальної програми реабілітації осіб з інвалідністю;
- наданні пристосованого житла;
- сприянні громадській діяльності.

У свою чергу, відповідно до тієї ж статті 4 соціальний захист осіб з інвалідністю є складовою діяльності держави щодо забезпечення прав і можливостей осіб з інвалідністю нарівні з іншими громадянами та полягає у наданні пенсії, державної допомоги, компенсаційних та інших виплат, пільг, соціальних послуг, здійсненні реабілітаційних заходів, встановленні опіки (піклування) або забезпеченні стороннього догляду.

Якщо детально проаналізувати ситуацію, що склалася на сьогоднішній день в Україні у сфері соціального захисту осіб з інвалідністю, то неважко побачити ряд невирішених проблем за кожним напрямом державної підтримки осіб з інвалідністю. Так, особи з інвалідністю, законодавством визначені, як громадяни, що вимагають соціального захисту і соціальної підтримки. Водночас все частіше піднімається питання про те, що крім фінансової допомоги, допомоги з реабілітації та працевлаштування осіб з інвалідністю, важливою є проблема інклюзії в суспільстві. Багато в цьому напрямку вже зроблено в сфері освіти, тоді як ринок праці ще потребує суттєвих змін.

Іншим доволі складним завданням виявилось забезпечення безбар'єрності і доступності осіб з інвалідністю до будівель і споруд загального користування, транспорту, доріг, інших об'єктів інфраструктури. За цим напрямом залишається ще багато роботи і це безпосередньо впливає й на інші напрями підтримки – в сфері освіти, охорони здоров'я, працевлаштування, в цілому забезпечення участі в суспільному житті.

В сфері охорони здоров'я також відбуваються зміни, проте через брак фінансових коштів, державний сектор суттєво відстає від приватного. В свою чергу, не кожна особа з інвалідністю може самостійно забезпечити собі медичне обслуговування, тим більше у приватних закладах охорони здоров'я.

В сфері освіти ситуація здається дещо кращою. Активне впровадження реформи щодо інклюзивного навчання на всіх освітніх рівнях вже приносить свої результати. З'явилося більше дитячих садків, шкіл, закладів професійної, технічної та вищої освіти, адаптованих до того, щоб там навчалися особи з інвалідністю. Серед проблем залишаються адаптація інших закладів освіти, продовження підготовки науково-педагогічних кадрів для роботи з особами з інвалідністю, забезпечення осіб з інвалідністю необхідними засобами для забезпечення можливості навчатися на рівні з іншими.

Важливою проблемою є проведення вчасної і в повному обсязі реабілітації осіб з інвалідністю. Система, що діє сьогодні в Україні, є дуже неефективною. Крім браку ресурсів, недосконалими є процеси і процедури, що лежать в основі прийняття та реалізації рішень щодо індивідуальних програм реабілітації осіб з інвалідністю. У той час як виконання програм реабілітації виділено як окремий напрям соціальної підтримки осіб з інвалідністю.

Важливим етапом забезпечення права особи з інвалідністю на самостійне проживання і незалежність від інших осіб є забезпечення житлом. Зрозумілим є те, що це житло має бути пристосоване до потреб осіб з інвалідністю. Однак, досить часто такі особи в Україні залишаються сам на сам зі своїми проблемами. По-перше, отримання індивідуального житла залишається проблематичним. По-друге, розумне пристосування цього житла потребує додаткових фінансових вкладень, що не завжди вдається забезпечити вчасно. По-третє, сама будівля, в якій знаходиться квартира (якщо мова йде про багатоквартирний будинок), також потребує адаптації.

Окремим напрямом підтримки осіб з інвалідністю є надання якісних соціальних послуг. В 2019 році було прийнято Закон України «Про соціальні послуги» [11], що визначає основні організаційні та правові засади надання соціальних послуг, спрямованих на профілактику складних життєвих обставин, подолання або мінімізацію їх негативних наслідків, особам/сім'ям, які перебувають у складних життєвих обставинах. До таких життєвих обставин віднесено і настання інвалідності. Крім того, діє Державний стандарт соціальної послуги підтриманого проживання осіб похилого віку та осіб з інвалідністю [12], який визначає порядок надання соціальних послуг особам з інвалідністю у повсякденному житті. Проте як слушно нагадують автори посібника «Соціальний супровід людей з інвалідністю на робочому місці» [13], в Україні не розроблено законодавство щодо надання соціальних послуг для осіб з інвалідністю у трудовій діяльності, а саме щодо супроводу на робочому місці.

Нарешті, для повноцінного соціального життя особи з інвалідністю важливим є забезпечення їй доступу до активного громадського життя. Це також, з іншого боку, дозволить і суспільству сформувати позитивну думку щодо осіб з інвалідністю, краще зрозуміти таких людей і прийняти їх такими, як вони є. Забезпечення такого доступу тісно пов'язано і з вище наведеними пунктами, і з тим, як налагоджена комунікація з особами з інвалідністю, транспортна підтримка, забезпечення супроводом тощо.

В цілому при детальному вивченні питання підтримки осіб з інвалідністю зрозумілим стає, що це завдання є багатостороннім і не звужується лише до фінансової підтримки. Важливим є врахування тісної взаємодії між різними галузями діяльності держави. Цей взаємозв'язок потрібно враховувати під час розробки соціальної політики держави, особливо при розробці плану вдосконалення діючих процедур і процесів. Більш того, сьогодні перед державою стоїть вимога стати на щабель вище – зі звичайного формального виконання ряду цілей матеріального характеру, до кардинальної перебудови суспільної свідомості і зміни ставлення до особи з інвалідністю.

Висновки. Соціальна політика є однією з найважливіших сфер діяльності держави. Важливим напрямом реалізації цієї політики є підтримка осіб з інвалідністю. Водночас така підтримка неможлива без гармонійної взаємодії між різними галузями суспільного життя – освітою, охороною здоров'я, культурою тощо. Більш того, підвищення вимог з боку міжнародних організацій щодо захисту прав осіб з інвалідністю вимагає підвищення стандартів не лише на рівні соціального забезпечення, але й проведення ряду реформ в інших сферах діяльності держави, що дозволить підвищити рівень якості життя осіб з інвалідністю і полегшити процеси соціальної та професійної реабілітації цих людей. Тому важливим подальшими напрямами дослідження варто відмітити необхідність вивчення процесів проведення реформ в Україні, які прямо чи опосередковано торкаються питання осіб з інвалідністю; вивчення окремих проблем в освіті, охороні здоров'я, культурі, транспорті тощо, які також стосуються осіб з інвалідністю. Не менш важливим є вивчення думки суспільства, ролі приватного сектору, соціальних підприємств та громадських організацій в реалізації соціальної політики держави в цілому та в сфері захисту та реалізації прав осіб з інвалідністю зокрема.

Література

1. Колосовська І. Сучасні підходи у реформуванні соціальної політики держави як регулятора розвитку соціальної сфери / І. Колосовська // Ефективність державного управління : збірник наукових праць – 2015. – Вип. 43. – С. 152–158.
2. Мних М. В. Соціальна політика нашої держави в умовах асоційованого членства України в ЄС [Електронний ресурс] / М. В. Мних // Український соціум. – 2015. – № 3 (54). – С. 114–124. – Режим доступу : https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/114-124_no-3_vol-54_2015_UKR.pdf
3. Колот А. М. Соціально-трудова сфера в координатах нової економіки: розширення можливостей та нові загрози / А. М. Колот // Соціально-трудова сфера в умовах становлення нової економіки: глобальні виклики та доміанти розвитку : зб. тез доп. учасників круглого столу, 15 трав. 2018 р. / Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» [та ін.] ; [редкол. : А. М. Колот (голова) та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2018. – С. 7–15.
4. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів : національна доповідь / за ред. Е.М. Лібанової, М.А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
5. Маршавін Ю. М. Імператив політика зайнятості в умовах турбулентного розвитку вітчизняної економіки / Ю. М. Маршавін // Економіка та держава. – 2018. – № 7. – С. 4–8.
6. Міщук Г. Ю. Соціальне підприємництво: критерії ідентифікації та проблеми розвитку / Г. Ю. Міщук, Р. Р. Пилипчук // Демографія та соціальна економіка. – 2017. – № 2 (30). – С. 152–165.

7. Лучик М. В. Особливості працевлаштування осіб з інвалідністю в Україні / М. В. Лучик // Інновації партнерської взаємодії освіти, економіки та соціального захисту в умовах інклюзії та прагматичної реабілітації соціуму : матеріали III міжн. наук.-практ. конф. (м. Кам'янець-Подільський, 19–20 квітня 2019 р.). – С. 33–35.
8. Москаленко В. В. Сутність соціального захисту та його місце в політиці соціальної держави [Електронний ресурс] / В. В. Москаленко // Наукові записки. – 2003. – Том 21. – Режим доступу : http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8399/Moskalenko_Sutnist.pdf
9. Конституція України [Електронний ресурс] : закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
10. Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 21.03.1991 № 875-ХІІ. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12>
11. Про соціальні послуги [Електронний ресурс] : закон України від 17.01.2019 № 2671-VIII. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19?find=1&text=%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B4#w11>
12. Про затвердження Державного стандарту соціальної послуги підтриманого проживання осіб похилого віку та осіб з інвалідністю [Електронний ресурс] : наказ Міністерства соціальної політики України від 07.06.2017 № 956. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0806-17>.
13. Волгіна О.М. Соціальний супровід людей з інвалідністю на робочому місці: посібник / О. М. Волгіна, О.Л. Іванова ; ПРООН в Україні, Спільна Програма «Сприяння інтеграційній політиці та послугам для людей з інвалідністю в Україні». – К. : Ваіте, 2018. – 36 с.

References

1. Kolosovska I. Suchasni pidkhody u reformuvanni sotsialnoi polityky derzhavy yak rehulatora rozvytku sotsialnoi sfery / I. Kolosovska // Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia : zbirnyk naukovykh prats – 2015. – Vyp. 43. – S. 152–158.
2. Mnykh M. V. Sotsialna polityka nashoi derzhavy v umovakh asotsiirovano chlenstva Ukrainy v YeS [Elektronnyi resurs] / M. V. Mnykh // Ukrainskyi sotsium. – 2015. – № 3 (54). – S. 114–124. – Rezhym dostupu : https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/114-124_no-3_vol-54_2015_UKR.pdf
3. Kolot A. M. Sotsialno-trudova sfera v koordynatakh novoi ekonomiky: rozshyrennia mozhlyvosti ta novi zahrozy / A. M. Kolot // Sotsialno-trudova sfera v umovakh stanovlennia novoi ekonomiky: hlobalni vyklyky ta dominanty rozvytku : zb. tez dop. uchastnykiv kruhloho stolu, 15 trav. 2018 r. / Min-vo osvity i nauky Ukrainy, DVNZ «Kyiv. nats. ekon. un-t im. Vadyma Hetmana» [ta in.]; [redkol. : A. M. Kolot (holova) ta in.]. – Kyiv : KNEU, 2018. – С. 7–15.
4. Sotsialno-ekonomichniy potentsial staloho rozvytku Ukrainy ta yii rehioniv : natsionalna dopovid / za red. E.M. Libanovoi, M.A. Khvesyky. – K. : DU IEPSR NAN Ukrainy, 2014. – 776 s.
5. Marshavin Yu. M. Imperativ polityky zainiatiosti v umovakh turbulentnoho rozvytku vitchyzniano ekonomiky / Yu. M. Marshavin // Ekonomika ta derzhava. – 2018. – № 7. – S. 4–8.
6. Mishchuk H. Yu. Sotsialne pidpriemnytstvo: kryterii identyfikatsii ta problemy rozvytku / H. Yu. Mishchuk, R. R. Pylypchuk // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – 2017. – № 2 (30). – S. 152–165.
7. Luchyk M. V. Osoblyvosti pratssevlashuvannia osib z invalidnistiu v Ukraini / M. V. Luchyk // Innovatsii partnerskoi vzaiemodii osvity, ekonomiky ta sotsialnoho zakhystu v umovakh inkluzii ta prahmatychnoi rehabilitatsii sotsiumu : materialy III mizhn. nauk.-prakt. konf. (m. Kamianets-Podilskyi, 19–20 kvitnia 2019 r.). – S. 33–35.
8. Moskalenko V. V. Sutnist sotsialnoho zakhystu ta yoho mistse v politytsi sotsialnoi derzhavy [Elektronnyi resurs] / V. V. Moskalenko // Naukovi zapysky. – 2003. – Том 21. – Rezhym dostupu : http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8399/Moskalenko_Sutnist.pdf
9. Konstytutsiia Ukrainy [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy vid 28.06.1996 № 254k/96-VR. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
10. Pro osnovy sotsialnoi zakhyshchenosti osib z invalidnistiu v Ukraini [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy vid 21.03.1991 № 875-XII. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12>
11. Pro sotsialni posluhy [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy vid 17.01.2019 № 2671-VIII. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19?find=1&text=%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B4#w11>
12. Pro zatverdzhennia Derzhavnoho standartu sotsialnoi posluhy pidtrymanoho prozhyvannia osib pokhyloho viku ta osib z invalidnistiu [Elektronnyi resurs] : nakaz Ministerstva sotsialnoi polityky Ukrainy vid 07.06.2017 № 956. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0806-17>.
13. Volhina O.M. Sotsialnyi suprovod liudei z invalidnistiu na robochomu mistsi: posibnyk / O. M. Volhina, O.L. Ivanova ; PROON v Ukraini, Spilna Prohrama «Spryiannia intehtatsiunii politytsi ta posluham dlia liudei z invalidnistiu v Ukraini». – K. : Vaite, 2018. – 36 s.

Рецензія/Peer review : 27.02.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 339.9.012.23

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-10

КОБИЛЯНСЬКА А.

Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МЕРЕЖИВІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПОШУК СИНЕРГІЇ МЕГАРЕГІОНАЛЬНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ТА ГЛОБАЛЬНИХ МЕРЕЖ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

В статті розглянуто аспекти економіко-математичного моделювання причин та наслідків участі країн у глобальних мережах створення вартості та мегарегіональних об'єднаннях. Було показано, що переважна більшість робіт базується на так званих загальних оціночних моделях економічної рівноваги, за допомогою яких моделюють наслідки відповідних інтеграційних процесів. В якості залежних змінних автори частіше за все використовують притік ПІІ, експорт товарів та послуг, в тому числі за номенклатурою. В якості незалежних змінних – відносні ціни, валютні курси, темпи росту економіки тощо. До розгляду приймають як двосторонні потоки між країнами, так і загальні макроекономічні показники розвитку країн. Загалом існує консенсус щодо того, що мегарегіональні угоди сприяють функціонуванню глобальних мереж створення вартості.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, глобальні ланцюги створення вартості, мегарегіональні угоди, синергія, економічне зростання.

KOBLYANSKA A.

Kharkiv Petro Vasilenko National Technical University of Agriculture

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELLING OF GLOBAL ECONOMY NETWORKING: SEARCHING FOR SYNERGY OF MEGAREGIONAL UNIONS AND GLOBAL VALUE NETWORKS

The unprecedented explosion of global value networks with a subsequent creation of mega-regional unions makes researchers guessing on the points in common between these two phenomena. Despite various papers devoted to the issues, the mutual impact of the operation of megaregionals and GVN is very poorly discovered in current research. The current study is dedicated to the exploration of theoretical grounds of GVN and mega-regional unions' relations, namely economic modelling. Thus, the article gives a critical overview of the aspects of economic and mathematical modelling of the causes and consequences of countries' participation in global value creation networks and mega-regional unions. It has been shown that the majority of works is based on the so-called CGE models, that model the consequences of the respective integration processes. The most frequently used dependent variables are FDI inflows, exports of goods and services, including its nomenclature; the independent variables are relative prices, exchange rates, economic growth, etc. Both bilateral flows between countries and general macroeconomic indicators of country's development are taken into consideration. In general, it could be concluded that there is a consensus on mega-regional agreements contributing to the functioning of global value networks. This hypothesis could be tested with the use of previous findings.

Keywords: economic and mathematical modelling, global value chains, mega-regional agreements, synergy, economic growth.

Постановка проблеми. Мегарегіональні об'єднання (МРО/У) як специфічний приклад міжнародної економічної інтеграції беруть свій початок з поширення угод щодо ЗВТ та ЗВТ+, відповідно, являючи собою наступний щабель інтеграційних процесів в глобальній економіці. Починаючи з ТТП, ВРЕП та закінчуючи відкладеною ТТП, ці угоди та інші мегарегіональні об'єднання переслідують дещо різні цілі, втім, об'єднують інтереси і зусилля націй спрямовані, перш за все, у напрямку росту достатку, зайнятості, виробництва товарів та послуг.

Ці цілі в різних випадках заплановано досягати як за рахунок подальшої лібералізації торгівлі, так і за рахунок усунення неспівставностей в текстах двосторонніх торговельних угод країн-членів МРО/У, а також шляхом впровадження окремих положень щодо лібералізації потоків іноземного капіталу, сприяння міжнародному виробництву тощо.

Поширення глобальних ланцюгів створення вартості, а потім й мереж (ГМСВ) передувало процесам мегарегіоналізації. Первинно мотивовані оптимізацією витрат та розширенням ринків збуту ГМСВ сприяли економічному розвитку країн-учасниць виробничих ланцюгів. Найяскравішим прикладом вважають країни Східної Азії.

Таким чином, існує висока ймовірність наявності точок дотику між функціонуванням МРО/У та ГМСВ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями функціонування МРО/У та ГМСВ опікувались іноземні та вітчизняні вчені, такі як Черкас Н.І., Русак Д.М., Філіпенко А.С., Марущак Н.В., Ярошук Д.О., Охрименко О.О., Ус І.В., Радзієвська С., Fukunari K., Chen L., Sunesen E., Jeppesen T., Henriksen J., Shepherd B., Narayanan B.G. та інші.

Незважаючи на численні наукові здобутки, питання взаємовпливу функціонування МРО/У та ГМСВ є дуже мало вивченими як з позиції дескриптивного аналізу, так і з точки зору теорії. Поточне дослідження присвячене усуненню відповідних прогалин.

Формулювання цілей статті. Ціль статті – дослідити аспекти економіко-математичного моделювання сучасних процесів мереживізації в глобальній економіці з позиції пошуку точок взаємозв'язків між МРУ/О та ГМСВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи питання моделювання процесів мегарегіоналізації та долучення країн до функціонування в межах глобальних ланцюгів та мереж створення вартості, перше, що стає очевидним, – умовно всі дослідження можливо поділити на дослідження, присвячені причинам означених процесів та дослідження, присвячені їх наслідкам.

В якості основного прикладу можна навести роботу колективу авторів Світового банку. Аналізуючи функціонування ГЛВ, вони зазначають, що основними стимулами створення та поширення глобальних ланцюгів створення вартості є: наявність ресурсів, а саме робочої сили низької кваліфікації та іноземного капіталу; розмір ринку, який може зростати завдяки лібералізації торгівлі, як це було у випадку вступу Китаю до СОТ та розширення ЄС; географічна відстань, а саме фізична віддаленість може бути подолана зростаючою щільністю зв'язку між країнами; якість інституцій, яка може бути покращена за рахунок укладання глибоких преференційних торговельних угод [1]. Відповідно до цих результатів, МРУ потенційно може справляти позитивний ефект на поширення ГМСВ.

Серед наслідків авторами зазначено такі: економічне зростання, яке виявляється вищим ніж при розширенні зовнішньої торгівлі (висновок на основі аналізу зростання глобальної доданої вартості в порівнянні зі зростанням експорту товарів та послуг та зростанням ВВП на душу населення за ПКС); зростання продуктивності, в тому числі завдяки трансферу технологій, при цьому і пряма, і зворотна участь в ГЛВ має позитивний зв'язок зі зростанням ВВП на душу населення на основі ПКС; зростання рівня зайнятості; позитивний вплив на рівень бідності та загального достатку через посилення ефектів торгівлі завдяки появі нових каналів впливу. [1] Інакше кажучи, функціонування ГМСВ має ефект більший ніж ефект від функціонування простих ЗВТ, тому постає питання його співставності з фактом існування МРУ/О, які покривають ширше коло питань.

Загалом, мегарегіоналізм можливо змодельовати, але лише в неповній мірі, і значна кількість питань залишиться поза якісною оцінкою. Багато чого залежить від спроможності кількісно оцінити зобов'язання в межах угод, особливо це стосується витрат або цін на товари [2]. Означена складність в моделюванні стосується і ГМСВ, адже існують проблеми з даними, а також зі складністю зав'язків між учасниками мереж. Тому дуже часто автори вдаються до розгляду окремих економічних показників, окремих країн або окремих галузей тощо.

Розглядаючи роботи, присвячені наслідкам функціонування МРУ/О та ГМСВ, варто зазначити, що відповідні дослідження найчастіше стосуються або міжнародного руху капіталу, або ж міжнародного руху товарів та послуг.

Так, Shujiro Urata, продовжуючи досліджувати макроекономічні аспекти формування глобальних ланцюгів створення вартості, зазначає, що ПІ відігравали вирішальну роль для країн Східної Азії, а саме, вони надавали отримувачам іноземного капіталу можливість приєднатися до виробничих мереж. Перш за все, йдеться про відкриття іноземних філій МНК – основних постачальників ПІ [3].

Водночас, досліджуючи потенційні ефекти від МРУ для ПІ на прикладі членів ВРЕП, було показано, що укладання відповідної угоди в цілому матиме позитивний ефект на ПІ країн-учасниць. В тому числі, як зазначається, це відбуватиметься за рахунок залучення ПІ через ланцюги створення вартості.

Втім наявність таких зв'язків несе в собі потенційні ризики. Так, Русак Д.М. провадить свій теоретичний концепт глобальних корпоративних мереж як, певною мірою, альтернативу глобальним ланцюгам створення вартості. Автор робить висновок щодо того, що спільність членів системи примножує світове економічне багатство, втім наявність ядра сприяє нерівномірному розподілу фінансових потоків, які спрямовуються саме до нього, що таким чином підвищує схильність світової економіки до криз [4].

Petri, Plummer та Zhai (2013), в свою чергу, розглядають вплив ТТП на ПІ, основний акцент зроблено на різних заходах стосовно лібералізації ПІ, яким надаються різні ваги [5]. Ciuriak, Dadkhah та Xiao (2015) розглядають вплив обмежень, що закріплені в текстах угод, на ПІ, серед яких обмеження іноземного капіталу; механізми скринінгу або затвердження; обмеження щодо використання в якості ключового персоналу іноземців; операційні обмеження, наприклад обмеження на відкриття філій та репатріацію капіталу або обмеження щодо власності на землю [6].

Опікуючись іншим аспектом наслідків функціонування ГЛВ, Кругман розглядав зв'язок між вертикальною інтеграцією глобального виробництва та міжнародною торгівлею. Саме наявністю такого зв'язку Кругман пояснює суттєве скорочення зовнішньої торгівлі протягом останньої глобальної кризи, а саме в порівнянні з відповідними скороченнями часів Великої Депресії. Основним поясненням є те, що скорочення попиту на товари кінцевого попиту невідворотно призводить до скорочення попиту на проміжні товари протягом всього ланцюжку виробництва [7].

Athukorala Р. розглядає вплив участі в ГЛВ на експорт. В якості залежних змінних запропоновано використовувати загально вживані: світовий дохід як середньозважене ВНД десяти найбільших країн-імпортерів, реальний ВВП на душу населення, рівень заробітних плат в промисловості по відношенню до відповідних показників торговельних партнерів, реальний валютний курс, логістичний індекс Світового

банку, відстань до найбільших торговельних партнерів, постійні змінні для Китаю, для факту членства в АСЕАН, для Кореї (як країни що розвивається), змінна для року [8]. В результаті моделювання коефіцієнти при змінній АСЕАН були додатними та статистично значимими, що в цілому підтримує загальний висновок щодо кращої участі країн Східної Азії в глобальному виробництві, а також важливості інституційного аспекту в веденні зовнішньоекономічної діяльності.

По суті АСЕАН є попередницею однієї з МРУ/О – ВРЕП, відповідно можливо очікувати позитивного впливу від МРУ на експорт країн-учасниць завдяки функціонуванню ГЛВ.

Розглядаючи досвід України, Марущак Н.В. доводить, що концепція ГЛВ має велике значення для країни з позиції поглиблення інтеграції в ЄС, а також взаємодію в рамках двосторонніх і багатосторонніх торгово-економічних угод. Автор оцінює, що зниження торговельних та інвестиційних бар'єрів сприяє долученню країни до ГЛВ [9].

Також зазначається, що мега ЗВТ з їх положеннями щодо лібералізації ПП та торгівлі послугами, більш вірогідно призведуть до зростання імпорту сировини країнами-членами, яка потім буде використовуватися в їх експорті [10]. Опосередковано, це знову ж означає, що МРУ/О впливають на функціонування ГМСВ.

Shepherd B., в свою чергу, вже розглядав безпосередньо МРУ та їх вплив на зовнішню торгівлю, а саме вплив членства в ТТП на двосторонню торгівлю в термінах доданої вартості між учасницями об'єднання. Використовуючи CGE модель, що враховувала такі змінні: ВВП країн-учасниць, кількість населення, середній тариф країни-імпортера, відстань між країнами, – він по суті оцінив вплив угоди на функціонування ГЛВ. Відповідні розрахунки проводилися окремо по секторах, причому було показано, що саме торгівля в проміжних товарах більше чутлива до умов угод про торгівлю. Автор очікує, що МРУ матиме ефект поглиблення ГЛВ, втім він також зазначає, що аспект впливу МРУ на ГЛВ ще не розглядався в економічній літературі [11].

В загальній праці «Quantifying the Mega-regional Trade Agreements: A Review of the Models» (Кількісне визначення мегарегіональних торговельних угод: огляд моделей) зазначено, що CGE моделі, які використовуються для дослідження ланцюгів створення вартості, в основі своїй використовують дані щодо проміжних товарів та послуг, що не в повній мірі відображає ефекти від функціонування ланцюгів створення вартості. Кращий результат мають моделі, що розглядають ГЛВ з позиції таблиць витрати–випуск для мультирегіонів (MRIO). В цьому випадку можливий деталізований аналіз торгівлі до рівня окремих торговельних позицій [12].

Таким чином, додаючи до висновку щодо виявленої залежності між ГМСВ та МРУ/О та ПП, маємо зв'язок: ЗВТ – мегарегіональна інтеграція – зростання зовнішньої торгівлі/ПП – долучення до ГЛВ.

В цілому ж вірно і те, що згідно з Bhagwati J., зростаюча кількість ЗВТ може призвести до використання країнами дискримінаційних торговельних практик та скоротити економічні вигоди від торгівлі.

На прикладі країн Азії, в регіоні, в якому протягом ХХІ ст. спостерігалось стрімке зростання кількості ЗВТ (з 3 на початку періоду до 37 наприкінці, ще за 72 угодами наразі йдуть перемовини), було показано, що відсутність спільної економічної інституції підштовхнула азійські економіки до прийняття торговельної політики про-ЗВТ характеру.

Цей феномен тільки ускладнив ведення бізнесу і отримав власну назву «Ефект чаші з локшиною» (за аналогією ефекту чаші спагеті) [13]. Інакше кажучи все більш складна економічна інтеграція може мати і негативні наслідки для функціонування глобального бізнесу.

Висновки. В результаті проведеного аналізу робіт, присвячених моделюванню економічних процесів, що знаходяться на стику досліджень МРУ/О та ГМСВ, можливо зробити наступні висновки, які будуть сформульовані в якості гіпотез:

- існує висока вірогідність впливу умов МРУ/О на функціонування ГМСВ;
- поширення ГМСВ позитивно впливає на вірогідність залучення країни до МРУ/О;
- функціонування ГМСВ позитивно впливає на притік ПП та зовнішню торгівлю, втім обсяги відповідних потоків є більшими за умови вступу країни до МРУ/О;
- функціонування ГМСВ та МРУ/О є субституційним в тому, що стосується зовнішньої торгівлі товарами та послугами.

Подальші дослідження в цьому напрямку повинні стосуватися кількісної оцінки причин та наслідків вступу до МРУ/О та ГМСВ з позиції пошуку точок взаємодії та винайдення відмінностей від участі країн-членів МРУ/О та країн, що не входять до МРУ/О, в глобальних мережах створення вартості, а також того, яким чином МРУ/О сприяють розвитку глобальних виробничих мереж.

Література

1. World Bank. World Development Report 2020. Trading for Development in the Age of Global Value Chains. 2019. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/124681548175938170/World-Development-Report-2020-Draft-Report.pdf>
2. Fontagné L., Fouré J. and Keck A. Simulating World Trade in the Decades Ahead: Driving Forces and Policy Implications. World Econ. 2017. Vol. 40. p. 36–55.

3. Urata S. The trans-pacific partnership: Origin, evolution, special features and economic implications. *Journal of Southeast Asian Economies*. 2018. Vol. 35, no. 1, p. 22–38. URL: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/9247.pdf>
4. Розвиток глобальних корпоративних мереж в умовах геоekonomічних трансформацій : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.02 / Русак Денис Миколайович ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ, 2019. – 40 с.
5. Petri P., Plummer M. and Zhai F. Adding Japan and Korea to the TPP. 2013. URL: <http://asiapacifictrade.org/wp-content/uploads/2013/05/Adding-Japan-and-Korea-to-TPP.pdf>
6. Ciuriak D., Jingliang X. and Dadkhah A. The Canada-Korea Free Trade Agreement: What It Means for Canada. C.D. Howe Institute E-brief. 2015.
7. Krugman P. The Increasing Returns Revolution in Trade and Geography. *American Economic Review*. 2009. 99 (3). p. 561–571.
8. Athukorala P. Production Networks and Trade Patterns in East Asia: Regionalization or Globalization? 2010. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28530/wp56-trade-patterns-east-asia.pdf>
9. Марущак Н.В. Глобальні ланцюги доданої вартості в контексті економічної інтеграції України Електронний ресурс] / Н.В. Марущак // Причорноморські економічні студії. – 2017. – № 24-7. – Режим доступу : http://bses.in.ua/journals/2017/24_2017/7.pdf
10. Banga R. Trans-Pacific Partnership Agreement (TPPA): Implications for Malaysia's Domestic Value-Added Trade. 2014. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ecidc2014misc1_bp12.pdf
11. Sheperd B. Mega-Regional Trade Agreements and Asia: An Application of Structural Gravity to Goods, Services, and Value Chains. 2018. URL: <https://developing-trade.com/wp-content/uploads/2018/03/Working-Paper-DTC-2018-1.pdf>
12. Narayanan, B. G., Ciuriak, D. and H. V. Singh. Quantifying the Mega-regional Trade Agreements: A Review of the Models. Discussion Paper. Winnipeg: International Institute for Sustainable Development. 2015. URL: <https://www.iisd.org/sites/default/files/publications/quantifying-mega-regional-trade-agreements.pdf>
13. Bhagwati J. *Free Trade Today*. Princeton and Oxford: Princeton University Press. 2002. 128 p.

References

1. World Bank. World Development Report 2020. Trading for Development in the Age of Global Value Chains. 2019. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/124681548175938170/World-Development-Report-2020-Draft-Report.pdf>
2. Fontagné L., Fouré J. and Keck A. Simulating World Trade in the Decades Ahead: Driving Forces and Policy Implications. *World Econ*. 2017. Vol. 40, p. 36–55.
3. Urata S. The trans-pacific partnership: Origin, evolution, special features and economic implications. *Journal of Southeast Asian Economies*. 2018. Vol. 35, no. 1, p. 22–38. URL: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/9247.pdf>
4. Rozvytok hlobalnykh korporatyvnykh merezh v umovakh heoekonomichnykh transformatsii : avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.02 / Rusak Denys Mykolaiovych ; Kyiv. nats. un-t im. Tarasa Shevchenka. – Kyiv, 2019. – 40 s.
5. Petri P., Plummer M. and Zhai F. Adding Japan and Korea to the TPP. 2013. URL: <http://asiapacifictrade.org/wp-content/uploads/2013/05/Adding-Japan-and-Korea-to-TPP.pdf>
6. Ciuriak D., Jingliang X. and Dadkhah A. The Canada-Korea Free Trade Agreement: What It Means for Canada. C.D. Howe Institute E-brief. 2015.
7. Krugman P. The Increasing Returns Revolution in Trade and Geography. *American Economic Review*. 2009. 99 (3). p. 561–571.
8. Athukorala P. Production Networks and Trade Patterns in East Asia: Regionalization or Globalization? 2010. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28530/wp56-trade-patterns-east-asia.pdf>
9. Marushchak N.V. Hlobalni lantsiuhy dodanoi vartosti v konteksti ekonomichnoi intehratsii Ukrainy Elektronnyi resurs] / N.V. Marushchak // Prychornomorski ekonomichni studii. – 2017. – № 24-7. – Rezhym dostupu : http://bses.in.ua/journals/2017/24_2017/7.pdf
10. Banga R. Trans-Pacific Partnership Agreement (TPPA): Implications for Malaysias Domestic Value-Added Trade. 2014. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ecidc2014misc1_bp12.pdf
11. Sheperd B. Mega-Regional Trade Agreements and Asia: An Application of Structural Gravity to Goods, Services, and Value Chains. 2018. URL: <https://developing-trade.com/wp-content/uploads/2018/03/Working-Paper-DTC-2018-1.pdf>
12. Narayanan, B. G., Ciuriak, D. and H. V. Singh. Quantifying the Mega-regional Trade Agreements: A Review of the Models. Discussion Paper. Winnipeg: International Institute for Sustainable Development. 2015. URL: <https://www.iisd.org/sites/default/files/publications/quantifying-mega-regional-trade-agreements.pdf>
13. Bhagwati J. *Free Trade Today*. Princeton and Oxford: Princeton University Press. 2002. 128 p.

Рецензія/Peer review : 27.02.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 519.865

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-11

КУРУДЖИ Ю. В.

Одеський національний морський університет

МЕТОД ЗНАХОДЖЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ РІВНОВАГИ МІЖ КОНКУРУЮЧИМИ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК З УРАХУВАННЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті досліджується можливість існування і визначення рівноважного рішення дуополії за рахунок виділення спеціальних інвестицій підприємствами, які беруть участь в ланцюгах поставок, спрямованих на впровадження інноваційних технологій. Обґрунтовується доцільність інвестування і досліджується вплив інноваційної політики підприємств, які входять в конкуруючі ланцюги поставок, на можливість знаходження рівноважних рішень в олігополії. Для обліку інноваційної активності вважається, що виробничі витрати підприємств знаходяться в зворотній залежності певного виду від розміру інноваційних інвестицій. Знайдено рівноважні рішення за Курно і Штакельбергом дуополії, а також оптимальні значення відповідних інвестицій, які максимізують прибутки підприємств, що входять в ланцюги поставок.

Ключові слова: ланцюги поставок, інноваційна активність, інвестиції конкурентні переваги, дуополія, рівноваги за Курно та Штакельбергом.

KURUDZHI Yu.

Odesa National Maritime University

METHOD FOR OPTIMAL EQUILIBRIUM SOLUTION FINDING BETWEEN SUPPLY CHAINS TAKING INTO ACCOUNT INNOVATIVE ACTIVITY

The conditions of existences and determination of equilibrium solution of duopoly is investigated taking into account additional investments of a firms entering the supply chains. It is assumed that above investments are aimed at innovative technologies implementation. The aim of this article is investigation on the basis of firm theory the conditions of innovative policy effectiveness and finding the conditions of equilibrium solution of duopoly existence. In line with the classical theory of the firm, it is considered that the demand function linearly depends on the summary volumes of these goods, delivered from both enterprises. For accounting of innovative activity it is assumed that industrial cost are in reverse dependence on size of innovative investments. It is supposed that above investments result the reduction of production costs of enterprises. The expediency of investments is based and influence of innovative policy of enterprises entering the supply chains on possibility of oligopoly equilibrium solutions existence has been substantiated. Based on the developed model of duopoly, we identified optimal plans for production by each of the enterprises in the duopoly and optimal levels of investment into innovative technologies, maximizing the profits of enterprises entering the supply chains. They define equilibrium solutions according to the Cournot (when enterprises decide to release products simultaneously and independently of each other) and according to the Stackelberg (when one manufacturer believes that the competitor will behave as a Cournot duopolist). Numerical illustration of the obtained results is given. It is shown on some examples that above mentioned investments led up to increasing of profits of these enterprises. In the future, it is possible to perform different generalizations of results, given in the present article, for example, to study oligopolies for dynamic models of optimization of production plans and innovative activity of enterprises-manufacturers. The obtained results could be used in the process of joint development of marketing, logistic and innovation strategies of enterprises.

Keywords: supply chains, innovative activity, investments, competitive advantages, duopoly, Cournot and Stakelberg equilibrium solutions.

Вступ. Як відомо, використання інновацій в даний час є основою досягнення конкурентних переваг підприємств. Інноваційний тип розвитку як економіки в цілому, так і окремих підприємств став закономірним результатом еволюції економічної динаміки [1]. При цьому термін «інноваційне зростання» передбачає не тільки впровадження технологічних інновацій, але також і вдосконалення організації та управління виробничими і логістичними процесами. Хоча в останні декади моделювання і прогнозування поширення інновацій, з одного боку, і економіко-математичне моделювання виробничих і логістичних систем, з іншого боку, отримали досить широке поширення в спеціальній літературі, проте дослідження умов оптимального синтезу інноваційної та логістичної концепцій поки ще тільки починається. Зокрема, становить значний теоретичний і практичний інтерес дослідження впливу інноваційної стратегії підприємства на конкурентну боротьбу між ланцюгами поставок з урахуванням випадкового коливання попиту на готову продукцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми моделювання та оптимізації управління функціонуванням логістичних систем і ланцюгів поставок в останню декаду приділяється чимала увага в спеціальній літературі. Перш за все з великої кількості досліджень слід виділити статичні і динамічні. Спочатку зупинимося на розгляді статичних моделей. Тут в основному може використовуватися поєднання класичних задач лінійного програмування, а саме: задачі виробничого планування і транспортної задачі [2–4]. Однак подальший розвиток цього підходу обмежений необхідністю враховувати в реальних умовах коливання рівнів запасів сировини, незавершеного виробництва і готової продукції. Крім того, при врахуванні додаткових чинників, супутніх виробничому і транспортному процесам, різко зростає розмірність відповідних моделей оптимізації.

Більший практичний і теоретичний інтерес представляють динамічні моделі. Так, в монографії [5] наведено ряд моделей такого роду, заснованих на поєднанні елементів теорії запасів (класичної моделі

Вагнера-Уайтіна) і нелінійного математичного програмування для розробки оптимального плану закупівлі сировини і випуску готової продукції промисловим підприємством. Однак в цитованій роботі досліджується тільки випадок управління запасами сировини і не розглядається управління запасами готової продукції та її доставкою в пункти споживання. Цього недоліку позбавлений підхід, наведений в роботі [6], в якій враховується можливість управління запасами як сировини, незавершеного виробництва, так і готової продукції.

Подальший розвиток підходу до оптимізації планування роботи ланцюгів поставок є можливим і доцільним в напрямку врахування ефектів конкуренції і кооперації між ланцюгами поставок. Цей напрямок активно почав розвиватися в останні 15 років. Так, в монографії [5] наведені найпростіші приклади, які демонструють ефективність інтеграції ланцюгів поставок для випадку лінійної функції споживання. Вони засновані на застосуванні економіко-математичних моделей класичної теорії фірми для дослідження олігопольного конкурентного середовища ланцюгів поставок [7]. Цей підхід отримав подальший розвиток в роботах [8, 9], однак слід зазначити, що відповідні результати знаходження рівноважних рішень олігополії мають переважно теоретичний характер, оскільки не враховують багато виробничих реалій. У той же час, результати робіт [5, 8, 9], засновані на використанні класичної теорії фірми, доцільно узагальнити на випадок інноваційної політики конкуруючих між собою ланцюгів поставок. Це дозволить краще зрозуміти причини досягнення конкурентних переваг підприємствами, які утворюють ланцюг поставок. Така точка зору на конкуренцію як на потенціал розвитку підприємства відповідає теорії конкуренції, яка розроблена М. Портером [10].

Метою статті є дослідження методами теорії фірми впливу інноваційної політики підприємств, які входять до конкуруючих ланцюгів поставок, на умови існування рівноважних рішень в олігополії.

Основний матеріал дослідження. Вважатимемо, що на ринку діють два підприємства і припустимо, що функція попиту на продукцію має наступний вигляд:

$$p(q_1, q_2) = a - b(q_1 + q_2), \quad (1)$$

де q_1 і q_2 – обсяги продукції, які планують для випуску перше та друге підприємства відповідно, a – максимально можлива ціна продукції, b – параметр, який визначає еластичність попиту, тобто зниження ціни при збільшенні обсягу проданої продукції на одну одиницю. Таке припущення ґрунтується на тому, що при моделюванні конкуренції між підприємствами допускається, що ціни на продукцію кожного з підприємств-конкурентів, які виробляють однакову продукцію, залежать від обсягу продукції, яка продається усіма підприємствами і зменшуються у випадку збільшення обсягу продукції, що надходить на ринок.

Введемо в розгляд величини v_1 і v_2 , які будуть відображати розмір інвестицій в реалізацію технологічних новацій на кожному підприємстві. Припустимо, що витрати на виробництво одиниці продукції на підприємстві з номером i $c_i(v_i)$ є спадними функціями від розміру інвестицій v_i в реалізацію інноваційного проекту.

Наприклад, ці функції можна представити наступними залежностями:

$$c_i(v_i) = \frac{c_{0i}}{(1 + k_i v_i)} \text{ або } c_i(v_i) = c_{0i} - k_i v_i, \quad i = 1, 2,$$

де c_{0i} – значення витрат для застарілої технології; k_i – коефіцієнт, який характеризує ступінь ефективності інновацій при виробництві продукції.

Запишемо вирази для прибутків Π_1 і Π_2 двох підприємств з урахуванням функції попиту на продукцію (1):

$$\Pi_1 = [a - b(q_1 + q_2)]q_1 - c_1(v_1)q_1 - d_1 - v_1, \quad (2)$$

$$\Pi_2 = [a - b(q_1 + q_2)]q_2 - c_2(v_2)q_2 - d_2 - v_2, \quad (3)$$

де d_1 і d_2 означають постійні витрати підприємств на виробництво.

Свій прибуток (2) перше підприємство-виробник хоче максимізувати по змінним q_1, v_1 . Аналогічно, друге підприємство намагатиметься максимізувати прибуток (3) по змінним q_2, v_2 .

Визначимо рівноважне за Курно рішення дуополії, при якому прибутки підприємств максимально можливі.

Необхідні умови екстремуму функцій прибутку (3)–(4) матимуть вигляд:

$$\begin{aligned}\frac{\partial \Pi_1}{\partial q_1} &= a - b(q_1 + q_2) - bq_1 - c_1(v_1) = 0, \\ \frac{\partial \Pi_2}{\partial q_2} &= a - b(q_1 + q_2) - bq_2 - c_2(v_2) = 0, \\ \frac{\partial \Pi_1}{\partial v_1} &= -c_1'(v_1)q_1 - 1 = 0, \\ \frac{\partial \Pi_2}{\partial v_2} &= -c_2'(v_2)q_2 - 1 = 0.\end{aligned}$$

Звідси знайдемо рівняння, які будуть визначати оптимальний рівень випуску продукції дуополіста через оптимум випуску його конкурента:

$$\begin{cases} -2bq_1 - bq_2 = c_1(v_1) - a, \\ -2bq_2 - bq_1 = c_2(v_2) - a; \\ 2q_1 + q_2 = [a - c_1(v_1)]/b, \\ q_1 + 2q_2 = [a - c_2(v_2)]/b. \end{cases}$$

Тоді рівноважне за Курно рішення дуополії визначається за формулами:

$$q_1 = [2(a - c_1(v_1)) - a + c_2(v_2)]/3b = [a - 2c_1(v_1) + c_2(v_2)]/3b, \quad (4)$$

$$q_2 = [2(a - c_2(v_2)) - a + c_1(v_1)]/3b = [a - 2c_2(v_2) + c_1(v_1)]/3b, \quad (5)$$

звідки отримаємо систему рівнянь для визначення розмірів інвестицій v_1 і v_2 :

$$[a - 2c_1(v_1) + c_2(v_2)]/3b = -1/c_1'(v_1), \quad (6)$$

$$[a - 2c_2(v_2) + c_1(v_1)]/3b = -1/c_2'(v_2). \quad (7)$$

Підставляючи отримані значення v_1 і v_2 в (4) та (5), знайдемо рівноважні за Курно обсяги випуску продукції підприємств q_1 і q_2 .

Припустимо, що функції $c_i(v_i)$ мають вигляд:

$$c_i(v_i) = c_{0i} - k_i v_i, \quad k_i > 0, \quad i = 1, 2.$$

Тоді з (6)-(7) отримаємо:

$$\begin{aligned}[a - 2(c_{01} - k_1 v_1) + c_{02} - k_2 v_2]/3b &= 1/k_1, \\ [a - 2(c_{02} - k_2 v_2) + c_{01} - k_1 v_1]/3b &= 1/k_2.\end{aligned}$$

Розв'язуючи цю систему рівнянь, визначимо v_1 і v_2 :

$$\begin{aligned}v_1 &= (c_{01} + 2b/k_1 + b/k_2 - a)/k_1, \\ v_2 &= (c_{02} + b/k_1 + 2b/k_2 - a)/k_2.\end{aligned}$$

Зазначимо, що $v_i > 0$, тоді $c_{01} > a - 2b/k_1 - b/k_2$, $c_{02} > a - b/k_1 - 2b/k_2$.

Відповідні значення q_1 і q_2 дорівнюватимуть:

$$q_1 = -1/c_1'(v_1) = 1/k_1, \quad q_2 = -1/c_2'(v_2) = 1/k_2.$$

В рамках запропонованого підходу можна визначити також рівноважне за Штакельбергом рішення, коли одне з підприємств вважає, що конкурент буде вести себе як дуополіст Курно. Послідовник буде реагувати на дії лідера: він надає лідеру можливість першим запропонувати на ринок бажану кількість

продукції і пристосовує свій випуск відповідно до випуску лідера, припускаючи, що на його дії лідер не реагує. Лідер дотримується протилежної точки зору, його вибір веде до зміни очікувань послідовника, він враховує при прийнятті своїх рішень, що послідовник реагує на його поведінку.

Припустимо, що перше підприємство є лідером і вважає, що друге реагуватиме відповідно прямої реакції Курно, тобто

$$q_2 = [a - c_2(v_2) - bq_1]/2b. \quad (8)$$

Тоді можлива варіація $\frac{\partial q_2}{\partial q_1} = -\frac{1}{2}$. З огляду на це, $\frac{\partial \Pi_1}{\partial q_1} = a - \frac{3}{2}bq_1 - bq_2 - c_1(v_1)$. Прирівнявши $\frac{\partial \Pi_1}{\partial q_1}$ нулю, отримаємо рівняння прямої реакції першого підприємства:

$$q_1 = 2[a - bq_2 - c_1(v_1)]/3b.$$

Нехай перше підприємство вважає, що друге використовує реакцію Курно (8). Тоді, з урахуванням (8), (9), а також рівності нулю $\frac{\partial \Pi_1}{\partial v_1}$ і $\frac{\partial \Pi_2}{\partial v_2}$, рівновагу дуополії за Штакельбергом для випадку першого підприємства-лідера знаходимо за формулами:

$$\begin{aligned} q_1 &= [a - 2c_1(v_1) + c_2(v_2)]/2b, \\ q_2 &= [a + 2c_1(v_1) - 3c_2(v_2)]/4b, \\ q_1 &= -1/c_1'(v_1), \\ q_2 &= -1/c_2'(v_2). \end{aligned}$$

У ситуації, коли друге підприємство виступає в якості лідера, отримаємо наступну систему рівнянь для знаходження рівноваги за Штакельбергом:

$$\begin{aligned} q_1 &= [a - 3c_1(v_1) + 2c_2(v_2)]/4b, \\ q_2 &= [a + c_1(v_1) - 2c_2(v_2)]/2b, \\ q_1 &= -1/c_1'(v_1), \\ q_2 &= -1/c_2'(v_2). \end{aligned}$$

Якщо функції $c_i(v_i) = c_{0i} - k_i v_i$, то рівновагу за Штакельбергом для випадку, коли лідером є перше підприємство, можна знайти, розв'язавши систему рівнянь:

$$\begin{cases} [a - 2(c_{01} - k_1 v_1) + c_{02} - k_2 v_2]/2b = 1/k_1, \\ [a + 2(c_{01} - k_1 v_1) - 3(c_{02} - k_2 v_2)]/4b = 1/k_2. \end{cases}$$

Таким чином, отримаємо:

$$\begin{aligned} q_1 &= 1/k_1, \\ q_2 &= 1/k_2, \\ v_1 &= (c_{01} + 3b/2k_1 + b/k_2 - a)/k_1, \\ v_2 &= (c_{02} + b/k_1 + 2b/k_2 - a)/k_2. \end{aligned}$$

У випадку, коли лідером є друге підприємство, значення обсягів виробництва та інвестицій будуть наступними:

$$\begin{aligned} q_1 &= 1/k_1, \\ q_2 &= 1/k_2, \\ v_1 &= (c_{01} + 2b/k_1 + b/k_2 - a)/k_1, \\ v_2 &= (c_{02} + b/k_1 + 3b/2k_2 - a)/k_2. \end{aligned}$$

Проведемо обчислення для знаходження планів випуску продукції (q_1 і q_2) та інвестиційних планів підприємств (v_1 і v_2) для різних варіантів за Курно і Штакельбергом, припускаючи, що витрати на виробництво одиниці продукції задані формулами:

$$c_i(v_i) = \frac{c_{0i}}{(1 + k_i v_i)}.$$

Вихідними даними для задачі будуть значення максимально можливої ціни на продукцію (a), параметра, який визначає еластичність попиту (b), постійних витрати підприємств на виробництво (d_1 і d_2), значення витрат для застарілої технології (c_{01} та c_{02}) і коефіцієнти, які характеризують ступінь ефективності інновацій (k_1 і k_2).

Необхідні для розрахунків значення представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Вхідні дані для розрахунку

Умовне позначення	Значення параметру	Умовне позначення	Значення параметру	Умовне позначення	Значення параметру	Умовне позначення	Значення параметру
a	50,0	d_1	155,0	c_{01}	20,0	k_1	0,025
b	0,15	d_2	120,0	c_{02}	19,0	k_2	0,04

У табл. 2 і табл. 3 наведені результати розрахунків, виконаних за допомогою пакета Excel.

Таблиця 2

Результати розрахунку параметрів управління

Умовне позначення	Рівновага за Курно		Рівновага за Штакельбергом (лідер – перше підприємство)		Рівновага за Штакельбергом (лідер – друге підприємство)	
	Перше підприємство	Друге підприємство	Перше підприємство	Друге підприємство	Перше підприємство	Друге підприємство
q_i , од.	103,4	108,0	160,0	78,5	72,3	166,5
v_i , гр. од.	247,6	201,5	317,7	168,1	200,3	256,2

Таблиця 3

Прибуток підприємств

Варіанти	Прибуток, гр. од.		
	Перше підприємство	Друге підприємство	Загальний прибуток
Рівновага за Курно	1201,4	1427,2	2625,6
Рівновага за Штакельбергом (лідер – перше підприємство)	1446,3	636,0	2082,2
Рівновага за Штакельбергом (лідер – друге підприємство)	429,3	1702,7	2132,0

Як видно з табл. 2 і табл. 3, позиція лідера за Штакельбергом краща для підприємства, ніж в моделі Курно, а оптимальний випуск і прибуток послідовника менші, ніж у лідера. Наприклад, перше підприємство, виступаючи в якості лідера, отримає прибуток 1446,3 грошових одиниць, що на 244,9 грошових одиниць більше за значення його прибутку за Курно. Якщо ж перше підприємство буде виступати в якості послідовника, його прибуток зменшиться на 772,1 грошових одиниць в порівнянні з рівновагою за Курно.

Таблиця 4

Прибуток підприємств з врахуванням і без врахування інвестиційних вкладень

Варіант	Прибуток, гр. од.			
	Перше підприємство		Друге підприємство	
	з інвестиціями	без інвестицій	з інвестиціями	без інвестицій
Рівновага за Курно	1201,4	468,0	1427,2	638,5
Рівновага за Штакельбергом (лідер – перше підприємство)	1446,3	545,9	636,0	333,8
Рівновага за Штакельбергом (лідер – друге підприємство)	429,3	171,7	1702,7	733,3

Однак при цьому сумарний обсяг випуску двох підприємств у випадку моделі Курно (211,4 одиниць продукції) менший за сумарний випуск за Штакельбергом (238,5 одиниць), а сумарний прибуток більший (2625,6 грошових одиниць проти 2082,2 і 2132,0 грошових одиниць відповідно). Розміри інвестицій в моделі Курно (449,1 грошових одиниць сумарно) менші, ніж за Штакельбергом (485,8 і 456,5 грошових одиниць).

Покажемо є також порівняння значень прибутку підприємств з урахуванням інвестиційних вкладень в технології і без них.

Табл. 4 містить дані про розміри прибутку двох підприємств до і після інвестицій в реалізацію технологічних новацій.

Розрахунки показують, що прибутки підприємств для кожного з варіантів розрахунків (за Курно і за Штакельбергом) при впровадженні інновацій зросли в 1,9–2,6 рази.

Висновки. Проведені дослідження дозволили знайти рівноважні рішення для підприємств, які входять до конкуруючих ланцюгів поставок з урахуванням їх інноваційної діяльності, яка полягає в технологічних нововведеннях на підприємствах. Для врахування інноваційної активності вважалося, що виробничі витрати підприємств знаходяться в зворотній залежності від розміру інноваційних інвестицій. Розроблена модель дозволила визначити рівноважні рішення дуополії за Курно, коли підприємства приймають рішення про випуск продукції одночасно і незалежно одне від одного, і за Штакельбергом, коли один виробник вважає, що конкурент буде вести себе як дуополіст Курно. Проведені розрахунки показали, що інвестиційні вкладення дозволяють збільшити розмір прибутку і конкурентоспроможність промислових підприємств.

Отримані вище результати припускають подальше узагальнення в декількох напрямках, наприклад:

- для динамічного випадку (наприклад, знаходження рівноваги за Бертрамом);
- для більш складних конфігурацій ланцюгів поставок.

Література

1. Федулова Л. Инновационное развитие: эволюция взглядов и проблемы современного понимания / Л. Федулова // Экономическая теория. – 2013. – № 2. – С. 28–45.
2. Малиновский Д. А. Моделирование и анализ дуополии в конкурентной среде системы «промышленное предприятие - дистрибутивная сеть» / Д. А. Малиновский // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 40. – С. 163–176.
3. Постан М. Я. О некоторых задачах, связанных с использованием методов исследования операций в теории ценовой конкуренции / М. Я. Постан // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю економіко-правового факультету Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. Одеса 14–15 вересня 2018 р. – С. 169–173.
4. Kurudzhi Yu., Moskvichenko I., Postan M. Method of finding equilibrium solutions for duopoly of supply chains taking into account the innovative activity of enterprises. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. 2017. № 3/4(87). P. 25–30.
5. Brandimarte P., Zotteri G. Introduction to distribution logistics. Wiley, NY, 2007. 253 p.
6. Postan M. Ya., Morozova I. V., Dashkovskiy S. N. Dynamic Optimization Model for Planning of Integrated Logistical System Functioning. Proc. of 3d Intl. Conf. "Dynamics in Logistics" LDIC2012. Berlin: Springer, 2014. P. 291–300.
7. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория / М. Интрилигатор. – М. : Айрис-Пресс, 2002. – 576 с.
8. Воевудський Є.М. Конкуренція та інтеграція у моделі логістичної системи / Є. М. Воевудський, А. М. Холоденко // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем : зб. наук. праць. 2003. – Вип. 5. – С. 5–34.
9. Холоденко А. М. Вертикальная интеграция в логистической цепочке поставок / А. М. Холоденко, В. А. Сударев // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем : зб. наук. праць. – 2004. – Вип. 7. – С. 208–221.
10. Портер М. Конкурентная стратегия / М. Портер. – Изд. 3-е. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.

References

1. Fedulova L. Innovacionnoe razvitiye: evolyuciya vzglyadov i problemy sovremennogo ponimaniya / L. Fedulova // Ekonomicheskaya teoriya. – 2013. – № 2. – С. 28–45.
2. Malinovskiy D. A. Modelirovaniye i analiz duopolii v konkurentnoy srede sistemy «promyshlennoye predpriyatiye - distributivnaya set» / D. A. Malinovskiy // Rozvitok metodiv upravlinnya ta gospodaryuvannya na transporti : zb. nauk. prac. – 2012. – Vip. 40. – С. 163–176.
3. Postan M. Ya. O nekotorykh zadachah, svyazannykh s ispolzovaniem metodov issledovaniya operacij v teorii cenovoy konkurencii / M. Ya. Postan // Materiali Mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi konferenciyi, prisvyachenoyi 20-richchyu ekonomiko-pravovogo fakultetu Odeskogo nacionalnogo universitetu im. I.I. Mechnikova. Odesa 14–15 veresnya 2018 r. – С. 169–173.
4. Kurudzhi Yu., Moskvichenko I., Postan M. Method of finding equilibrium solutions for duopoly of supply chains taking into account the innovative activity of enterprises. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. 2017. № 3/4(87). P. 25–30.
5. Brandimarte P., Zotteri G. Introduction to distribution logistics. Wiley, NY, 2007. 253 p.
6. Postan M. Ya., Morozova I. V., Dashkovskiy S. N. Dynamic Optimization Model for Planning of Integrated Logistical System Functioning. Proc. of 3d Intl. Conf. "Dynamics in Logistics" LDIC2012. Berlin: Springer, 2014. P. 291–300.
7. Intriligator M. Matematicheskie metody optimizatsii i ekonomicheskaya teoriya / M. Intriligator. – М. : Ajris-Press, 2002. – 576 s.
8. Voievudskiy Ye.M. Konkurentsia ta intehtatsia u modeli lohistychnoi systemy / Ye. M. Voievudskiy, A. M. Kholodenko // Metody ta zasoby upravlinnya rozvytkom transportnykh system : zb. nauk. prats. 2003. – Vyp. 5. – С. 5–34.
9. Holodenko A. M. Vertikalnaya integratsiya v logisticheskoy cepochke postavok / A. M. Holodenko, V. A. Sudarev // Metody ta zasoby upravlinnya rozvytkom transportnih sistem : zb. nauk. prac. – 2004. – Vip. 7. – С. 208–221.
10. Porter M. Konkurentnaya strategiya / M. Porter. – Izd. 3-e. – М. : Alpina Biznes Buks, 2007. – 453 s.

Рецензія/Peer review : 27.02.2020

Надрукована/Printed : 11.02.2020
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-12

МАСЛЮК І. О.

Чернігівський національний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВО НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

В статті проведено аналіз та узагальнення дефініційного визначення терміну «інвестиційний потенціал» та здійснена спроба запропонувати авторське визначення шляхом розкриття його взаємозв'язку із суміжними категоріями (інвестиційна політика, інвестиційний клімат, інвестиційна активність, інвестиційна привабливість) та визначено його роль у забезпеченні ефективного соціально-економічного розвитку країни, що на відмінну від існуючих підходів дає змогу розглядати інвестиційний потенціал як якісну характеристику національної економіки, котра визначає специфіку розгортання відтворювальних процесів на мезо- та макрорівнях. Виділено особливості розвитку інвестиційного потенціалу сільськогосподарського виробництва України в умовах фінансово нестабільної економіки. Виявлено та розкрито основні проблеми інвестиційного забезпечення сільського господарства, а саме погіршення умов для діяльності сільськогосподарських виробників, посилення ризиків, очікування інвесторів на подальше зниження рівня окупності витрат щодо їх проєктів, високі ставки за інвестиційними кредитами, відсутність дієвої державної політики щодо підтримки сільськогосподарських виробників, втрата більшістю національних агрокомпаній довіри на фондових ринках, недостатньо ефективний інвестиційний менеджмент агрохолдингів тощо. Проаналізовано обсяг іноземних інвестицій в економіку України та капітальних інвестицій за видами економічної діяльності, виділено умови кредитування за програмою «Доступні кредити 5-7-9%» для сільськогосподарських виробників. Виділено позитивні та негативні наслідки законопроєкту про зняття мораторію на продаж землі, що говорить, в першу чергу, про вільне розпорядження своєю власністю, виведення з тіні обробітку землі, ввівши мінімальне податкове навантаження.

Ключові слова: сільське господарство, інвестиційний потенціал, особливості інвестування, інвестиційна діяльність, сільськогосподарські підприємства.

MASLIUK I.

Chernihiv National University of Technology

PECULIARITIES OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT POTENTIAL OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE CONDITIONS OF FINANCIALLY UNSTABLE ECONOMY OF THE COUNTRY

In the article the analysis and synthesis of defining the definition of the term investment potential and made an attempt to offer the author's definition of it by disclosing its relationship with the adjacent categories (investment policy, investment climate, investment activity, investment attractiveness) and defined its role in ensuring effective socio-economic development of the country, different from the existing approaches allows to consider the investment potential as a quality characteristic of the national economy, which determines the specifics of the deployment of reproductive processes at the meso and macro levels. The features of development of investment potential of agricultural production of Ukraine in the conditions of unstable financial economy. Identified and disclosed the basic problems of investment support to agriculture, namely the deterioration of conditions for agricultural producers, increased risks, investors' expectations for further decrease in the level of investment in their project, high interest rates on investment credits, the absence of an effective state policy to support agricultural producers, the loss of most national agricultural companies confidence in the stock markets, a lack of effective investment management of agricultural holdings and the like. Analyzed the volume of foreign investments in the Ukrainian economy and capital investments by types of economic activity, the conditions of lending under the program "Affordable loans 5-7-9%" for agricultural producers. Highlighted positive and negative effects of the bill on the lifting of the moratorium on land sales, says that, first and foremost, on the free disposal of their property, the elimination of the shadows cultivation of land, by entering minimal tax burden.

Keywords: agriculture, investment potential, investment features, investment activities, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання вимагають від вітчизняних підприємств постійно знаходитись на конкурентному рівні, розробляючи ефективні стратегії розвитку. Їх реалізація потребує ґрунтовної оцінки інвестиційного потенціалу підприємства, що дозволяє виявити власні можливості для досягнення цілей та обсяг необхідних зовнішніх залучень. Тому завдання формування єдиного підходу до визначення та оцінки інвестиційного потенціалу підприємства в умовах нестабільної економіки є важливим, і першим кроком у його вирішенні є правильне розуміння сутності даного поняття. При цьому надзвичайно важливо і актуально встановити, які саме фінансові ресурси можна віднести до джерел національного інвестиційного потенціалу, провести їх аналіз і класифікацію та визначити шляхи інтенсивнішого використання національних інвестиційних можливостей, що дозволить розширити спроможності фінансування інвестиційних потреб та визначити вектор державної політики у цьому напрямку.

Аналіз останніх джерел. Фундаментальний науковий аналіз процесу управління інвестиційною діяльністю в умовах ринкової економіки здійснили Л. Дж. Гітман, М. Д. Джонк, Дж. Кейнс, Т. Ман, М. Портер, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, І. Фішер, У. Шарп, Й. Шумпетер та ін. Вітчизняні науковці

І. Бланк, А. Пересада, В. Просяник, П. Саблук, В. Федоренко, О. Шеремет, О. Шпичак, В. Юрчишин та інші присвятили свої дослідження проблемам інвестування в аграрну галузь України. С. В. Іванов, використовуючи ресурсний підхід до визначення, удосконалив і конкретизував поняття інвестиційного потенціалу. З погляду необхідності управління інвестиційним потенціалом В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин запропонували визначати інвестиційний потенціал як здатність досягти бажаного результату через реалізацію та управління інвестиційними можливостями, що містяться в інвестиційних ресурсах.

Метою роботи є дослідження особливостей розвитку інвестиційного потенціалу сільськогосподарського виробництва країни в умовах фінансово нестабільної економіки, здійснення аналізу наявних проблем, з'ясування причини недостатнього інвестування аграрної галузі України.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційний потенціал України полягає в її географічних і кліматичних особливостях, а також в обсязі внутрішнього споживчого ринку, в рівні кваліфікації вітчизняних трудових ресурсів та можливостях національних базових галузей (металургійний, машинобудівний, хімічний та агропромисловий комплекси). Вигідне розташування дає українській державі унікальні можливості для створення потужних транспортних коридорів, що зв'язують Захід і Схід. Рішення подібної комунікаційної задачі може автоматично привернути мільярди інвестицій у вітчизняну економіку.

Єдине, що для цього потрібно – це внутрішня політична стабільність, стійкі, прагматично взаємовигідні відносини ЄЕС та іншими країнами, а також законодавство, що захищає інтереси інвестора від свавілля місцевих чиновників і рейдерських атак. Можливості ефективного здійснення інвестиційної діяльності значною мірою визначаються інвестиційним потенціалом та інвестиційною привабливістю об'єктів і суб'єктів інвестування.

Інвестиційний потенціал країни трактується як сума двох складових: національного багатства, що накопичене суспільством на момент оцінювання потенціалу, та валового продукту поточного періоду, а саме, тієї його частини, яка спрямовується на заощадження. Іванов С. В. [1], використовуючи ресурсний підхід до визначення, удосконалив і конкретизував поняття інвестиційного потенціалу – це сукупність ресурсів, факторів та умов для інвестування. Тобто визначення відображає величину матеріальних, нематеріальних, фінансових та інших інвестиційних ресурсів, які можуть бути використані для відтворення і розвитку підприємств.

Сутність та взаємозв'язок понять «потенціал», «інвестиції», «інвестиційний потенціал», «інвестиційна діяльність», «інвестиційні ресурси» наведені на рис. 1.



Рис. 1. Концептуалізація поняття "інвестиційний потенціал" *

* – побудовано автором на основі узагальнення наукових праць [1–7]

Таким чином, «інвестиційний потенціал» визначаємо шляхом розкриття його взаємозв'язку із суміжними категоріями (інвестиційна політика, інвестиційний клімат, інвестиційна активність, інвестиційна привабливість) та визначаємо його роль у забезпеченні ефективного соціально-економічного розвитку країни, що на відміну від існуючих підходів дає змогу розглядати інвестиційний потенціал як якісну характеристику національної економіки, котра визначає специфіку розгортання відтворювальних процесів на мезо- та макрорівнях.

Інвестиційний потенціал включає: гуманітарний потенціал, основою якого є інтелектуальний потенціал з достатньою методологічною базою його функціонування, достатнім ресурсно-сировинним, виробничим, споживчим, інфраструктурним потенціалом з достатньо сприятливою їх взаємодією і адекватним розвитком його складових частин.

На сьогодні активізація процесу інвестування є одним із найважливіших шляхів виходу з економічної кризи, здійснення необхідних структурних зрушень у народному господарстві, пришвидшення темпів технічного прогресу, покращення якісних показників господарської діяльності.

Для сільського господарства України необхідність в інвестиціях є вкрай необхідною, а тому важливо забезпечити мобілізацію всіх можливих інвестиційних ресурсів. До методів фінансування інвестицій відносять:

1. Самофінансування за рахунок власних коштів, створених на базі таких джерел, як амортизаційні відрахування та отриманий прибуток. Це основне джерело капітальних вкладень у світі.

2. Акціонування – залучення інвестиційних ресурсів за допомогою випуску цінних паперів, зокрема акцій.

3. Кредитування – одержання позик від фінансових інституцій за рахунок випуску облігаційних позик або за рахунок фінансового лізингу.

4. Пайове фінансування – здійснюється приватними інвесторами.

5. Пряме іноземне інвестування [8, с. 68–71].

Аналіз даних динаміки обсягів капітальних інвестицій демонструє їх зниження з 2016 року, і за чотири роки воно сягнуло 4,35% (таблиця 1). Існує безліч причин уповільнення інвестиційної діяльності сільськогосподарських виробників, абсолютна частка капітальних інвестицій яких здійснюється за рахунок власних джерел фінансування. Зокрема це загальне погіршення умов для цієї діяльності, посилення ризиків, очікування інвесторів на подальше зниження рівня окупності витрат по їх проєктах, високі ставки по інвестиційних кредитах, відсутність дієвої державної політики щодо підтримки сільськогосподарських виробників, втрата більшістю національних агрокомпаній довіри на фондових ринках, недостатньо ефективний інвестиційний менеджмент агрохолдингів тощо. У серпні 2019 року кредити малих і середніх підприємств становили близько 56,2% від кредитного портфелю корпоративному сектору, з них середні – 24,2%, малі – 9,8%, мікро – 22,2%. Кредити, надані контрагентам, які є частиною бізнес-групи, в малих та середніх підприємствах становлять 77,2%, а кредити ФОП надаються переважно непов'язаним з бізнес-групами контрагентам (86,1%) [9].

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2016–2019 р.*

Вид економічної діяльності	2016	2017	2018	2019
Сільське, лісове та рибне господарство	45042,4	57804,7	65901,1	55254,2
Усього	326163,7	412812,7	526341,8	584448,6
Частка в загальних інвестиціях, %	13,80	14,00	12,52	9,45

*складено автором за даними звіту Державної служби статистики України [9]

Існує нова програма «Доступні кредити 5–7–9 %» ініційована Президентом України та Кабінетом Міністрів України з метою широкої державної підтримки інвестиційних проєктів для українських мікро- та малих підприємств. Діятимуть три можливі ставки кредитування – 5 %, 7 % або 9 %, які залежатимуть від розміру бізнесу (до 25 млн грн річної виручки або від 25 до 50 млн грн) та строку його діяльності (до 12 місяців, більше 12 місяців). Додатково ставка кредитування знижуватиметься на 0,5 % річних за кожного найманого працівника, але не менше ніж до 5 % річних (табл. 2). Кредитування здійснюватиметься банками-партнерами програми.

Таблиця 2

Умови кредитування за програмою «Доступні кредити 5–7–9 %» *

5 % річних	7 % річних	9 % річних
Умови кредиту		
Для бізнесу з річним доходом до 25 млн грн	Для бізнесу з річним доходом до 25 млн грн	Для бізнесу з річним доходом від 25 млн грн до 50 млн грн
За умови найму не менше 2 нових працівників протягом одного кварталу	Створення нових робочих місць не є обов'язковою умовою	За кожне нове робоче місце відсоткова ставка зменшується на 0,5 % річних, але не менше 5 % річних
Строк валютування: 5 років		
Валюта кредитування: гривня		

*складено автором

За умовами Програми можна отримати до 1,5 млн грн кредиту строком до 5 років, кредитне фінансування має бути спрямоване підприємцями-учасниками виключно на купівлю або модернізацію основних засобів, а також на ремонт або реконструкцію виробничих приміщень. Ця програма сприятиме розширенню діяльності мікро- та малого бізнесу, їхньому виходу з «тіньового» сектору економіки, створенню нових робочих місць, імпортозаміщенню та поверненню трудових мігрантів. Також передбачається можливість для підприємців пройти безкоштовне навчання, щоб підвищити свої бізнес-компетенції та покращити перспективу створення успішного бізнес-проєкту.

Якщо проаналізувати географічну структуру прямих іноземних інвестицій, то можна побачити, що найбільша їх частка припадає на офшорні країни, такі як Кіпр та Нідерланди. За даними Державної служби статистики [9] найбільшими країнами-інвесторами в Україну станом на 2019 рік є: Кіпр – 761 млн дол., Нідерланди – 438 млн дол., РФ – 220 млн дол., Швейцарія – 133 млн дол., Німеччина – 89,9 млн дол. В

рахунок йде акціонерний капітал іноземних резидентів в економіці. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій з початку року становить 1,81 млрд дол. (рис. 2).

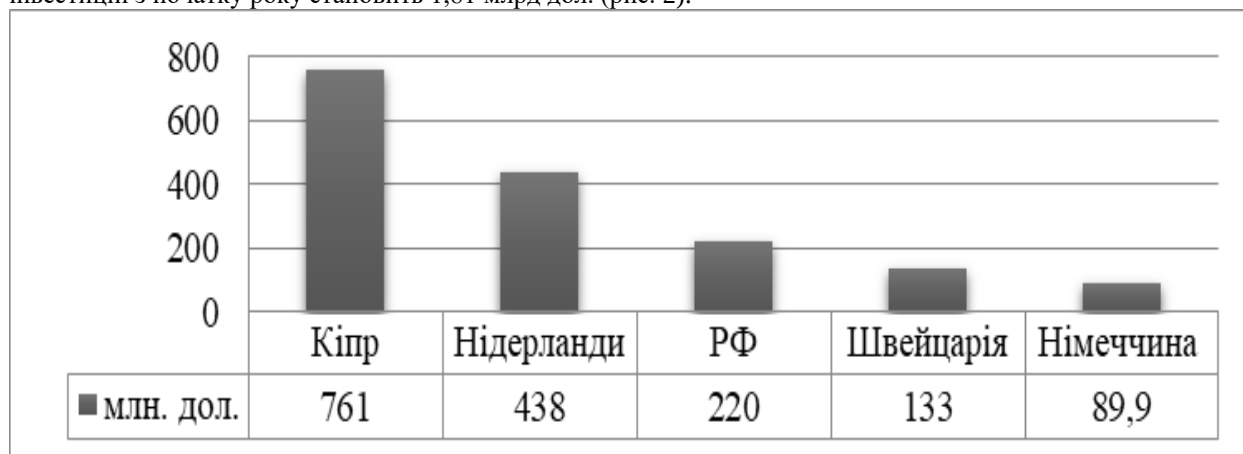


Рис. 2. Обсяг іноземних інвестицій в економіку України за 2019 р.

Всього нараховано 34,7 млрд дол. іноземних інвестицій в економіку України. З них 78 %, або 27,2 млрд дол. припадає на країни ЄС. Найбільше інвестують у промисловість – 32,9 %, оптову та роздрібну торгівлю – 16,2 %, фінансову та страхову діяльність – 12,9 %, операції з нерухомістю – 12,9 %, професійну, наукову та технічну діяльність – 6,5 %. Що з стосується сфери ІТ, то у сферу «Інформації і телекомунікацій» за 2019 рік інвестували 22 млн дол., а за весь час – 2,2 млрд дол., або 6,5 % від загального обсягу ПІІ.

31 березня 2020 року депутати ухвалили законопроект, який запроваджує ринок земель. Закон про зняття мораторію на продаж говорить, в першу чергу, про вільне розпорядження своєю власністю, виведення з тіні обробіток 12 млн га землі, ввівши мінімальне податкове навантаження 1 га, за рахунок збільшення конкуренції підняття ціни купівлі. Також перед власниками земель (7 млн осіб) з'являється можливість розпоряджатись своїми землями – продавати, заставляти під отримання кредиту тощо, а в країні живе 40 млн осіб і решта 33 млн осіб вважають цей закон невірним, тому що ще не отримали землю і вважають, що її викуплять іноземці. Закон не говорить про те, що земля має стати товаром, в першу чергу, земля має стати активом – прозорим і зрозумілим, який приносить гроші тим, хто нею володіє, і тим, хто її обробляє. З тим фермери можуть викупити надані їм у постійне користування чи на праві довічного успадкованого володіння землі за ціною нормативно грошової оцінки з розстрочкою на 5 років. Також вказані обмеження на придбання землі: не більше 0,5 % земель країни, 8 % області, 35 % ОТГ. А це надасть реальної економічної ефективності, іноземного інвестора у вигляді розміру іноземних прямих інвестицій в товарне сільськогосподарське виробництво в Україні. Півтора роки аграрії не зможуть викупити свої 100 га, так як у них не буде ні грошей, ні можливості, тому що пандемія коронавірусу зруйнує економічне життя кожної країни мінімум на 2–3 роки й якраз ці півтора роки потрапляють в цей час, коли нашим аграріям надається це право.

Так як закон не створює передумов для розвитку фермерства, в першу чергу, країна втрачає ресурс, втрачаються мільйони робочих місць фермерів. В цьому законі не можуть іноземні юридичні особи володіти землею, вже в редакції, яка буде діяти з 1 липня 2020 року закладено, що володіти землею можуть іноземні банки, а це означає, що на ринок буде запущено капітал, який безмежний та, який точно захлисне наших фермерів, які не зможуть з цим капіталом навіть приблизно конкурувати, а цим самим ми віддаємо прибуток, який народжує земля. Майже 40 % землі були в тіньовому обігу, тобто використовувалися не за призначенням, а це означає, що державі не сплачувалися належні податки, вирощувалась продукція та продавалась за готівку і вся ця земля залишалась у тіні. Коли іноземні або об'єднані з іноземними корпорації будуть вирощувати в Україні свої врожаї, а не українські, то вони і податки будуть сплачувати не Україні, а на своїй території. Тому дуже важко зробити цей закон в Україні реальністю. На зараз ніхто точно не може відповісти, скільки угідь залишилося в державній власності [10, с. 95]. Якщо пайщики будуть мати бажання продати землю, то варто зробити за моделлю Франції, потрібно створити державну агенцію або державний земельний банк, які мають пріоритетне право за ринковою ціною викупити землю у пайщиків в державну власність і здавати фермерам в оренду. І тільки після того, як фермер попрацює якусь кількість років, тільки йому в розстрочку на 20 років продавати цю землю. Тому в умовах світової кризи, потрібно торгувати врожаєм, переробленою сировиною і готовими продуктами харчування і тоді Україна буде заможною країною.

Аграрна галузь України може здійснити прорив на світовому ринку завдяки тому, що потенціал ще не вичерпано. Важливим завданням залишається створення інноваційного потенціалу, що забезпечить належний рівень конкурентоспроможності продукції сільського господарства, зниження ставок по інвестиційних кредитах, дієва державна політика щодо підтримки сільськогосподарських виробників, ефективний інвестиційний менеджмент агрохолдингів тощо. А надходження прямих інвестицій в сільське

господарство покращить становище та сприятиме впровадженню нових технологій, покращанню якості переробки та зберігання продукції сільського господарства.

Висновки. Гостра інвестиційна проблема для України пов'язана з поверненням інвестицій у грошовій формі. Щоб вкладені у виробництво інвестиції повернулися в грошовій формі і принесли очікуваний прибуток, потрібен певний час. Однак для фінансування бюджету нашої держави гроші потрібні, як правило, невідкладно. Ось головна причина того, що законодавча влада ніяк не зважиться встановити низькі ставки податків для залучення інвестицій, адже фактично це означатиме вилучення коштів із джерел фінансування державного бюджету. Проте усунути цю суперечність необхідно якнайшвидше, інакше інвестиційний процес ще довго не буде «двигуном економічного зростання економіки».

Розгортання процесу інвестування національної економіки в умовах ринкових перетворень потребує відповідного ресурсозабезпечення. Тому одне з чільних місць в процесі вирішення інвестиційної проблеми належить урахуванню всіх існуючих національних інвестиційних можливостей, які потенційно можна акумулювати та у подальшому перерозподілити у напрямку відтворення основного капіталу.

Література

1. Иванов С. В. Инвестиции. Организация управления и финансирование : учебник для вузов / С. В. Иванов. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 2000. – 413 с.
2. Батура О. В. Іноземні інвестиції в системі становлення ринкової економіки України / О. В. Батура, К. В. Комарова. – Д. : Наука і освіта, 2002. – 180 с.
3. Бережна І. Ю. Формування інвестиційного потенціалу у трансформаційній економіці (інституційний підхід) : автореферат дисертації на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / І. Ю. Бережна. – Київ, 2011. – 19 с.
4. Качур Р. Особливості стимулювання інвестиційних процесів у вітчизняній економіці / Р. Качур // Формування ринкової економіки в Україні. – 2012. – Вип. 19. – С. 270–274.
5. Марцин В. С. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України / В. С. Марцин // Актуал. пробл. економіки. – 2007. – № 5. – С. 47–59.
6. Оболенський А. Державне регулювання інвестиційної діяльності / А. Оболенський // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 9. – С. 37–39.
7. Паливода К. В. Капітальні інвестиції (на прикладі житлового будівництва в Україні) : монографія / К. В. Паливода. – К. : Знання, 2011. – 711 с.
8. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2005. – 656 с.
9. Публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrstat.org/uk> та <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Маслюк І. О. Напрями активізації модернізаційних зрушень у сільськогосподарському виробництві України / І. О. Маслюк // Сучасний стан наукових досліджень та технологій в промисловості. – 2019. – № 4 (10). – С. 92–100. – DOI : <https://doi.org/10.30837/2522-9818.2019.10.092>.
11. Свистун Л. А. Перспективи іноземного інвестування в економіку України у контексті загроз її економічній безпеці / Л. А. Свистун, І. О. Мороховець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 18. – С. 483–489.

References

1. Ivanov S. V. Investicii. Organizaciya upravleniya i finansirovanie : uchebnyk dlya vuzov / S. V. Ivanov. – M. : Finansy, YuNITI, 2000. – 413 s.
2. Batura O. V. Inozemni investitsii v systemi stanovlennia rynkovoï ekonomiky Ukrainy / O. V. Batura, K. V. Komarova. – D. : Nauka i osvita, 2002. – 180 s.
3. Berezhna I. Yu. Formuvannia investytsiinoho potentsialu u transformatsiinii ekonomitsi (instytutitsiinii pidkhid) : avtoreferat dysertatsii na zdobuttia nauk. stup. kand. ekon. nauk : spets. 08.00.01 «Ekonomiczna teoriia ta istoriia ekonomichnoi dumky» / I. Yu. Berezhna. – Kyiv, 2011. – 19 s.
4. Kachur R. Osoblyvosti stymuliuvannia investytsiinykh protsesiv u vitchyznianiï ekonomitsi / R. Kachur // Formuvannia rynkovoï ekonomiky v Ukraini. – 2012. – Vyp. 19. – S. 270–274.
5. Martsyn V. S. Udoskonalennia derzhavnoho rehuliuвання investytsiinoï diialnosti v ekonomitsi Ukrainy / V. S. Martsyn // Aktual. probl. ekonomiky. – 2007. – № 5. – S. 47–59.
6. Obolenskyi A. Derzhavne rehuliuвання investytsiinoï diialnosti / A. Obolenskyi // Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy. – 2007. – № 9. – S. 37–39.
7. Palyvoda K. V. Kapitalni investitsii (na prykladi zhytlovoho budivnytstva v Ukraini) : monohrafiia / K. V. Palyvoda. – K. : Znannia, 2011. – 711 s.
8. Blank I. A. Finansovyy menedzhment : [uchebnyy kurs] / I. A. Blank. – 2-e izd., pererab. i dop. – K. : Elga, Nika-Centr, 2005. – 656 s.
9. Publykatsiia dokumentiv Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://ukrstat.org/uk> та <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Masliuk I. O. Napriamy aktyvizatsii modernizatsiinykh zrushen u silskohospodarskomu vyrobnytstvi Ukrainy / I. O. Masliuk // Suchasnyi stan naukovykh doslidzhen ta tekhnolohii v promyslovosti. – 2019. – No 4 (10). – S. 92–100. – DOI : <https://doi.org/10.30837/2522-9818.2019.10.092>.
11. Svystun L. A. Perspektyvy inozemnoho investuvannia v ekonomiku Ukrainy u konteksti zahroz yii ekonomichnii bezpetsi / L. A. Svystun, I. O. Morokhovets // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2017. – Vyp. 18. – S. 483–489.

Рецензія/Peer review : 12.02.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 336.714

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-13

МЕГЕЙ В.В.

Київський національний торговельно-економічний університет

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ

У статті досліджено особливості діяльності інвестиційних фондів зарубіжних країн на сучасному етапі. Розкрито роль та значення інститутів спільного інвестування. Проаналізовано стан глобального функціонування інвестиційних фондів. Досліджено типи та види популярних інвестиційних фондів серед домогосподарств. Розкрито вікову структуру власників інвестиційних фондів у США.

Ключові слова: інвестиції, інститут спільного інвестування, інвестиційний фонд, компанія з управління активами, пайовий інвестиційний фонд, регульовані відкриті інвестиційні фонди.

MEHEI V.

Kyiv National University of Trade and Economics

FOREIGN EXPERIENCE OF JOINT INVESTMENT INSTITUTIONS FUNCTIONING

The article is investigated the peculiarities of the activity of investment funds of foreign countries at the present stage. The role and importance of joint venture institutions is revealed. It has been found that the main advantages of joint investing institutes, from the point of view of investors are the potential for high returns compared to traditional ways of saving and multiplying capital, and less time spent on investment management. Other advantages include diversification of investments, absence of a minimum term of investment (in case of investing in open-end investment funds) and possibility to withdraw the invested funds quickly if necessary. The state of global functioning of investment funds is analyzed. Current trends in the development of investment funds in the world are characterized by an increase in the number of investment funds and an increase in the volume of assets of investment funds. The number of regulated open-ended funds is the leader in Luxembourg, France, Ireland and Germany. Investment funds assets located in the United States are one of the most popular regions in which joint venture institutions operate and find their assets. The countries of Europe rank second among the regions of origin of co-investment institutions and their assets. It is determined that the largest share in the structure of assets of investment funds belongs to the assets of mutual funds and the smallest to the assets of unit trusts. Types and kinds of popular mutual funds among households are investigated. The main tendencies of investment activity in the world are the high level of investment activity of individual investors who own investment funds. It is revealed that small investors are most interested in, as a rule, open-ended investment funds that constantly offer for sale their securities in an effort to raise capital and fulfill the requirements of the owners of securities for their redemption. The age structure of investment fund owners in the US is revealed. It is shown that the largest share among the individuals-contributors was occupied by the generation from 38 to 53 years.

Keywords: investments, joint investing institutes, investment fund, management of assets companies, unit investment fund, regulated open-end investment funds.

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн свідчить, що при ефективному функціонуванні інвестиційних фондів досягається значний економічний ефект. В умовах інституційних трансформацій функціонування фінансового ринку вимагає побудови стабільно функціонуючих інститутів спільного інвестування, які можуть стати ключовим чинником економічного зростання. Інститути спільного інвестування трансформують інвестиції в реальний сектор економіки, спрямовуючи їх на розвиток пріоритетних напрямків економіки. Інвестиційні фонди ефективно акумулюють, використовують та розподіляють інвестиційні ресурси широкого кола суб'єктів інвестиційної діяльності: домашніх господарств, юридичних осіб, зокрема, фінансових установ, нефінансових корпорацій, центральних урядів. Нині для України актуальним є питання активізації діяльності інститутів спільного інвестування на фінансовому ринку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок в розробку теоретико-методологічних засад діяльності інституційних інвесторів зробили такі зарубіжні вчені, як М. Алексєєв, З. Боді, Дж. Вільямс, Р. Габард, Л. Гитман, М. Джонк, М. Йенсен, А. Кейн, Г. Марковіц, А. Маркус, Р. Мертон, П. Самуельсон, Дж. Трейнор, А. Трифа, Ф. Фабозці, Ю. Фама, У. Шарп, М.С. Шоулс та ін. Особливостям діяльності інститутів спільного інвестування присвячено дослідження і вітчизняних науковців: Т. Бороденко [1;2], В. Бутузова, О. Ватаманюка, В. Вергуна [3], А. Камінського, В. Коверди [3], В. Корнєєва, Т. Косової, Д. Леонова [3], О. Любкіна, С. Науменкова, Д. Незнайка [4], Я. Соломки, Г. Соломіної, О. Ступницького, Н. Торопіна, Л. Фурдичка [5], І. Шкури, І. Шпаковича [6], С. Юрія та ін.

Метою статті є вивчення тенденцій функціонування інститутів спільного інвестування у зарубіжних країнах.

Викладення основних результатів дослідження. Посилення інтеграційних процесів, здійснення якісних перетворень у всіх сферах суспільного життя обумовлюють необхідність відповідних трансформацій фінансової системи України [7, с. 5], зокрема, фінансового ринку, невід'ємною складовою частиною якого є інститути спільного інвестування (ICI). ICI є одним із найбільш ефективних механізмів

залучення інвестицій та здійснення інвестиційної діяльності у країнах з високорозвиненою економікою [6, с. 1]. Вони є ефективним інструментом нагромадження значних капіталів, обіг яких забезпечує гармонійний розвиток національної економіки.

Незалежно від національної специфіки, назв та особливостей формування, сучасного регламентування національним законодавством діяльності таких інститутів можна виділити ознаки, за якими вони можуть бути класифіковані. Значення процесу інвестування в економіці будь-якої країни важко переоцінити, адже інвестиції виступають основою усього процесу розширеного суспільного відтворення. В розвинених національних економіках ІСІ, поряд з недержавними пенсійними фондами та страховими компаніями, є одними з найбільш потужних інституціональних інвесторів, які здатні акумулювати кошти населення та трансформувати їх в інвестиційні ресурси. Основними перевагами ІСІ, з точки зору інвесторів, є потенційно висока дохідність, порівняно з традиційними способами збереження та примноження капіталу, та менші витрати часу на управління інвестиціями. Об'єднання коштів багатьох окремих інвесторів дозволяє ІСІ виходити на фондовий ринок та користуватись перевагами великих інституційних інвесторів. Серед інших переваг – диверсифікація інвестицій, відсутність мінімального терміну інвестицій (у випадку вкладання коштів у відкриті інвестиційні фонди) та можливість досить оперативно вилучити вкладені кошти у випадку необхідності.

Спільне інвестування через небанківські фінансово-кредитні установи у вигляді ІСІ відіграють помітну роль у функціонуванні сучасної моделі економічного розвитку. ІСІ як фінансові посередники грошового ринку, здійснюють акумуляцію заощаджень і розміщення їх у дохідні активи, зокрема, у довгострокові у цінні папери та кредити. У розвинених країнах інвестиційні фонди є могутніми фінансовими структурами, розвиток яких безпосередньо пов'язаний з розвитком середнього класу в країні, зі зростанням його заощаджень та інвестиційних уподобань. Якраз через вказані фонди цей клас може зручно і вигідно реалізувати свої інвестиційні можливості. Спільне інвестування пов'язане із функціонуванням інвестиційного ринку, розвитком його видів і сегментів, станом його кон'юнктури [1, с. 110]. Інвестиційні фонди в світі не тільки акумулюють значні капітали та спрямовують їх у пріоритетні галузі економіки, а й виявляють надзвичайно високий рівень адаптації до нестабільного середовища функціонування [1, с. 2]. Найбільш розвиненими осередками та законодавцями світових тенденцій у розвитку спільного інвестування є країни Західної Європи і США [3, с. 6].

Держава за рахунок регуляторної політики може відносно за короткий термін (за прикладом Ірландії) фактично створити потужну індустрію спільного інвестування, яка здатна успішно конкурувати на глобальному рівні. В той же час, і приклад Ірландії з Люксембургом, і досвід «старих» фінансових ринків (на кшталт США та Великобританії), свідчать, що розвиток спільного інвестування безпосередньо пов'язаний з рівнем життя в країні [2, с. 85].

Для вивчення зарубіжного досвіду діяльності інститутів спільного інвестування необхідно проаналізувати кількість інвестиційних фондів у світі, кількість компаній з правління активами, які управляють активами інституційних інвесторів, частки різних типів клієнтів галузі управління активами, активи інвестиційних фондів в управлінні в деяких країнах світу, розподіл активів інвестиційних фондів.

Станом на кінець II кварталу 2019 р. у світі функціонувало 121 038 світових регульованих відкритих фондів, що на 37 256 (30,78 %), більше, ніж у 2008 р. Отже, впродовж 2008 – II кварталу 2019 р. їх кількість зростала. Разом з тим, частка європейських регульованих відкритих інвестиційних фондів зменшилася із 57,56 % до 46,64 %, а їхня кількість збільшилася з 48 221 до 56 452 інвестиційних фондів. Це свідчить про зростання попиту на такі інвестиційні фонди у Європі (рис. 1).

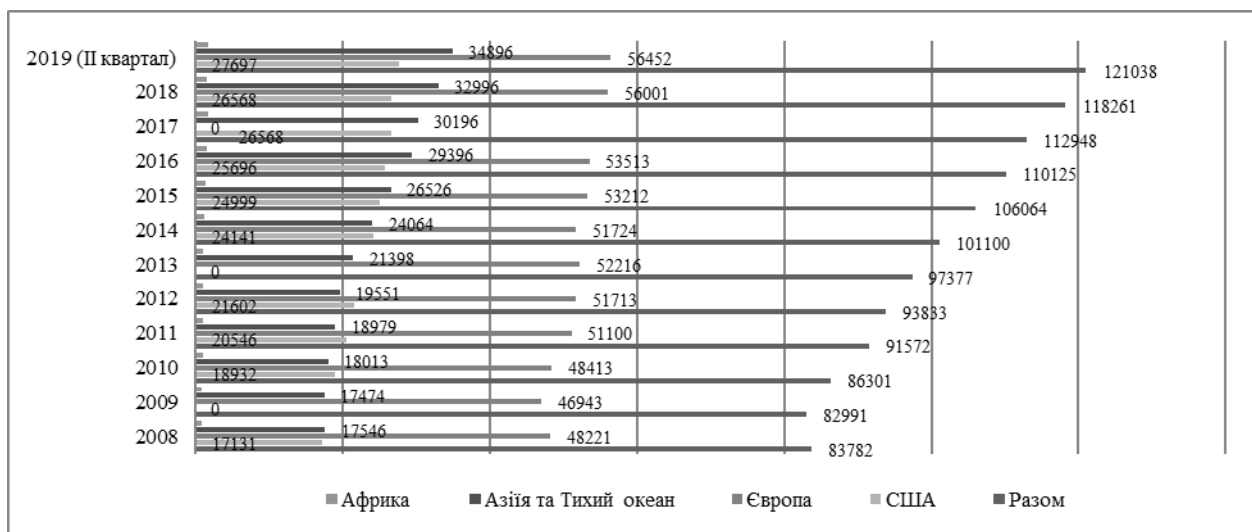


Рис. 1. Динаміка кількості регульованих відкритих інвестиційних фондів у світі за 2008 – II квартал 2019 р.
Джерело: побудовано автором за даними [8]

За даними The Independent Directors Council [8], в регіональному розрізі по Європі у II кварталі 2019 р. за кількістю регульованих відкритих фондів лідером є Люксембург, де зосереджено 14 851 фондів і частка яких складає 12,27 % від загальної кількості таких фондів у світі. Друге місце у Європі за кількістю фондів посідає Франція – 10 779 інвестиційних фондів, частка яких складає 8,91 %. Третє місце посідає Ірландія – 7 528 інвестиційних фондів, четверте Німеччина – 6 246 інвестиційних фондів.

Кількість американських регульованих відкритих інвестиційних фондів у II кварталі 2019 р. зросла, у порівнянні з 2008 р., на 38,15 % і налічувала 27 697 фондів. Частка американських регульованих відкритих інвестиційних фондів у структурі усіх регульованих фондів збільшилася у II кварталі 2019 р., в порівнянні з 2008 р., з 20,45 % до 22,88 %. В регіональному розрізі по Америці у II кварталі 2019 р. за кількістю регульованих відкритих фондів лідером є Бразилія, де зосереджено 10 549 інвестиційних фондів, частка яких складає 8,72 % від загальної кількості таких фондів у світі. Друге місце у Америці за кількістю фондів посідає США – 10 058 фондів, частка яких складала 8,31 %.

Дослідження показують, що розмір ринку регульованих фондів у певній країні чи регіоні залежить від широкого спектру факторів: доступу до добре розвинених ринків капіталу; попиту домогосподарств на добре диверсифіковані інвестиції; сильного та відповідного регулювання фондів та фінансових ринків; наявності структур розподілу, що полегшують доступ до регульованих фондів; регульованих прибутків і витрат фонду, у порівнянні з іншими доступними інвестиційними продуктами; демографічної ситуації; високого або підвищеного рівня економічного розвитку [5].

Протягом 2007–2018 рр. відбулося зростання обсягу активів інвестиційних фондів у Європі із 7,1 трлн EUR у 2007 р. до 12,5 трлн EUR у 2018 р. (або на 76,06%) (рис. 2).

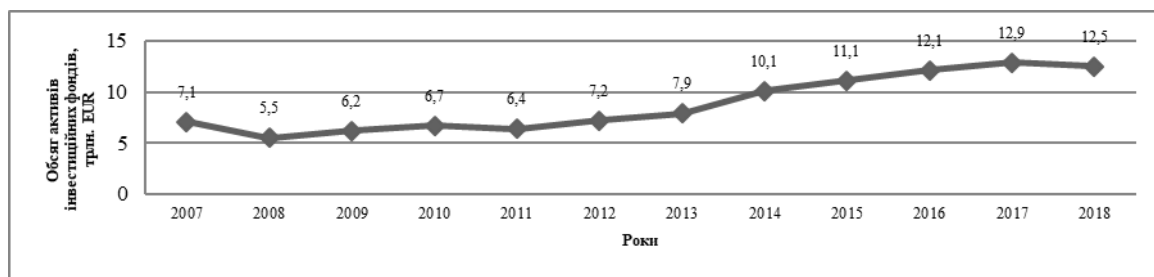


Рис. 2. Динаміка зміни обсягу активів інвестиційних фондів у Європі за 2007–2018 рр., трлн EUR

Джерело: побудовано автором за даними [10]

Обсяг активів інвестиційних фондів у 2018 р. дорівнював 12,5 трлн EUR. Порівняно з 2017 р. обсяг активів зменшився на 0,4 трлн EUR., а в порівнянні з 2007 р. збільшився на 5,4 трлн EUR або у 1,8 разу. Найменший обсяг активів інвестиційних фондів спостерігався у 2008 р., а у 2009 р. знову відбулося збільшення обсягу активів інвестиційних фондів на 0,7 трлн EUR (11,3 %). Разом з цим найбільший обсяг активів інвестиційних фондів спостерігався у 2017 р. – 12,9 трлн EUR.

Активи інвестиційних фондів, які знаходяться у США, є одним із найпопулярніших регіонів функціонування інститутів спільного інвестування та знаходження їх активів. Країни Європи займають друге місце серед регіонів походження інститутів спільного інвестування і знаходження їх активів. Третє місце займає Австралія, четверте – Бразилія, п'яте – Канада, а шосте припадає Японії. На рис. 3 відображено динаміку чистих активів у семи найбільших регіонах світу.

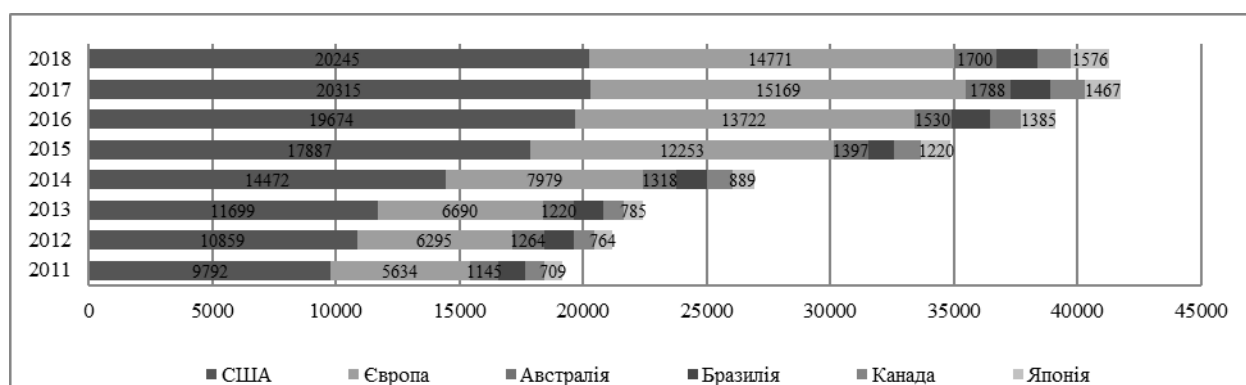


Рис. 3. Географічні тренди у активах інвестиційних фондів протягом 2011–2018 рр., мільйонів EUR

Джерело: побудовано автором за даними [10]

Протягом аналізованого періоду спостерігається тенденція до зростання активів, які зосереджують у США. Згідно з даних рис. 3, обсяг активів інвестиційних фондів, які зосереджувалися у США, зріс з 9 792 млн EUR у 2011 р. до 20 245 млн EUR, або 51,63 %. Разом з цим, активи інвестиційних фондів, які знаходилися у Європі, зростають не стабільно. Частка Японії є найменша, хоча вона збільшилася на 55,01 %.

У 2018 р. найбільший обсяг активів інвестиційних фондів зосереджувався у США – 60 % від загального обсягу активів в управлінні у світі. Загальний обсяг активів інвестиційних фондів, який знаходився у Європі, становив 33,60 %. Згідно з рис. 4, тільки близько 3,82 % активів інвестиційних фондів знаходиться в Японії (рис. 4).

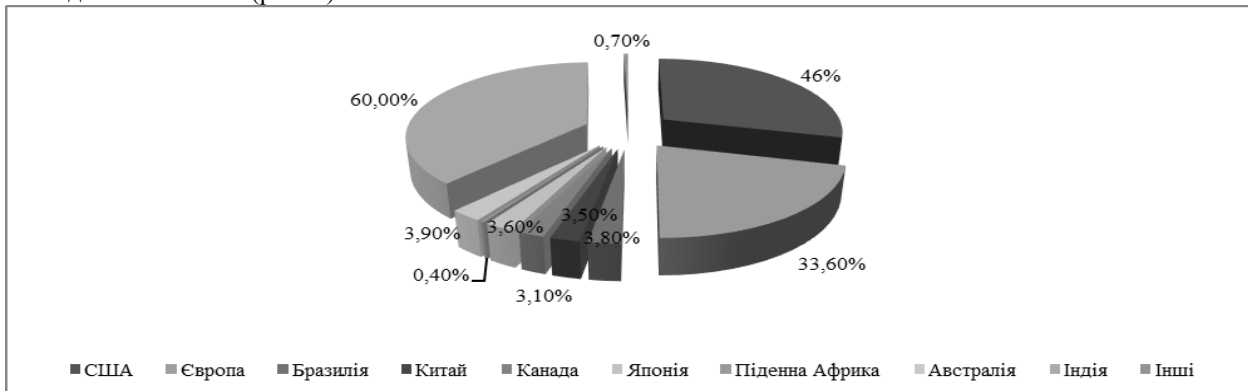


Рис. 4. Географічні тренди у активах інвестиційних фондів на кінець 2018 р., %

Джерело: побудовано автором за даними [10]

На кінець 2017 р. 67 % активів Європейського інвестиційного фонду управлялись у чотирьох країнах Європи – Великобританії, Франції, Німеччині та Швейцарії (рис. 5).

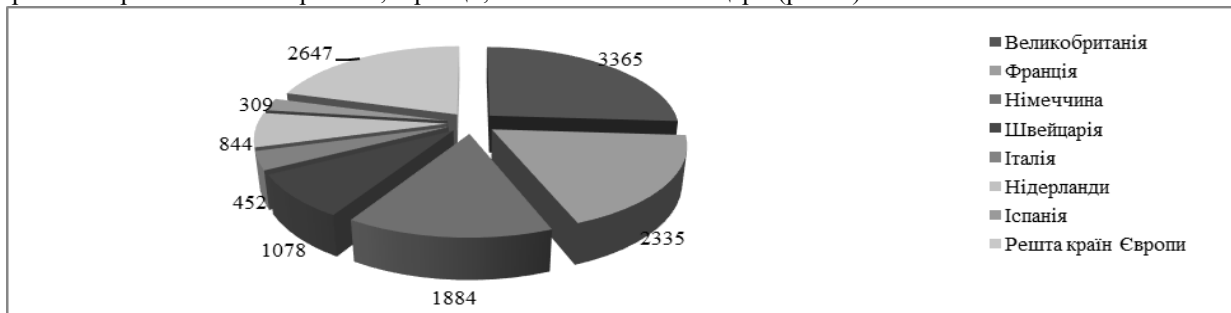


Рис. 5. Географічні тренди у активах інвестиційних фондів на кінець 2017 р., млрд EUR

Джерело: побудовано автором за даними [10]

У 2017 р. найбільшим ринком управління активами у Європі була Великобританія – 3 365 млрд EUR (26,06 %). Друге місце зайняла Франція – 2 335 млрд EUR (18,08 %). Значна кількість активів інвестиційних фондів в управлінні знаходилася і у Німеччині – 1 884 млрд EUR (14,59 %). Дана концентрація відображає досвід вище зазначених країн сфері надання фінансових послуг, а також пул заощаджень.

Необхідно розглянути вкладників коштів в інвестиційні фонди. У Європі клієнтами галузі управління активами є інституційні інвестори та роздрібні клієнти. До групи інституційних інвесторів відносяться пенсійні фонди, страхові компанії, банки, великі корпорації та інші установи. Загалом на ринку спільного інвестування роздрібні клієнти, як правило, є найважливішими клієнтами (рис. 6).

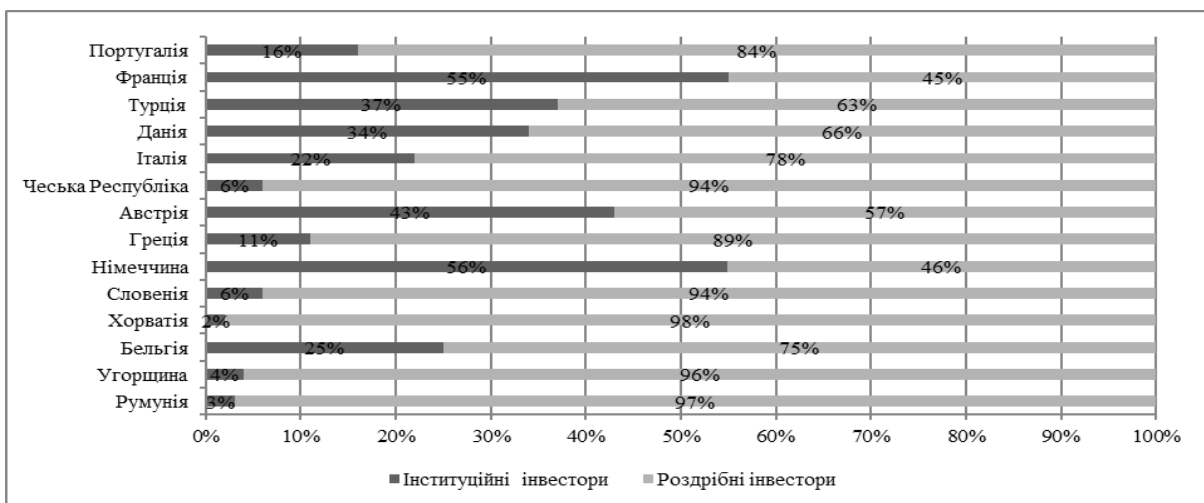


Рис. 6. Частка різних типів клієнтів галузі управління активами у Європі на кінець 2017 р., % від загальної кількості клієнтів

Джерело: побудовано автором за даними [10]

Загалом за останні роки зросла частка роздрібних клієнтів у загальній структурі інвесторів. У 2017 р. найбільша частка роздрібних клієнтів у загальній структурі клієнтів за типами клієнтів була у Хорватії – 98 %, Румунії – 97 %, Угорщині – 96 %, від загальної кількості клієнтів. Найменшу частку у структурі зайняли роздрібні клієнти у Франції – 45 %.

Впродовж останніх років вагому роль на ринку спільного інвестування відіграють страхові компанії та пенсійні фонди як інституційні інвестори (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка грошових коштів, інвестованих інвесторами в інвестиційні фонди,
за типами інвесторів у Європі у 2008–2017 рр.**

Рік	Страхові компанії, пенсійні фонди		Домогосподарства		Інші фінансові посередники		Грошово-фінансові установи, нефінансові корпорації, центральний уряд	
	трлн EUR	%	трлн EUR	%	трлн EUR	%	трлн EUR	%
2008	1,5	31,91	1,5	31,91	0,8	17,02	0,9	19,15
2011	2,5	40,98	1,6	26,23	1,1	18,03	0,9	14,75
2014	3,9	42,39	2,3	25,00	2,0	21,74	1	10,87
2015	4,2	41,58	2,6	25,74	2,2	21,78	1,2	10,89
2016	4,5	42,45	2,6	24,53	2,4	22,64	1,1	10,38
2017	4,9	41,88	2,9	24,79	2,7	23,08	1,2	10,26

Джерело: побудовано автором за даними [10]

У 2017 р. із загального обсягу інвестованих грошових коштів – 41,88 % (4,9 трлн EUR) – складали грошові кошти інвестовані страховими компаніями та пенсійними фондами. Із табл. 1 можемо побачити позитивну тенденцію до зростання обсягу грошових коштів інвестованих страховими компаніями та пенсійними фондами у структурі загального обсягу інвестованих грошових коштів – із 1,5 трлн EUR у 2008 р. до 4,9 трлн EUR у 2017 р. (або у 3,3 рази).

Цілком аргументованою виглядає позиція, що основними споживачами фінансових послуг інвестиційних фондів на сучасному етапі є домогосподарства (фізичні особи) з доходами вище середнього рівня. Саме ця категорія громадян здатна формувати заощадження, які надалі спрямовуються на ринок спільного інвестування [2, с. 89]. Також у 2017 р. порівняно з 2016 р. зріс обсяг інвестованих грошових коштів домогосподарствами у структурі інвестованих грошових коштів, але тільки з 24,53 % до 24,79 %. Станом на кінець 2017 р. порівняно з кінцем 2008 р. обсяг грошових коштів інвестованих домогосподарствами зріс з 1,5 трлн EUR до 2,9 трлн EUR, але у структурі від усіх інвестованих грошових коштів зменшився з 31,91 % до 24,79 %. У структурі усіх інвестованих грошових коштів, зріс обсяг грошових коштів інвестованих грошово-фінансовими установами, не фінансовими корпораціями і центральними урядами з 19,15 % у 2008 р. до 10,26 % у 2017 р., але в той же період зріс обсяг інвестованих грошових коштів іншими посередниками – з 17,02 % до 23,08 %.

На кінець 2017 р. у Європі найбільша частка інвестованих грошових коштів припадала на інвестовані грошові кошти страховими компаніями та пенсійними фондами (4,86 млрд EUR) (рис. 7).

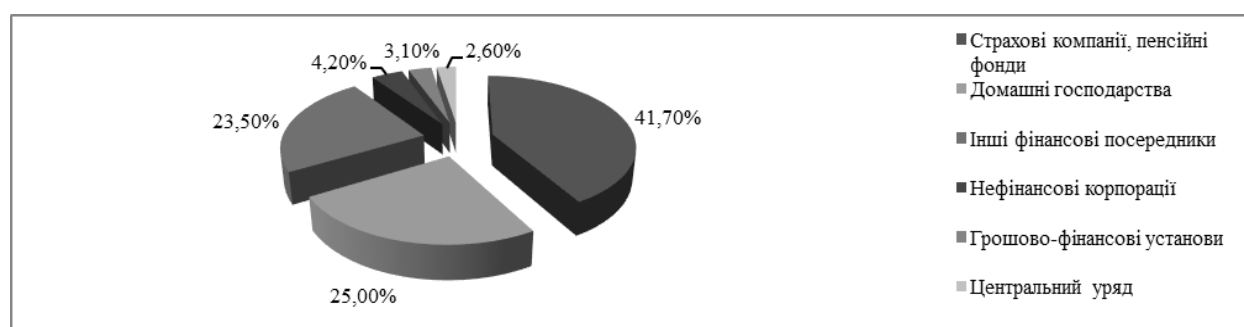


Рис. 7. Розподіл інвестованих грошових коштів категоріями інвесторів у Європі у 2017 р., %

Джерело: побудовано автором за даними [10]

Вага інвестованих грошових коштів домогосподарствами в розмірі усіх інвестованих грошових коштів становила 2,912 млрд EUR, або 25 %. Найменша частка належала інвестованим грошовим коштам центральними урядами – 301 млрд EUR, або 2,60 %. На інвестовані грошові кошти грошово-кредитними установи припадало тільки 3,10 %.

Розглядаючи географічну структуру категорій інвесторів (рис. 8), можна зазначити, що найбільшу частку серед інвесторів займають страхові компанії, пенсійні фонди у Великобританії (1 134 млрд EUR), Нідерландах (831 млрд EUR) та Швеції (275 млрд EUR). Досить значними були домогосподарства у Німеччині (651 млрд EUR), Італії (538 млрд EUR) та Великобританії Люксембурзі (365 млрд EUR).

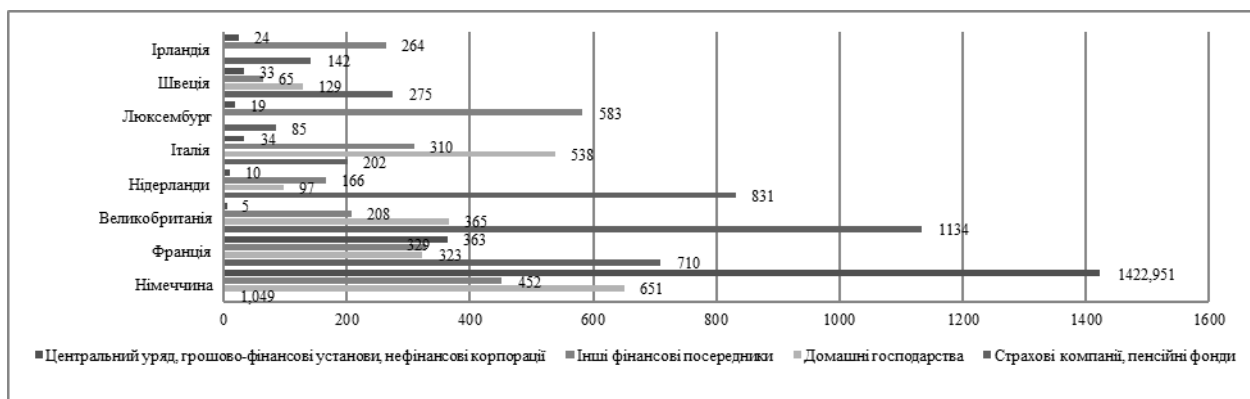


Рис. 8. Розподіл інвесторів інвестиційних фондів за категоріями у деяких країнах Європи у 2017 р., млрд EUR
Джерело: побудовано автором за даними [10]

На нашу думку, необхідно проаналізувати володіння таких інвесторів інвестиційних фондів, як домогосподарства. На кінець 2017 р. найбільшу кількість інвестованих грошових коштів було здійснено інвесторами-домогосподарствами Німеччини – 651 млрд EUR (рис. 9).

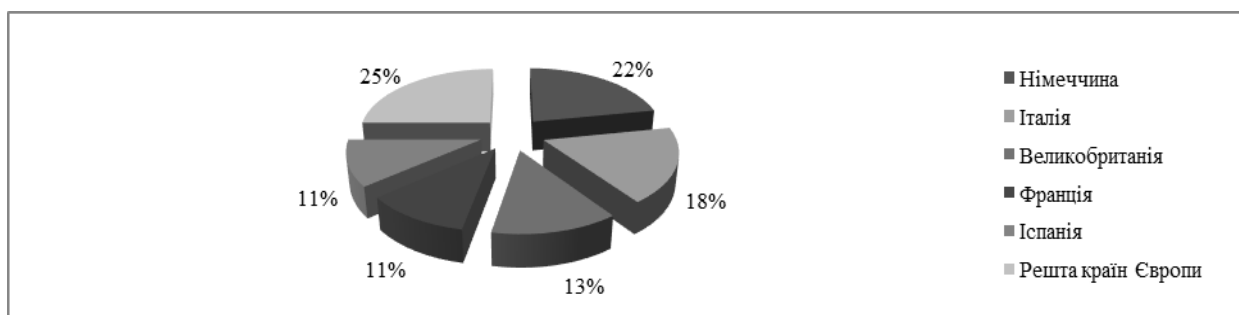


Рис. 9. Розподіл країн Європи, у яких інвестиційними фондами володіли домогосподарства у 2017 р., %
Джерело: побудовано автором за даними [10]

Як видно з рис. 9, значна кількість грошових коштів було інвестовано інвесторами-домогосподарствами у Італії – 538 млрд EUR (18 %), у Великобританії – 365 млрд EUR (13 %), Франції – 323 млрд EUR (11 %), Іспанії – 313 млрд EUR (11 %). Тобто фізичні особи вище зазначених країн мають можливості робити заощадження і активно їх використовувати для вкладання у різноманітні фінансові інструменти.

Інвестиційні компанії поділяються на фонди закритого та відкритого типу. Перші (Publicly Traded Funds) емітують акції, які не викуповуються ними у інвесторів і підлягають обігу на фондовому ринку з погашенням після закінчення терміну діяльності фонду. Оскільки ринкова вартість зростає і знижується в залежності від попиту та пропозиції, ціни паїв цих фондів будуть з премією (у більшості випадків) або зі знижкою від вартості їхніх чистих активів. Другі викуповують акції у інвесторів протягом всього часу існування за ціною, еквівалентною відповідній частці активів компанії. Інша назва відкритих фондів – взаємні (Mutual Funds). Це найпоширеніший тип ІСІ як в Америці, так і в усьому світі. Діяльність взаємних фондів контролюється Комісією з бірж і цінних паперів – Securities and Exchange Commission (SEC) – на підставі закону про цінні папери. Взаємні фонди мають право випускати тільки звичайні акції, дохід за якими для інвестора не можна визначити заздалегідь. Він залежить від успішності керування капіталом фонду. Якщо інвестор бажає, щоб ринкова ціна кожного паю відображала прямо вартість чистих активів фондового портфеля, фонд із відкритим доступом кращий, ніж фонд із закритим доступом. Саме він вносить початковий капітал при створенні трасту (не менше 100 тис. дол. США), в обмін на який отримує відповідний пакет сертифікатів, що розповсюджуються між дрібними інвесторами. Статична структура активів УІТС позбавляла їх можливості реагувати на зміни кон'юнктури ринку, але й захищала від зловживань керуючих активами. Взаємні фонди можуть створюватись кількох видів: траст, партнерство, обмежене партнерство, окремий рахунок. Трастова форма аналогічна будь-якому трасту, тобто інституту, який здійснює управління інвестиційним портфелем або іншим майном за дорученням клієнта. Взаємний фонд, створений в такій формі, управляється радою піклувальників, які захищають інтереси клієнтів фонду. Взаємний фонд у вигляді окремого рахунку створюється як певний самостійний рахунок спонсора компанії, на який перераховуються суми, акумульовані при продажі акцій або пайових сертифікатів взаємного фонду, а також кошти, які вносить спонсор при заснуванні компанії. Коли розмір початкового капіталу сформований, окремий рахунок регулюється відповідно до закону і набуває права юридичної особи. В деяких випадках окремий рахунок може управлятися самостійною радою піклувальників чи директорів. У цьому випадку спонсор діє як консультант з інвестицій і бере на себе функції з продажу сертифікатів та акцій дрібним інвесторам [11, с. 324].

На кінець 2018 р. найбільша частку у структурі активів інвестиційних фондів припала на активи пайових інвестиційних фондів – 17 707 млрд дол. США, або 82,75 %, а найменша – на активи пайових інвестиційних трастів – 70 млрд дол. США, або 0,33 % (рис. 10).



Рис. 10. Динаміка зміни обсягу чистих активів інвестиційних фондів (за видами) у США, млрд дол. США
Джерело: побудовано автором за даними [9]

В останні вісім років спостерігається тенденція до зростання обсягу активів пайових інвестиційних фондів, якими володіють домогосподарства – з 11 831 до 17 707 млрд дол. США (1,5 разу). За аналізований період спостерігається тенденція і до зростання обсягу активів біржових інвестиційних фондів, якими володіли домогосподарства з 992 до 3 371 трлн EUR. З період 2008–2018 рр. не має тенденція до зростання обсягу активів закритих фондів та пайових інвестиційних трастів.

У 2018 р. приблизно 99,5 млн індивідуальних інвесторів володіли взаємними фондами, а на кінець 2018 р. ці ж інвестори утримували 89 % загальних активів пайових фондів безпосередньо або через пенсійні рахунки. Рівень володіння пайовими фондами домогосподарств залишається відносно стійким з 2000 р. Загалом у 2018 р. 43,9 % домогосподарств США, або 56,0 млн (рис. 11).

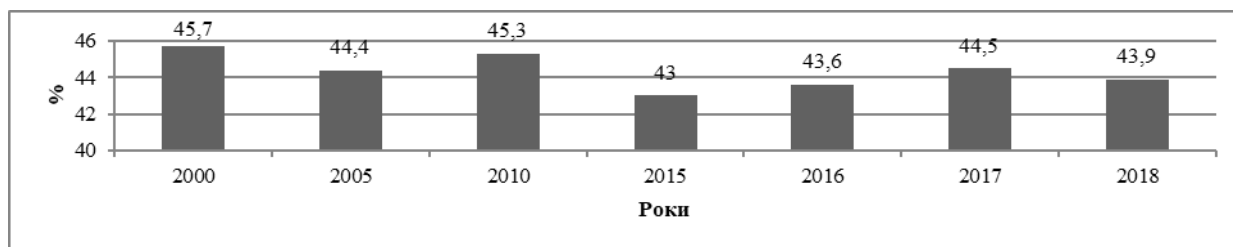


Рис. 11. Динаміка частки домогосподарств, що володіли взаємними фондами в США з 2000 по 2018 р., %
Джерело: побудовано автором за даними [9]

У 2018 р. спостерігалось зниження рівня володіння домогосподарств пайовими фондами на 0,6 %, порівняно з 2017 р. За аналізований період найнижчий рівень володіння пайовими фондами спостерігався у 2015 р. – 43 %. Крім того, частка домогосподарств у загальній структурі інвесторів пайових інвестиційних фондів була найбільшою у 2000 р. – 45 %.

У 2018 р. найбільшу частку серед фізичних осіб-вкладників займало покоління віком від 38 до 53 років – 52 % (рис. 12).

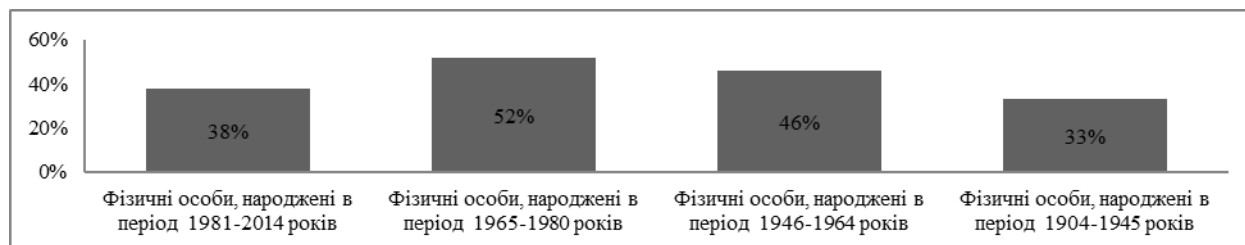


Рис. 12. Частка домогосподарств США, що володіли взаємними фондами у 2018 р., %
Джерело: побудовано автором за даними [9]

38 % домогосподарств, від загальної кількості домогосподарств, віком від 18 до 37 років володіли взаємними фондами у США, а 46 % домогосподарств, народжені між 1946 та 1964 рр. та 33 % домогосподарств, народжені між 1965 та 1980 рр., мали пайові фонди у 2018 р.

Дрібних інвесторів найбільше цікавлять, як правило, інститути спільного інвестування відкритого типу, які постійно пропонують для продажу свої цінні папери в прагненні збільшити капітал і виконують

вимоги власників цінних паперів щодо їх викупу. Продаж і купівля акцій або паїв здійснюються за ціною, еквівалентною відповідній вартості активів інституту спільного інвестування, скоригованою на розмір комісійного збору. Тобто такі інститути мають змінний капітал. Це довірчі пайові фонди в Англії, інвестиційні компанії зі змінним капіталом або спільні фонди інвестицій у Франції, Бельгії та Люксембурзі, інвестиційні фонди в Німеччині, фонди інвестицій у цінні папери в Іспанії, взаємні фонди в США. Вони можуть мати форму як юридичної особи, так і інституту спільного інвестування контрактного типу [8].

Різке падіння світових цін на акції припинило зростання чистих активів регульованих фондів у 2018 р. Чисті активи у світових регульованих фондах зменшились з 49,3 трлн дол. США у 2017 р. до 46,7 трлн дол. США у 2018 р. (на 2,6 трлн дол. США, або на 5,27 %) (рис. 13).

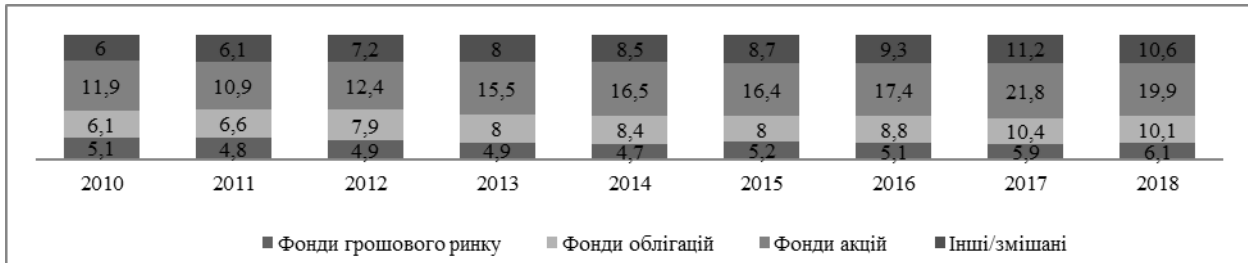


Рис. 13. Динаміка зміни обсягу чистих активів регульованих відкритих фондів (за типами фондів), трлн дол. США
Джерело: побудовано автором за даними [9]

Акціонерні фонди, які в основному інвестують у акції, що публічно торгуються, залишалися найбільшою категорією регульованих фондів, і на кінець 2018 р. становили 42,61 % чистих активів. Змішані / інші фонди становили ще 22,70 %, а облігаційні фонди, які інвестували насамперед у цінні папери з фіксованим доходом становили 21,63 % чистих активів. Фонди грошового ринку, які, як правило, визначаються у всьому світі як регульовані фонди, і які можуть мати лише короткострокові, високоякісні інструменти грошового ринку, становлять 13,06 % чистих активів.

Сучасні європейські ІСІ керуються широким діапазоном інвестиційних цілей, які можуть бути або спрямовані на специфічні географічні регіони (наприклад країни Європи, що розвиваються) або такі, що стосуються специфічних областей життєдіяльності (наприклад: нерухомість, окремі проекти-венчури тощо). Проте, зазвичай, у тій чи іншій країні існує чітко виражена тенденція інвестувати значною мірою у певні типи активів чи цінних паперів. Відповідно ІСІ класифікують на фонди акцій, облігацій, фонди інструментів грошового ринку, змішані фонди, нерухомості та інші, відповідно до статистичних спостережень Європейської асоціації управління фондами та активами – EFAMA [12, с. 81].

Хоча нині у фінансовому секторі відбувається часткове витіснення традиційних посередників новими учасниками, автоматизованими процесами та децентралізованими мережами [13, с. 15], інститути спільного інвестування в усьому світі залишаються досить популярними серед інвесторів. пояснюється тим, що цей вид комерційної діяльності ефективно поєднує інтереси всіх сторін, причетних до діяльності інститутів спільного інвестування. Він не набув би такого поширення, якби не пропонував власникам грошей перспектив, більш цікавих порівняно з альтернативними шляхами розміщення коштів [4].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Інститути спільного інвестування відіграють важливу роль в економіці країни, оскільки сприяють залученню заощаджень домогосподарств в активний господарський оборот. У розвинених країнах зростає частка роздрібних клієнтів у загальній структурі інвесторів інвестиційних фондів. Основну роль на ринку спільного інвестування відіграють страхові компанії та пенсійні фонди як інституційні інвестори. Слід зауважити, що у світі найрозвиненішими ринками спільного інвестування є ринки Європи і США, а найбільші ринки спільного інвестування у Європі мають Великобританія, Франція та Німеччина.

Зважаючи на значення отриманих результатів для практики діяльності інститутів спільного інвестування, доцільним буде проведення подальших досліджень із вивчення впливу різних видів та типів інвестиційних фондів на фінансову систему та на економічний розвиток країни.

Література

1. Борошенко Т.М. Корпоративні інвестиційні фонди: пріоритети розвитку і підвищення ефективності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Т.М. Борошенко. – К. : Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана, 2019. – 22 с.
2. Борошенко Т.М. Глобальний контекст розвитку спільного інвестування: уроки для України / Т.М. Борошенко // Економіка та держава. – 2016. – № 10. – С. 83–86.
3. Вергун В.А. Інститути спільного інвестування в умовах глобалізації світових фінансових ринків / В.А. Вергун, О.І. Ступницький, В.М. Коверда, Т.В. Волковинська. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». Серія «Міжнародний бізнес», 2009. – 512 с.
4. Незнайко Д.В. Зарубіжний досвід діяльності ІСІ. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України / Д.В. Незнайко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2004. – Т. 10. – С. 191–201.
5. Фурдичко Л. Є. Інститути спільного інвестування: міжнародний досвід, специфіка та розвиток / Л.Є. Фурдичко // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 81–88.

6. Шпакович І.Р. Державне управління інститутами спільного інвестування в національному господарстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / І.Р. Шпакович. – Л. : Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2016. – 23 с.
7. Мазаракі А. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України / А. Мазаракі, С. Волосович // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – № 1. – С. 5–23.
8. Офіційний сайт The Independent Directors Council. URL : <https://www.idc.org/idc>.
9. Офіційний сайт The Investment Company Institute. URL : https://ici.org/about_ici
10. Офіційний сайт European fund and Asset Management Association. URL : <https://www.efama.org>
11. Кравчук А.Н. Обращение и регистрация ценных бумаг в странах Западной Европы, США и Японии / А.Н. Кравчук. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 573 с.
12. Ворона Л. В. Функціонування інститутів спільного інвестування в Європейському Союзі / Л. В. Ворона // Інтернаука : міжнародний науковий журнал. – 2017. – № 2(2). – С. 80–85.
13. Мазаракі А. Fintech у системі суспільних трансформацій / А. Мазаракі, С. Волосович // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2018. – № 2. – С. 5–18.

References

1. Borodenko T.M. Korporatyvni investytsiini fondy: priorityty rozvytku i pidvyshchennia efektyvnosti : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets 08.00.08 «Hroshi, finansy i kredyt» / T.M. Borodenko. – K. : Kyiv. nats. ekon. un-t im. Vadyma Hetmana, 2019. – 22 s.
2. Borodenko T.M. Hlobalnyi kontekst rozvytku spilnoho investuvannia: uroky dlia Ukrainy / T.M. Borodenko // Ekonomika ta derzhava. – 2016. – № 10. – S. 83–86.
3. Verhun V.A. Instytuty spilnoho investuvannia v umovakh hlobalizatsii svitovykh finansovykh rynkiv / V.A. Verhun, O.I. Stupnytskyi, V.M. Koverda, T.V. Volkovynska. – K. : Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr «Kyivskyi universytet». Seriya «Mizhnarodnyi biznes», 2009. – 512 s.
4. Neznaiko D.V. Zarubizhnyi dosvid diialnosti ISI. Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy / D.V. Neznaiko // Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy. – 2004. – T. 10. – С. 191–201.
5. Furdychko L. Ye. Instytuty spilnoho investuvannia: mizhnarodnyi dosvid, spetsyfika ta rozvytok / L.Ie. Furdychko // Rehionalna ekonomika. – 2009. – № 1. – S. 81–88.
6. Shpakovich I.R. Derzhavne upravlinnia instytutamy spilnoho investuvannia v natsionalnomu hospodarstvi : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / І.Р. Шпакович. – Л. : Наци. ун-т «Львівська політехніка», 2016. – 23 с.
7. Mazaraki A. Dominanty instytutsiinoi modernizatsii finansovoi systemy Ukrainy / A. Mazaraki, S. Volosovych // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu. – 2016. – № 1. – S. 5–23.
8. Ofitsiyni sait The Independent Directors Council. URL : <https://www.idc.org/idc>.
9. Ofitsiyni sait The Investment Company Institute. URL : https://ici.org/about_ici
10. Ofitsiyni sait European fund and Asset Management Association. URL : <https://www.efama.org>
11. Kravchuk A.N. Obrashenie i registraciya cennyh bumag v stranah Zapadnoj Evropy, SShA i Yaponii / A.N. Kravchuk. – M. : INFRA-M, 2007. – 573 s.
12. Vorona L. V. Funktsionuvannia instytutiv spilnoho investuvannia v Yevropeiskomu Soiuzi / L. V. Vorona // Internauka : mizhnarodnyi naukovyi zhurnal. – 2017. – № 2(2). – S. 80–85.
13. Mazaraki A. Fintech u systemi suspilnykh transformatsii / A. Mazaraki, S. Volosovych // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu. – 2018. – № 2. – S. 5–18.

Рецензія/Peer review : 27.02.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 331.5

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-14

МІЩУК Г. Ю.,
ЮРЧИК Г. М.

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗАЙНЯТОСТІ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ

Проаналізовано результативність державного соціального захисту осіб з інвалідністю за напрямками забезпеченості технічними засобами реабілітації та виплати державної соціальної допомоги. Систематизовано складові механізми сприяння працевлаштуванню інвалідів з виділенням його адміністративної та мотиваційної складової. Зроблено висновки про необхідність удосконалення інструментів квотування робочих місць та компенсації єдиного соціального внеску у випадку працевлаштування інвалідів, а також розвитку соціального підприємництва як сучасного напрямку розширення сфери зайнятості інвалідів.

Ключові слова: особи з інвалідністю, соціальна політика, соціальне підприємництво.

MISHCHUK H.,
YURCHUK H.

National University of Water and Environmental Engineering, Rivne

PROBLEMS OF SOCIAL POLICY IMPLEMENTATION IN THE ENSURING OF EMPLOYMENT OF PERSONS WITH DISABILITY IN UKRAINE

The aim of the study is to evaluate the problems of implementation and priorities of social policy improvement in ensuring of employment of persons with disabilities in Ukraine. It has been determined that the opportunities for rehabilitation of persons with disabilities by the existing indicators of availability of technical means do not fully meet the need. The problems with the financing of state social assistance are equally important. Their volume is quite high and creates an appropriate budgetary burden. At the same time, the value of assistance per person remains low and impedes active involvement in public life. Thus, the priority way of social policy for persons with disabilities is to promote their socialization through the improvement of the mechanism for promoting employment. The components of this mechanism have been systematized with the definition of its administrative and motivational components. We conclude the necessity of improving the quotas of workplaces for persons with disability, taking into account the severity of disability and the value of workplace equipment. The compensation of a single social contribution in the case of employment of persons with disabilities needs to be modernized via discount in the payment instead of compensation. In addition, it is defined that the development of social entrepreneurship is an important direction for expanding the employment of persons with disabilities. It requires updating the regulatory framework, particularly, criteria for social enterprises definition, and the use of their financial support mechanisms.

Keywords: persons with disabilities, social policy, social entrepreneurship.

Постановка проблеми. Соціальна політика щодо осіб з особливими потребами є одним з ключових проявів соціальної відповідальності держави. В Україні таких осіб у 2018 році за оцінками Державної служби статистики було 2635,6 тисяч осіб [1, с.63]. За очевидної тенденції скорочення кількості постійного населення в Україні, чисельність осіб з інвалідністю залишається стабільно високою, а в порівнянні з 2001 роком (2597,5 тис. осіб) зросла непропорційно до загальних кількісних змін населення. Такі негативні зміни у якісному складі населення не можна пояснити тільки впливом бойових дій в Україні – проблема соціального захисту та інтеграції в активне суспільне життя осіб з інвалідністю залишалась постійною проблемою для системи соціального захисту в Україні, наприклад, у 2011 році кількість таких осіб становила 2710 тисяч [1, с. 63]. Відтак, проблема реабілітації осіб з особливими потребами, пошуку дієвих інструментів залучення їх в суспільні процеси залишається постійно актуальною проблемою. З-поміж інших процесів, зайнятість є одним з пріоритетних завдань соціальної політики щодо осіб з інвалідністю, оскільки дає змогу психологічної та економічної самореалізації, а у контексті бюджетування соціальних програм зміна статусу з пасивного отримувача соціальної допомоги та пенсій на активного платника податків має безсумнівно позитивні наслідки для усієї державної соціальної системи. У зв'язку з цим, працевлаштування осіб з інвалідністю є однією з найбільш суспільно значимих проблем, що вимагає пошуку адекватних сучасним реаліям суспільної взаємодії шляхів її вирішення.

Аналіз останніх досліджень. Проблема соціальної інтеграції інвалідів у активне громадське життя залишається гострою не лише для України. Так, в цілях розвитку тисячоліття до 2030 року, проблеми забезпечення рівності осіб з інвалідністю у питаннях навчання протягом життя (ціль 4), їх соціальної, економічної та політичної інклюзії (ціль 10) посилюються у цілі 17 у визнанні потреби підтримки країнам, що розвиваються, у напрямку забезпечення рівності, розвитку партнерства, моніторингу рівності та дотримання прав без дискримінації за будь-якими ознаками [2]. В Україні ці ж цілі конкретизовані з переліком конкретних завдань та індикаторів їх досягнення, містять завдання щодо збільшення доступності освіти (завдання 4.7), доступності дорожньо-транспортної інфраструктури з урахуванням потреб людей з інвалідністю (завдання 9.3), побічно враховано в завданнях щодо зменшення дискримінації (завдання 10.2).

Водночас, один з основних напрямків, який є ознакою реальної інтеграції інвалідів у активне життя – гідна праця – не містить жодного цільового індикатора, пов'язаного із зайнятістю інвалідів. У цьому контексті враховано лише важливість забезпечення превентивних дій щодо недопущення інвалідності – такі завдання включені у діях щодо протидії виробничому травматизму через заходи охорони праці та промислової безпеки (ціль 8.5) [3].

Разом з тим, зайнятість інвалідів є визнаним механізмом їх трудової соціалізації [4], а формування позитивних мотивів до праці – одним із завдань, вирішення якого може підвищити показники відновлення працездатності через активну трудову адаптацію, а отже і зміни їх поведінкових настанов та формування подальшої суспільної активності, на чому наголошують окремі науковці [5; 6]. Маючи істотний вплив на формування економічної безпеки України в числі індикаторів зайнятості, охорони здоров'я та безпеки, пенсійного забезпечення [7], забезпечення зайнятості інвалідів та зростання на цій основі рівня їх життя є важливим напрямом соціальної політики, актуальність якого не зменшується, а, навпаки, має привертати все більшу увагу науковців та суб'єктів управління соціальною сферою у напрямку пошуку релевантних сучасним умовам інструментів сприяння зайнятості.

З урахуванням зазначеного, **метою дослідження** є оцінка проблем реалізації та пріоритетних напрямків удосконалення соціальної політики у забезпеченні зайнятості осіб з інвалідністю в Україні.

Основний матеріал дослідження. Соціальна політика щодо осіб з інвалідністю в Україні передбачає застосування ряду активних та пасивних заходів. Пасивні інструменти спрямовані на фінансове забезпечення та підтримку зв'язків із соціальним середовищем у вигляді доступності дорожньо-транспортної інфраструктури, забезпечення спеціальним автотранспортом, вони є необхідним компонентом соціального захисту, спрямованим саме на підтримку інвалідів, а не стимулювання їх економічної та інших видів активності. У зв'язку з цим більшої ваги мають інструменти, що забезпечують постійну основу інклюзії осіб з особливими потребами в активне суспільне життя, такі як доступність освіти та зайнятості.

Разом з тим, за основними показниками реалізації програм соціального захисту інвалідів в Україні у 2015–2018 рр. (табл. 1) можемо дійти висновків про неповну відповідність застосовуваних в Україні програм соціального захисту обсягу потреби в них. Так, одним з найбільш важливих інструментів є забезпечення інвалідів технічними та іншими засобами реабілітації. Навіть якщо такі заходи не призводять до повного відновлення працездатності, їх застосування є критично важливим інструментом соціальної відповідальності держави перед своїми громадянами. Як бачимо з таблиці, показники забезпеченості такими засобами відносно потреби в них у 2018 році хоч і зросли порівняно з двома попередніми роками, проте не досягнули рівня 2015 року.

Таблиця 1

Основні показники реалізації програм соціального захисту інвалідів в Україні у 2015–2018 рр.

(складено авторами за даними [1; 8–10])

Показники	2015	Приріст, %*	2016	Приріст, %*	2017	Приріст, %*	2018	Приріст, %*
Кількість технічних та інших засобів реабілітації (ТЗР), якими забезпечено інвалідів, дітей-інвалідів та інші категорії населення, що їх потребують								
Кількість осіб, які потребували забезпечення ТЗР, осіб	209415	-8,51	225553	7,71	222142	-1,51	187642	-15,53
Кількість осіб, яких забезпечено ТЗР, осіб	180480	5,60	175137	-2,96	166284	-5,05	156372	-5,96
Рівень забезпечення потреби в ТЗР, %	86,18	15,42	77,65	-9,90	74,85	-3,60	83,34	11,33
Державна соціальна допомога особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам								
Кількість отримувачів, осіб	77092	17,57	79843	3,57	98255	-18,74	129496	31,80
Загальна сума призначеної місячної допомоги з урахуванням надбавок, підвищень та сум індексації, тис. грн	82086,13	31,83	97582,3	18,88	142038,9	-31,30	195689,1	37,77
Середній розмір призначеної місячної допомоги з урахуванням надбавок, підвищень та сум індексації, грн	1064,92	12,14	1222,27	14,78	1445,61	-15,45	1511,16	4,53
Державна соціальна допомога інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам								
Кількість отримувачів, тис. осіб	393,7	3,93	404,95	2,9	417,01	2,98	424,05	1,69
Сума виплат, млн грн	5612,1	8,76	6817,5	21,5	8229,7	20,7	9263,5	12,56
Середній розмір допомоги у розрахунку на одну особу, грн	14253,9	4,63	16835,7	18,1	19734,9	17,2	21845,3	10,69

*до попереднього року

Щодо фінансових інструментів соціального захисту, то очевидною тенденцією є щорічне зростання кількості їх отримувачів – всіх категорій осіб з інвалідністю. При цьому, маючи істотні для українського бюджету обсяги фінансування (загалом майже 9,5 млрд грн допомоги обох видів, наведених в таблиці), така

допомога в розрахунку на одного отримувача не досягає в середньому і двох тисяч гривень на місяць. Детальніший аналіз з урахуванням групи інвалідності дозволяє встановити, що максимальними такі виплати у 2018 році були для інвалідів I групи – 30,85 тис. грн на рік, тобто близько 2,6 тис. грн на місяць (розраховано за даними [1, с. 105]). При тому, що розмір допомоги обох видів набув певних позитивних тенденцій у 2018 році, все ж він залишається недостатнім з урахуванням особливих потреб цієї категорії населення, а його загальне зростання значною мірою нівелюється через інфляційні чинники.

При цьому викликає особливого занепокоєння той факт, що кількість осіб з інвалідністю не просто залишається стабільно високою, але й має помітні негативні тенденції. Зокрема, кількість вперше визнаних інвалідами у складі дорослого населення (18 років і старше) щорічно становить не менше 135 тисяч осіб, а у 2018 році – 138756 осіб [1, с. 70], при цьому особливо помітним є зростання дітей з інвалідністю – з 151,1 тисяч у 2015 році до 161,6 тисяч у 2018 році [1, с. 65].

В таких умовах особливо зростає значення інклюзивної освіти як одного з найбільш дієвих соціальних ліфтів для осіб з обмеженими можливостями, а в подальшому – створення адекватних їхнім потребам можливостей зайнятості. Можливості здобуття освіти достатньо забезпечені сьогодні в Україні. Статистика дітей та учнів з інвалідністю у закладах дошкільної та середньої освіти відображає існуючі тенденції зростання їх загальної кількості та свідчить про належне врахування потреби в такій освіті. У динаміці студентів професійно-технічних та вищих навчальних закладів у 2016–2018 роках відбувся певний спад (за даними [1, с.87]), що пов'язано з лаговим характером цього демографічного процесу. Але особи з інвалідністю, які здобувають освіту у закладах після середньої освіти (загалом 17405 осіб у 2018 році [1, с. 87]), як і ті, які здобули її раніше, є частиною населення, яка уже підтвердила свої наміри активного трудового життя. Відповідно для них, як і для тих, хто не мав можливості здобувати професійну освіту, але претендує на працевлаштування на найпростіші професії, необхідно створити такі можливості. Позитивні державні фінансові наслідки від їх застосування не потребують додаткової аргументації.

Ратифікація Україною Конвенції про професійну реабілітацію та зайнятість інвалідів у 2003 р. [11] та Конвенції про права осіб з інвалідністю [12], у якій визначено право осіб з інвалідністю на працю нарівні з іншими, підтвердила прагнення нашої країни спрямовувати зусилля на вирішення завдання професійної реабілітації інвалідів задля сприяння соціальній інтеграції осіб із обмеженими можливостями.

Особи із інвалідністю є найбільш вразливою категорією працівників. Це пов'язано із наявністю серйозних або хронічних захворювань, фізичних чи психічних вад, які не лише можуть знизити працездатність працівника, але й призвести до нещасного випадку. Одним з основних бар'єрів при працевлаштуванні осіб із інвалідністю є упередженість роботодавців щодо можливості осіб з інвалідністю працювати на належному рівні, не наражаючи на небезпеку себе та інших. Це є очевидним стримуючим фактором для роботодавців, що, поряд із необхідністю додаткових фінансових витрат на адаптацію робочого місця під потреби працівника, суттєво обмежують можливості працевлаштування осіб із інвалідністю.

З огляду на це, важливим завданням соціальної політики держави має стати залучення якомога більше інвалідів до активного життя через сприяння їх працевлаштуванню та трудову реабілітацію.

Чинний механізм працевлаштування інвалідів в Україні передбачає задіяння адміністративної та мотиваційної складової (рис. 1).

Адміністративний вектор сприяння працевлаштуванню інвалідів в Україні реалізується через встановлення нормативу робочих місць (відповідно до ЗУ «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні»). Зокрема, визначений норматив робочих місць для інвалідів поширюється навіть на дрібний бізнес, де кількість працівників становить 8 осіб та більше. При цьому сфера поширення відповідного нормативу охоплює навіть фізичних осіб-підприємців, які використовують найману працю. Варто зауважити, що виконання нормативу робочих місць передбачає працевлаштування роботодавцем осіб з інвалідністю лише за основним місцем роботи (при цьому режим роботи таких працівників значення не має, особи з інвалідністю можуть працювати як повний, так і неповний робочий час).

Зважаючи на те, що розмір санкцій у разі невиконання нормативу є досить високим, а працевлаштування інвалідів є досить обтяжливим з огляду на необхідність спеціального оснащення робочих місць, почасти замість реального працевлаштування інвалідів роботодавці обирають один із таких варіантів: щорічна сплата адміністративно-господарських санкцій; оформлення інвалідів на роботу без їх реального працевлаштування («оренда трудових книжок»); звільнення найманих працівників з метою зменшення їх кількості до семи осіб або використання найманої праці без офіційного оформлення; не реєстрація у Фонді соціального захисту інвалідів. Поширення такої невтішної практики обумовлює необхідність критичного аналізу та вдосконалення чинного механізму працевлаштування інвалідів на основі нормативу робочих місць.

Однією з причин небажання роботодавців виконувати норматив робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю є обтяжливість його виконання для мікробізнесу. Адже, як свідчить досвід більшості іноземних держав, «поріг» поширення та підхід до визначення відповідного нормативу є відповідно суттєво нижчим та гнучким порівняно з Україною. Зокрема, у Німеччині малі підприємства можуть бути зовсім звільнені від квотування, якщо кількість робочих місць за нормативом у районі

перевищує чисельність працездатних осіб з інвалідністю; у Люксембурзі, Німеччині та Японії для державних підприємств деяких країн встановлюється вищий норматив, ніж для приватних; у Польщі та Іспанії державний сектор зобов'язаний працевлаштовувати осіб з інвалідністю на рівні 2% загальної чисельності персоналу; у Нідерландах роботодавцям надається право самим визначати відсоток робочих місць для осіб з інвалідністю на своєму підприємстві в межах 2–5 % [13].

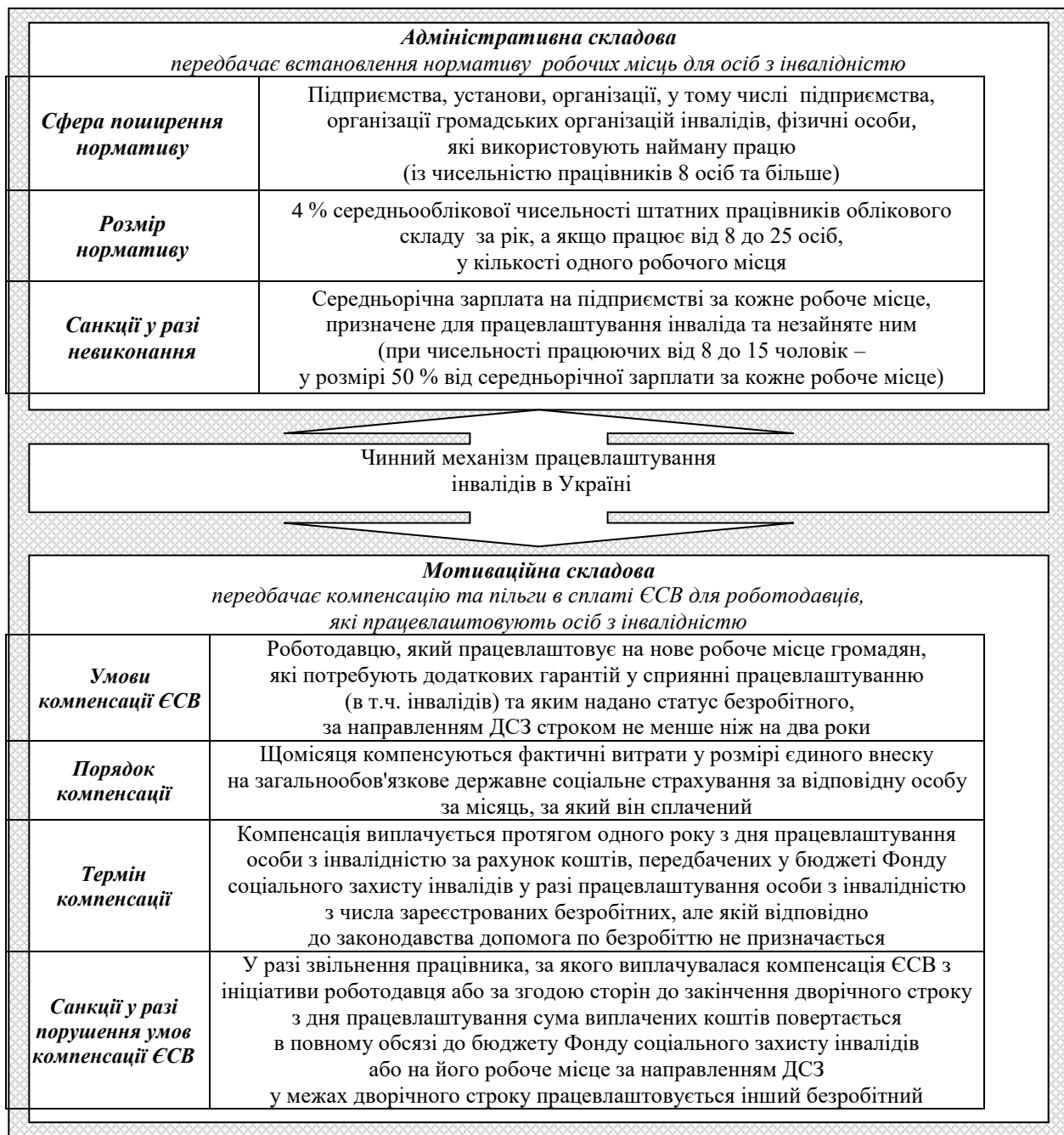


Рис. 1. Складові механізму сприяння працевлаштуванню осіб з інвалідністю в Україні

Джерело: власна розробка авторів

Крім того, чинна система квотування робочих місць в Україні не враховує особливості робочих місць та умов прикладання праці. Адже не всі робочі місця можуть бути придатними для працевлаштування інвалідів (інколи умови праці взагалі неприйнятні для працевлаштування інвалідів, оскільки, пов'язані з особливим фізичним навантаженням, підвищеною мобільністю, небезпекою). У таких роботодавців не залишається іншого вибору, як сплачувати штраф або тінізувати соціально-трудові відносини. Поряд з цим, працевлаштування осіб з інвалідністю передбачає додаткові матеріальні витрати на створення відповідних умов на робочому місці. І хоча в Україні діє «Порядок надання дотації роботодавцю за рахунок коштів Фонду соціального захисту інвалідів на створення спеціальних робочих місць для інвалідів, зареєстрованих у державній службі зайнятості», все ж він не в повній мірі вирішує існуючі проблеми. Адже для отримання

відповідної дотації, поміж ряду визначених документів, роботодавець має подати розрахунок розміру дотації, що включає вартість устаткування, технічного обладнання або його виготовлення, надання послуг з його доставки в межах території України, монтажу, пусконаладжувальних робіт тощо. Це є стримуючим фактором для роботодавців, адже відповідне документальне обґрунтування потребує значних затрат часу та зусиль. Для усунення вказаної проблеми варто було б розробити нормативи вартості робочих місць для осіб з інвалідністю для різних видів економічної діяльності та видів виробництва. Виходячи з практики США, за даними мережі агентств зі створення спеціальних умов на робочому місці Job Accomodation Network – JAN, у 80,0 % випадків процес створення спеціальних умов для праці осіб з інвалідністю коштує не більше 500\$. Проведене дослідження, показало, що у 50,0 % випадків вартість не перевищує 50\$, у 20,0% – від 51\$ до 500\$, у 17,0 % – від 501\$ до 1000\$ і лише у 13,0 % випадків вартість перевищує 1000\$ [14]. Крім того, згідно з чинним законодавством дотація на створення спеціального робочого місця для працевлаштування осіб з інвалідністю, зареєстрованих у державній службі зайнятості, надається тільки тим роботодавцям, які виконали установлений норматив робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю. Тобто, якщо роботодавець бажає виконати установлений норматив шляхом створення для особи з інвалідністю спеціального робочого місця, він не зможе отримати дотацію на його створення. Тобто, створення та облаштування спеціальних робочих місць для осіб з інвалідністю в межах визначеного нормативу, на жаль, в українських реаліях роботодавець має здійснювати власним коштом.

Також заслуговує на увагу досвід іноземних держав щодо врахування міри втрати здоров'я при заповненні нормативу робочих місць – при працевлаштуванні інваліда з вищою мірою втрати працездатності він зараховується як такий, що заповнює більше одного робочого місця.

Стримуючим фактором для використання праці інвалідів в межах національного ринку праці є необхідність створювати для них спеціальні умови праці згідно з санітарно-гігієнічними вимогами до безпечної праці. Крім того, особи з інвалідністю, які працюють, мають право на призначення пенсії на пільгових умовах, щорічну додаткову відпустку й доплату до тарифних ставок (окладів). Проте, щоб реалізувати ці законні права, необхідно проводити не менше рази за п'ять років атестацію робочих місць за умовами праці, що, очевидно, лише створює труднощі для бізнесу [15].

Таким чином, не заперечуючи доцільності застосування нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів, все ж він потребує перегляду та лібералізації з урахуванням інтересів роботодавців.

Мотиваційна складова сприяння працевлаштуванню інвалідів в Україні передбачає компенсацію та пільги в сплаті ЄСВ для роботодавців, які працевлаштовують інвалідів. Зокрема, відповідно до ст. 26 ЗУ «Про зайнятість населення» роботодавцю, який працевлаштовує на нове робоче місце громадян, які потребують додаткових гарантій у сприянні працевлаштуванню, та яким надано статус безробітного (в т.ч. інвалідів), за направленням ДСЗ строком не менше ніж на два роки щомісяця компенсуються фактичні витрати у розмірі єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за відповідну особу за місяць, за який він сплачений.

Компенсація виплачується протягом одного року з дня працевлаштування особи за рахунок коштів, передбачених у бюджеті Фонду соціального захисту інвалідів (у разі працевлаштування особи з інвалідністю з числа зареєстрованих безробітних, але якій відповідно до законодавства допомога по безробіттю не призначається).

Для отримання компенсації роботодавець щомісяця протягом наступних 12 місяців з дня укладення трудового договору з особою, працевлаштованою на нове робоче місце, подає центру зайнятості довідку про виконання роботодавцем умов компенсації ЄСВ.

Позитивно оцінюючи компенсацію ЄСВ як мотиваційний чинник працевлаштування соціально вразливих громадян (в т.ч. інвалідів), все ж порядок його реалізації є дещо ускладненим. Адже він передбачає первинну сплату ЄСВ роботодавцями із подальшим відшкодуванням сплачених страхових внесків у разі подання необхідних документів у наступному місяці. З огляду на це, вбачається за доцільне перейти від порядку компенсації ЄСВ до встановлення знижки по його сплаті за даними персоналізованого обліку сплати страхових внесків.

Працевлаштування інвалідів та створення відповідних стимулів для роботодавців є безсумнівно важливим напрямком активної політики зайнятості. Разом з тим, не менш перспективним та важливим є активізація соціального підприємництва, оскільки і в Україні є багато корисних, та навіть відомих у світі, практик використання цього інструмента розширення сфери праці інвалідів. Активізація соціального підприємництва в Україні, в першу чергу, потребує врегулювання нормативної бази його діяльності, адже досі відповідний закон так і не прийнятий, а відсутність законодавчих критеріїв ідентифікації соціальних підприємств унеможливує застосування відповідних адресних інструментів їх підтримки, основним з яких залишається фінансово-кредитна [16].

Висновки. Соціальна політика щодо осіб з інвалідністю в Україні має відчутні проблеми фінансового забезпечення таких осіб, що в перспективі очевидно не зменшаться з огляду на стабільно високу чисельність осіб з особливими потребами, та навіть зростаючу їх чисельність у групі дітей з вперше встановленою інвалідністю. З-поміж застосовуваних сьогодні інструментів інтеграції інвалідів у активне

суспільне життя особливо важливими є інструменти сприяння їх зайнятості, оскільки в такий спосіб пом'якшуються проблеми фінансового забезпечення інвалідів та гарантування гідного рівня їх життя, а також відбувається реальна соціалізація через трудову активність та пов'язані з нею процеси соціального діалогу. Удосконалення механізму сприяння працевлаштуванню осіб з інвалідністю в Україні потребує нових підходів до визначення квоти робочих місць для інвалідів з урахуванням ступеня інвалідності та витрат на облаштування робочого місця. Крім того, задля формування зацікавленості роботодавців у використанні можливості економії на сплаті ЄСВ, вважаємо за доцільне відмовитись від компенсації частини ЄСВ у випадку працевлаштування особи з інвалідністю на користь надання знижки у сплаті ЄСВ. Такий крок не змінить балансу фінансових надходжень і видатків бюджету, натомість через усунення бюрократичних бар'єрів та збільшення зацікавленості роботодавців у вигляді швидкої та очевидної фінансової вигоди сприятиме формуванню позитивних мотивів працевлаштування інвалідів. Крім того, одним з найважливіших напрямів сприяння зайнятості інвалідів у системі їх соціального захисту, є розвиток соціального підприємництва. Такий крок потребує оновлення нормативної бази щодо критеріїв ідентифікації соціальних підприємств задля адресності застосування фінансових механізмів їх підтримки.

Література

1. Соціальний захист населення України : статистичний збірник. 2018 рік [Електронний ресурс]. – Київ, 2019. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/zb_szn_2018.pdf
2. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. Sustainable Development Goals. Knowledge Platform. United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>
3. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь / Міністерство економічного розвитку та торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
4. Мельник О. Г. Ключові аспекти трудової соціалізації інвалідів в Україні / О.Г. Мельник // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2017. – № 2 (10). – С. 42–50.
5. Оверчук В. А. Особливості формування мотивації до праці в осіб з особливими потребами за сучасних умов соціально-економічного розвитку України / В.А. Оверчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 46–49.
6. Галицький О. М. Світовий досвід реалізації державної політики підтримки осіб з інвалідністю та його імплементація в Україні / О.М. Галицький, Р.В. Гришова // Інвестиції: практика та досвід. – 2019. – № 6. – С. 122–127.
7. Нижник В. Соціально-індикативне регулювання рівня життя населення у забезпеченні економічної безпеки України / В. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 3. Т. 3. – С. 7–10.
8. Соціальний захист населення України : статистичний збірник. 2017 рік [Електронний ресурс]. – Київ, 2018. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_szn_2017.pdf
9. Соціальний захист населення України : статистичний збірник. 2016 рік. [Електронний ресурс]. – Київ, 2017. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Соціальний захист населення України : статистичний збірник. 2015 рік [Електронний ресурс]. – Київ, 2016. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Конвенція про професійну реабілітацію та зайнятість інвалідів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/993_065
12. Конвенція про права осіб з інвалідністю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_g71
13. Терюханова І. Норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів – вітчизняна реальність та зарубіжна практика / І. Терюханова, Н. Стульпінас, О. Терещук // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 3. – С. 24–30.
14. Обзор трудоустройства и работы людей с ограниченными возможностями в структурах правительства США за 1998–2001 гг. [Електронний ресурс]. – Вашингтон, 2002. – 108 с. – Режим доступу : http://rabota.perspektiva_inva.ru/index.php?id=118.
15. Божко Я. О. Удосконалення механізмів збереження існуючих та створення нових робочих місць для осіб з інвалідністю [Електронний ресурс] / Я.О. Божко // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2019. – № 12. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1540>
16. Мішук Г. Ю. Соціальне підприємництво: критерії ідентифікації та проблеми розвитку / Г.Ю. Мішук, Р.Р. Пилипчук // Демографія та соціальна економіка. – 2017. – 2. – С. 152–165.

References

1. Sotsialnyi zakhyst naselennia Ukrainy : statystychnyi zbirnyk. 2018 rik [Elektronnyi resurs]. – Kyiv, 2019. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/zb_szn_2018.pdf
2. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. Sustainable Development Goals. Knowledge Platform. United Nations [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>
3. Tsili staloho rozvytku: Ukraina. Natsionalna dopovid / Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku ta torhivli [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
4. Melnyk O. H. Kliuchovi aspekty trudovoi sotsializatsii invalidiv v Ukraini / O.H. Melnyk // Problemy i perspektivy ekonomiky ta upravlinnia. – 2017. – № 2 (10). – S. 42–50.
5. Overchuk V. A. Osoblyvosti formuvannia motyvatsii do pratsi v osib z osoblyvymy potrebamy za suchasnykh umov sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy / V.A. Overchuk // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2016. – № 1. – S. 46–49.
6. Halytskyi O. M. Svitovyi dosvid realizatsii derzhavnoi polityky pidtrymky osib z invalidnistiu ta yoho implementatsiia v Ukraini / O.M. Halytskyi, R.V. Hryshova // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2019. – № 6. – S. 122–127.
7. Nyzhnyk V. Sotsialno-indykativne rehuliuвання rinvnia zhyttia naselennia u zabezpechenni ekonomichnoi bezpeky Ukrainy / V. Nyzhnyk // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2012. – № 3. Т. 3. – S. 7–10.
8. Sotsialnyi zakhyst naselennia Ukrainy : statystychnyi zbirnyk. 2017 rik [Elektronnyi resurs]. – Kyiv, 2018. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_szn_2017.pdf
9. Sotsialnyi zakhyst naselennia Ukrainy : statystychnyi zbirnyk. 2016 rik. [Elektronnyi resurs]. – Kyiv, 2017. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Sotsialnyi zakhyst naselennia Ukrainy : statystychnyi zbirnyk. 2015 rik [Elektronnyi resurs]. – Kyiv, 2016. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>

11. Konventsiiia pro profesiinu rehabilitatsiiu ta zainiatist invalidiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/993_065
12. Konventsiiia pro prava osib z invalidnistiu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_g71
13. Teriukhanova I. Normatyv robochych mist dlia pratsevashtuvannia invalidiv – vitchyzniana realnist ta zarubizhna praktyka / I. Teriukhanova, N. Stulpinas, O. Tereshchuk // Ukraina: aspekty pratsi. – 2012. – № 3. – S. 24–30.
14. Obzor trudoustrojstva i raboty lyudej s ogranichennymi vozmozhnostyami v strukturah pravitelstva SShA za 1998–2001 gg. [Elektronnij resurs]. – Vashington, 2002. – 108 s. – Rezhim dostupu : http://rabota.perspektiva_inva.ru/index.php?id=118.
15. Bozhko Ya. O. Udoskonalennia mekhanizmiv zberezhenia isnuichykh ta stvorennia novykh robochych mist dlia osib z invalidnistiu [Elektronnyi resurs] / Ya.O. Bozhko // Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok. – 2019. – № 12. – Rezhym dostupu : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1540>
16. Mishchuk H. Yu. Sotsialne pidpriemnytstvo: kryterii identyfikatsii ta problemy rozvytku / H.Iu. Mishchuk, R.R. Pylypchuk // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – 2017. – 2. – S. 152–165.

Рецензія/Peer review : 30.01.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020
Рецензент: д. е. н., проф. Ковшун Н. Е.

УДК 364.3:339.9(045)

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-15

ОСИПОВА Л. В.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Охарактеризовано процес глобалізації та її вплив на соціально-економічний розвиток. Доведено необхідність надати цим процесам соціальної спрямованості. Показано та охарактеризовано структуру соціального захисту населення. Визначено соціальну сутність соціального забезпечення в умовах глобалізації. Показано особливості системи соціального захисту та соціального страхування в окремих країнах світу. Проведено аналіз динаміки частки видатків державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення у ВВП за останні вісім років. Проаналізовано видатки фонду соціального захисту на соціальне забезпечення населення України за регіонами у 2019 р. Окреслено напрямки покращення функціонування системи соціального забезпечення в Україні.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне забезпечення, глобалізація, соціальна допомога, соціальне страхування, структура системи соціального захисту населення.

OSIPOVA L.

Vinnytsia Trade and Economic Institute of KNTEU

PECULIARITIES OF SOCIAL SECURITY IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF ECONOMIC SPACE

The process of globalization and its impact on socio-economic development are characterized. The need to provide these processes with social orientation has been proved. The structure of social protection of the population is shown and characterized. The social essence of social security in the conditions of globalization is determined. Some features of the system of social protection and social insurance in some countries are shown. The dynamics of the share of expenditures of the state budget of Ukraine on social protection and social security in GDP over the last eight years is analyzed. In the conditions of globalization, the urgency of the restoration of social justice, protection of the most vulnerable sections of the population, timely and complete financial support of all social payments and programs has been proved. The expenditures of the social protection fund for social security of the population of Ukraine in 2019 are analysed by regions. The current state of social protection of the population of Ukraine is characterized. The key obstacles to the formation of an effective social security system in our country in the context of globalization have been identified, namely: lack of proper and systematic public administration on social security issues; inconsistency of the decentralization strategy; lack of proper and systematic legal regulation of relations on state social security; mismatch between certain types of social protection subsistence level; lack of mechanisms for informational and legal work on issues of state social protection; the complexity of mechanisms for the implementation, guarantee and legal protection of rights in state social protection; complexity of mechanisms of state supervision and public control, etc. The features of social security in the conditions of globalization of the economic area are highlighted. The directions of improving the functioning of the social security system in Ukraine are outlined.

Keywords: social protection, social security, globalization, social assistance, social insurance, structure of the system of social protection of the population.

Постановка проблеми. Система соціального забезпечення населення є закономірним відображенням таких глобалізаційних тенденцій суспільного розвитку, як соціалізація економіки, інтелектуалізація виробництва, пріоритетність загальнолюдських цінностей, затвердження високих стандартів якості життя та покращення рівня людського розвитку.

За часи відродження державності та ринкової трансформації економіки вітчизняна система соціального забезпечення докорінно змінилася, що спричинено насамперед її характером, джерелами фінансування соціальних витрат та механізмами отримання соціальних виплат, а саме: роздержавлення інститутів соціального захисту, диверсифікація каналів отримання соціальних компенсацій та соціальних послуг, делегування частини соціальних функцій держави домогосподарствам та корпоративному сектору, а також розширення зобов'язань України щодо дотримання міжнародних соціальних стандартів. Водночас національна система соціального забезпечення населення досі залишається фрагментарною за цільовим спрямуванням, обмеженою в наявних ресурсах, характеризується низькою ефективністю функціонування інститутів, що обумовлює її слабкість, недосконалість та відсталість від європейських соціальних стандартів.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Соціальне забезпечення в умовах глобалізації вважається вагомим предметом дослідження та елементом наукового апарату цілої низки наук та їх галузей, а саме філософії, соціології, права, педагогіки, економічної теорії, економіки праці, соціального менеджменту, державного управління, соціальної роботи.

Серед науковців, які досліджували проблеми системи соціального забезпечення, варто виокремити таких дослідників: В. Дубчак [3], С. В. Калашников [2], П. Я. Кравчук [1], І. М. Кречотень [4], Л. В. Осіпова [6], О. В. Тищенко [8] та багатьох інших. Авторами вирішене велике коло питань теоретичного та методологічного характеру. Однак за наявності чималої кількості напрацювань вітчизняних та зарубіжних учених з проблематики соціального забезпечення населення існує потреба подальшого

дослідження цієї сфери соціальної політики в умовах глобалізації. Це зумовлене недостатнім рівнем розробки теоретичних підходів до визначення сутності соціального забезпечення населення, його структурних підсистем за умов концептуального дискурсу щодо відповідності змісту викликів глобалізації.

Формулювання цілей. Світ наприкінці XX ст. зіштовхнувся з новітніми виявленнями інформатизації суспільства, яке відобразилось у формуванні єдиного економічного простору, посиленні ролі інтеграційних об'єднань. Певні зміни у розвитку, спричинені даними процесами, отримали назву «глобалізація». Вона охоплює всі галузі суспільного життя, включаючи економіку, політику, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку; впливає на виробництво товарів і послуг, використання робочої сили, інвестиції та технології [1, с. 298].

Як соціально-культурне явище глобалізація характеризується інтенсифікацією транскордонних економічних та соціальних зв'язків, перебудовою світової економіки, технологічною революцією. Процес глобалізації веде до неоднозначних результатів як всередині країн, так і між країнами в цілому. Через нерівномірність розвитку країн глобалізація надає асиметричності характеру їх взаємовідносинам, а також супроводжується нерівністю, яка лише збільшується. Глобалізація повинна служити соціальному прогресу – зростанню зайнятості, скороченню безробіття, ліквідації бідності. Для цього необхідно надати її процесам соціальну спрямованість, зробити наголос на подоланні нерівності, злиднів, сприяти розвитку, соціальній захищеності та підвищенню якості життя людини.

Виклад основного матеріалу. В умовах соціально-економічних трансформацій, які відбуваються в Україні, особливого значення набуває функціонування ефективної системи соціального захисту та соціального забезпечення, здатної мінімізувати вплив соціальних ризиків у суспільстві. Соціальне забезпечення суспільства – це головний крок на шляху до процвітання країни та її народу. Проблема соціального забезпечення соціуму в контексті євроінтеграційних процесів в умовах глобалізації знаходиться в прямій залежності з рівнем життя, духовним, матеріальним, соціальним добробутом людей. За своєю економічною суттю соціальне забезпечення є розподільчими відносинами щодо розподілу коштів страхових фондів і перерозподілу бюджетних коштів на потреби соціального забезпечення. Соціальна сутність соціального забезпечення в умовах глобалізації полягає у вирівнюванні матеріального й соціального стану окремих категорій осіб шляхом встановлення для них матеріального забезпечення на рівні, не нижчому за прожитковий мінімум. Відповідно до призначення заходів формується структура системи соціального захисту (рис. 1).

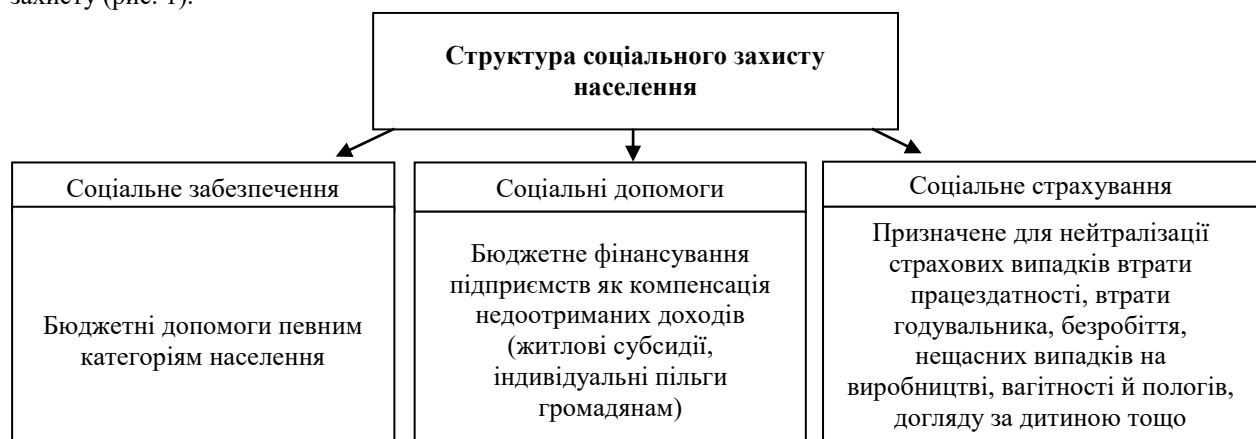


Рис. 1. Структура соціального захисту населення

Система соціального захисту – це інтегрована цілісність соціального страхування, соціальної допомоги соціального забезпечення, що орієнтована на сталий людський розвиток. Соціальне страхування – це встановлена державою система права щодо надання соціальних послуг та матеріального забезпечення громадянам у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від громадянина причин, старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових коштів, що формуються шляхом сплати страхових внесків роботодавцями та найманими працівниками, а також бюджетних асигнувань у випадках, визначених законодавством. Соціальне страхування можна собі уявити як соціальну систему, що ставить за мету створення загальнонаціональної організації взаємодопомоги обов'язкового характеру, яка зможе діяти досить ефективно лише в тому випадку, якщо вона буде всеосяжною як з погляду охоплення нею населення, так і з погляду покриття ризиків.

Що стосується соціальної допомоги, то це одна з основних форм підтримки суспільством осіб, чие матеріальне становище не відповідає загальноприйнятому рівню забезпечення або є нижчим межі забезпеченості, визначеної законодавством. Одним із головних завдань соціальної допомоги є полегшення матеріального стану людей, які опинилися у скрутному матеріальному становищі і дійсно потребують такої допомоги.

Соціальне забезпечення є складовою системи соціального захисту і виконує функцію накопичення та розподілу коштів соціального захисту, призначених для соціальної допомоги, виплат з соціального страхування. Соціальне забезпечення включає пенсії та різні види допомоги (з тимчасової втрати працездатності, по вагітності й пологах, по догляду за дитиною до 3 років, по догляду за хворою дитиною, на поховання, допомогу непрацездатним особам, дохід яких менший від встановленої межі малозабезпеченості тощо).

Калашников С. В. вважає, що соціальне забезпечення – це система суспільних відносин, що складаються між громадянами та органами держави, місцевого самоврядування, організаціями з приводу надання громадянам за рахунок спеціальних фондів медичної допомоги пенсій, допомоги та інших видів забезпечення в разі настання життєвих обставин, що тягнуть за собою втрати або зниження доходу, малозабезпеченість, бідність [2, с. 47]. Найважливішою ознакою вважається те, що соціальне забезпечення, як правило, здійснюється державою з цільових, спеціальних фондів, а також фондів обов'язкового соціального страхування. Воно спрямовує свої дії на вирівнювання доходів громадян, підтримку їх особливого соціального статусу у встановлених законом випадках: втрати або зниження доходів, старості, інвалідності, тимчасової непрацездатності, втрати годувальника тощо [3, с. 569]. Структурно-соціальне забезпечення складається з таких організаційно-правових форм, як соціальне забезпечення в порядку обов'язкового соціального страхування і за рахунок асигнувань з державного бюджету [4, с. 81].

Специфіка систем соціального захисту у різних країнах світу залежить від особливостей діяльності суспільних інститутів забезпечення загального добробуту, національних особливостей і культурних традицій. Незважаючи на істотні відмінності в соціально-економічній та політичній ситуації в країнах з розвинутою ринковою та економікою, що розвивається, зарубіжний досвід соціальної політики має певне значення у формуванні ефективної моделі соціального захисту населення України.

Країнам із розвинутою економікою вдалося сформувати високоефективну інституціональну структуру соціального забезпечення, у якій соціальне забезпечення займає ключове місце (60–70 % усіх витрат соціального спрямування). Водночас можна зазначити суттєву диференціацію систем соціального захисту в окремих регіонах світу, що відображає специфіку їх соціально-економічного, культурного, політичного розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Ознаки соціального страхування в окремих країнах світу

Країна	Формальні ознаки системи соціального страхування
Німеччина	Правова, фінансова, організаційна незалежність установ соціального страхування від інших органів державного управління. Кодифікація всіх законодавчих актів у сфері соціального страхування. Держава виконує функції нормотворення, нагляду і контролю діяльності відповідних установ
Великобританія	Відсутність диференційованих, організаційно оформлених інститутів, що спеціалізуються на страхуванні окремих соціальних ризиків. Значна роль держави у гарантуванні страхових виплат, а також відчутний вплив приватного соціального страхування
Швеція	Універсальність і солідарний принцип фінансування системи соціального страхування. Значна роль держави в перерозподілі соціальних благ, високий рівень соціальних відрахувань та значні соціальні гарантії
США	Відсутність єдиної загальнодержавної централізованої системи соціального страхування. Виплати на соціальне страхування здійснюються з фондів, що утворюються за рахунок податку на соціальне страхування, який стягується з тих, хто працює, і підприємців
Японія	Домінування державного соціального страхування, що фінансується з бюджету. Масове охоплення населення пенсійним і медичним страхуванням
Україна	Тісне переплетіння елементів соціального страхування і допомоги. Невідповідність рівня страхового навантаження рівню страхових виплат і внесеним страховим коштам

Аналіз досвіду країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що обов'язкова сплата застрахованою особою страхових внесків є невід'ємним елементом існуючих систем обов'язкового соціального страхування. Розміри страхових внесків, що сплачують наймані працівники, у різних країнах, обумовлені соціально-економічними умовами, рівнем доходів населення, ступенем розвитку систем соціального страхування і мають різну частку до оплати праці.

В Україні з кожним роком посилюються негативні тенденції в фінансуванні соціально-економічної сфери. За даними ООН близько 80 % українців живуть за межею бідності. Україна відноситься до однієї з найбідніших в Європі країн за часткою ВВП на душу населення [5]. В сучасних умовах розвинуті країни витрачають на фінансування соціального захисту та соціального забезпечення в середньому близько 17 % ВВП. Частка видатків державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення у ВВП наведена на рис. 2.

Частка видатків державного бюджету України на соціальне забезпечення та соціальний захист у ВВП з 2011 р. по 2013 р. зросла на 1,27 %, з 2013 р. по 2015 р. спостерігалось різке зниження відповідного показника у зв'язку з політичною кризою, яка в свою чергу спричинила економічний спад. Частка видатків державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення у 2016 р. зросла на 1,93 % в порівнянні з 2015 р. Проте, у 2017 році даний показник різко знизився на 1,26 %, що спричинено економічною ситуацією в країні та посиленням фінансування оборонної галузі. У 2019 році спостерігаємо незначне збільшення показника на 0,56 % порівняно з 2018 роком. Видатки на соціальне забезпечення та

соціальний захист поступово мають тенденцію до зростання, проте на тлі зростання рівня цін на товари та послуги в порівнянні з іншими країнами даний відсоток не помітний.

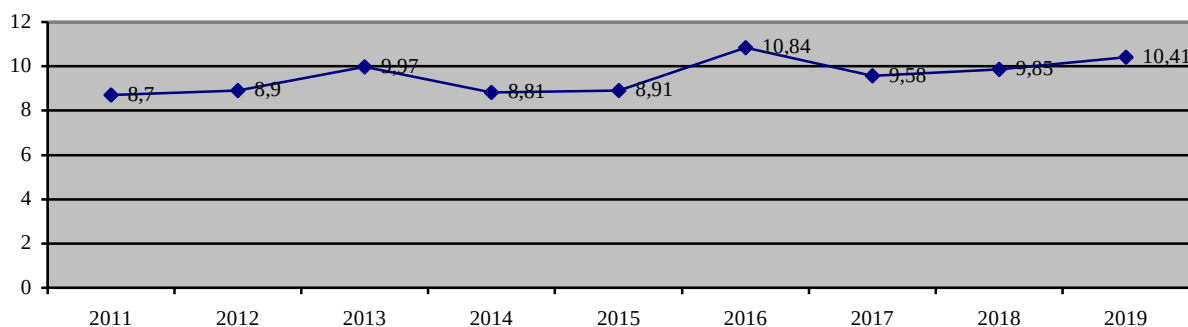


Рис. 2. Динаміка частки видатків державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення у ВВП

Рівень фінансування соціального забезпечення, безумовно, залежить від стану економіки. А від обсягу коштів, які спрямовані на фінансування соціального забезпечення, в свою чергу, залежить рівень життя населення. Так, наприклад, найвищий індекс людського розвитку у світі в 2019 році зафіксовано у Норвегії. На другому місці знаходиться Швейцарія. Далі з невеликим відривом йдуть Австралія та Ірландія. На 5-му місці – Німеччина. Також до першої десятки увійшли Ісландія, Гонконг, Швеція, Сінгапур, Нідерланди. Найкращий показник серед постсоціалістичних країн продемонструвала Естонія. Україна займає 88 місце. У період з 1990 по 2019 рік рівень людського розвитку в Україні дещо збільшився – на 6,5%. Рівень життя у цей період скоротився близько на 25,6%.

У такій ситуації державна політика у сфері соціального захисту має відновити соціальну справедливість, захистити найбільш вразливі верстви населення. Необхідною умовою ефективного соціального захисту є своєчасне та повне фінансове забезпечення усіх соціальних виплат та програм. У цілому фінансове забезпечення – це складова фінансового механізму, який направлений на формування та використання фінансових ресурсів в процесі діяльності різноманітних суб'єктів фінансових відносин. Водночас, слід зауважити, що фінансове забезпечення різних сфер діяльності має свої особливості, які є джерелами фінансових ресурсів, умовами та способами їх акумулювання та використання, формами фінансового забезпечення, цілями та принципами фінансування тощо. На жаль, нинішню систему соціальної підтримки не можна вважати ефективною [6, с. 183]. Неоднорідними є видатки фонду соціального захисту на соціальне забезпечення населення України за регіонами за 2019 р. (рис. 3).

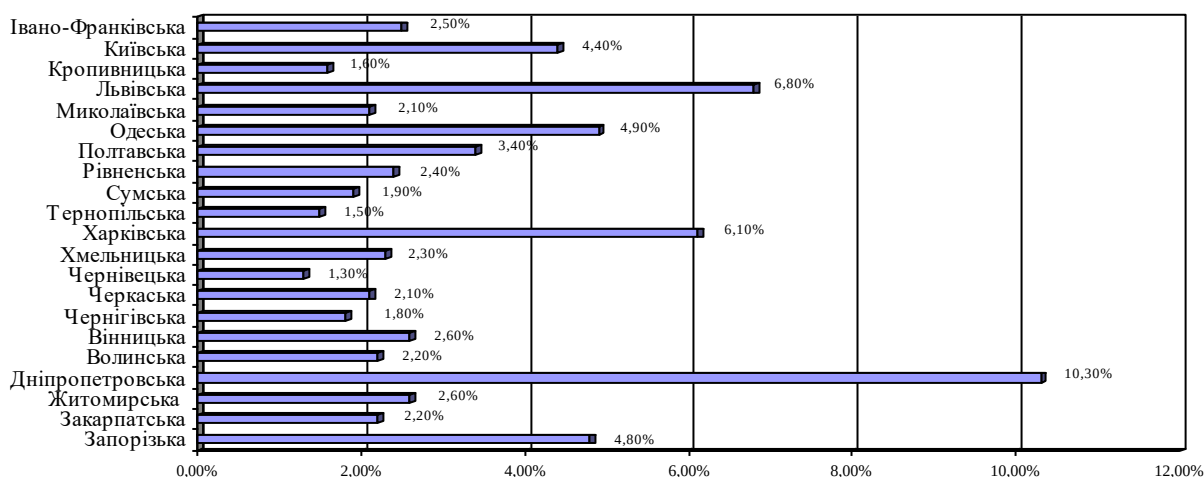


Рис. 3. Видатки фонду соціального захисту на соціальне забезпечення населення України за регіонами за 2019 р.

Найбільша сума фактичних видатків на надання матеріального забезпечення спостерігалась у розрізі регіонів (рис. 3) у: місті Київ – 21,9 % від загальної суми в Україні; Дніпропетровській області – 10,3 %; Львівській області – 6,8 %; Харківській області – 6,1 %; Донецькій області – 5,7 %; Одеській області – 4,9 %; Запорізькій області – 4,8 %; Київській області – 4,4 %.

За 2019 р. сума видатків фонду соціального захисту на соціальне забезпечення становила 9 425,7 млн грн, у тому числі: допомога з тимчасової непрацездатності – 6 067,8 млн грн, або 64,4 % від суми видатків на матеріальне забезпечення; допомога у зв'язку з вагітністю та пологами – 3 318,4 млн грн, що

становить 35,2 %; допомога на поховання – 39,5 млн грн (0,4 %) [7]. Сума фактичних видатків на матеріальне забезпечення за 2019 р. зросла на 2 120, 6 млн грн, або на 29,0 % в порівнянні з 2018 р. [8, с. 198].

В Україні сучасний стан державного соціального захисту населення характеризується невідповідністю стану розвитку суспільства, держави; відсутністю належного та системного державного управління з питань соціального забезпечення; невідповідністю стратегії щодо децентралізації влади; відсутністю належного та системного правового регулювання відносин з питань державного соціального забезпечення; невідповідністю окремих видів соціального захисту прожитковому мінімуму; відсутністю механізмів інформаційно-правової, роз'яснювальної роботи з питань видів державного соціального захисту; складністю механізмів щодо реалізації, гарантування та правової охорони прав у державному соціальному захисті; складністю механізмів державного нагляду та громадського контролю [9].

Особливостями соціального забезпечення в умовах глобалізації економічного простору є: наповнення реформ соціальним змістом; розвиток демократії, забезпечення прав і свобод, формування громадянського суспільства; активізація соціальної ролі держави, відпрацювання механізму взаємодії держави і суспільства в соціальній сфері; забезпечення гідних і безпечних умов життя та праці, зростання добробуту громадян; створення кожній людині можливостей реалізувати її здібності, одержувати дохід відповідно до результатів праці, компетентності, таланту; стимулювання мотивації до трудової та підприємницької діяльності, становлення середнього класу; забезпечення відтворення населення, оптимізація ситуації на ринку праці; гармонізація відносин між різними соціальними групами, формування почуття соціальної солідарності.

Пріоритетними завданнями щодо реформування системи соціального забезпечення в Україні повинні бути створення загальної системи соціального моніторингу, оцінки та планування соціальних державних видатків; монетизація соціальних пільг; децентралізація системи соціальних послуг; реформування державного забезпечення та надання соціальних пільг та послуг окремим категоріям населення за рахунок бюджетних ресурсів; регулювання механізму надання соціальної допомоги та соціальної підтримки непрацездатним і малозабезпеченим громадянам; покращення якості та доступності послуг у сфері соціального захисту населення; вдосконалення порядку бюджетного планування та прогнозування видатків бюджетів різних рівнів на соціальний захист з метою наближення до реальних показників їх фінансового забезпечення; поступовий перехід до політики, спрямованої на зростання доходів населення, щоб кожний працюючий громадянин міг за рахунок власних коштів забезпечити себе необхідними соціальними послугами, що в кінцевому підсумку повинно створити умови для підвищення рівня соціальних стандартів та їхнього фінансового забезпечення в Україні до загальноєвропейського.

Висновки. На сучасному етапі розвитку держави соціальний захист відіграє провідну роль у забезпеченні добробуту населення країни. Основною причиною проблем у цій сфері є відсутність в Україні прийнятної моделі соціального забезпечення, ефективної в умовах ринку. Соціальні виплати у структурі державного бюджету є не значними, розподіл доходів між різними групами населення нерівномірний, що, у свою чергу, робить неефективним як самий соціальний захист, так і систему соціального забезпечення в цілому.

Глибока політична криза, яка унеможливорює забезпечення сталих темпів економічного зростання національної економіки, відсутність надійної системи забезпечення національної безпеки, нерозвиненість соціальних інститутів щодо збереження людського потенціалу поглиблюють руйнівний вплив цих небезпек на суспільство. Нагальною потребою в Україні у контексті глобалізаційних процесів є забезпечення надійного соціального захисту, збереження трудового потенціалу, розвиток ринку праці, подолання бідності, забезпечення гарантій, прав та свобод населення, дотримання принципів соціальної справедливості.

Література

1. Кравчук П. Я. Сутність та наслідки глобалізації світової економіки / П. Я. Кравчук // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 7. – С. 297–299.
2. Калашников С. В. Теоретичні аспекти формування соціальної сфери в сучасних економічних умовах / С. В. Калашников // Ефективна економіка. – 2016. – № 1. – С. 46–52.
3. Дудчак А. В. Соціальне забезпечення громадян: сучасний стан та перспективи розвитку / А. В. Дудчак // Молодий вчений. – 2017. – № 5(45). – С. 568–572.
4. Кречотень І. М. Проблеми розвитку системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні / І. М. Кречотень // Вісник Хмельницького національного ун-ту. – 2015. – № 4(1). – С. 80–84.
5. ООН: Близько 60% українців живуть за межею бідності. – URL : <http://www.pravda.com.ua/news/2017/03/30/7139761/>
6. Осіпова Л. В. Ефективна система фінансування соціальної сфери як умова підвищення рівня соціальних стандартів / Л. В. Осіпова, Т. М. Загребельна // Вісник Хмельницького національного ун-ту. – 2018. – № 6(1). – С. 182–186.
7. Надання матеріального забезпечення застрахованим особам та проведення страхових виплат потерпілим на виробництві (членам їх сімей) за 2019 рік / Фонд соціального страхування України. – URL : <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/956083>
8. Тищенко О. В. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні: теоретично-правові проблеми / О. В. Тищенко // Науковий вісник «Право». – 2017. – № 24(2). – С. 198–200.
9. Соціальний захист та соціальне забезпечення. Бюджетні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення. – URL : <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/socialnij-zahist-ta-socialne-zabezpechennja> (дата звернення 12.02.2020).

References

1. Kravchuk P. Ya. Sutnist ta naslidky hlobalizatsii svitovoi ekonomiky / P. Ya. Kravchuk // Naukovyi visnyk Volynskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky. – 2008. – № 7. – S. 297–299.
2. Kalashnykov S. V. Teoretychni aspekty formuvannia sotsialnoi sfery v suchasnykh ekonomichnykh umovakh / S. V. Kalashnykov // Efektyvna ekonomika. – 2016. – № 1. – S. 46–52.
3. Dudchak A. V. Sotsialne zabezpechennia hromadian: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku / A. V. Dudchak // Molodyi vchenyi. – 2017. – № 5(45). – S. 568–572.
4. Krekoten I. M. Problemy rozvytku systemy zahalnooboviazkovoho derzhavnoho sotsialnoho strakhuvannia v Ukraini / I. M. Krekoten // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2015. – № 4(1). – S. 80 – 84.
5. OON: Blyzko 60% ukrainsiv zhyvut za mezheiu bidnosti. – URL : [http:// www.pravda.com.ua/news/2017/03/30/7139761/](http://www.pravda.com.ua/news/2017/03/30/7139761/)
6. Osipova L. V. Efektyvna systema finansuvannia sotsialnoi sfery yak umova pidvyshchennia rivnia sotsialnykh standartiv / L. V. Osipova, T. M. Zahrebelna // Viskny Khmelnytskoho natsionalnoho un-tu. – 2018. – № 6(1). – S. 182–186.
7. Nadannia materialnoho zabezpechennia zastrakhovanykh osobam ta provedennia strakhovykh vyplat poterpilym na vyrobnytstvi (chlenam yikh simei) za 2019 rik / Fond sotsialnoho strakhuvannia Ukrainy. – URL : <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/956083>
8. Tyshchenko O. V. Zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia v Ukraini: teoretychno-pravovi problemy / O. V. Tyshchenko // Naukovyi visnyk «Pravo». – 2017. – № 24(2). – S. 198–200.
9. Sotsialnyi zakhyst ta sotsialne zabezpechennia. Biudzhetni vydatky na sotsialnyi zakhyst ta sotsialne zabezpechennia. – URL : <http://www.minfin.gov.ua/news/bjuzhhet/socialnij-zahist-ta-socialne-zabezpechennja> (data zvernennia 12.02.2020).

Рецензія/Peer review : 01.03.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020
Рецензент: д. е. н., проф. Прутська О. О.

УДК 658.155

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-16

ПАВЛЮК І. О.

Вінницький національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

У статті розвиток сільськогосподарських підприємств національної економіки неможливий без надійних каналів збуту виробленої продукції, які забезпечуються завдяки послугам сучасних підприємств торгівлі. Останні виконують важливу соціальну та економічну функції, оскільки як невід'ємна ланка системи товароруку синхронізують інтереси виробників і споживачів товарів і послуг. Виклики сучасного ринку висувають проблему вдосконалення управління політикою прибутковості на сучасних підприємствах та підприємств торгівлі, зокрема. В боротьбі за належне місце на ринку, забезпечення конкурентних переваг підприємств торгівлі можливе лише на основі підвищення якості послуг, зниження витрат, що сприятиме зростанню їх прибутковості та уможливить належний розвиток. Як особливе джерело формування фінансових ресурсів прибутковість сприяє розвитку підприємства торгівлі. Як показник оцінки його фінансового стану прибутковість є показником ефективності. Водночас прибутковість є джерелом розвитку держави. Отже, політика управління політикою прибутковості підприємства торгівлі не лише забезпечує інтереси його власників, персоналу та держави, але й визначає потребу його наукового дослідження. Запропоновано заходи щодо оптимізації управління політикою прибутковості та підвищення прибутковості діяльності сільськогосподарських підприємств. Розглянуто функції прибутку в ринковій економіці, а також види прибутку та їх класифікаційні ознаки.

Ключові слова: підприємство, фінансові результати, прибуток, рентабельність, нестабільні умови господарювання.

PAVLYUK I.

Vinnytsia National Agrarian University

ENTERPRISE PROFIT MANAGEMENT UNDER THE TODAY

The article, the development of agricultural enterprises of the national economy is impossible without reliable sales channels of manufactured products, which are provided through the services of modern trade enterprises. The latter perform important social and economic functions, because as an integral part of the system of movement of the system synchronize the interests of producers and consumers of goods and services. The challenges of the modern market pose the problem of improving the management of profitability policies of modern enterprises and trade enterprises, in particular. In the fight for a proper place in the market, ensuring the competitive advantages of trade enterprises is possible only on the basis of improving the quality of services, reducing costs, which will increase their profitability and allow for proper development. As a special source of formation of financial resources, profitability contributes to the development of a trading company. As an indicator of its financial condition, profitability is an indicator of efficiency. At the same time, profitability is a source of state development. Thus, the policy of managing the profitability of a trade enterprise not only ensures the interests of its owners, staff and the state, but also determines the need for its scientific research. Measures are proposed to optimize the management of the profitability policy and increase the profitability of agricultural enterprises. The functions of profit in a market economy, as well as types of profit and their classification characteristics are considered.

Keywords: enterprise, financial results, profit, profitability, unstable business conditions.

Вступ. Для розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази та продукції, а також всіх форм інвестування необхідним є таке фінансове джерело, як прибуток. Він є джерелом для сплати усіх податків та зборів. Діяльність всього підприємства спрямована саме на зростання прибутку, оскільки він має велике значення. Тобто дохід, який створюється в процесі підприємницької діяльності, матеріального виробництва, відбивається у понятті «прибуток». Будь-яке підприємство створюється з метою отримання прибутку. Пошук механізмів управління вартістю та структурою капіталу, доходами і витратами, основним і оборотним капіталом, оптимальних рішень у сфері капітальних вкладень необхідні фінансовому менеджеру, однією з основних задач якого є максимізація прибутку. Тому результатом ефективного управління фінансами є стабільне зростання прибутку.

Необхідність пошуку нових підходів до управління прибутком зумовлена розвитком ринкових відносин в українській економіці. І як наслідок, певних змін зазнає й саме визначення прибутку.

Мета і задачі роботи. Метою статті є дослідження теоретичних і практичних основ формування прибутку підприємства та розробка шляхів щодо підвищення ефективності процесу управління прибутком підприємства в умовах фінансово-економічної кризи.

Поставлена мета зумовила вирішення таких важливих завдань:

- визначити особливості формування організаційно-економічного механізму управління прибутком;
- узагальнити сучасні тенденції та закономірності прибутку підприємства;
- розробити пропозиції щодо удосконалення організаційно-економічного прибутку підприємства;
- запропонувати напрями удосконалення управління прибутку.

Аналіз останніх досліджень. Актуальним економічним проблемам формування та управління прибутком є досить добре описаною в економічній літературі. Проблеми забезпечення ефективного управління прибутком розглядали в своїх працях багато вітчизняних науковців: Білик Т.О., Бланк І.А., Блонська І.І., Гончаров А.М., Гриньова В.М., Кальмук М.В., Коваленко Л.О., Поддєрьогін А.М.,

Покропивний С.Ф., Субботович Ю.Л., Ткаченко Є.Ю. та інші. Однак в умовах кризового стану економіки країни, є необхідність пошуку більш ефективних методів управління прибутком підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під час створення підприємства його власників хвилює, перш за все, його прибутковість, що означає покриття прибутком витрат організації. Чим більший прибуток, тим ефективніше відбувається розвиток і з'являються можливості для розширення виробничої діяльності підприємства [4]. Ефективність виробництва – найважливіша узагальнююча характеристика результативності виробництва, яка відображає відношення величини створених товарів і послуг до сукупних витрат праці. Прибуток і рентабельність є також основними якісними показниками, що відображають економічну ефективність підприємства, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного та соціального розвитку. Рентабельність і прибуток тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку. Іншими словами, в ході зростання прибутку створюються умови для збільшення рентабельності [6].

Наразі існує декілька точок зору на визначення поняття «прибуток», що різняться серед вітчизняних та закордонних авторів.

Поддєрьогін А.М. вважає, що прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Після того, як вартість, втілена у створеному продукті, буде реалізована і набере грошової форми, підприємство одержить прибуток. Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту.

Покропивний С.Ф. визначає прибуток як залишену після відшкодування на виробничу і комерційну діяльність підприємства усіх витрат частину виручки. Але лише кількісне визначення категорії не розкриває усієї економічної природи прибутку та обмежує його розуміння.

Бланк І.А. у своїй праці «Управління прибутком» відзначає, що в процесі підприємницької діяльності створений у сфері виробництва та послуг чистий дохід є відображенням прибутку як економічної категорії. Він вважає, що готова продукція є результатом поєднання факторів виробництва (капіталу, праці та природних ресурсів) і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів, що за умови продажу споживачу стає товаром. Вартість живої праці і минулої упередженої вартості включається в вартість товару на стадії продажу. Вартість живої праці поділяється на дві частини, відображаючи знову створену вартість. До першої відноситься заробітна плата, беручих участь у виробництві продукції працівників. Необхідність відтворення робочої сили обумовлюється рядом факторів, за допомогою яких визначається її величина. У цьому змісті для підприємця вона представляє частину витрат по виробництву продукції. До другої частини знову створеної вартості відноситься чистий дохід, що реалізується тільки в результаті продажу продукції, яке означає визнання суспільством її корисності [1]. Можливо зобразити це за допомогою схеми (рис. 1).

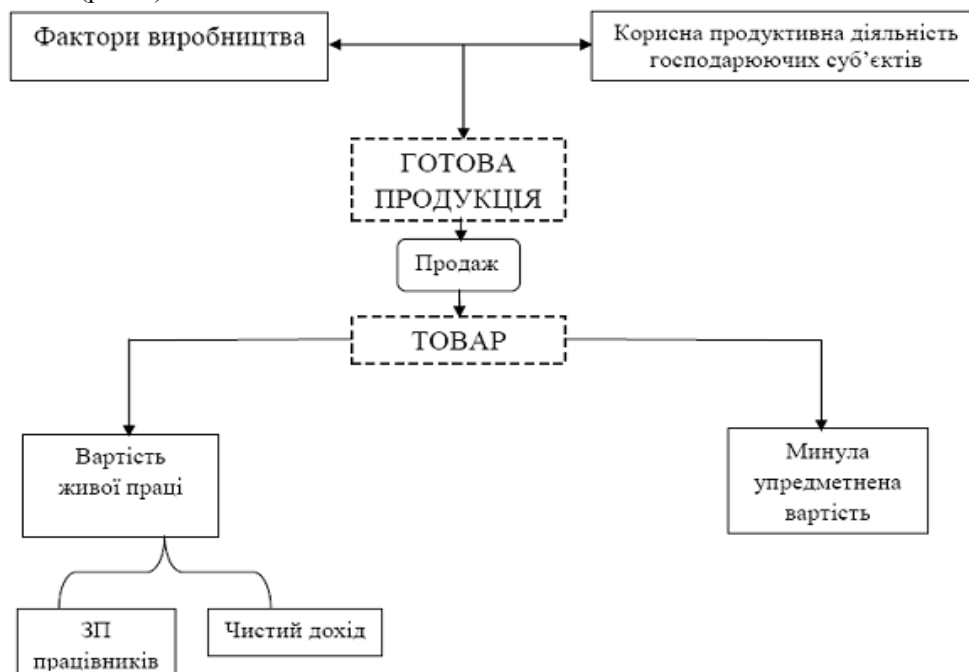


Рис. 1. Результат з'єднання факторів виробництва і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів

Аналіз трактування різними вченими поняття прибутку, як економічної категорії, показав, що відсутній єдиний підхід до визначення його сутності. Тому задля успішного управління прибутком підприємства, перш за все, необхідно чітко визначити сутність поняття «прибуток», а також його складові елементи та чинники, що на нього впливають.

Прибуток виконує такі основні функції [3]:

- оцінка підсумків діяльності підприємства;
- розподіл доходу між підприємством і державою, підприємством і його робітниками, між сферою виробництва і невиробничою сферою;
- джерела утворення фондів економічного стимулювання і соціальних фондів завдяки збільшенню трудового внеску колективу підприємства і за рахунок інших факторів.

В процесі управління необхідно звертати увагу на багато факторів, які впливають на величину прибутку. Ці фактори можна поділити на дві великі групи: зовнішні – підприємство на них не впливає, і внутрішні, на які вплив підприємства розповсюджується.

Зовнішні фактори можуть мати значний вплив на величину прибутку, але не залежать від діяльності підприємства. Сюди відносять природні умови, державні регулювання цін і тарифів, податкових ставок і пільг, процентних ставок тощо.

Внутрішні фактори складаються з виробничих і невиробничих. Наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів являють собою виробничі фактори, які, у свою чергу, поділяють на екстенсивні та інтенсивні.

Через такі «кількісні зміни», як обсяг коштів і предметів праці, фінансові ресурси, час роботи обладнання, чисельність персоналу та фонд робочого часу, на процес отримання прибутку впливають екстенсивні фактори [2].

Інтенсивними вважаються ті фактори, які здатні вплинути на процес отримання прибутку через підвищення продуктивності обладнання і його якості, використання прогресивних видів матеріалів і вдосконалення технологій їх обробки, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості і матеріаломісткості продукції, вдосконалення організації праці і більш ефективного використання фінансових ресурсів, тобто через «якісні зміни».

До невиробничих факторів можна віднести, наприклад, соціальні умови праці та побуту, постачальницько-збутову і природоохоронну діяльність.

Усі ці фактори, що впливають на величину прибутку, можна зобразити на схемі (рис. 2).



Рис. 2. Фактори, що впливають на величину прибутку

Необхідно ефективно управляти прибутком при дієвій та правильно сформованій системі управління, адже в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників і персоналу він відіграє велику роль.

Існує система організаційного забезпечення управління прибутком, яка відіграє велику роль. Вона складається з взаємозалежної сукупності внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів формування прибутку та несуть відповідальність за результати цих рішень.

Існують більш ефективні структурні підрозділи підприємства – центри відповідальності, на формування яких базується останнім часом організаційне забезпечення управління прибутком. Персоніфікація відповідальності за прийняття рішень є вихідним моментом створення системи управління прибутком.

Формування прибутку в Україні характеризується таким порядком [3]:

- визначення фінансових результатів діяльності;
- обчислення собівартості продукції (робіт, послуг);
- обчислення загальногосподарських витрат;
- визначення прибутку (збитку) від фінансових операцій та іншої діяльності.

Для максимізації розміру позитивного фінансового результату суб'єкти господарської діяльності повинні забезпечувати зростання обсягів їх діяльності, ефективно управляти витратами, підвищувати ефективність використання матеріально-технічної бази, оптимізувати склад та структуру обігових коштів, підвищувати продуктивність праці та системи управління. Все це вказує на правильно сформовану політику управління формуванням прибутку підприємства.

А відображення основних вимог загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечення підвищення його ринкової ціни, формування необхідних обсягів інвестиційних ресурсів та забезпечення матеріальних інтересів власників і працівників знаходить досягання за допомогою політики управління розподілом прибутку [4].

На рівень прибутку як на основне джерело фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його працівників і власників, прямо і опосередковано впливає прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності. Тому необхідно правильно інтегрувати систему управління прибутком із загальною системою управління підприємством.

Такі дії, як аналіз і моніторинг зовнішнього середовища, розробка стратегії підприємства, підготовка аналітичної інформації, прийняття рішення, аналіз і коректування рішення у випадку необхідності – застосовуються в рамках механізму управління прибутком. В області управління прибутком вони визначаються як рішення і підготовка інформації для прийняття управлінських рішень.

Забезпечення збільшення добробуту власників підприємств в даний момент і у майбутньому – це мета управління прибутком. Ця мета має забезпечувати одночасно інтереси власників та персоналу підприємства, поєднуючи їх з інтересами держави. Завдання, які система управління прибутком дає змогу вирішити, можна подати у схемі (рис. 3).

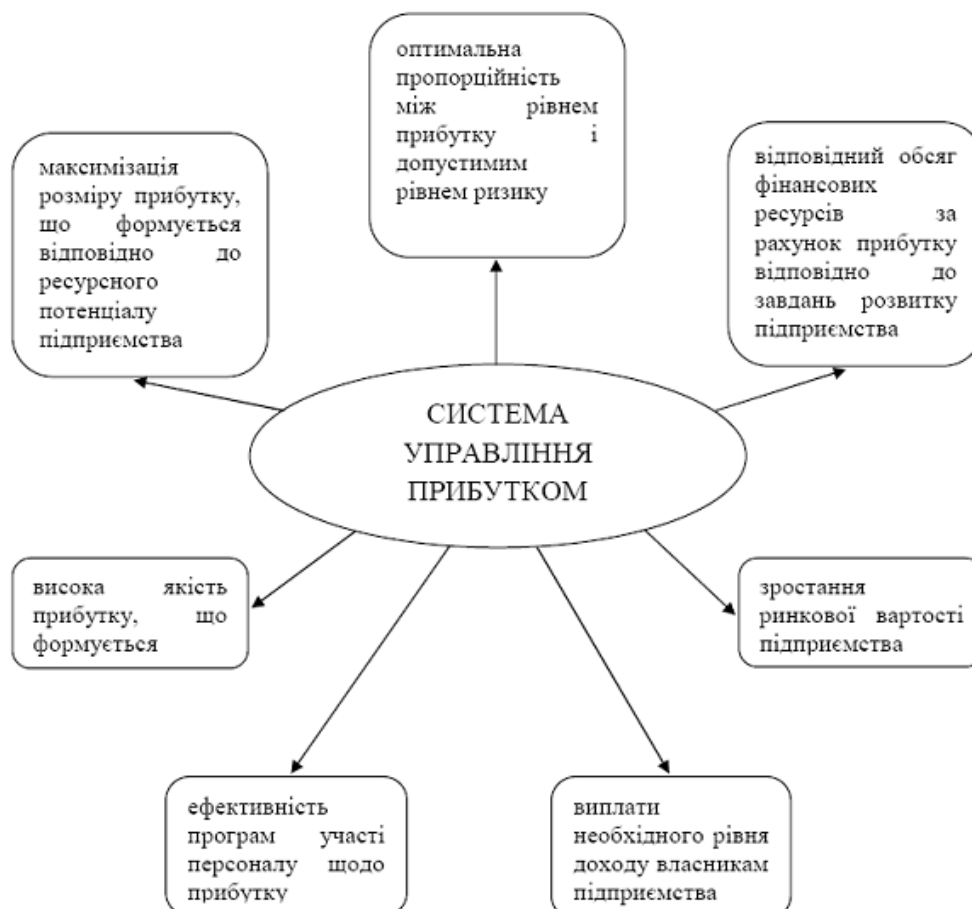


Рис. 3. Завдання, які виконує система управління прибутком

Для того, щоб забезпечити досконалий механізм управління прибутком для українських суб'єктів господарювання можна запропонувати наступні заходи [5]:

1. Проводити ефективну кадрову політику. Це повинно зменшити для господарства витрати часу на виробництво одиниці продукції, за умови забезпечення максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу.

2. Підвищувати ефективність збутової політики підприємств. Оскільки від реалізації продукції залежить отримання доходу, необхідно приділяти їй більше уваги.

3. Уникати непродуктивних витрат шляхом їх нормування, планування та аналізу.

4. Підвищувати якість продукції і ліквідовувати втрати від браку. На дохідність господарства впливає модернізація продукції або зняття з виробництва неконкурентоспроможних товарів. Господарство не зможе отримати максимальний можливий дохід, який був попередньо запланований, оскільки може зазнати підвищення витрат через виробництво неконкурентоспроможної продукції.

5. Підвищувати ефективність маркетингу. Багато нових видів виробів не купуються на ринку саме через відсутність дієвого механізму рекламування та заохочування покупців.

6. Застосовувати жорсткий контроль за всіма витратами. З метою проведення керівниками підрозділів найточнішого контролю за всіма ділянками роботи необхідно забезпечити їх всіма необхідними засобами. Тільки тоді не будуть допущені марні та невиправдані витрати матеріальних, фінансових та трудових ресурсів.

В умовах фінансово-економічної кризи, постійного зростання цін та нестабільності економіки багато підприємств не здійснюють планування прибутку. Вони пов'язують це зі складнощами прогнозування. Проте повноцінно керувати фінансовими результатами та надіятися на отримання прибутку без такого важливого етапу, як планування, планових розрахунків неможливо. При відсутності планових розрахунків прибутку підприємство не може повністю контролювати свої доходи і видатки і своєчасно приймати необхідні рішення. Отже, саме детальне планування господарської діяльності забезпечує успіх підприємства на ринку.

Висновки. Таким чином, враховуючи особливо складні сьогоденні реалії в Україні, підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, що повинно сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства.

Усі підприємства прагнуть у результаті своєї діяльності мати прибуток і намагаються його збільшувати. Тільки розуміння того в якому напрямку діяти, може привести до позитивної динаміки. Необхідно застосовувати ефективні підходи до управління прибутком суб'єкта господарювання задля підвищення рентабельності виробництва та інвестиційної привабливості підприємства, зміцнення його конкурентоспроможності. У зв'язку з цим, методи управління прибутком необхідно вдосконалювати. Для підвищення прибутковості підприємства необхідно постійно вести облік доходів і витрат, враховувати вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, проводити ефективний маркетинг, стежити за продуктивністю праці на підприємстві, збирати інформацію про конкурентів, проводити ефективну цінову політику, а також доречно економити на кожному етапі робочого процесу.

Література

1. Бабяк Н.Д. CVP-аналіз: традиційний та управлінський підходи / Н.Д. Бабяк, К. Б. Іванюк // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 272–276.
2. Вахович І. М. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства / І. М. Вахович, Ю. В. Волинчук // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 275–279.
3. Гаватюк Л.С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення / Л.С. Гаватюк, Н.В. Дармограй, Г.М. Хімійчук // Молодий вчений. – 2016. – № 1 (28). – С. 40–43.
4. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – 2016. – № 3. – С. 189–192.
5. Сагайдак-Нікітюк Р.В. Управління господарською діяльністю підприємства : навч. посіб. / Р.В. Сагайдак-Нікітюк, А.Б. Гончаров. – Х. : Зебра, 2015. – С. 256.
6. Шматковська Т.О. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку / Т.О. Шматковська // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2016. – № 4. – С. 244–253.

References

1. Babiak N.D. (2015), "CVP-analysis, and traditional management approaches", Biznes Inform, vol. 8, P. 272-276.
2. Vakhovich I.M.(2015) "To the question of management of financial and economic results of the enterprise", Economic Forum. no 3, P. 275-279.
3. Havatiuk L.S. (2016), "Profitability of Ukrainian enterprises: today's realities", Molodyj vchenyj, vol. 1, no. 28, P. 40-43.
4. Yepifanova I.Yu. (2016), "Profitability: current approaches to defining the essence", Ekonomika ta suspil'stvo, vol.3, P. 189-192.
5. Sahajdak-Nikitiuk R.V. (2015), Upravlinnia hospodars'koiu diial'nistiu pidpriemstva [Economic management of the enterprise], Zebra, Kharkiv, Ukraine.
6. Shmatkovs'ka T.O. (2016), "Conceptual bases of strategic management accounting", Naukovyj visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu, vol. 4, P. 244-253.

Рецензія/Peer review : 30.01.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020
Рецензент: к. е. н., доц. Фабіянська В. Ю.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-17

ПАНЧУК Л. В.

ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»

ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

У статті обґрунтовано специфіку сучасного виробничого комплексу транснаціональних корпорацій, що на сьогодні стало необхідним складно структурним багатомірним об'єктом фінансово-економічного аналізу діяльності ТНК. Стаття розкриває якісно нові управлінські рішення та систему їх прийняття, предмет, зміст та особливості фінансового аналізу, систематизацію базових показників діяльності, результативність та інтенсивність інноваційної діяльності, методи фінансового аналізу діяльності транснаціональних корпорацій.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, фінансовий аналіз, корпоративні фінанси, суб'єкти господарювання, управлінські рішення, оподаткування, організаційні моделі ТНК.

PANCHUK L.

PHEE «International Scientific and Technical University named after academician Yuriy Bugai»

ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS AS AN OBJECT OF FINANCIAL AND ECONOMIC ANALYSIS

The specifics of the modern production complex of transnational corporations have been substantiated in the article. The article reveals qualitatively new managerial decisions and system of their adoption, subject, content and features of financial analysis, systematization of basic performance indicators, efficiency and intensity of innovative activity, methods of financial analysis of activities of transnational corporations. Most economists view TNC as one of the most important technology sources on which the strategic economic growth of both developed and developing countries depends. Increasing R&D activities of TNC outside the parent companies are related to the increase in international production. An important aspect of the methodology for analyzing the functioning of TNC is to analyze the system planning the activities of units, which requires the study of political, legal, economic, social, cultural environments of foreign business of TNC.

Key words: transnational corporations, financial analysis, corporate finance, business entities, management decisions, taxation, TNC organizational models.

Вступ. Особливу увагу в сучасній світовій системі дослідники приділяють аналізу діяльності транснаціональних корпорацій, що потребує нових підходів, розробок, типів і видів методики, моделей та інструментарію. Невпинне розширення масштабів їх діяльності зумовлює необхідність розробки методичних основ комплексного фінансового аналізу транснаціональних корпорацій, сьогодні це – одне з актуальних питань економічної науки.

Метою фінансового аналізу ТНК, в принципі, є традиційне завдання: одержати певну кількість ключових параметрів, що дадуть об'єктивну картину фінансового стану корпорації та усіх її підрозділів і фінансових результатів їх господарської діяльності по напрямках: стан майна та джерел його формування; структура витрат; структура балансу й оборотних коштів; ліквідність і фінансова стійкість; грошові потоки та оборотність; аналіз прибутковості та ефективності діяльності корпорації. При цьому, аналізу підлягає не тільки поточний фінансовий стан, а обов'язково й параметри, очікувані в найближчій чи віддаленій перспективі.

Однак, якщо звернутись до теоретичного розуміння «аналізу» загалом як одного із методів наукового обґрунтованого дослідження, суть якого полягає в розчленуванні системи як єдиного цілого на критично важливі складові та вивчення їх з урахуванням суттєвих взаємозв'язків, то потрібно зробити висновок, що в силу ряду особливостей діяльність ТНК виступає складно структурним багатомірним об'єктом фінансово-економічного аналізу. На нашу думку, головне, що потрібно брати до уваги, приступаючи до такого аналізу, наступне:

- наявність розгалужених вертикальних і горизонтальних гнучких зв'язків між виробничими, торгово-комерційними підприємствами, кредитно-фінансовими підрозділами, проведення єдиної виробничої, маркетингової та науково-технічної політики;
- нові інтегральні властивості (синергетичний ефект функціонування);
- можливість порівняно швидких перетворень внутрішньо-корпоративної структури під впливом зовнішнього середовища;
- організовані інформаційно-фінансові, матеріально-товарні та інші потоки;
- наявність інтернаціональної виробничої структури, що ґрунтується на розподілі праці між підрозділами, розташованими в різних країнах;
- здійснення централізованої фінансової політики в рамках ТНК;
- використання єдиного організаційно-інформаційного механізму вироблення стратегічних рішень і координації діяльності ТНК;
- контроль над акціонерним капіталом шляхом ПІІ.

Враховуючи такі особливі риси та ґрунтуючись на методичній базі щорічних досліджень UNCTAD, дослідники ТНК пропонують систематизувати базові показники діяльності ТНК у три наступні групи:

- абсолютні кількісні показники та показники результативності інноваційної діяльності;
- динамічні показники, що характеризують інвестиційну міжнародну експансію;
- показники, що характеризують поглиблення форм транснаціональної кооперації [1].

Перша група об'єднує абсолютні показники, які комплексно характеризують масштаби діяльності ТНК, зокрема:

- кількість філіалів та їх розподіл між країнами (резидентською та іншими);
- валова продукція ТНК в цілому, в тому числі іноземних філіалів;
- обсяг продаж ТНК, в тому числі іноземних філіалів;
- сукупна вартість активів ТНК, в тому числі іноземних філіалів;
- дохід ТНК, в тому числі іноземних філіалів;
- експорт продукції ТНК, в тому числі іноземних філіалів.

Важливим напрямом аналізу діяльності ТНК є результативність та інтенсивність інноваційної діяльності. Тому представлений перелік необхідно доповнити наступними показниками другої групи:

- чисельність науково-технічних кадрів, в тому числі у зарубіжних філіалів;
- кількість отриманих за рік патентів, в тому числі у зарубіжних філіалів;
- витрати на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) ТНК в цілому, в тому числі у зарубіжних філіалах.

Всі ці дані показуватимуть не потоки, які здійснюються через кордони, а їх наслідки у вигляді зумовленої ними господарської діяльності.

Друга група показників повинна представити власне динамічні показники в розрізі років, що буде характеризувати подальшу міжнародну спрямованість та експансію ТНК. Основою діяльності ТНК є інвестиції, саме тому, найбільш важливими серед цієї групи показників є показники, пов'язані з інвестиційною діяльністю:

- обсяг інвестицій у власні зарубіжні філіали, здійснених за рік (класифікуються як прямі іноземні інвестиції);
- обсяг інвестицій, спрямованих на здійснення транскордонних злиттів та поглинань;
- обсяги доходів, які переводяться з країни з високими податками і країну з низькими податками.

Третя група містить відносні показники, які характеризують економічний зміст транснаціоналізаційних процесів:

- коефіцієнт транснаціоналізації активів це відношення зарубіжних активів до всіх активів підприємства;
- коефіцієнт транснаціоналізації робочої сили це відношення чисельності працівників за кордоном до загальної кількості зайнятих;
- загальний коефіцієнт транснаціональності розраховується як середнє значення трьох вказаних показників: коефіцієнтів транснаціоналізації активів продаж та працівників;
- коефіцієнт інтернаціоналізації це відношення кількості зарубіжних філіалів до загальної кількості підрозділів.

Аналіз третьої групи показників має виходити з того, що в результаті глобальних операцій ТНК посилюється світова інтеграція як об'єктивний процес, обумовлений міжнародним поділом праці, що породжує транснаціональні форми кооперації, веде до небувалого високого рівня взаємозалежності країн. Виступаючи центрами координації і рушійними силами світового виробництва й обміну, ТНК формують усередині своїх комплексів і між собою мережу відносин, які виходять за межі держав [1].

Серед кількісних показників аналізу діяльності ТНК будуть також характеристики зарубіжних філій, або країн, у яких здійснюються операції, обсяг зарубіжного виробництва та його питома вага у загальному виробництві корпорації. Такі параметри виражають:

- обсяг ПП та їх питома вага в загальних інвестиціях;
- обсяг зарубіжних активів, їх частка в сукупних корпоративних активах;
- обсяги продажу окремих дочірніх компаній та їх частка в загальних продажах;
- чисельність персоналу у зарубіжних філіях та його питома вага в загальній кількості працівників корпорації;
- частка прибутків, що фірма отримує від міжнародної виробничо-інвестиційної діяльності.

Важливою особливістю сучасного етапу розвитку транснаціональних корпорацій є зростання материнських компаній і філій, підвищення ступеня міжнародних операцій, активності в банківському бізнесі, злиття та поглинання, які сприяють ТНК отримати стратегічні активи інших фірм, розширенню розмірів ТНК, диверсифікувати ризики, використати нові фінансові можливості, реалізувати особисті інтереси менеджменту тощо.

Результати вивчення існуючих методик та інструментарію аналізу діяльності ТНК дають підстави стверджувати, що загалом вони становлять систему комплексного аналізу різноаспектної діяльності ТНК, що представимо схематично на рис. 1. Схема враховує те, що сучасні умови організації та управління ТНК

потребують вирішення складних завдань, необхідним стає розроблення і удосконалення системи управління та структури менеджменту.

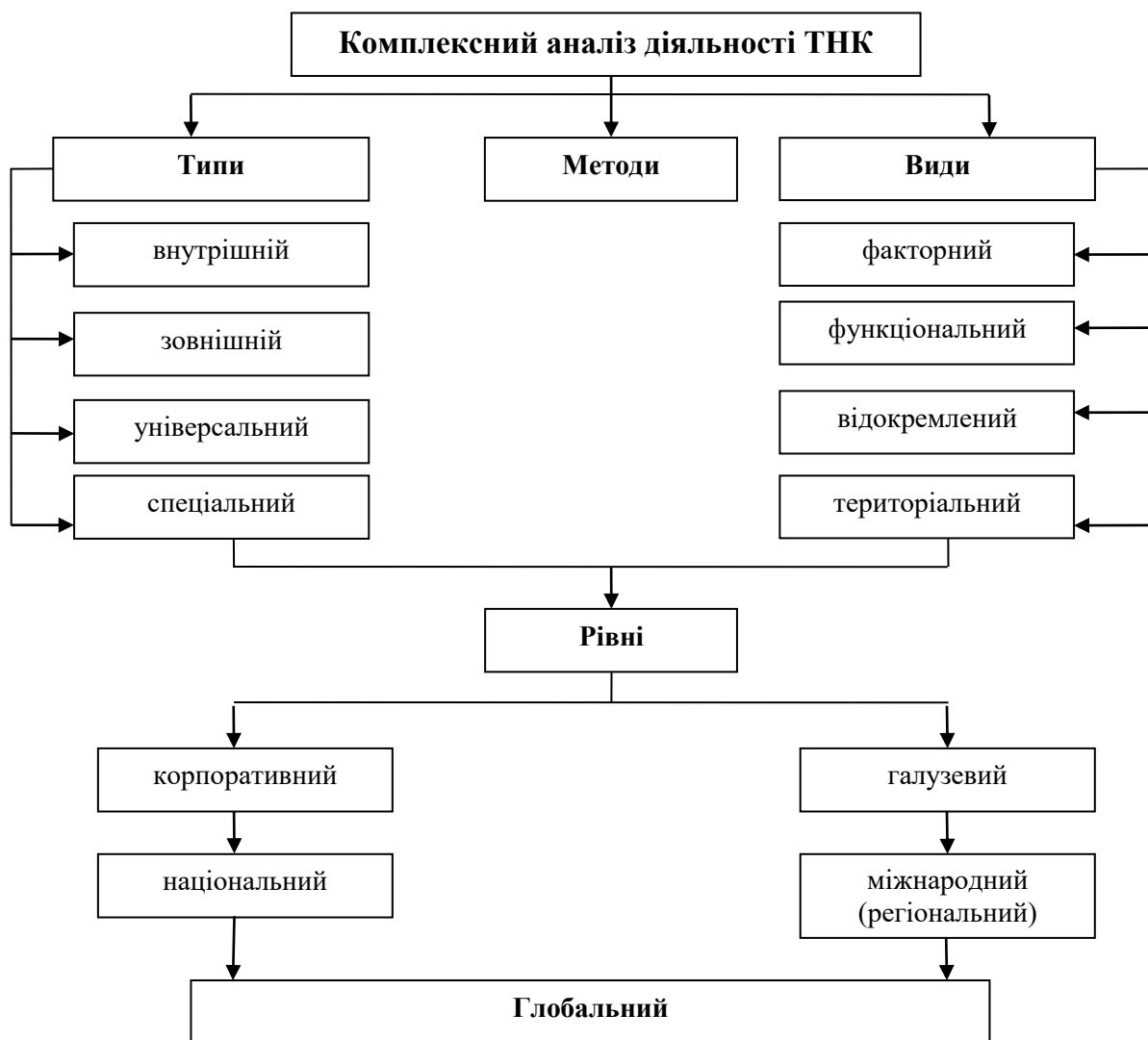


Рис. 1. Система комплексного аналізу діяльності ТНК

ТНК може аналізуватися на макроекономічному (загальні, національні, міжнародні, глобальні тенденції) рівні, мезоекономічному (тенденції взаємодії між фірмами, корпораціями) рівні та мікроекономічному (тенденції зростання окремої фірми) рівні.

Серед методів фінансового аналізу ТНК варто виділяти дві групи: він використовуватиме як основні методи фінансового аналізу (горизонтальний; вертикальний; трендовий; метод фінансових коефіцієнтів; порівняльний аналіз; факторний аналіз (зокрема й аналіз за схемою Дюпон-каскад), так і цілий ряд специфічних методів фінансового аналізу залежно від цілі такого аналізу.

Учені характеризують основні методи реалізації організаційних функцій ТНК, що складається із таких взаємопов'язаних етапів.

Поділ праці – процес поділу загальної роботи в організації на окремі завдання, що фактично є спеціалізацією.

Департаменталізація – процес групування робіт і видів діяльності в окремі підрозділи організації. Виділяють декілька базових схем департаменталізації та підходів до побудови ТНК:

- відокремлена – за операціями на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- функціональна – за основними функціями управління;
- продуктова – за окремими видами продуктів, що виробляються;
- територіальна (регіональна) – за географією фізичного розташування підрозділів;
- орієнтована на споживача – за принципом задоволення потреб найбільш значущих споживачів.

Делегування повноважень – процес передачі керівником частини своїх повноважень підлеглому, який приймає на себе відповідальність за їх виконання.

Існують три типи повноважень: лінійні-штабні (апаратні, адміністративні, функціональні), які передаються вищим керівником безпосередньо його підлеглому і далі іншим підлеглим. Делегування лінійних повноважень утворює ієрархію рівнів управління в організації; штабні (апаратні, адміністративні) – повноваження, що передаються особам, які здійснюють консультативні, обслуговуючі функції щодо лінійних керівників; функціональні – повноваження, що дозволяють особі, якій вони передаються, в межах її компетенції пропонувати або забороняти певні дії підлеглим лінійним керівникам.

Встановлення діапазону контролю – визначення кількості працівників, безпосередньо підлеглих даному менеджеру. Внаслідок делегування повноважень в організації виникає кілька організаційних рівнів управління. Кількість організаційних рівнів визначається діапазоном контролю. Збільшення кількості рівнів управління суттєво впливає на ефективність діяльності ТНК внаслідок зростання витрат на управління; ускладнення зв'язків між підрозділами, викривлення інформації, ускладнення процесів планування і контролю.

Створення механізмів координації – процес узгодження дії усіх підсистем корпорації для досягнення її цілей.

Організаційні функції ТНК передбачають затвердження структури виробництва, органів управління та зв'язку, регламентацію функцій, затвердження положень, інструкції, добір, розміщення кадрів та формування штатів [3].

Як багатонаціональні, так і глобальні ТНК, чие закордонне виробництво за обсягом операцій перевищує національне виробництво, орієнтуються на матричну структуру управління. В цьому випадку організація управління має неформальний характер, кожен менеджер закордонних філій звітує двом і більше інстанціям більш високого рангу – за регіональною, продуктивною або функціональною ознакою. При матричній структурі «внутрішній» і «зовнішній» менеджмент тісно переплітаються, підрозділи взаємопов'язані, кожен бере участь у розробці глобальних стратегічних рішень.

На менеджмент ТНК справляє неабиякий вплив політичне становище в країнах-реципієнтах та у країнах базування, політична стабільність, знання місцевих політичних партнерів, союзів і угруповань, ділових інтересів, найвидатніших політичних діячів, політичної ситуації в районах проникнення тощо.

Важливим чинником розвитку ТНК є міжнародне публічне і приватне право, яке регулює не тільки відносини між окремими організаціями або громадянами у міжнародному житті, а й створює правові умови для регулювання міжнародного співробітництва в різних сферах економічної діяльності. До джерел міжнародного права належать міжнародні договори, що регламентують економічні режими міжнародного руху товарів, послуг, капіталів та ін., національні внутрішні законодавства окремих країн, міжнародна судова та арбітражна практика. Особливе значення мають договори щодо кооперації і створення змішаних підприємств, спеціалізації, інвестиційної діяльності, придбання власності та майнових прав, захист особи і власності, переказ коштів, страхування нерухомості і товарів, торговельного арбітражу тощо.

Система менеджменту ТНК враховуватиме правові економічні режими, які встановлені приймаючою країною, особливо щодо таких принципів:

- справедливий і недискримінаційний режим, сутність якого полягає в узгодженості зв'язків між зацікавленими державами;
- режим найбільшого сприяння: надання прав, преференцій, умов і пільг у договірних сферах: торгівля, мито, статут юридичних і фізичних осіб, валютні режими тощо;
- режим екстериторіальності, що побудований на виключному підпорядкуванні законам власної держави, уряд якої може розширити свій правовий вплив на фірми, чиї штаб-квартири розташовані на її території і дотримуються національного законодавства;
- раціональний національний режим, що має значення для ведення бізнесу в конкретній країні (про охорону природного середовища, санітарно-гігієнічні норми, про правила техніки безпеки та ін.);
- торговельне й договірне право (захист патентів, авторські права, торговельні знаки, бухгалтерські знаки тощо);
- трудове законодавство, закон про оподаткування корпорацій і фізичних осіб, антимонопольне законодавство;
- закони про іноземні інвестиції, закони, що регулюють експортно-імпортні операції, ціноутворення, валютні та митні режими та ін.

Методика аналізу діяльності ТНК потребує й врахування типу економічної системи: вільна приватно-ринкова, центрально-керована або планова і змішана соціально-ринкова економіка. Вільна приватно-ринкова економіка передбачає приватну власність на чинники виробництва, встановлення ринкової ціни на товари і послуги на основі попиту і пропозиції, прийняття господарських рішень суб'єктами підприємництва самостійно тощо. При централізовано-керованій економіці власність на чинники виробництва суспільна, приватна власність зводиться до особистих речей і предметів домашнього ужитку громадян, відсутня конкуренція, розподіл ресурсів визначається угодами тощо.

У сучасній глобальній економіці здебільшого функціонують так звані змішані соціально-ринкові економіки (у Швеції, Австрії, Німеччині, Франції, Ізраїлі та ін.), які поєднують спільну і приватну власність, ринкові і командні економічні структури, присутність частки держави у власності на засоби виробництва,

особливо в таких галузях, що відіграють первинне значення для суспільного добробуту (транспорт, енергетика, зв'язок, комунальні послуги, охорона здоров'я та ін.).

Для аналізу ефективності діяльності ТНК мають значення також показники: валовий національний продукт (ВНП), темпи економічного зростання, зовнішньоторговельний оборот, динаміка інвестицій та ін. За розміром ВНП на душу населення Світовий банк підрозділяє країни з високим рівнем доходу (понад 6 тис. дол. США), з середнім рівнем доходу (від 545 до 6 тис. дол. США) та ін. [4].

Одним із важливих аспектів методики аналізу діяльності ТНК є структура та динаміка інвестицій. Дж. Даннінг у роботі «Багатонаціональні підприємства і глобальна економіка», розкриваючи типи діяльності БНК (ресурсно-пошукові, ринково-пошукові, спрямовані на підвищення ефективності та на пошуки стратегічних активів і здібностей), підкреслює, що компанії, які здійснюють інвестування за кордон, прагнуть не тільки отримати доступ до дешевих ресурсів, а й підвищити прибутковість, здобути активи іноземних корпорацій з метою підтримки або просування своєї міжнародної конкурентоспроможності на ринках [5].

Більшість економістів розглядають ТНК як одне з найважливіших джерел технологій, від яких залежить стратегічне економічне зростання як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. Збільшення науково-дослідницької діяльності ТНК поза межами материнських компаній пов'язане зі зростанням обсягу міжнародного виробництва. Варто зауважити, що існують різні методи надходження науково-технічних знань і технологій у приймаючі країни, такі як:

- імпорт капітальних товарів (машин, обладнання тощо);
- прямі інвестиції (філії, відділення та інші підконтрольні підприємства ТНК);
- асоціація з ТНК у формі спільних підприємств;
- контрактні (неакціонерні) форми операцій, включаючи купівлю патентів і ліцензій, угоди про науково-технічну допомогу (співпрацю), підрядні контракти («під ключ», «продукт у руки» тощо);
- науково-технічні публікації (періодика, спеціальні дослідження);
- стратегічні альянси тощо.

Вигоди передачі технологій ТНК країні-реципієнту пов'язують із можливістю підвищити продуктивність, випустити нові продукти та зменшити витрати. У світовій економічній літературі оцінка економічної віддачі від передачі технологій пов'язується з роллю інновацій у підвищенні продуктивності факторів виробництва.

Висновок. Виявлені та проаналізовані особливості міжнародної господарської діяльності ТНК, можливість застосовувати ними різні стратегії економічного розвитку та, відповідно, гнучкі організаційні структури, сучасні тенденції щодо посилення їх впливу на економіку приймаючих країн, а також визначені фактори впливу на ефективність їх функціонування дають можливість зробити такий висновок: діяльність ТНК є складно-структурним об'єктом фінансово-економічного аналізу, що вимагає нових підходів, методики та інструментарію аналізу.

Література

1. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : [монографія]. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
2. Касич А.О. Методичні основи аналізу ефективності діяльності підприємства в умовах транс націоналізації капіталу [Електронний ресурс] / А.О. Касич // Ефективна економіка. – 2011. – № 1. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua
3. Трансформація процесу транс націоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : монографія / [Ю.В. Макогон та ін.] ; під ред. Т.В. Орехової. – Д. : Норд Прес, 2011. – 652 с.
4. Руденко Л.В. Експертно-аналітична діагностика фінансової діяльності ТНК : [монографія] / О.Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. // Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.
5. Dunning J.H. Economic Analysis and the Multinational Enterprise. London, 1974. P. 13.

References

1. Lakhtionova L.A. Finansovyi analiz subiektiv hospodariuvannia : [monohrafiia]. – K. : KNEU, 2001. – 387 s.
2. Kasych A.O. Metodychni osnovy analizu efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva v umovakh trans natsionalizatsii kapitalu [Elektronnyi resurs] / A.O. Kasych // Efektyvna ekonomika. – 2011. – № 1. – Rezhyim dostupu : www.economy.nayka.com.ua
3. Transformatsiia protsesu transnatsionalizatsii v umovakh zrostannia nevyznachenosti hlobalnoho ekonomichnoho seredovyscha : monohrafiia / [Yu.V. Makohon ta in.] ; pid red. T.V. Oriekhovoi. – D. : Nord Pres, 2011. – 652 s.
4. Rudenko L.V. Ekspertno-analitychna diahnostyka finansovoi diialnosti TNK : [monohrafiia] / O.H. Bilorus, D. H. Lukianenko ta in. // Stratehii ekonomichnoho rozvytku v umovakh hlobalizatsii. – K. : KNEU, 2001. – 538 s.
5. Dunning J.H. Economic Analysis and the Multinational Enterprise. London, 1974. P. 13.

Рецензія/Peer review : 27.02.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-18

ПРИТИС В. І.

Хмельницький національний університет

МЕТОДИЧНЕ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У роботі досліджено специфіку реалізації безпекоорієнтованого управління на вітчизняних підприємствах в умовах трансформації інституційного середовища їх діяльності. Розроблено схему процесу реалізації безпекоорієнтованого управління на підприємствах будівельної галузі. Конкретизовано цілі безпекоорієнтованого управління. Визначено, що основним «драйвером» безпекоорієнтованого управління є управлінські рішення. При цьому у кожній організації існує свій унікальний механізм їх прийняття, однак у більшості випадків такий механізм не формалізовано. Доведено, що одним зі стратегічних пріоритетів безпекоорієнтованого управління є забезпечення переходу від моделі інтуїтивно обумовленої реакції до моделі прийняття обдуманого рішення. Для цього, крім управлінського досвіду та інтуїції керівника, необхідно розробляти відповідний блок підтримки управлінської реакції, який міститиме належне інформаційно-аналітичне забезпечення, механізми та інструменти.

Ключові слова: економічна безпека, управління, управлінські рішення, механізм, інструменти.

PRYTYS V.

Khmelnytskyi National University

METHODICAL AND ORGANIZATIONAL SUPPORT OF SECURITY-ORIENTED MANAGEMENT OF ENTERPRISE

The specifics of implementation of security-oriented management at domestic enterprises in the conditions of transformation of the institutional environment of their activity was investigated. The scheme of process of realization of safety-oriented management at the enterprises of construction industry was developed. The goals of safety-oriented management were specified. It was determined that management decisions are the main "driver" of security-oriented management. However, each organization has its own unique mechanism for their adoption, but in most cases such a mechanism is not formalized. It has been proved that provision of the transition from a model of intuitive response to a model of deliberated decision-making is one of the strategic priorities of safety-oriented management. For this purpose, in addition to managerial experience and manager's intuition, it is necessary to develop an appropriate support unit of management response, which will contain the appropriate information and analytical support, mechanisms and tools. The interaction of the elements presented in the study will be due to the formation of a mechanism of strategic and tactical decisions making and appropriate information and analytical support, which will allow formalizing the system of security-oriented management of enterprises in the construction industry, taking into account current trends in the market and peculiarities of the development of the industry as a whole.

Keywords: economic security, management, management decisions, mechanism, tools.

Постановка задачі. Нові тренди у розвитку соціально-економічних процесів обумовлюють виникнення значної кількості негативних факторів впливу на діяльність вітчизняних підприємств. Такі тенденції потребують швидкої реакції системи менеджменту та формують потребу у нових управлінських підходах. До таких підходів належить і безпекоорієнтоване управління, яке дозволяє швидко адаптуватись до існуючих умов функціонування бізнес-систем, та забезпечує керівництво ефективними інструментами нівелювання загроз і попередження ризиків. Це питання є надзвичайно актуальним для підприємств будівельної галузі, що і обумовлює доцільність проведення ґрунтовних досліджень цього напрямку.

Аналіз досліджень і публікацій та виділення невирішених частин. Проблеми економічної безпеки вітчизняних підприємств досліджуються у працях Васильціва Т.Г. [1], Гавловської Н.І. [2], Ілляшенко О.В., Момот Т.В. [3], Козаченко Г.В., Погорелова Ю.С. [4], Рудніченка Є.М. [5], Шкарлета С.М. [6], Штангрета А.М. [7], Франчука В.І. [8] та інших. Однак питання реалізації комплексного підходу до впровадження безпекоорієнтованого управління на підприємствах будівельної галузі практично не розглядається у сучасних дослідженнях з безпекології.

Метою статті є формування інструментального, методичного та організаційного забезпечення безпекоорієнтованого управління підприємствами будівельної галузі.

Основні результати дослідження. Відмітимо, що для різних підприємств та різних сфер бізнесу такі умови і параметри функціонування управлінської системи можуть суттєво відрізнятись. Саме вони будуть визначати основні процеси управлінського впливу у межах діючої системи управління та у результаті безпосередньо визначати основні цілі та сам процес реалізації безпекоорієнтованого управління на підприємстві рис. 1.

До основних цілей безпекоорієнтованого управління належать ідентифікація основних загроз і ризиків діяльності підприємства та оцінювання їх впливу; мінімізація негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на основні бізнес-процесів; удосконалення управлінських процесів на підприємстві в цілому, та у межах системи економічної безпеки; вибір та використання необхідного інструментарію для реалізації процесів безпекоорієнтованого управління; оцінювання результативності безпекоорієнтованого управління.

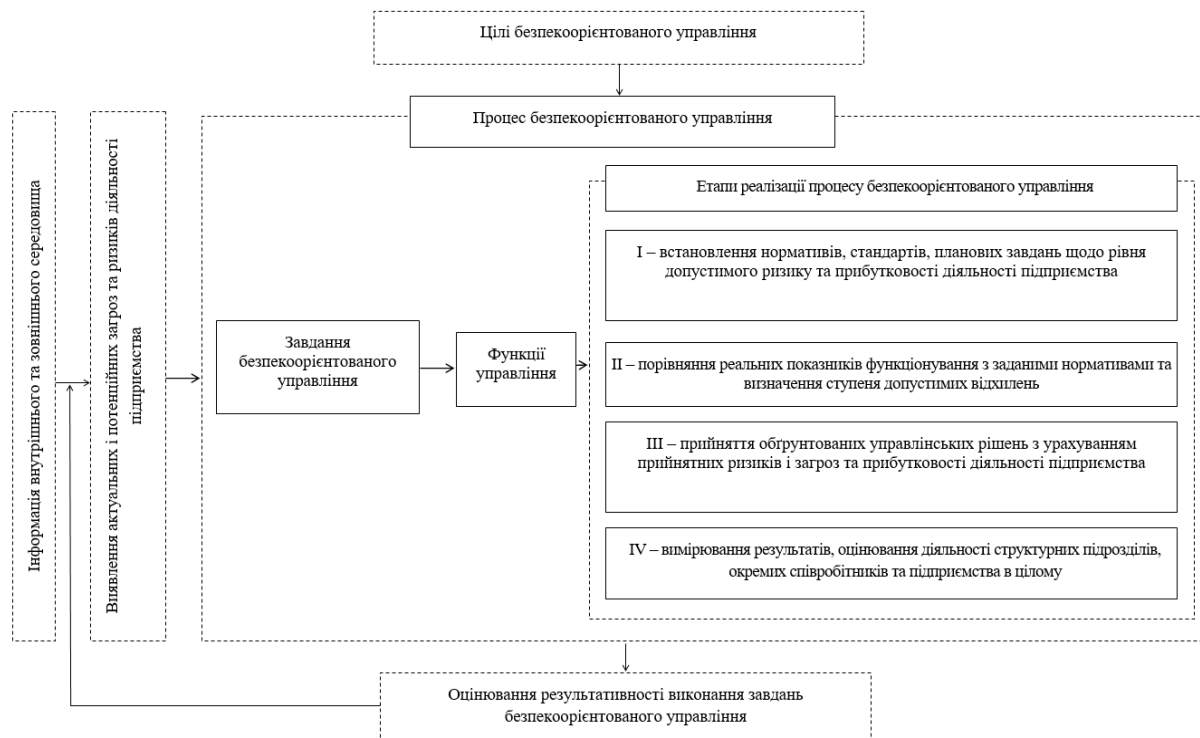


Рис. 1. Процес реалізації безпекоорієнтованого управління на підприємстві (авторська розробка)

Необхідно підкреслити, що інформація є основою генерування управлінського впливу та відповідних рішень. Тому враховуючи основні цілі безпекоорієнтованого управління та інформацію внутрішнього і зовнішнього середовища відбувається ідентифікація загроз і потенційних ризиків, після чого оцінюється їх вагомість та вплив на діяльність конкретного підприємства. На основі отриманих даних формуються безпосередньо завдання безпекоорієнтованого управління, які реалізуються за допомогою функцій управління, які реалізуються на певних етапах у межах процесу організації безпекоорієнтованого управління в цілому.

Етапи реалізації процесу безпекоорієнтованого управління включають встановлення нормативів, стандартів, планових завдань щодо рівня допустимого ризику та прибутковості діяльності підприємства; порівняння реальних показників функціонування з заданими нормативами та визначення ступеня допустимих відхилень; прийняття обґрунтованих управлінських рішень з урахуванням прийнятних ризиків і загроз та прибутковості діяльності підприємства; вимірювання результатів, оцінювання діяльності структурних підрозділів, окремих співробітників та підприємства в цілому.

Як і більшість управлінських процесів, наведених на рис. 1 процес реалізації безпекоорієнтованого управління потребує оцінювання результативності виконання поставлених завдань, після чого процес набуває циклічного вигляду і відбувається акумулювання актуальних інформаційних потоків. Після чого здійснюється аналіз фактичних ризиків і загроз, а також визначається необхідність реагування управлінської системи на такі загрози. При цьому враховуючи вище зазначене, основним «драйвером» безпекоорієнтованого управління є управлінські рішення. При цьому у кожній організації існує свій унікальний механізм їх прийняття, однак у більшості випадків такий механізм не формалізовано. Навіть за умови напрацювань достатньої кількості регламентів та інструкцій посадових осіб неможливо у повній мірі врахувати «людський фактор» і специфіку поведінки окремих суб'єктів у певній ситуації (криза, загроза та інше). Прийняття управлінських рішень залежить від моделі прийняття рішення. В науковій літературі розрізняють модель інтуїтивно обумовленої реакції, модель рефлексу та модель прийняття обдуманого рішення (рис. 2).

В цілому можна погодитись із запропонованим баченням процесу прийняття рішень, при цьому необхідно зазначити, що одним з стратегічних пріоритетів безпекоорієнтованого управління є забезпечення переходу від моделі інтуїтивно обумовленої реакції до моделі прийняття обдуманого рішення. Для цього, крім управлінського досвіду та інтуїції керівника, необхідно розробляти відповідний блок підтримки управлінської реакції, який міститиме належне інформаційно-аналітичне забезпечення, механізми та інструменти.

Відповідно, у процесі прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності необхідно керуватися певними методами та критеріями [9, с. 36].

В умовах повної невизначеності: критерій максимакса (принцип оптимізму); критерій песимізму; критерій максиміну (принцип гарантованого результату, або критерій Вальда); критерій Гурвіца; критерій Севіджа; критерій Лапласа; критерій Баєса.

В умовах ризику: метод Дельфі; метод Сааті; метод вибору альтернатив на основі відносини переваги; метод дерева рішень.

Наведені методики не є «абсолютом» в обґрунтуванні управлінських рішень, однак вони є достатніми з позиції оперативності реакції на зовнішній вплив та доступними з позиції внутрішнього сприйняття управлінською системою. Надмірне ускладнення управлінських методів не дає більш вагомих практичних результатів внаслідок внутрішньоорганізаційного опору, що виникає пропорційно зростанню складності нових методів та інструментів, які впроваджуються на підприємстві.

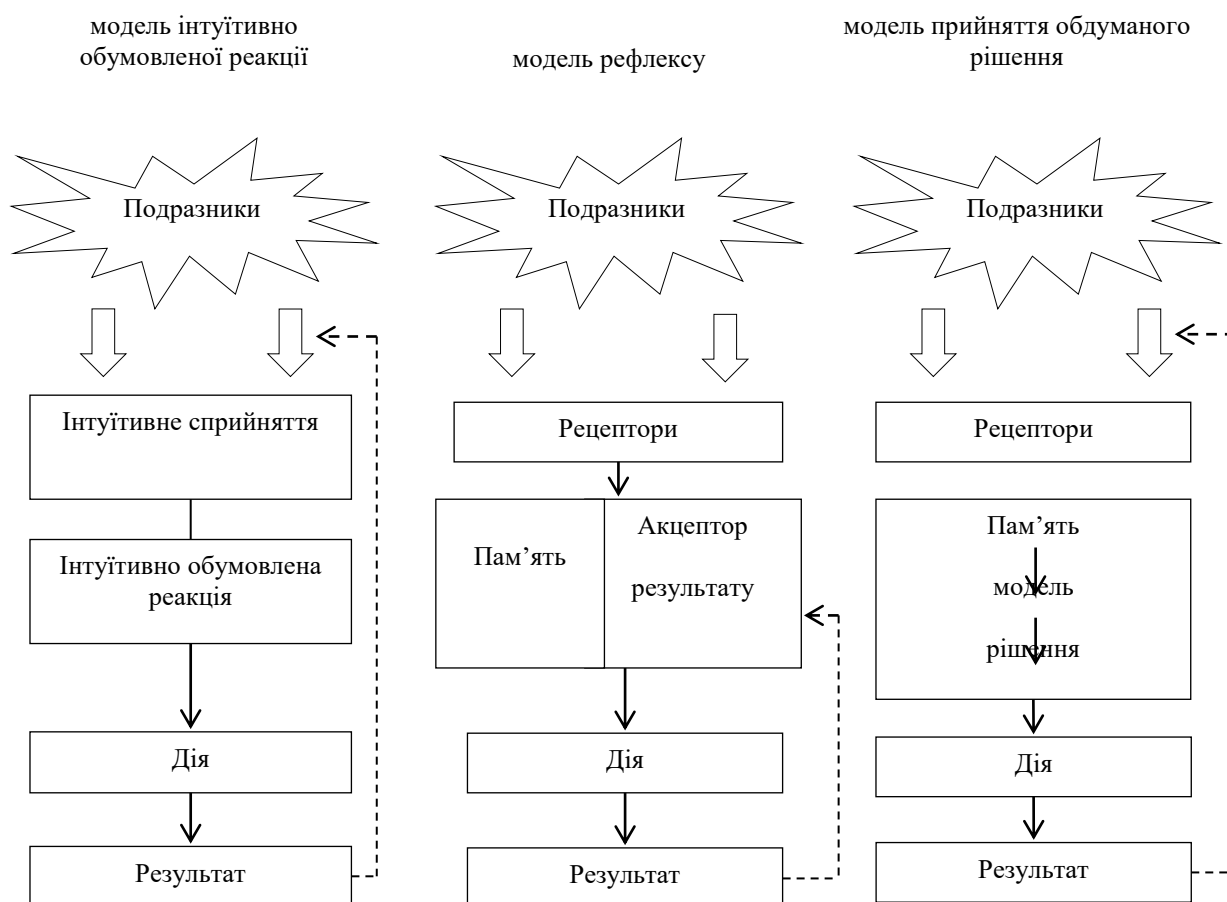


Рис. 2. Механізми прийняття рішення [10, с. 207]

Також необхідно відмітити, що немає універсальних механізмів щодо прийняття управлінських рішень через нижче наведені причини:

1. Вплив має суб'єктивний фактор поведінки людини та її досвід. Звідси виникає ситуація з можливими помилками і прорахунками, оскільки досвід минулої успішної діяльності не завжди може застосовуватись в сучасних умовах динамічної зміни бізнес-середовища. Так, інтуїтивні рішення, які були актуальними ще двадцять років в сучасних умовах цифрової економіки не завжди працюють, оскільки аналіз ринків та технологій, їх доступність і реальний час на впровадження прораховуються значно точніше і оперативніше.

2. Враховується інституційне середовище функціонування організації. Все більшого значення набувають екологічні обмеження у діяльності підприємств, а враховуючи значні корупційні ризики, такі обмеження можуть мати критичний характер для їх функціонування. Нові стандарти, норми, вимоги та потреби ринку у продукції нової якості обумовлюють необхідність швидкої адаптації підприємств до змін інституційного середовища.

3. Враховується галузева специфіка ведення бізнесу. Хоча будівельна галузь, і особливо виробництво будівельних матеріалів, має доволі значну кількість обмежень, пов'язаних з ресурсним забезпеченням, масштабами виробництва, на сьогодні конкуренція доволі висока. Тому відбувається постійний пошук не лише технологічних рішень у цій сфері, а й удосконалення управлінських підходів з нестандартними рішеннями в умовах екстремальних ситуацій (пандемії, стихійних лих, революцій).

4. Враховується внутрішньоорганізаційна культура управління. Здатність чи нездатність управлінської системи адаптуватися до нових умов ведення бізнесу також залежить від внутрішніх організаційних процесів та загальноприйнятих підходів до управління. Кожна організація з доволі тривалою історією розвитку (до яких належать більшість підприємств з виробництва будівельних матеріалів) має свою

«інституційну пам'ять», тому новації в управлінні будуть стикатися з різним рівнем опору. Так, для більшості державних підприємств, впровадження нових інструментів управління було «надзвичайною подією», а намагання удосконалити загальну систему менеджменту у багатьох випадках стикалося з непереборними обставинами. Тому саме внутрішньоорганізаційна культура управління надзвичайно суттєво впливає на механізми прийняття і ухвалення управлінських рішень.

Таким чином, врахування специфіки формування безпекоорієнтованого управління підприємствами будівельної галузі та особливостей прийняття управлінських рішень дозволяє представити систему безпекоорієнтованого управління такими підприємствами і механізмами прийняття управлінських рішень у межах такої системи. На сьогодні практично відсутні комплексні дослідження з формування загальної методології безпекоорієнтованого управління, а досліджуються окремі його функціональні напрямки у межах окремих видів діяльності або галузей. Це обумовлено наявністю вагомих відмінностей в управлінні підприємствами різних сфер бізнесу та різних організаційно-правових форм. Враховуючи наявний позитивний досвід та існуючі напрацювання наукової спільноти, на початковому етапі необхідно визначитись з основними елементами такої системи саме для підприємств будівельної галузі (табл. 1).

Таблиця 1

Основні елементи системи безпекоорієнтованого управління на підприємствах будівельної галузі*

Елемент	Наповнення
Організаційний блок	
Цілі	1) ідентифікація специфічних загроз і ризиків діяльності підприємства та оцінювання їх впливу; 2) мінімізація негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на основні бізнес-процеси з урахуванням фактору сезонності; 3) удосконалення управлінських процесів на підприємстві в цілому та у межах системи економічної безпеки зокрема; 4) вибір та використання необхідного інструментарію для реалізації процесів безпекоорієнтованого управління; 5) оцінювання результативності безпекоорієнтованого управління
Стратегія	Диференціації (враховуючи сучасний стан та специфіку розвитку підприємств будівельної галузі)
Суб'єкти управління	Розподіл повноважень та конкретизація цілей з урахуванням специфіки будівельного бізнесу Визначення допустимих меж прийняття управлінських рішень за встановленими критеріями (кількісними, вартісними або іншими) Визначення відповідальних осіб в межах структурних підрозділів та осіб, відповідальних за надання аналітичної інформації
Формування драйверу безпекоорієнтованого управління	Розробка організаційного механізму прийняття та реалізації управлінських рішень як у сфері загального управління підприємством, так і у сфері економічної безпеки
Функціональний блок	
Вибір сегментів ринку будівельного бізнесу	Оцінювання ринків за критерієм доступності (доцільності виходу) Оцінювання ринків за критерієм безпеки Оцінювання ринків за критерієм доходності
Вибір контрагентів (постачальники, підрядники, посередники та інші)	Оцінювання ділової репутації потенційного контрагента Оцінювання ризикованості співпраці з потенційним контрагентом Порівняння витрат і вигід від співпраці з потенційним контрагентом
Облік та контроль операційних процесів та розрахунків	Формування аналітичного обліку операцій за окремими видами діяльності та контрагентами Контроль виконання договорів та зобов'язань Облік та контроль розрахунків з формуванням аналітичного звіту
Блок підтримки	
Інформаційно-аналітичне забезпечення	Наявність автоматизованої системи обліку операційної діяльності та системи управління підприємством Наявність баз даних у розрізі контрагентів та їх оперативне наповнення Наявність оперативної інформації за основними видами операцій та контрагентами Можливість швидкої та якісної обробки інформації з генеруванням результатуючих показників за окремими видами діяльності, контрагентами і видами операцій
Інструментальне забезпечення	Аналітичні інструменти Прикладні інструменти
Мотиваційне забезпечення	Наявність системи мотивації
Моніторинговий блок	
Аналітико-діагностична підтримка	Діагностика фактичних «вузьких місць» та потенційних «проблемних зон» у процесі впровадження безпекоорієнтованого управління Формування аналітичних звітів відповідно до запитів основних суб'єктів управління Аналіз результативності безпекоорієнтованого управління

*Сформовано на основі [5]

Всі елементи згруповано у чотири основні блоки – організаційний блок, функціональний блок, блок підтримки та моніторинговий блок. При цьому необхідно підкреслити, що загальні методологічні підходи безпекоорієнтованого управління доволі чітко представлені у [2], однак акцент у наведеному дослідженні здійснювався на сферу зовнішньоекономічної діяльності, а безпосередньо для будівельного бізнесу будуть існувати певні відмінності. Так, основні цілі безпекоорієнтованого управління повинні враховувати специфіку ведення такого виду бізнесу, яскравим прикладом є фактор сезонності, який безпосередньо впливає на досліджувані підприємства і потребує адекватної реакції. Стосовно стратегії підприємств досліджуваної сфери необхідно зазначити, що найбільш популярною є стратегія диференціації. Така стратегія обумовлена не лише намаганням випускати продукцію з унікальними характеристиками, а й обумовлена локалізацією виробничих потужностей, наявним попитом у певному регіоні на окремі види продукції та доволі жорстке сегментування ринку. Причому готовим продуктом можуть бути як окремі види будівельних матеріалів, так і готові будівельні проекти. Стосовно основних суб'єктів управління, доцільно виділити декілька їх груп. При цьому існує група суб'єктів, що займаються загальним управлінням компанією і група суб'єктів, що задіяні безпосередньо у сфері економічної безпеки. Зрозуміло, що їх функції часто перетинаються, відповідно, надзвичайно актуальним питанням є створення регламентів та визначення повноважень. Формування драйверу реалізації безпекоорієнтованого управління, в першу чергу, передбачає розробку організаційного механізму прийняття та реалізації управлінських рішень, як у сфері загального управління підприємством, так і у сфері економічної безпеки. При цьому існуючі механізми можуть бути враховані, однак у більшості випадків вони потребують значного удосконалення та адаптації до нових управлінських тенденцій і вимог. У межах функціонального блоку, основний акцент буде здійснюватися на визначення певного сегменту ринку та налагодження ефективної взаємодії з контрагентами. Оскільки будівельний бізнес дуже «чутливий» до ресурсного забезпечення, надійність контрагентів буде мати виключне значення для забезпечення економічної безпеки таких підприємств і безперервної роботи у часи максимальної завантаженості потужностей і сезонного зростання попиту. Блок підтримки є дещо стандартизованим і включає інформаційно-аналітичне, інструментальне та мотиваційне забезпечення, однак для кожного підприємства буде використовуватися своя комбінація інструментів та методів мотивації, яка буде доречна з урахуванням фактичних умов ведення бізнесу і існуючої загальної системи управління. Хоча відповідно до вимог безпекоорієнтованого управління, ці складові будуть постійно удосконалюватися. Моніторинговий блок є надзвичайно важливим, оскільки забезпечує генерування остаточних звітів та акумулювання необхідної результативної управлінської інформації (переважно у агрегованому вигляді). Та дозволяє оцінити результативність безпекоорієнтованого управління на підприємстві в цілому. Виявлення «вузьких місць» та потенційних «проблемних зон» у процесі впровадження безпекоорієнтованого управління є запорукою його удосконалення і довгострокового ефективного використання на досліджуваних підприємствах. Будь-яка управлінська система потребує періодичного критичного осмислення діючих механізмів, процесів і процедур відповідно до швидких змін екзогенного та ендогенного характеру.

Висновки. Отже, взаємозв'язок представлених у дослідженні елементів буде здійснюватися за рахунок формування механізму прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень та відповідного інформаційно-аналітичного їх забезпечення, що дозволить формалізувати систему безпекоорієнтованого управління підприємствами будівельної галузі з урахуванням актуальних тенденцій на ринку та особливостей розвитку галузі в цілому.

Література

1. Васильців Т.Г. Strategic Approaches to Effective Use of Intangible Assets as a Condition for Strengthening the Competitiveness of Enterprises / Т.Г. Васильців, Р.Л. Лупак, М.В. Куницька-Ляш // Науковий вісник Полісся. – 2018. – № 2 (14). – С. 8–15.
2. Гавловська Н.І. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств: оцінювання, моделювання, механізм забезпечення : монографія / Н.І. Гавловська. – Хмельницький : ФОП Мельник А. А., 2016. – 480 с.
3. Козаченко Г.В. Про деякі проблеми у сучасній економічній безпекології / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2015. – № 3. – С. 6–18.
4. Illiashenko O. The Enterprise Economic Security System: the State Assessment Using Management Functional Types / O. Illiashenko, Ye. Rudnichenko, T. Momot, N. Havlovskaya // International Journal for Quality Research. – 2020. – Vol. 14, No. 1. – P. 183–200.
5. Rudnichenko Ye. Implementation of Managerial Innovations in the System of Providing Economic Security for Subjects of Foreign Economic Activity / Ye.M. Rudnichenko, N.I. Havlovskaya, S.Y. Yadukha // Науковий вісник Полісся. – 2018. – № 1 (13). Ч. 1. – С. 88–94.
6. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інновація : [монографія] / С. М. Шкарлет. – К. : КВ НАУ, 2001. – 432 с.
7. Штангрет А.М. Обліково-аналітичне забезпечення як основа прийняття рішень суб'єктами економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / А.М. Штангрет // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – Вип. 2 (07). – С. 167–170. – Режим доступу : www.easterneurop-emb.in.ua/journal/7_2017/32.pdf.
8. Франчук В. І. Основи економічної безпеки : навчальний посібник / В. І. Франчук. – Львів : 2008. – 203 с.
9. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие / [Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев]. – М. : НИЦ Инфра-М, 2012. – 336 с.
10. Ковальов Ю.М. Геометричне моделювання та оптимізація ергатичних систем на основі теорії самоорганізації С-простору : дис. ... д-ра техн. наук : 05.01.01 / Ковальов Юрій Миколайович ; Київський держ. технічний ун-т будівництва і архітектури. – К., 1998. – 373 с.

References

1. Vasylytsiv T.H. Strategic Approaches to Effective Use of Intangible Assets as a Condition for Strengthening the Competitiveness of Enterprises / T.H. Vasylytsiv, R.L. Lupak, M.V. Kunytska-Iliash // Naukovy visnyk Polissia. – 2018. – № 2 (14). – S. 8–15.

2. Havlovska N.I. Ekonomichna bezpeka zovnishnoekonomichnoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv: otsiniuvannia, modeliuvannia, mekhanizm zabezpechennia : monohrafiia / N.I. Havlovska. – Khmelnytskyi : FOP Melnyk A. A., 2016. – 480 s.
3. Kozachenko H.V. Pro deiaiki problemy u suchasni ekonomichnii bezpekolohii / H.V. Kozachenko, Yu.S. Pohorelov // Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva. – 2015. – № 3. – S. 6–18.
4. Illiashenko O. The Enterprise Economic Security System: the State Assessment Using Management Functional Types / O. Illiashenko, Ye. Rudnichenko, T. Momot, N. Havlovska // International Journal for Quality Research. – 2020. – Vol. 14, No. 1. – P. 183–200.
5. Rudnichenko Ye. Implementation of Managerial Innovations in the System of Providing Economic Security for Subjects of Foreign Economic Activity / Ye.M. Rudnichenko, N.I. Havlovska, S.Y. Yadukha // Naukovyi visnyk Polissia. – 2018. – № 1 (13). Ch. 1. – S. 88–94.
6. Shkarlet S. M. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: innovatsiia : [monohrafiia] / S. M. Shkarlet. – K. : KV NAU, 2001. – 432 s.
7. Shtanhret A.M. Oblikovo-analitychne zabezpechennia yak osnova pryiniattia rishen subiektamy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / A.M. Shtanhret // Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia. – 2017. – Vyp. 2 (07). – S. 167–170. – Rezhym dostupu : www.easterneuropr-emb.in.ua/journal/7_2017/32.pdf.
8. Franchuk V. I. Osnovy ekonomichnoi bezpeky : navchalnyi posibnyk / V. I. Franchuk. – Lviv : 2008. – 203 s.
9. Prognozirovanie i planirovanie v usloviyah rynka : ucheb. posobie / [T.N. Babich, I.A. Kozeva, Yu.V. Vertakova, E.N. Kuzbozhev]. – M. : NIC Infra-M, 2012. – 336 s.
10. Kovalov Yu.M. Heometrychne modeliuvannia ta optymizatsiia erhatychnykh system na osnovi teorii samoorhanizatsii S-prostoru : dys. ... d-ra tekhn. nauk : 05.01.01 / Kovalov Yurii Mykolaiovych ; Kyivskiy derzh. tekhnichnyi un-t budivnytstva i arkhitektury. – K., 1998. – 373 s.

Рецензія/Peer review : 17.01.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020

Рецензент: д. е. н., проф. Рудніченко Є. М.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-19

СИНЬКО А. І.,

ПЕЛЕЩИШИН А. М.

Національний університет "Львівська політехніка"

ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ НА ОСНОВІ САМООРГАНІЗАЦІЙНИХ КАРТ КОХОНЕНА ДЛЯ РОЗПОДІЛУ КОРИСТУВАЧІВ НА ГРУПИ

В роботі наведено результати дослідження, отриманих завдяки застосуванню одного з провідних засобів аналізу даних – кластеризації. Для кластеризації даних були застосовані штучні нейронні мережі – мережа Кохонена. Для проведення дослідження обрано форум, що містить спільноти, на приладі однієї з яких зібрані особисті дані користувачів, впорядковані за групами, відповідно за їх перебуванням на форумі, та побудована карта Кохонена для кращого представлення, розуміння та сприйняття даних. На основі отриманих даних дослідження була проведена оптимізація результатів та прогнозування. Також представлені переваги та недоліки при застосуванні даного підходу.

Ключові слова: аналіз користувачів, кластеризація, кластерний аналіз, навчання без супервізора, мережа Кохонена, форум, спільнота, мережа Інтернет.

SYNKO A.,

PELESHCHYSHYN A.

Lviv Polytechnic National University

APPLICATION OF CLUSTERIZATION ON THE BASIS OF KOHANEN'S SELF-ORGANIZING MAPS FOR DISTRIBUTION OF USERS TO GROUPS

Today the World Wide Web contains many information, data which helps to solve various issues. However, we have a problem with how this information is reliable. Therefore, the main aim of this work is the analysis of users who have published materials in virtual communities. One of the leading methods of analysis data is clustering. Cluster analysis is useful when you need to classify a large amount of information. For the clustering was selected CyberForum which have communities. Data are from the community that contains 80 users. Users divided into three groups, which are different from each other by time of stay in the forum (junior group – users who have been using the online service for less than a year; middle group – users who have been using the online service from one to five years; senior group – users who have been using the online service from five years and more). Clustering feature of a user are the number of posts he has written, experience in the field and reviews from others users. So, we have three groups of users with three characteristics for clustering. For solving the task, we chose Kohonen neural network (KNN). This method has its own advantages and disadvantages which I provided. The Python language selected for software implementation. Thousand iterative trainings selected for clustering. Because we have a lot of data for analysis, they have been taken out in a separate file. The results of study is designed map. So, we can do the next conclusions. Firstly, every user can be useful, no matter their age, job post, experience and time spent in forum or community. Secondly, for better selecting data about users' developers of software (for forums) need to encourage people, which registered on site enter more information about yourself. Thirdly, developers need to create more user selection functions (filters) for search materials.

Key words: user analysis, clustering, cluster analysis, training without supervisor, Kohonen network, forum, community, Internet.

Постановка проблеми. Глобальна мережа Інтернет на сучасному етапі розвитку людства стала всеохоплюючим явищем світового масштабу. Вона назавжди змінила життя людини, поведінку користувачів Інтернету. Сьогодні людство все частіше спілкується, проводить дослідження, шукає інформацію та підтримку щодо вирішення різних проблем в Інтернеті. Володіння достовірною інформацією про якісну оцінку користувачів (авторів), що публікують будь-які матеріали, дозволяє швидко знайти та відібрати необхідну інформацію, що постає важливим та актуальним питанням через її надмірне нагромадження у мережі Інтернет.

Аналіз останніх джерел. Одним з провідних найпоширеніших методів аналізу даних є кластеризація. Завданням якої є розбиття сукупності об'єктів на однорідні групи (класи або кластери), а метою – пошук існуючих структур. Вирішується завдання кластеризації за допомогою різноманітних методів, вибір яких повинен базуватися на дослідженні вихідного набору даних. Складністю кластеризації є необхідність її експертної оцінки.

Теоретичним аспектам застосування кластерного аналізу присвячені наукові роботи багатьох вітчизняних і закордонних вчених, зокрема Б. Єверіт, Д.С. Черезов, Т. Харріс, Р.О. Ткаченко, А.А. Барсегян, С.Л. Шульц, Л. Янг та ін. ([1–5]). Ці та інші автори сформували математичну базу для застосування кластерного аналізу в різних галузях.

Питанням якісного розподілу користувачів на групи на основі кластеризації приділяють увагу науковці, до числа яких належать В. Головка [6], Б. Сойліс [7] та ін. Незначна кількість наукових досліджень в цій галузі викликає необхідність розвивати та удосконалювати методіку кластерного аналізу для якісної характеристики авторів публікацій.

Метою роботи є виявлення конкурентних переваг користувачів, що є зареєстрованими на форумі у визначеній спільноті, за допомогою самоорганізаційних карт Кохонена, які використовують навчання без вчителя. І надалі, завдяки отриманій кластеризації, провести оптимізацію та прогнозування.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні світ переповнений різною інформацією та даними – відсотками продажів, прогнозами погоди, фінансовими показниками тощо. Тому часто виникають завдання щодо аналізу даних, які насилу можна представити в математичній числовій формі. Наприклад, коли необхідно витягти дані, принципи відбору яких наведені нечітко: перевірити надійність банків або кредитоспроможність клієнтів, визначити перспективний товар, виділити користувачів за їх досвідом роботи, професійними навичками і т.п. І для того, щоб отримати максимально точні результати вирішення цих завдань потрібно застосовувати різні методи аналізу даних. Зокрема, можна використовувати штучні нейронні мережі для кластеризації даних, що, на нашу думку, є найбільш перспективним підходом.

Для розв'язку поставленої мети було обрано застосувати кластерний аналіз, який широко використовується в різних областях. Він є корисним, коли потрібно класифікувати велику кількість даних [8]. Зазвичай кластеризація є початковим етапом математичного дослідження об'єктів, за яким слідує наступні кроки, такі як оптимізація і прогнозування [9]. Одним з найбільш важливих завдань при застосуванні кластерного аналізу в цьому дослідженні є аналіз якісної оцінки користувачів, а саме: групування користувачів в однорідні класи для отримання максимально повного уявлення щодо їх стажу роботи, активності та репутації (відібрано завдяки відгукам інших користувачів) на форумі, а також і про фактори, що впливають на його поведінку. Результатом застосування кластерного аналізу є побудована карта, за якою можливо визначити якісний рівень користувача, який є учасником спільноти на форумі, що значно полегшує сприйняття даних, та надає можливість надалі висувати нові гіпотези.

Задача. На сьогоднішній день існує безліч онлайн сервісів, таких як Reddit, Stack overflow або Cyberforum, де зареєстровані користувачі можуть публікувати свої статті, наукові матеріали, виставляти пости або прямі посилання за певною тематикою, а також залишати коментарі та відгуки щодо інших робіт. Отож виникає потреба у відборі користувачів відповідно до їх знань, досвіду роботи, відгуків від інших користувачів та ін.

Для проведення кластеризації було обрано форум – Cyberforum (<https://www.cyberforum.ru/>), спільнота «Любители Delphi», що містить 80 користувачів.

Название группы	Категория	Участники	Дискуссии	Сообщения	Изображения	Последнее сообщение
Любители Delphi Обсуждаем Delphi и Pascal здесь.	Группы	80	5	14	0	24.02.2020 20:25

Рис. 1. Спільнота «Любители Delphi»

Дана кластеризація є описовою процедурою, вона не робить жодних статистичних висновків, адже метою кластеризації є пошук існуючих структур, але, натомість, дає можливість провести «розвідувальний» аналіз і вивчити «структуру даних» [8].

Для прикладу, наведемо інформацію про одного з користувачів, що є учасником цієї спільноти:

Профиль NEFFboy
Форум программистов и сисадминов Киберфорум > Пользователи

Добро пожаловать, annasynko.
Ваш последний визит: Сегодня в 11:33
Ваши уведомления: 3
Мои темы | Темы с моими ответами | Выход

Профиль Правила Тесты Блоги Сообщество Новые сообщения [разделы] Поиск Навигация

NEFFboy

Отправить сообщение Списки

Последняя активность: 22.02.2020 21:07

Мини-статистика

Дата рождения: 26 December
Регистрация: 16.02.2015
Всего сообщений: 132
Репутация: 12
Записей в блоге: 0

[Показать всю статистику](#)

Членство в группах

Социальные группы: (3)

О NEFFboy

Реальное имя: Александр
Специализация: PHP
Местоположение: Москва
Чем занимается: web-developer
Интересы: Программирование, PHP, C#, Android, Web-develop, JavaScript, Автомобили, экстрим
Стаж работы: От 5 до 10 лет
О себе: Не дня без строчки кода.

Рис. 2. Інформація про обраного користувача зі спільноти

На основі цих даних можна провести кластеризацію. Оскільки сама кластеризація не дає конкретних результатів аналізу, тому для отримання ефекту необхідно виконати змістовну інтерпретацію кожного кластера. Отже, спираючись на дані про перебування користувачів на форумі поділимо їх на три групи:

- ті, хто перебуває менше року на онлайн-сервісі (junior);
- ті, хто перебуває від одного до п'яти років на онлайн-сервісі (middle);
- ті, хто перебуває від п'яти років на онлайн-сервісі (senior).

На рис. 2 бачимо, що користувач перебуває на форумі з лютого 2015 року, тому можемо віднести його до третьої групи – senior.

Кластеризація даних поставленої задачі буде реалізовуватися в такі етапи:

А. Виділення характеристик (відбір властивостей, які характеризують обрані об'єкти. Отримані дані необхідно нормалізувати. Далі всі об'єкти надаються у вигляді характеристичних векторів (рис. 3), що надає можливість надалі ототожнювати об'єкт з його характеристичним вектором.

Б. Визначення метрики (вибір метрики, за якої визначається близькість об'єктів). Метрика вибирається залежно від простору, в якому розташовані об'єкти; наявних характеристик кластерів. Зазвичай використовують класичну евклідову метрику – формула 1.

$$d_2(x_i, x_j) = \left(\sum_{k=1}^d (x_{i,k} - x_{j,k})^2 \right)^{1/2} = \|x_i - x_j\|_2 \quad (1)$$

В. Представлення результатів в зручному для обробки вигляді для подальшої оцінки якості кластеризації (було застосовано представлення кластерів набором характерних точок).

Характеристиками користувачів для виявлення внутрішніх взаємозв'язків, залежностей, закономірностей, що існують між об'єктами, є:

- кількість постів (повідомлень) – активність; оцінюємо від 1 до 5;
- досвід роботи в галузі. Оцінюємо від 1 до 10;
- відгуки від інших користувачів (репутація). Оцінюємо від 1 до 6 (оцінка 1 – 1-2 бали, оцінка 2 – 3-5 балів і т.д.);

Виходячи з вищесказаного обираємо нейромережу, яка реалізується методом навчання без супервізора [10].

Навчання без вчителя – один зі способів машинного навчання, при вирішенні яких обрана система спонтанно навчається виконувати поставлене перед нею завдання, без втручання з боку експериментатора. Зазвичай, це підходить тільки для задач, в яких заздалегідь відомий опис множини об'єктів (навчальна вибірка), і потрібно виявити внутрішні закономірності, взаємозв'язки, залежності, що існують між об'єктами. Засобами розв'язання таких задач є глибинна мережа переконань, графові алгоритми кластеризації, кластеризація методом k-середніх, нейронна мережа Кохонена. Для розв'язку поставленого завдання було обрано нейронну мережу Кохонена, яка має свої переваги, що наведені нижче.

Програмна реалізація. Програмне забезпечення, що дозволяє працювати з картами Кохонена, зараз представлено безліччю інструментів. Це можуть бути як інструменти, що включають тільки реалізацію методу самоорганізаційних карт, так і нейропакет з цілим набором структур нейронних мереж, серед яких і карти Кохонена.

До інструментарію, що включає реалізацію методу Кохонена відносяться NeuroShell, Statistica, MATLAB Neural Network Toolbox, NeuroScalp, SoMine, Deductor тощо. Для розв'язання поставленого завдання обрано мову програмування Python і застосовано її вбудовані функції, команди.

Через те, що об'єктів є багато (перша група – 22 користувача, друга група – 27, третя група – 31) всі їх дані були занесені в окремий файл (рис. 3). Отже, в нас є три групи користувачів (всього 80 об'єктів), кожен з яких має три характеристики. Для навчання було обрано 1000 ітерацій. Карта має розмір 7×7 (рис. 4).

	A	B	C	D	E	F
28	5,0	9,0	4,8	middle		
29	5,0	9,0	5,0	middle		
30	5,9	5,5	middle			
31	5,9	5,5	middle			
32	5,9	5,5	middle			
33	5,9	5,5	middle			
34	5,9	5,5	middle			
35	5,9	5,5	middle			
36	5,9	5,5	middle			
37	5,9	5,5	middle			
38	5,9	5,5	middle			
39	5,9	5,5	middle			
40	5,9	5,5	middle			
41	2,0	5,0	3,1	senior		
42	5,0	9,0	2,1	senior		
43	5,0	5,0	5,0	senior		
44	2,0	6,0	2,1	senior		

Рис. 3. Дані, що є впорядкованими відповідно до груп користувачів

Процес навчання карти Кохонена відбувається в такі етапи: етап впорядкування векторів вагових коефіцієнтів в просторі ознак і етап підстроювання.

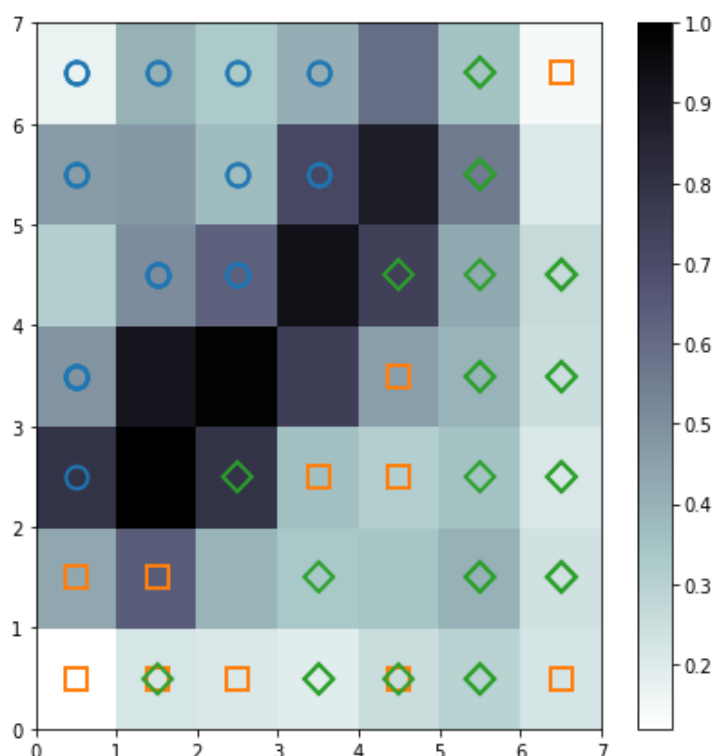


Рис. 4. Розв'язок задачі застосовуючи карту Кохонена, що пройшла навчання без супервізора

Як видно на рис. 4, кожна група користувачів має свій колір: junior – синій; middle – зелений; senior – коричневий. Також була побудована шкала, що відображає відстані між об'єктами (чим темніше зафарбування, тим більше відстань).

Однак, слід наголосити, що цей експеримент не є самоціллю, адже кінцевою метою кластеризації є отримання змістовних відомостей про структуру досліджуваних даних. Отримані результати вимагають подальшої інтерпретації, дослідження і вивчення властивостей і характеристик об'єктів для можливості точного опису сформованих кластерів [9].

Для кращого розуміння розв'язку поставленої задачі – виявлення конкурентних переваг користувачів, що є зареєстрованими на форумі, – за допомогою самоорганізаційних карт Кохонена побудуємо схему (рис. 5 та рис. 6).

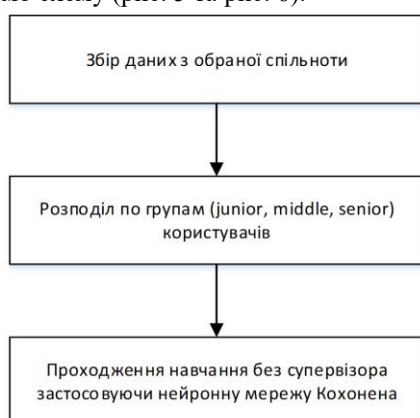


Рис. 5. Загальна схема розв'язку поставленої задачі

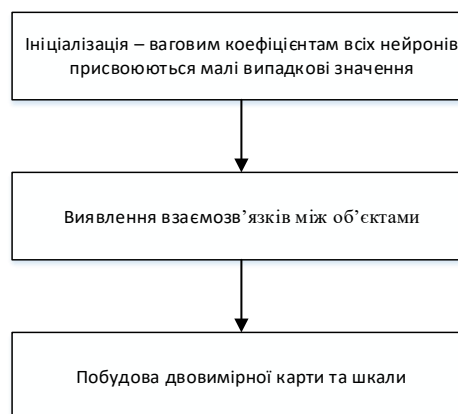


Рис. 6. Проходження навчання без супервізора

Перевагами застосування даного методу для вирішення поставленої задачі є:

- стійкість до зашумлення даних;
- некероване навчання;
- можливість візуалізації (побудована карта);
- швидке навчання;
- можливість спрощення багатомірної структури.

Як і будь-кий метод може мати свої недоліки, обрана система має свої:

- вибір коефіцієнта навчання (впливає як на стійкість одержуваного рішення, так і на швидкість навчання);

- вибір початкових значень нейронів і векторів вагових коефіцієнтів (якщо початкові значення обрані невдало, тобто, наприклад, розташовані далеко від пропонованих вхідних векторів, то нейрон не опиниться переможцем ні за яких вхідних сигналів, а, отже, не навчиться);

- рандомізація ваг (рандомізація ваг прошарку Кохонена може породити серйозні проблеми при проходженні навчання, так як в результаті цієї процедури вагові вектори рівномірно розподіляються по поверхні гіперсфери. Зазвичай, вхідні вектори нерівномірно розподілені і групуються на відносно малій частині поверхні гіперсфери. Тому більшість вагових векторів виявляються настільки віддаленими від будь-якого вхідного вектора, що не активовані і стануть марними. Більше того, активованих нейронів, які залишилися, може виявитися занадто мало, щоб розбити близько розташовані вхідні вектори на кластери);

- вибір параметра відстані (якщо обраний на початку параметр є малим або дуже швидко зменшується, то далеко розташовані один від одного нейрони не зможуть впливати один на одного. Хоча дві частини в такій карті налаштовуються правильно, загальна карта буде мати топологічний дефект, рис. 7).

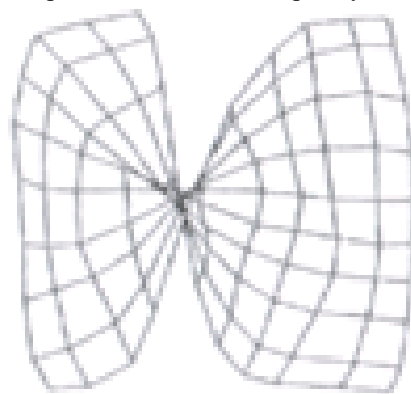


Рис. 7. Топологічний дефект карти

Отже, провівши наукове дослідження, врахувавши всі недоліки та переваги обраного методу, отримали наступний результат. По-перше, кожен користувач, що перебуває у спільноті, може бути корисним (розміщати актуальні та достовірні матеріали, публікації не зважаючи на його вік, посаду, досвід роботи тощо), тому що група користувачів junior, ті що перебувають у спільноті менше року, це можуть бути молоді люди, які не могли зареєструватися на сайті десять років тому, мають доволі високі показники відповідно до характеристик, за якими проводилось дослідження. По-друге, щоб краще відбирати дані про користувачів, які роблять публікації, потрібно розробникам заохочувати користувачів вводити якомога більше інформації про себе, або зробити ці пункти обов'язковими полями для заповнення при реєстрації. Так як, зрозуміло, що може бути похибка, адже обрано замало характеристик для дослідження даної галузі (чим більше даних тим менше похибка). Що спонукає розробників замислитися над цим питанням. По-третє, даний метод відбору користувачів має зацікавити аналітиків, розробників створювати додаткові функції по відбору користувачів, щоб шукаючи потрібну інформацію на форумі або у спільноті, можна було обрати «найкориснішого» автора матеріалів в обраній галузі.

Висновки. Отже, дивлячись на розв'язок завдання, можна зробити висновок: незалежно від того, як довго користувач перебуває на будь-якому онлайн ресурсі (і, обов'язково, є зареєстрованим на ньому), він може бути не менш корисним для суспільства, навіть незважаючи на його вік, посаду, досвід роботи тощо. Звичайно, це важливі чинники, якими не можна нехтувати, але тут має силу ще такий фактор, як швидко людина знаходить, сприймає та опановує нову інформацію. Наприклад, якщо раніше були потрібні роки для вивчення тієї чи іншої дисципліни, то тепер це стало доступнішим завдяки новим технологіям і попереднім відкриттям. Також, якщо раніше, щоб бути фахівцем у сфері програмування, потрібні були роки, то зараз кілька місяців, так як кожен має доступ до комп'ютера та мережі Інтернет, де може знайти теорію та практикуватися.

Звісно мережа Інтернет має і свої недоліки, тому що існує багато інформації, яка не є достовірною або, навіть, хибною. Для цього і була створена класифікація користувачів за їхніми характеристиками, щоб відібрати якомога якісну, достовірну інформацію.

Через те, що кластеризація є одним з провідних методів аналізу даних, було обрано один з її підходів – нейронну мережу Кохонена. Для чіткого уявлення щодо послідовності кроків, яка пройшла система для досягнення поставленого завдання, була наведена схема – рис. 5 та рис. 6. Також були описані переваги та недоліки при застосуванні обраного підходу, якими не слід нехтувати при проведенні інших подібних досліджень.

Обраний напрям дослідження є актуальним та потребує подальших напрацювань, адже проблема надлишкової інформації, причому не завжди достовірної, є сьогоденною і важливою для кожного, хто

користується Інтернетом для пошуку будь-яких даних. Отже, питання відбору якісної, достовірної інформації, яку публікують користувачі, залишається не повністю розкритим, адже є й інші чинники, за якими можна проводити аналіз даних (наприклад, зробити обов'язковим для користувачів посилення на літературні джерела – звідки вони взяли цю інформацію). Також це можуть бути такі характеристики: володіння іноземними мовами, посада, яку займає користувач тощо). Щоб втілити ці всі характеристики для подальшого аналізу, потрібно розробникам таких спільнот та форумів заохочувати користувачів вводити якомога більше інформації про себе, або зробити ці пункти обов'язковими полями для заповнення під час реєстрації.

Література

1. Everitt B., Landau S., Leese M., Stahl D. Cluster Analysis. Wiley, 2010. 346 p.
2. Черезов Д. С. Обзор основных методов классификации и кластеризации данных / Д. С. Черезов, Н. А. Тюкачев // Вестник ВГУ, серия: системный анализ и информационные технологии. – 2009. – № 2. – С. 25–29.
3. Ткаченко Р. О. Нейромережеві засоби штучного інтелекту : навчальний посібник / Ткаченко Р. О., Ткаченко П. Р., Ізонін І. В. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 204 с.
4. Технологии анализа данных: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP. / [Барсегян.А. А., Куприянов М. С., Степаненко В. В., Холод И. И.]. – 2-е изд. – СПб : БХВ-Петербург, 2007. – 384 с.
5. Wang J. H., Rau J. D., and Liu W. J. Two-stage clustering via neural networks. IEEE Transactions on Neural Networks, 2003, Vol. 14, pp. 606–615.
6. Головкин В.А. Нейронные сети: обучение, организация и применение. Кн. 4 : учеб. пособие для вузов / общ. ред. А.И. Галушкина. – Москва : ИПРЖР, 2001. – 256 с. – (Нейрокомпьютеры и их применение).
7. Брайан Солис. Роль сучасних соціальних мереж в соціумі та політичних технологіях / Брайан Солис – Москва : Директ-Медиа, 2012.
8. Паклин Н.Б. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям : учеб. пособие / Паклин Н.Б., Орешков В.И. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб : Питер, 2013. – 704 с.
9. Дебок Г. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт / Г. Дебок, Т. Кохонен ; пер. с англ. – М. : Альпина, 2001. – 317 с.
10. Кохонен Т. Самоорганизующиеся карты / Т. Кохонен ; пер. с англ. В. Агеев ; под ред. Ю. Тюменцева. – М. : Бином, 2008. – 656 с.

References

1. Everitt B., Landau S., Leese M., Stahl D. Cluster Analysis. Wiley, 2010. 346 p.
2. Cherezov D. S. Obzor osnovnykh metodov klassifikatsii i klasterizatsii dannykh / D. S. Cherezov, N. A. Tyukachev // Vestnik VGU, seriya: sistemnyy analiz i informatsionnye tehnologii. – 2009. – № 2. – С. 25–29.
3. Tkachenko R. O. Neiromerezhevi zasoby shtuchnogo intelektu : navchalnyi posibnyk / Tkachenko R. O., Tkachenko P. R., Izonin I. V. – Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2017. – 204 s.
4. Tehnologii analiza dannykh: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP. / [Barsegyan.A. A., Kupriyanov M. S., Stepanenko V. V., Holod I. I.]. – 2-e izd. – SPb : BHV-Peterburg, 2007. – 384 s.
5. Wang J. H., Rau J. D., and Liu W. J. Two-stage clustering via neural networks. IEEE Transactions on Neural Networks, 2003, Vol. 14, pp. 606–615.
6. Golovko V.A. Nejronnye seti: obuchenie, organizatsiya i primenenie. Kn. 4 : ucheb. posobie dlya vuzov / obsh. red. A.I. Galushkina. – Moskva : IPRZhR, 2001. – 256 s. – (Nejrokompyutery i ih primenenie).
7. Braian Solis. Rol suchasnykh sotsialnykh mrezh v sotsiumi ta politychnykh tekhnolohiiakh / Braian Solis – Moskva : Dyrekt-Medya, 2012.
8. Paklin N.B. Biznes-analitika: ot dannykh k znaniyam : ucheb. posobie / Paklin N.B., Oreshkov V.I. – 2-e izd., pererab. i dop. – SPb : Piter, 2013. – 704 s.
9. Debok G. Analiz finansovykh dannykh s pomoshyu samoorganizuyushihся kart / G. Debok, T. Kohonen ; per. s angl. – M. : Alpina, 2001. – 317 s.
10. Kohonen T. Samoorganizuyushiesya karty / T. Kohonen ; per. s angl. V. Ageev ; pod red. Yu. Tyumenceva. – M. : Binom, 2008. – 656 s.

Рецензія/Peer review : 12.01.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК: 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-20

ТИЩЕНКО О. С.,

БУГАЙ В. З.

Запорізький національний університет

ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ ЧИННИКІВ НА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В роботі визначено вплив фінансових чинників на ефективність діяльності підприємства, запропоновано схему програми для розробки фінансової стратегії, що забезпечуватиме ефективну діяльність підприємства, визначено поняття «фінансова стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства».

Ключові слова: конкурентоспроможність, економічна діяльність, підвищення конкурентоспроможності, фінансові чинники, підприємницька діяльність.

TYSHCHENKO O.,

BUHAY V.

Zaporizhzhya National University

THE INFLUENCE OF FINANCIAL FACTORS ON INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

In the conditions of deepening internal and exacerbating external competitive fighting in the market, domestic enterprises enough often through ill-considered financial policies and mainly competitiveness reaction management lose their competitive position. Organization of financial activities businesses need to be built to have it promoted competitiveness enterprises.

The paper determines the influence of financial factors on the efficiency of the enterprise, proposes a scheme for the development of a financial strategy that will ensure the effective activity of the enterprise, the definition of the concept of financial strategy to ensure the competitiveness of the enterprise. Any changes caused by the conditions of competition not only lead to updating and improvement of economic conditions, but also bring about changes that can adversely affect the business entities, changing the quantitative and qualitative financial factors of management.

Hence the need to analyze the financial factors that affect the competitiveness of the enterprise. The use of scientifically sound methodological tools will allow enterprises to make effective tactical and strategic financial decisions, focused primarily on the challenges and demands of the competitive environment, consumers and financial factors of the enterprise, which in the future should ensure an increase in their level of competitiveness. It is emphasized that the main directions of managing the influence of financial factors on improving the competitiveness of the enterprise should be: improving the efficiency of use of financial resources and increasing the level of financial stability and balance of the enterprise, which makes it possible to reduce financial risks and threats. The decisive factor in improving the competitiveness of the company at the expense of financial factors is the development of a strategy for financial security.

Keywords: competitiveness, economic activity, increase of competitiveness, financial factors, entrepreneurial activity.

Вступ. Сучасна економічна діяльність проводиться в умовах глобалізації та конкуренції – підприємства пристосовуються до чинників та супроводжуючих факторів економіки відповідно до модернізації та вимог господарювання на сучасному економічному ринку. Однак, будь-які зміни, викликані умовами конкуренції, призводять не тільки до оновлення та покращення умов господарювання, а також несуть за собою зміни, які можуть негативно впливати на суб'єкти господарювання, змінюючи кількісно та якісно фінансові чинники господарювання. Звідси випливає необхідність аналізу фінансових чинників, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, а також розробка практичних та теоретичних рекомендацій щодо їх управління. Питання аналізу діяльності підприємств в сучасних умовах ринкової економіки та підвищення їх конкурентоспроможності досліджували такі вчені, як В. Шарко, А. Воронкова, Г. Азоева, С. Макаренко, Р. Фатхуддінов, О. Гудзь.

Основна частина. У діяльності кожного підприємства важливе місце займають фінансові ресурси, джерела та способи їх формування, а також обсяги та канали їх розподілу. В сучасних умовах підвищення конкуренції використання фінансових ресурсів вимагає не тільки ефективності, а й підвищує свою значущість в ринковому середовищі. Поточна економічна діяльність супроводжується трансформацією умов функціонування складових елементів економічної системи, в особливості фінансової сфери, що пояснюється зміною фінансових сфер – систем ціноутворення, кредитування, оподаткування та здійснення платежів. Такі зміни потребують від суб'єктів господарювання аналізу та розуміння поточних умов діяльності на економічному просторі, модернізації фінансових процесів заради підвищення конкурентоспроможності підприємства [1]. Оцінка фінансового стану підприємства – це один з важливих аспектів ефективного, конкурентоспроможного господарювання, аналіз якого є постійно необхідним для розробки подальшої стратегії діяльності та виробництва за умов використання конкурентного потенціалу та подолання недоліків [2].

Зазначимо, що ефективність діяльності підприємства характеризується системою складових параметрів, що включають в себе наступні методи (рис. 1) [3].

До зовнішніх факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства можна віднести наступні:

1. Умови, які зумовлені життєдіяльністю суспільства та процесами господарювання, тобто фізичні, людські, технологічні, фінансові ресурси та інфраструктура.

2. Наявність схожих галузей виробництва, тобто порівняння конкурентоспроможності власних товарів та послуг з іншими, існуючими на ринку, звідси можна проаналізувати співвідношення попиту та пропозиції, за допомогою SWAT-аналізу розробити подальший план функціонування у ринковому просторі.

3. Наявність ефективної, зваженої стратегії підприємства, що побудована на аналізі ринкового середовища, засадах ресурсоефективності та конкурентоспроможності.



Рис. 1. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства

На рисунку 2 зазначено основні складові, які відповідають за забезпечення конкурентоспроможності підприємства та ефективне функціонування на ринковому просторі. Важливо те, що діяльність підприємства – це комплексна взаємодія кожного із зазначених аспектів і виникнення проблем в одному з елементів може негативно відобразитися на всій системі в цілому [4].



Рис. 2. Головні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Аналізуючи зазначену схему, розглянемо фінансовий сегмент діяльності підприємства – це загальний фінансовий стан підприємства, за стан якого відповідають такі показники: ступінь ліквідності, дохідність і платоспроможність, залучення зовнішніх фінансових ресурсів (залучення інвесторів для зміцнення позицій в НДДКР та здійснення інноваційних робіт), інвестування власних коштів (запозичення досвіду в інноваційній сфері, тим самим модернізуючи власну діяльність).

За аналізом робіт вчених, можна сказати, що в основі забезпечення конкурентоспроможності підприємства полягає раціональна стратегія діяльності. Наявність зваженої та ефективної стратегії забезпечує стабільну діяльність підприємства, яка націлена на збільшення прибутковості та підвищення конкурентоспроможності [5].

Так, стратегія фінансового забезпечення підприємства – це комплексна система дій, в основі якої лежить забезпечення цілей, завдань, принципів формування та ефективного використання фінансових ресурсів, методів та джерел фінансування, що розраховані на перспективний розвиток і підвищення конкурентних переваг підприємства з урахуванням специфіки галузі, а її метою є забезпечення відповідної рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості та фінансової стабільності підприємства.

Цілком обґрунтованим буде твердження: між конкурентоспроможністю підприємства та його фінансовими результатами – прямий зв'язок, тобто чим вища конкурентоспроможність, тим більші показники фінансової стійкості, платоспроможності, а також таке підприємство є інвестиційно привабливим та має ширшу клієнтську базу. Таким чином, можна стверджувати, що ефективна реалізація забезпечення фінансової стратегії підприємства необхідна для затвердження конкурентних властивостей та зайняття лідируючих позицій на ринковому просторі як державному, так й іноземному [6]. Розробка стратегії полягає, перш за все, у визначенні мети та цілей підприємства, аналізі переваг та недоліків та визначенні перспектив щодо діяльності, головною метою стратегії, як вже зазначалося, є забезпечення конкурентоспроможності підприємства. В наступній схемі зазначено етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності підприємства:

Етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності підприємства	
1	Визначення та впорядкування пріоритетності цілей
2	Конкретизація цілей та діагностика ресурсних і часових обмежень
3	Формулювання стратегій реалізації програми
4	Планування дій і визначення етапів програми
5	Створення організаційної структури програми
6	Встановлення методів і вибір інструментарію вимірювання досягнутих результатів
7	Визначення витрат, пов'язаних із реалізацією програми
8	Оцінка очікуваної ефективності запропонованих заходів

Отже, в основі завдання стратегії фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємства полягає зростання доходу, скорочення витрат, модернізація виробництва відповідно до сучасних вимог та підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Підприємствам для збільшення прибутку та зміцнення позицій фінансової незалежності також необхідно стимулювати зростання попиту на додаткові послуги. Для подолання низької прибутковості додаткових послуг та підвищення їх привабливості слід:

– проводити рекламні кампанії, що відображають суть пропонованих послуг та переваги, які вони приносять покупцям;

– проаналізувати цінову політику та можливо знизити ціни на додаткові послуги;

– зробити послуги більш доступними для споживача та внести до них необхідні корективи, що відображатимуть переваги саме цього виду продукції та будуть більш привабливими для споживача.

Ці заходи допоможуть отримати додатковий прибуток та зберегти імідж інноваційно-привабливого підприємства. Організація в умовах погіршення ринкової конкуренції вдається до пошуку нових форм і методів конкуренції. Більшість підприємств прагнуть створити стійку конкурентну перевагу у сфері виробництва, управління та збуту, оскільки цінова конкуренція забезпечить лише тимчасові переваги на ринку. Багато фірм впроваджують інновації, намагаючись покращити свої економічні показники з найбільш важливих напрямків, таких як ефективність економічної діяльності, продуктивність праці, міжнародна конкурентоспроможність, використовуючи реорганізацію бізнес-операцій та структури. Численні дослідження виявили, що інновації, що впроваджуються лише у сфері виробництва чи збуту, вже призводять до позитивних економічних результатів, включаючи те саме зростання продуктивності праці, навіть коли досягається один результат. Однак поліпшення економічних показників відразу може не спостерігатися, оскільки має бути певний проміжок часу, протягом якого має відбутися модернізація та вихід на новий рівень виробництва [7].

Також до способів зміцнення фінансового сегменту діяльності підприємства можна віднести наступні:

– для зменшення ризиків втрати платоспроможності та збільшення доходності підприємства – розробити план щодо покращення ліквідності та доходності на основі збалансованого управління доходами та витратами;

– пошук зовнішнього фінансування, а також способів зростання прибутку шляхом збільшення обсягу випуску продукції, зменшення витрат на виробництво та використання НТП для модернізації виробництва;
– удосконалення маркетингової політики та покращення стратегії збуту продукції, що забезпечить збільшення кількості споживачів та доходу;
– аналіз та вдосконалення використання капіталу підприємства;
– аналіз економічної ситуації на ринку та корегування стратегії відповідно до вимог конкурентоспроможного функціонування.

Оцінка результатів діяльності підприємства, порівняння поставлених цілей та отриманого результату з метою аналізу та підвищення прибутковості;

Застосування методів порівняння для виявлення слабких та сильних сторін для покращення потужностей виробництва.

Висновки. Отже, стратегія фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємства – це багатокомпонентний складний процес, який включає пошук, залучення, нагромадження, мобілізацію та розподіл фінансових ресурсів з різноманітних можливих джерел, та розробку заходів щодо використання фінансових ресурсів для успішного функціонування підприємства.

Фінансовий сегмент діяльності підприємства – це загальний фінансовий стан підприємства, за який відповідають: ступінь ліквідності, дохідність і платоспроможність, залучення зовнішніх фінансових ресурсів (залучення інвесторів для зміцнення позицій в НДДКР та здійсненні інноваційних робіт), інвестування власних коштів (запозичення досвіду в інноваційній сфері, тим самим модернізуючи власну діяльність).

За аналізом робіт вчених, можна сказати, що в основі забезпечення конкурентоспроможності підприємства полягає раціональна стратегія діяльності. Наявність зваженої та ефективної стратегії забезпечує стабільну діяльність підприємства, яка націлена на збільшення прибутковості та підвищення конкурентоспроможності.

Література

1. Халімон Т.М. Вплив фінансових чинників на підвищення конкурентоспроможності підприємства / Т.М. Халімон // Облік і фінанси. Серія “Фінанси та оподаткування”. – 2017. – Вип. 2 (76).
2. Позняк С. В. Інновації як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств.
3. Авраменко І. В. Фінансове забезпечення як фактор розвитку конкурентоспроможності підприємства / І. В. Авраменко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. Серія “Економіка та управління підприємствами”. – 2014. – Вип. 2 (26). – С. 70–73.
4. Васильців Т. Г. Фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств: теоретико-прикладні аспекти : монографія / Васильців Т. Г., Магас Н. В., Маргіта Н. О. – Львів : 2014. – 220 с.
5. Корнівська В.О. Сучасний стан розвитку російського, українського та європейського фінансових ринків у контексті паритетного фінансово-інвестиційного партнерства країн / В.О. Корнівська // Бізнес-інформ. – 2013. – № 8. – С. 51–55.
6. Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуелл Д.У. Финансовые институты, рынки и деньги / Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуелл Д.У. – Санкт-Петербург : Изд-во "Питер", 2000. – 752 с.
7. Костандова Е. Х. Інтеграція ринку фінансових послуг України у світовий економічний простір / Е. Х. Костандова // Перспективи розвитку ринку фінансових послуг : зб. тез доп. всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 6-7 квіт. 2016 р. – Запоріжжя, 2016. – С. 50–53.

References

1. Khalimon T.M. Vplyv finansovykh chynnykiv na pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva / T.M. Khalimon // Oblik i finansy. Seriiia “Finansy ta opodatkuвання”. – 2017. – Vyp. 2 (76).
2. Pozniak S. V. Innovatsii yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv.
3. Avramenko I. V. Finansove zabezpechennia yak faktor rozvytku konkurentospromozhnosti pidpriemstva / I. V. Avramenko // Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu. Seriiia “Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy”. – 2014. – Vyp. 2 (26). – S. 70–73.
4. Vasylytsiv T. H. Finansovo-ekonomichniy mekhanizm zabezpechennia konkurentospromozhnosti rozdrubnykh torhovelnykh pidpriemstv: teoretyko-prikladni aspekty : monohrafiia / Vasylytsiv T. H., Mahas N. V., Marhita N. O. – Lviv : 2014. – 220 s.
5. Kornivska V.O. Suchasnyi stan rozvytku rosiiskoho, ukrainskoho ta yevropeiskoho finansovykh rynkiv u konteksti parytetnoho finansovo- investytsiinoho partnerstva krain / V.O. Kornivska // Biznes-inform. – 2013. – № 8. – S. 51–55.
6. Kiduell D.S., Peterson R.L., Blekuell D.U. Finansovyie instituty, rynki i dengi / Kiduell D.S., Peterson R.L., Blekuell D.U. – Sankt-Peterburg : Izd-vo "Piter", 2000. – 752 s.
7. Kostandova E. Kh. Intehratsiia rynku finansovykh posluh Ukrainy u svitovyi ekonomichniy prostir / E. Kh. Kostandova // Perspektyvy rozvytku rynku finansovykh posluh : zb. tez dop. vseukr. nauk.-prakt. konf., m. Kyiv, 6-7 kvit. 2016 r. – Zaporizhzhia, 2016. – S. 50–53.

Рецензія/Peer review : 05.02.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020

Рецензент: к.е.н., старший науковий співробітник, професор Бугай В. З.

УДК 657.6:65.011.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-21

ФАБІЯНСЬКА В. Ю.

Вінницький національний аграрний університет

АУДИТОРСЬКИЙ РИЗИК: СУТНІСТЬ, МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТА ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ

У статті розглянуто підходи до розвитку незалежного аудиту: підтверджуючий аудит; процедурний аудит; системний (системно-орієнтований) аудит; аудит зон ризику. Розглянуто варіативність дій аудитора (аудиторської фірми) під час застосування підходу, що ґрунтується на оцінці ризику. Досліджено терміни і поняття, які використовуються при визначенні основних складових загального аудиторського ризику в українській та зарубіжній практиці.

Проаналізовано визначення термінів, пов'язаних із аудиторським ризиком, що наведені у Міжнародних стандартах аудиту. Досліджено сутність та фактори, що впливають на властивий ризик, який є ризиком, що пов'язаний з діяльністю підприємства, який не залежить від аудитора. Наведено фактори впливу на професійне судження аудитора під час оцінки властивого ризику. Досліджено ризик контролю, що є складовою частиною аудиторського ризику, яка не залежить від аудиторської перевірки. Для з'ясування ризику системи бухгалтерського обліку аудитор повинен виділити ті операції, за яких може бути допущено ризик системи бухгалтерського обліку; визначити суттєвість операцій; прослідкувати процес обліку від первинного обліку до зведення операцій у фінансовій звітності.

Виділено та проаналізовано властиві (невід'ємні) обмеження аудиту, які впливають на аудиторський ризик відповідно до МСА 200 та є наслідком характеру фінансової звітності; характеру аудиторських процедур; потреби, щоб аудит проводився у межах розумного періоду часу та обґрунтованої вартості.

Наведено методику оцінки аудиторського ризику різними науковцями. Як узагальнення проведених досліджень, вважаємо за необхідне запропонувати шляхи зниження аудиторського ризику: ініціювання аудитором проведення інвентаризації на підприємстві; застосування науково обґрунтованого вибіркового способу аудиторської перевірки; використання комп'ютерних технологій в аудиті; страхування відповідальності аудитора перед третіми особами; забезпечення високого рівня кваліфікації аудиторів.

Ключові слова: ризик, аудиторський ризик, властивий ризик, ризик контролю, ризик невиявлення, Міжнародні стандарти аудиту, методика оцінки аудиторського ризику.

FABIYANSKA V.

Vinnytsia National Agrarian University

AUDIT RISK: SUMMARY, METHOD OF ASSESSMENT AND WAYS OF REDUCTION

Approaches to developing an independent audit are discussed in the article: confirmatory audit; procedural audit; systematic (system-oriented) audit; audit of risk areas. The variability of the actions of the auditor (audit firm) in applying a risk-based approach is considered. It is determined that the risk category can be considered in the following key aspects: the probability of an event occurring; the degree of deviation from the desired result; a measure of failure. Terms and concepts that are used in determining the main components of general audit risk in Ukrainian and foreign practice are investigated. The definitions of the terms related to audit risk in International Standards on Auditing are analyzed. In accordance with International Standards on Auditing, general audit risk includes the following components: risk of material misstatement (combines inherent risk and control risk); risk of non-detection. Audit risk - the risk that an auditor will express an inappropriate audit opinion if the financial statements are materially misstated. The nature and the factors that influence the inherent risk, which is the risk related to the activity of the independent auditor, are investigated. The factors of influence on the professional judgment of the auditor in the assessment of inherent risk are given. The control risk, which is an integral part of the audit risk, is independent of the audit. In order to determine the risk of the accounting system, the auditor should: identify those transactions that may allow the risk of the accounting system; determine the significance of operations; to follow the process of accounting from the primary accounting to the summary of transactions in the financial statements. The inherent (inherent) limitations of the audit, which affect audit risk in accordance with ISA 200, are identified and analyzed as a result of: the nature of the financial statements; the nature of the audit procedures; the need for the audit to be conducted within a reasonable timeframe and reasonable cost. The method of assessment of audit risk by different scientists is presented. As a generalization of the considered approaches of scientists to the method of determining audit risk, it should be noted that the purpose of studying the nature, components, causes and methods of assessing audit risk is primarily to develop ways to reduce this risk, but this in no circumstances can not guarantee it. As a synthesis of the conducted research, we consider it necessary to propose ways of reducing the audit risk: initiating an inventory by the auditor at the enterprise; the use of a scientifically sound sampling method of audit; use of computer technology in auditing; third party liability insurance; ensuring a high level of auditors' qualifications.

Keywords: risk, audit risk, inherent risk, control risk, risk of non-detection, International Standards on Auditing, methodology for assessing audit risk.

Постановка проблеми. Аудиторська діяльність є особливим видом підприємницької діяльності та унікальною формою контролю, здатною забезпечити впевненість користувачів фінансової інформації у достовірності даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності суб'єктів господарювання. Незалежний аудит пройшов тривалий шлях становлення та розвитку і методологічно удосконалився із суцільного підтверджуючого аудиту до сучасного аудиту зон ризику, який полягає у визначенні найсуттєвіших позицій об'єкта перевірки з урахуванням особливостей його діяльності, тобто пошук місця, де вища ймовірність виникнення, допущення і можливого невиявлення помилок чи обману.

Саме такий підхід, який базується на теорії аудиторського ризику, є найбільш економічним, оскільки є можливість скоротити термін проведення перевірки, зменшити витрати праці аудиторів, а відтак, підвищити ефективність аудиту, не зменшуючи його якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам сутності аудиторського ризику та методики його оцінки присвячені праці таких науковців: Акімової Н.С. [1], Белебехи І.О. [1], Бережного Є.Б. [2], Бондар М.І. [3], Бондар Т.А. [3], Гайдук Т.Г. [4], Здирко Н.Г. [5], Зотова В.О. [6], Кудрицького Б.В. [6], Наумової Т.А. [1], Олендій О.Т. [4], Петрик О.А. [6], Проскуріної Н.М. [7] та інших.

Незважаючи на значну кількість публікацій щодо сутності аудиторського ризику, методики його оцінки, внаслідок змін Міжнародних стандартів аудиту, а також постійний пошук шляхів зниження аудиторського ризику такі дослідження залишаються актуальними.

Формування цілей статті. Метою написання статті є висвітлення підходів до розвитку аудиту, сутності аудиторського ризику, його складових відповідно до Міжнародних стандартів аудиту та методики його оцінки, дослідження шляхів зниження аудиторського ризику до прийнятного рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аудиторська діяльність є одним із видів підприємницької діяльності, але має власні специфічні характеристики. Саме це стає причиною існування ризиків особливого типу. Аудитор повинен чітко розуміти і усвідомлювати, в чому полягає суть того чи іншого ризику, які його складові, як його визначити та який його максимально допустимий рівень [5].

Незалежний аудит під час свого історичного розвитку пройшов кілька етапів, внаслідок чого відбувалося його удосконалення як форми контролю, що полягало у поступовому переході від суцільної перевірки усіх господарських операцій підприємства-клієнта до їх вибіркового дослідження. Тому науковці з погляду методологічного розвитку аудиту виділяють кілька підходів:

- 1) підтверджуючий аудит;
- 2) процедурний аудит;
- 3) системний (системно-орієнтований) аудит;
- 4) аудит зон ризику.

Розглянемо детальніше у таблиці 1 підходи розвитку незалежного аудиту, які дають змогу прослідкувати за етапами його становлення і розвитку.

Таблиця 1

Підходи до розвитку незалежного аудиту

Підхід	Характеристика
Підтверджуючий аудит	Підтверджуючий аудит полягає у перевірці дуже великої кількості фактичного матеріалу, різних бухгалтерських записів, щоб сформулювати загальний висновок. При цьому має місце майже дублювання бухгалтерських записів клієнта, а отже, витрата великої кількості праці аудитора. Проте навіть при цьому може мати місце ризик неправильного висновку про фактичний стан справ, наприклад, через невідповідність тлумачення добутих даних, узагальнення їх тощо
Процедурний аудит	Із використанням процедурного аудиту обсяг роботи аудитора трохи скорочується, тому що на підприємстві діють заздалегідь визначені процедури опрацювання даних, а аудитор перевіряє їх надійність. Однак і в цьому разі аудитор може застосовувати невідповідні методи одержання аудиторських доказів, що також становить аудиторський ризик
Системний (системно-орієнтований) аудит	При системному аудиті оцінюють ефективність функціонування систем (системи бухгалтерського обліку і системи внутрішнього контролю) підприємства-клієнта. Тому необхідно передбачити, а отже, й оцінити ризик того, що в цих системах у певних місцях можуть виникнути збої або що вони є недосконалими, тобто оцінюються не власне самі дані, а якість отримання і контролю їх
Аудит зон ризику	За цього підходу визначають найсуттєвіші позиції об'єкта перевірки (фінансової звітності підприємства) з урахуванням особливостей діяльності підприємства, яке перевіряють (галузі; структури управління; організації систем обліку і контролю, їхні методики тощо), а також зони ризику в усіх напрямках аудиторської перевірки, тобто місця, де вища ймовірність виникнення, допущення і можливого виявлення помилок чи обману. Такий підхід до проведення аудиту є найперспективнішим завдяки своїй економічності у зв'язку зі скороченням терміну проведення аудиторської перевірки, зменшенням її трудомісткості й підвищенням ефективності

Джерело: узагальнено автором на основі [6, с. 195]

Отже, найбільшу увагу приділяють визначенню величини аудиторського ризику при використанні четвертого із зазначених нами підходів – аудиту зон ризику. Проте наголосимо, що аудиторський ризик має місце при використанні всіх чотирьох зазначених підходів, хоча й різною мірою. Особливої ваги визначення аудиторського ризику набуває при застосуванні підходу системно-орієнтованого аудиту, і тим більше аудиту зон ризику.

Сутність підходу, що ґрунтується на оцінці ризиків, полягає у своєчасному виявленні ризиків (небезпек), які загрожують ефективній діяльності й призводять до втрат, оцінки рівня цих небезпек за допомогою визначеної системи критеріїв і ознак та здійснення відповідних заходів, спрямованих на їх зменшення або усунення. За рахунок використання підходу, що ґрунтується на оцінці ризиків, можна забезпечити відповідність заходів, які спрямовані на попередження та виявлення операцій легалізації злочинних доходів та фінансування тероризму, виявленим ризикам. Це дасть змогу найефективніше розподілити ресурси [3].

Основним принципом є те, що ресурси слід спрямовувати відповідно до пріоритетів: найвищим ризикам надається найбільша увага, що можна відобразити за допомогою таблиці 2.

Таблиця 2

**Варіативність дій аудитора (аудиторської фірми)
під час застосування підходу, що ґрунтується на оцінці ризику**

Оцінка ризику, визначена аудитором (аудиторською фірмою)	Дії аудитора (аудиторської фірми) під час надання аудиторських послуг
Низький рівень ризику	Обсяг та якість аудиторських процедур не виходять за межі надання аудиторських послуг у звичайному (середньостатистичному) режимі
Середній рівень ризику	Приділяється додаткова увага до діяльності клієнта, внаслідок якої збільшується обсяг та якість аудиторських процедур під час надання аудиторських послуг
Високий рівень ризику	Приділяється підвищена увага до діяльності клієнта, внаслідок якої відбуваються посилені заходи перевірки клієнта, а також збільшується обсяг та якість аудиторських процедур під час надання аудиторських послуг

Джерело: [3]

Вивчення сутності аудиторського ризику потребує попереднього усвідомлення ризику як економічної категорії, що являє собою подію або дію, яка може статися або не відбутися, і наслідком такої події може бути негативний, нульовий чи позитивний економічний результат.

Категорію «ризик» можна розглядати в таких ключових аспектах:

- ймовірність настання певної події;
- ступінь відхилення від бажаного результату;
- міра невдачі [3].

Аудит полягає у висловленні незалежної думки аудитора щодо достовірності фінансової звітності та її відповідності законодавчим документам, з урахуванням якої можуть прийматися рішення користувачів фінансової звітності. Оскільки аудиторська діяльність є підприємницькою діяльністю, з нею безпосередньо пов'язані такі основні види ризику:

- підприємницький
- аудиторський.

Для правильного розуміння суті аудиторського ризику важливо визначити його складові частини та види. Найбільш поширену у науковій літературі класифікацію видів і складових аудиторського ризику, яка ґрунтується на визначенні впливу різноманітних груп чинників на аудиторський ризик, наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Терміни і поняття, які використовуються під час визначення основних складових загального аудиторського ризику в українській та зарубіжній практиці

№ з/п	Автор	Складові загального аудиторського ризику, які відповідають термінам МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища»		
		Властивий ризик	Ризик контролю	Ризик невиявлення
1	Р. Адамс; В.В. Скобара	Внутрішній ризик	Ризик контролю	Ризик невиявлення
2	В.Д. Андрєєв	Спадковий ризик	Ризик контролю	Детекційний ризик
3	Р.А. Алборов; Е.А. Арєнс; М.Т. Білуха	Внутрішньогосподарський ризик	Ризик контролю	Ризик невиявлення
4	І.О. Белебєха; Н.С. Акімова; Т.А. Наумова	Власний ризик	Ризик контролю	Ризик невиявлення
5	С.Ф. Голов; С.Я. Зубілевич	Властивий ризик	Ризик контролю	Ризик невиявлення
6	Р. Додж	Внутрішньо-властивий ризик	Ризик контролю	Ризик невиявлення
7	П.І. Камишанов; А.Д. Шеремет; В.П. Суйц	Чистий ризик (специф. комп.)	Контрольний ризик	Процедурний ризик
8	О.В. Ковальова; Ю.П. Константинов; В.І. Подольський	Внутрішньогосподарський ризик	Ризик засобів контролю	Ризик невиявлення
9	Ф.Л. Дефліз; В.О'Рейлі	Внутрішній ризик	Контрольний ризик	Ризик невиявлення
10	А.А. Терехов	Невід'ємний ризик	Ризик неефективності внутрішнього контролю	Ризик невиявлення помилок
11	Дж.К. Робертсон	-	Ризик неефективності системи обліку та ризик неефективності внутрішнього контролю	Ризик невиявлення помилок

Джерело: [1]

Проаналізувавши наведені у таблиці 3 характерні риси і визначення видів та складових аудиторського ризику, зроблено висновок, що назви видів аудиторського ризику, запропоновані одним із провідних англійських економістів у галузі аудиту Р. Адамсом, думку якого поділяє В.В. Скобара, є

найбільш вдалими та повною мірою відображають представлені тлумачення. Вважаємо, що складову частину аудиторського ризику, яка у МСА 315 названа «властивий ризик», а Р. Адамсом – «внутрішній ризик», більш правильно назвати «власний ризик», оскільки він пов'язаний із загальними аспектами власної діяльності підприємства-клієнта [1].

Для визначення міри необхідного розуміння суб'єкта господарювання та його середовища аудитор застосовує професійне судження. Передусім аудитор розглядає достатність набутого розуміння для оцінювання ризиків суттєвого викривлення у фінансових звітах, а також для планування і виконання подальших процедур аудиту.

Професійне судження аудитора – це застосування професійних компетентнісних характеристик під час планування, отримання та оцінки достатніх і прийнятних аудиторських доказів, а також під час обґрунтування незалежної аудиторської думки, що є кінцевою метою аудиту. Предметом аудиторського судження є прийняття рішень протягом усього процесу аудиторської перевірки, тобто починаючи з вибору об'єкта аудиту до складання підсумкового аудиторського звіту, але найважливішим його предметом є вибір типу аудиторської думки, оскільки це і є головною метою незалежного аудиту [8].

При оцінці аудиторського ризику необхідно звернути увагу на його основні елементи та їх зв'язок зі збором аудиторських доказів, необхідних для проведення ефективної аудиторської перевірки.

Основними стандартами, якими повинен оперувати аудитор, є:

- МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту»;
- МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища»;
- 320 «Суттєвість при плануванні та проведенні аудиту»;
- 330 «Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики»;
- 450 «Оцінка викривлень, ідентифікованих під час аудиту».

У таблиці 4 наведемо визначення термінів, пов'язаних із аудиторським ризиком, наведених у Міжнародних стандартах аудиту.

Таблиця 4

Визначення термінів, пов'язаних із аудиторським ризиком, наведених у Міжнародних стандартах аудиту

№ з/п	Термін	Визначення
1	Аудиторський ризик (Audit risk)	ризик того, що аудитор висловить невідповідну аудиторську думку в разі, якщо фінансова звітність суттєво викривлена. Аудиторський ризик є функцією ризиків суттєвого викривлення та ризику невиявлення
2	Бізнес-ризик (Business risk)	ризик, що є наслідком значущих умов, подій, обставин, діяльності або бездіяльності, які можуть негативно впливати на здатність суб'єкта господарювання досягти своїх цілей та реалізувати стратегії, або наслідком встановлення невідповідних цілей і стратегій
3	Екологічний ризик (Environmental risk)	за певних обставин чинники, доречні для оцінювання невід'ємного ризику з метою розробки загального плану аудиту, можуть охоплювати ризик суттєвого викривлення фінансової звітності через екологічні питання
4	Невід'ємний ризик (Inherent risk)	вразливість твердження щодо класу операцій, залишку рахунку або розкриття інформації, до викривлення, яке може бути суттєвим окремо або в сукупності з іншими викривленнями, перед тим, як брати до уваги будь-які відповідні заходи контролю
5	Ризик вибірки (Sampling risk)	ризик того, що висновок аудитора, зроблений на основі вибірки, відрізнятиметься від висновку, який можна було б зробити, застосувавши до всієї генеральної сукупності такі самі аудиторські процедури
6	Ризик завдання (Engagement risk)	ризик того, що практикуючий фахівець надасть неналежний висновок, якщо інформація з предмета перевірки є суттєво викривленою
7	Ризик завдання з надання впевненості (Assurance engagement risk)	ризик того, що практикуючий фахівець надасть неналежний висновок, якщо інформація з предмета перевірки суттєво викривлена
8	Ризик контролю (Control risk)	ризик того, що викривлення, яке може трапитися у твердженні стосовно класу операцій, залишку рахунку або розкриття інформації і яке може бути суттєвим окремо або в сукупності з іншими викривленнями, не буде своєчасно попереджено або виявлено та виправлено системою внутрішнього контролю суб'єкта господарювання
9	Ризик невиявлення (Detection risk)	ризик того, що процедури, виконані аудитором для зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня, не дадуть можливості виявити викривлення, що існує та може бути суттєвим окремо або в сукупності з іншими викривленнями
10	Ризик суттєвого викривлення (Risk of material misstatement)	це ризик того, що фінансова звітність, яка ще не перевірялася аудитором у процесі аудиту, містить суттєві викривлення
11	Ризик, не пов'язаний з вибіркою (Non-sampling risk)	ризик того, що аудитор дійде помилкового висновку з будь-якої причини, не пов'язаної з ризиком вибірки

Джерело: сформовано автором на основі [9]

Згідно з МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» [9] аудиторський ризик у загальному розумінні – це ризик того, що аудитор висловить невідповідну аудиторську думку в разі, якщо фінансова звітність суттєво викривлена.

Згідно з Міжнародними стандартами аудиту [9] загальний аудиторський ризик включає такі компоненти:

- а) ризик суттєвого викривлення (поєднує властивий ризик та ризик контролю);
- б) ризик невиявлення.

Дослідження сутності аудиторського ризику, його оцінки та дій аудитора у відповідь на оцінені ризики регламентується положеннями таких міжнародних стандартів аудиту (таблиця 5).

Таблиця 5

Міжнародні стандарти аудиту, що визначають сутність та порядок оцінки аудиторського ризику

№ з/п	Документ	Застосування
1	МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту»	Наведено визначення аудиторського ризику та його основні компоненти
2	МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства при аудиті фінансової звітності»	Визначає процедури, які має виконати аудитор щодо ризиків суттєвих викривлень внаслідок шахрайства
3	МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища»	розкриває зміст процедур та порядок оцінки ризиків суттєвих викривлень, котрі можуть існувати у фінансовій звітності, щодо якої необхідно висловити аудиторську думку
4	МСА 320 «Суттєвість при плануванні та проведенні аудиту»	надає рекомендації щодо поняття суттєвості та її взаємозв'язків з аудиторським ризиком
5	МСА 330 «Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики»	розглядає відповідальність аудитора за розробку та провадження дій у відповідь на ризики суттєвого викривлення, ідентифіковані й оцінені аудитором під час аудиту фінансової звітності

Джерело: сформовано авторами на основі [9]

Варто зазначити, що сьогодні здебільшого обчислюється аудиторський ризик за моделлю, що була запропонована Американським інститутом дипломованих суспільних бухгалтерів (AICPA) і має такий вигляд:

$$AP = BP \times PK \times PH, \quad (1)$$

де AP – аудиторський ризик (Audit risk);

BP – властивий (невід'ємний) ризик (Inherent risk);

PK – ризик контролю (Control risk);

PH – ризик невиявлення (Detection risk).

Така модель є базовою та застосовується і зарубіжними, і вітчизняними вченими-економістами. Слід зазначити, що класична модель оцінки загального аудиторського ризику дозволяє визначити допустимий рівень ризику невиявлення на етапі планування аудиторської перевірки, але тільки за умови відомих значень ризику контролю та властивого ризику [2].

Аудиторський ризик є функцією ризиків суттєвого викривлення та ризику невиявлення. Оцінка ризиків ґрунтується на аудиторських процедурах для отримання інформації, необхідної з цією метою, та доказів, отриманих протягом усього аудиту. Оцінка ризиків є питанням професійного судження, а не питанням, що піддається точній оцінці [9].

Аудиторський ризик може визначатись як загалом щодо фінансової звітності, так і на рівні її окремих компонентів, тверджень, залишків за рахунками (рисунок 1).

Усі ці ризики пов'язані з певною сукупністю ризиків бізнесу, які можуть впливати або не впливати на фінансові звіти суб'єкта господарювання.

Питання оцінки і урахування аудитором бізнес-ризиків докладно висвітлені у МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» [9].

Першою частиною моделі оцінки аудиторського ризику є властивий (невід'ємний) ризик, або ще як його називають багато дослідників власний ризик.

Властивий (невід'ємний) ризик (Inherent risk) – вразливість твердження щодо класу операцій, залишку рахунку або розкриття інформації, до викривлення, яке може бути суттєвим окремо або в сукупності з іншими викривленнями, перед тим, як брати до уваги будь-які відповідні заходи контролю [9].

На наш погляд, під час оцінювання властивого ризику аудитор повинен покладатися на своє професійне судження для того, щоб урахувати деструктивні інституціональні фактори як на рівні фінансової звітності, так і на рівні залишків по рахунках бухгалтерського обліку й групи однотипних операцій (рис. 2).

Властивий ризик – це ризик, що пов'язаний з діяльністю підприємства, який не залежить від аудитора. Величина властивого ризику може бути виражена:

$$0 < BP < 1 \quad (2)$$

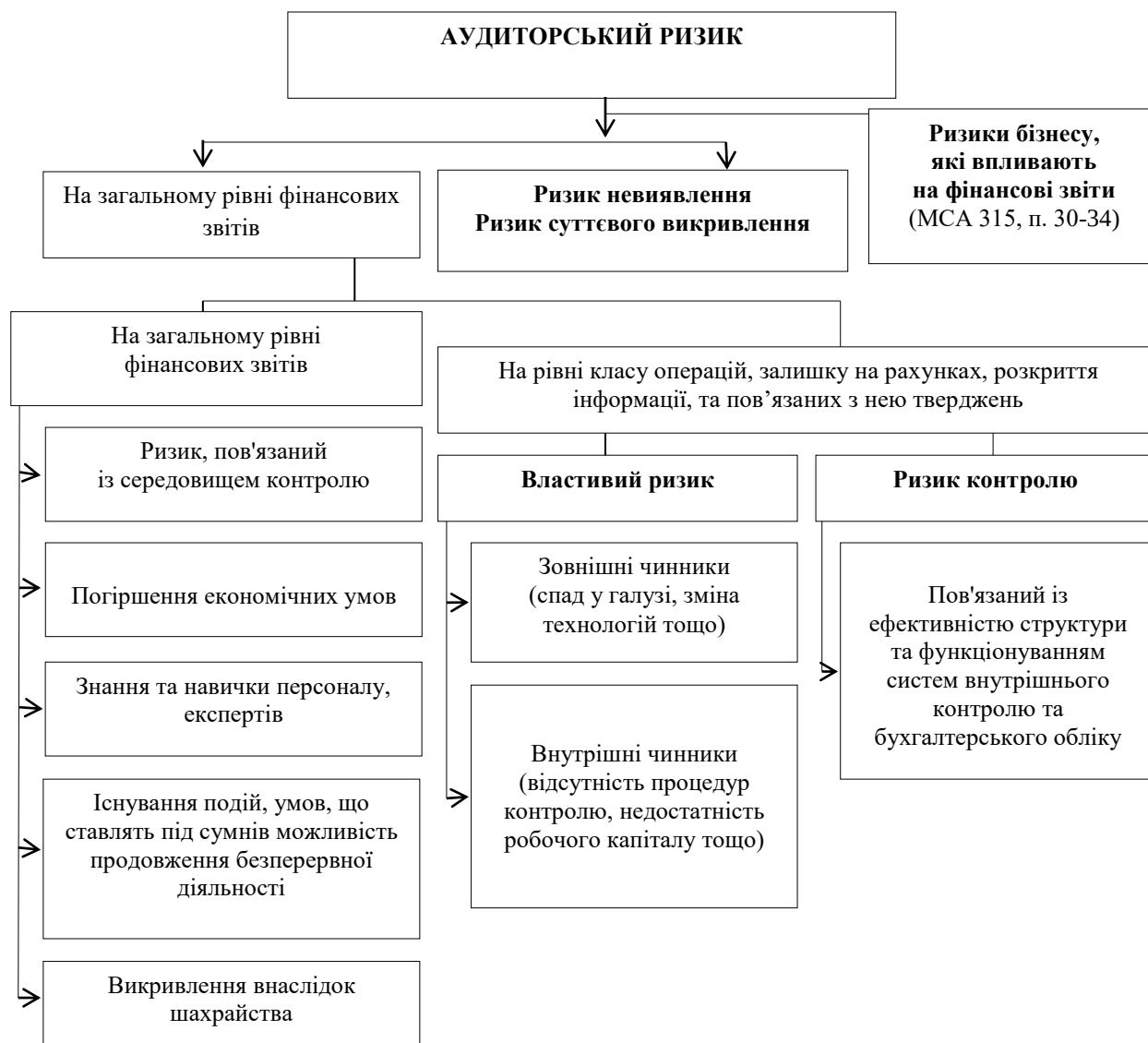


Рис. 1. Загальна модель аудиторського ризику відповідно до МСА (за проф. О.А. Петрик)

Джерело: [6, с. 197]

Хоча на практиці відсутні правила точного визначення величини властивого ризику, більшість аудиторів і навіть за найсприятливіших обставин встановлюють властивий ризик на рівні, значно вищому за 50 %. При визначенні рівня властивого ризику не беруть до уваги організацію системи внутрішнього контролю та системи бухгалтерського обліку, оскільки це окремий елемент аудиторського ризику.

На величину властивого ризику впливають зовнішні та внутрішні фактори. Ризик впливу зовнішніх факторів включає рівень інфляції; курси валют; політику галузі; ринки збуту; географічне розташування підприємства; рівень безробіття.

Ризик впливу внутрішніх факторів включає:

- організаційну структуру підприємства;
- кадрову політику на підприємстві;
- систему управління та прийняття рішень;
- кваліфікацію кадрового складу;
- систему страхування майна;
- взаємовідносини із постачальниками.

Тобто зі всієї сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів аудитор повинен вибрати ті, які мають вплив на фінансову звітність підприємства, щоб визначити та оцінити властивий ризик.

Оцінку властивого ризику рекомендовано здійснювати за двома напрямками:

1) на рівні фінансового звіту:

- чесність управлінського персоналу;
- досвід і знання управлінського персоналу, а також зміни в його складі за певний період (наприклад, недосвідченість управлінського персоналу може вплинути на підготовку фінансових звітів суб'єкта господарювання);

– тиск на управлінський персонал (наприклад, обставини, внаслідок яких управлінський персонал може зловживати викривленнями фінансових звітів, а саме: велика кількість банкрутств у галузі або нестача капіталу в суб'єкта господарювання для продовження діяльності);

– вид бізнесу суб'єкта господарювання (наприклад, потенційна можливість технологічного старіння його продукції та послуг, складність структури його капіталу, значущість пов'язаних сторін, а також кількість приміщень і географічне розташування виробничих потужностей);

– фактори, що впливають на галузь, до якої належить суб'єкт господарювання (наприклад, економічні та конкурентні умови, спричинені фінансовими тенденціями і показниками, а також зміни в технології, споживчому попиті та в обліковій практиці, властивій галузі).

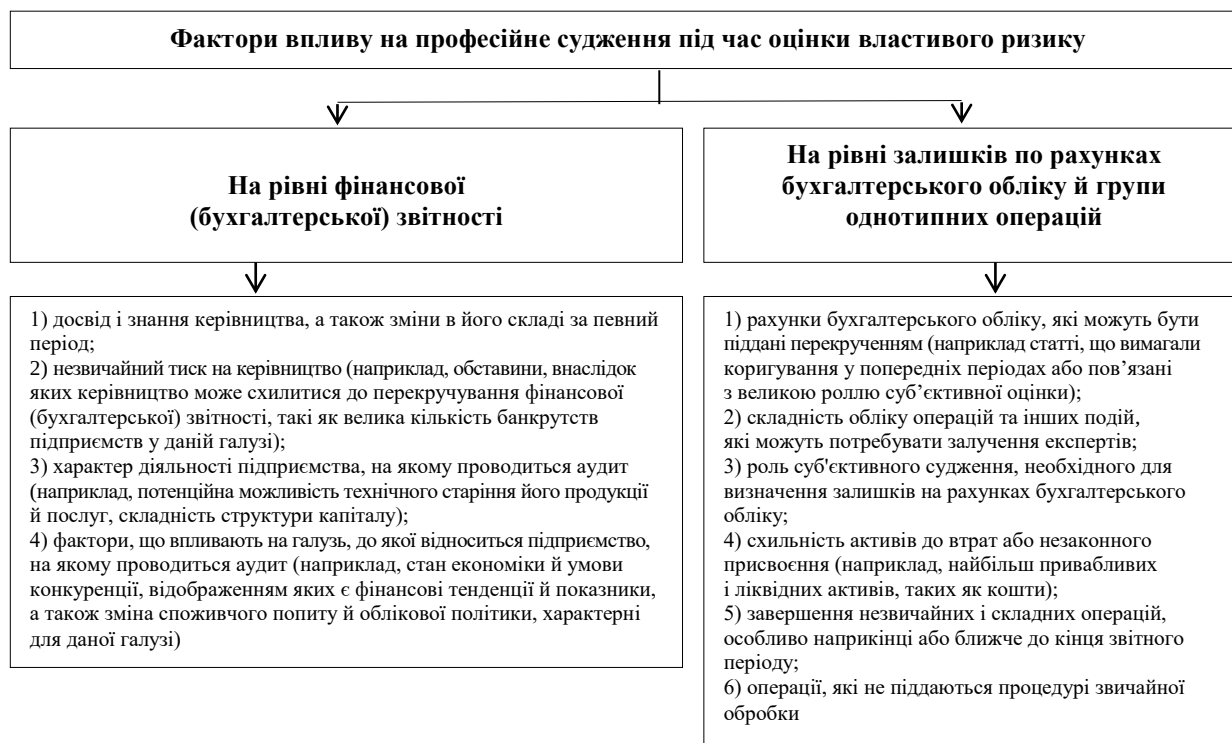


Рис. 2. Систематизація факторів впливу на професійне судження аудитора під час оцінки властивого ризику

Джерело: [7]

2) на рівні залишків рахунків і класу операцій:

- рахунки фінансових звітів, які можуть бути вразливими до викривлень, наприклад, рахунки, які потребували коригувань у попередньому періоді або пов'язані з високим ступенем оцінки;
- складність основних операцій та інших подій, що можуть потребувати аналізу експерта;
- рівень судження, необхідного для визначення сальдо рахунків;
- вразливість активів до втрат або незаконного їх привласнення (наприклад, коштів);
- здійснення незвичайних і складних операцій, особливо наприкінці звітного періоду;
- операції, що не піддаються звичайному аналізу.

Розробляючи загальний план перевірки, аудитор повинен оцінити властивий ризик на рівні фінансового звіту. Працюючи над програмою аудиторської перевірки, він встановлює зв'язок такої оцінки з суттєвими залишками на рахунках і класами операцій на рівні тверджень, щоб з'ясувати високий рівень властивого ризику.

Ризик контролю є складовою частиною аудиторського ризику, яка не залежить від аудиторської перевірки.

Ризик контролю (Control risk) – ризик того, що викривлення, яке може трапитися у твердженні стосовно класу операцій, залишку рахунку або розкриття інформації і яке може бути суттєвим окремо або в сукупності з іншими викривленнями, не буде своєчасно попереджено або виявлено та виправлено системою внутрішнього контролю суб'єкта господарювання [9].

Ризик контролю є функцією ефективності структури, впровадження та підтримання системи внутрішнього контролю управлінським персоналом для вирішення проблеми ідентифікованих ризиків, які загрожують досягненню цілей суб'єкта господарювання, доречних для складання його фінансової звітності. Проте внутрішній контроль незалежно від того, наскільки добре він розроблений та функціонує, може лише зменшити, але не усунути ризики суттєвого викривлення у фінансовій звітності через невід'ємні обмеження внутрішнього контролю. Вони охоплюють, наприклад, можливість помилок або непорозуміння, пов'язаних із людським чинником, або уникнення заходів контролю через змову чи нехтування ними управлінським персоналом. Відповідно деякий ризик контролю існуватиме завжди. МСА передбачають умови, за яких від аудитора вимагається або йому дозволяється обрати перевірку ефективності функціонування заходів контролю під час визначення характеру, часу й обсягу процедур по суті, що їх слід виконати [9].

Враховуючи професійний скептицизм, потрібно розуміти, що і властивий ризик, і ризик контролю не можуть дорівнювати нулю, до того ж вони є обернено пропорційними ризику невиявлення помилок.

Перш ніж встановити ризик контролю нижче максимального рівня, тобто менше 100 %, аудитори мають здійснити такі процедури: ознайомитися із системою бухгалтерського обліку та системою внутрішнього контролю; протестувати на ефективність контрольні моменти, структура яких становить систему внутрішнього контролю; упевнитися, чи працювали перевірені засоби контролю впродовж усього періоду, що перевіряється.

Під час оцінювання ризику контролю можна використовувати аудиторські докази, що отримані в минулих періодах, за умови підтвердження, що оцінка системи контролю попереднього періоду відповідає періоду перевірки.

Ризик системи бухгалтерського обліку полягає в тому, що допущені помилки в бухгалтерському обліку впливають на дані фінансової звітності (це ряд викривлень, арифметичні помилки, знищення документів тощо).

Для з'ясування ризику системи бухгалтерського обліку аудитор повинен:

- виділити ті операції, за яких може бути допущено ризик системи бухгалтерського обліку;
- визначити суттєвість операцій;
- прослідкувати процес обліку від первинного обліку до зведення операцій у фінансовій звітності.

Із системою бухгалтерського обліку тісно пов'язана система внутрішнього контролю, при якій аудитор повинен оцінити контрольне середовище.

Компоненти (складові частини) контрольного середовища:

- 1) політика і методи управління, що є на підприємстві;
- 2) організаційна структура компанії;
- 3) діяльність ради директорів, особливо її аудиторського комітету;
- 4) методи розподілу функцій управління та відповідальності;
- 5) управлінські методи контролю, в т.ч. внутрішній аудит;
- 6) кадрова політика і практика;
- 7) зовнішні контрольні впливи.

В основу оцінки ефективності дії системи внутрішнього контролю покладене припущення аудитора, що існуюча система внутрішнього контролю не зможе виявити допущені суттєві помилки в системі бухгалтерського обліку або не може їм запобігти.

Для того, щоб дійти певного висновку з даного питання, аудитор мусить детально вивчити (ще на підготовчому етапі аудиторської перевірки) структуру внутрішнього контролю. З цієї метою він вивчає порядок опрацювання даних на підприємстві і встановлює, як здійснюється внутрішній контроль (вручну або автоматизовано) і його дієвість. Це дуже важливо, оскільки аудитор у своїй роботі багато в чому може покластися на результати внутрішнього контролю, якщо він визначить до нього високий ступінь довіри.

МСА, як правило, посилаються не окремо на невід'ємний ризик і ризик контролю, а переважно на комбіновану оцінку «ризиків суттєвого викривлення». Проте аудитор може здійснювати окрему чи комбіновану оцінку невід'ємного ризику та ризику контролю залежно від аудиторських методів чи методологій, які він вважає кращими, і практичних міркувань. Оцінку ризику суттєвого викривлення можна виражати в кількісних одиницях, наприклад у відсотках, або не кількісних одиницях. У будь-якому разі необхідність здійснювати відповідні оцінки ризику для аудитора є важливішою, ніж різні підходи, за допомогою яких їх можна здійснити [9].

Третя складова аудиторського ризику – ризик невиявлення.

Ризик невиявлення (Detection risk) – ризик того, що процедури, виконані аудитором для зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня, не дадуть можливості виявити викривлення, що існує та може бути суттєвим окремо або в сукупності з іншими викривленнями [9].

Ризик невиявлення пов'язаний із характером, часом та обсягом процедур, які визначає аудитор для зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня. Тому він є функцією ефективності аудиторської процедури та її застосування аудитором. Такі питання, як відповідне планування; належне призначення персоналу до команди із завдання; застосування професійного скептицизму; нагляд та огляд виконаної аудиторської роботи, – допомагають підвищити ефективність аудиторської процедури та її застосування, а також зменшити можливість того, що аудитор може обрати невідповідну аудиторську процедуру, неправильно застосувати доречну аудиторську процедуру або неправильно тлумачити результати аудиту [9].

МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності» і МСА 330 «Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики» установлюють вимоги та надають рекомендації щодо планування аудиту фінансової звітності та дій аудитора у відповідь на оцінені ризики. Проте ризик невиявлення можна лише зменшити, але не усунути через невід'ємні обмеження аудиту. Відповідно деякий ризик невиявлення існуватиме завжди.

Від аудитора не очікується, що він зменшить аудиторський ризик до нуля, і він не може його зменшити, а отже, не може отримати абсолютну впевненість у тому, що фінансова звітність не містить суттєвого викривлення внаслідок шахрайства або помилки. Причина полягає в тому, що існують властиві

обмеження аудиту, які призводять до того, що більшість аудиторських доказів, на основі яких аудитор формує висновки та на яких ґрунтується аудиторська думка, є швидше переконливою, ніж остаточною. Невід'ємні обмеження аудиту є наслідком:

- характеру фінансової звітності;
- характеру аудиторських процедур;
- потреби, щоб аудит проводився у межах розумного періоду часу та обґрунтованої вартості [9].

Розглянемо такі обмеження більш детально у таблиці 6.

Таблиця 6

**Властиві (невід'ємні) обмеження аудиту,
які впливають на аудиторський ризик відповідно до МСА 200**

Обмеження, які є наслідком ^Λ	Характеристика
– характеру фінансової звітності	Складання фінансової звітності передбачає судження управлінського персоналу під час застосування вимог застосовної концептуальної основи фінансового звітування суб'єкта господарювання до фактів та обставин суб'єкта господарювання. Крім того, багато статей фінансової звітності суб'єкта господарювання пов'язано із суб'єктивними рішеннями або оцінками чи ступенем невизначеності, може також існувати діапазон прийнятних тлумачень або суджень, які можна здійснити. Отже, деякі статті фінансової звітності мають властивий рівень змінюваності, який не можна усунути застосуванням додаткових аудиторських процедур. Наприклад, це часто відбувається з певними обліковими оцінками. Проте МСА вимагають, щоб аудитор приділяв особливу увагу тому, чи є обґрунтованими облікові оцінки у контексті застосовної концептуальної основи фінансового звітування та відповідного розкриття інформації, а також якісним аспектам облікових практик суб'єкта господарювання, включаючи ознаки можливої упередженості суджень управлінського персоналу
– характеру аудиторських процедур	Існують практичні та правові обмеження щодо здатності аудитора отримувати аудиторські докази. Наприклад: – існує можливість того, що управлінський персонал або інші працівники можуть не надати, навімисно чи ненавімисно, повну інформацію, яка є доречною для складання фінансової звітності або про яку робив запит аудитор; відповідно аудитор не може бути впевненим у повноті інформації, навіть якщо він виконав аудиторські процедури для отримання впевненості у тому, що вся доречна інформація була отримана; – шахрайство може передбачати складні й ретельно організовані схеми, спрямовані на його приховування, тому аудиторські процедури, використані для збору аудиторських доказів, можуть бути неефективними для виявлення навімисного викривлення, яке передбачає, наприклад, змову з метою фальсифікації документації, в результаті чого аудитор може вважати, що аудиторські докази є обґрунтованими, тоді як вони не є обґрунтованими; аудитор не має професійної підготовки експерта у встановленні справжності документів і від нього це не очікується; – аудит не є офіційним розслідуванням передбачуваного правопорушення. Відповідно аудитор не наділений певними конкретними юридичними повноваженнями, наприклад правом на обшук, що може бути необхідним для такого розслідування
– потреби, щоб аудит проводився у межах розумного періоду часу та обґрунтованої вартості	Питання складності, часу або передбачуваних витрат саме по собі не є обґрунтованою підставою для того, щоб аудитор не виконав аудиторську процедуру, для якої немає альтернативи, або був задоволений менш ніж переконливими аудиторськими доказами. Належне планування допомагає забезпечувати достатній час і ресурси для проведення аудиту. Незважаючи на це, доречність інформації, а отже, її цінність, має, як правило, тенденцію зменшуватися з часом, тому слід забезпечити певне співвідношення між достовірністю інформації та її вартістю. Це визнається у певних концептуальних основах фінансового звітування. Отже, користувачі фінансової звітності очікують, що аудитор сформулює думку щодо фінансової звітності протягом обґрунтованого періоду часу та за обґрунтованою вартістю, визнаючи, що неможливо розглянути всю інформацію, яка може існувати, або займатися всебічно кожним питанням, виходячи з припущення, що інформація є помилковою чи оманливою, якщо не доведено інше

Джерело: сформовано авторами на основі [9]

Тому аудитору необхідно:

- планувати аудит так, щоб виконати його ефективно;
- спрямовувати аудиторську роботу на ділянки, в яких, за очікуванням, найбільші ризики суттєвого викривлення внаслідок шахрайства або помилки та відповідно спрямовувати меншу роботу на інші ділянки;
- використовувати тестування й інші засоби аналізу генеральних сукупностей на викривлення.

Ризик невиявлення помилок можна визначати на основі кількості та якості доказів, отриманих аудитором у процесі аудиторської перевірки.

Певний ризик невиявлення помилок існує завжди, навіть коли аудитор перевірить 100% залишків за рахунками або всі види операцій, тому що більша частина аудиторських доказів має скоріше аргументаційний, ніж підсумковий характер.

Існує взаємозв'язок між ризиком невиявлення помилок, властивим ризиком і ризиком невідповідності системи внутрішнього контролю. Чим нижчий ризик невиявлення РН, тим більшу кількість аудиторських доказів потрібно зібрати.

Ризик невиявлення включає:

- 1) ризик аналітичних процедур (аналітичного огляду);
- 2) ризик тестування деталей (тестового контролю).

Ризик аналітичних процедур – це ризик того, що аналітичні процедури не можуть виявити суттєвих помилок.

Ризик тестування деталей – ризик того, що в результаті проведених детальних тестів не буде виявлено суттєвих помилок (неправильний обсяг вибірки або неправильний підбір тестів).

Виходячи з наведеної моделі аудиторського ризику, ризик невиявлення визначається на підставі оцінки властивого ризику, ризику контролю та допустимого аудиторського ризику розрахунковим шляхом:

$$PH = AP/BP \times PK \quad (3)$$

Властивий ризик та ризик, пов'язаний із невідповідністю функціонування системи внутрішнього контролю, відрізняються від ризику невиявлення тим, що аудитор може тільки оцінити їх, проте не може контролювати. Оцінка аудитором властивого ризику та ризику контролю дозволяють їх краще зрозуміти, проте не зменшують та не змінюють їх, тоді як ризик невиявлення аудитор може контролювати, змінюючи характер, час та масштаб окремих перевірок.

У сучасній науковій літературі методи оцінювання ризику об'єднують у чотири групи:

1) експертні – дають змогу визначити рівень ризику в разі, якщо відсутня необхідна інформація для здійснення розрахунків або порівняння (ґрунтуються на опитуванні кваліфікованих спеціалістів з наступною обробкою результатів);

2) економіко-статистичні – застосовуються лише за наявності достатньо великого обсягу статистичної інформації для отримання великої кількості величин рівня ризику;

3) розрахунково-аналітичні – призначені для розрахунку відносно точного кількісного вираження рівня ризику на основі внутрішньої інформаційної бази самого підприємства;

4) аналогові – дають змогу оцінити рівень ризику за окремими операціями на основі порівняння з аналогічними [4].

У таблиці 7 узагальнені основні методи оцінки аудиторського ризику та виокремлені теоретичні та емпіричні підходи до його визначення.

Таблиця 7

Методика оцінки аудиторського ризику різними науковцями

№ з/п	Метод та його характеристика	Автор					
		Дорош Н.І.	Костирко Р.О.	Бичкова С.М.	Рагсамханова Л.Н.	Ярцева Н.Я.	Терехов А.А.
1	Трирівнева шкала. Оцінка ризиків проводиться за трьома рівнями градації: низький – від 1 до 40%; середній – від 40 до 70%; високий – від 70 до 100%	+					
2	Чотирьохрівнева шкала. Оцінка ризиків здійснюється за чотирма рівнями градації: низький, середній, високий, максимальний		+				
3	За теорією ймовірностей. Проводиться інтуїтивна оцінка реальних явищ та подій, що мають ймовірність, яка більше нуля (0%) і менше одиниці (100%)	+					
4	За теорією ймовірностей. Аудитори розуміють неможливість повного виключення ризику, тому встановлюють прийнятний, на їх думку, рівень ризику – 5%			+	+		
5	Математичний вираз. Аудиторський ризик визначається за формулою: $AP = BP \times KP \times HP$, де AP – аудиторський ризик; BP – внутрішньогосподарський (властивий) ризик; KP – ризик контролю; HP – ризик невиявлення	+		+	+	+	+
6	Анкетування (тестування). Анкета заповнюється за результатами опитування осіб, що відповідають за відображення господарських операцій у фінансовій звітності. Відповіді за рівнями ризику оцінюються за трибальною шкалою: низький ризик – 1 бал (загальний від 1 до 19); середній ризик – 2 бали (загальний від 20 до 38); високий ризик – 3 бали (загальний від 39 до 57)			+	+		
7	Тест-анкета. Виділивши конкретні фактори, що здійснюють вплив на діяльність підприємства та відображення даних звітності, присвоюється кожному фактору відповідний бал (від 0 до 5) та підсумовуються. Розраховується невід'ємний ризик: 100% (бал по факту / 5)			+	+		

Джерело: [2]

Необхідно зауважити, що наведені в таблиці 7 методи оцінки аудиторського ризику є ефективними, якщо їх використовувати у відповідних випадках. Проте вони мають і свої недоліки. Так, математичну модель визначення аудиторського ризику, яку підтримують більшість авторів, складно застосувати в практиці аудиту. Математично точно розрахувати ступінь ризику не є можливим внаслідок різної специфіки роботи підприємств, на яких проводиться аудит [2].

Слід звернути увагу, що трирівнева та чотирьохрівнева шкала оцінювання ризиків є досить умовною, адже відсутні критерії віднесення діяльності та стану підприємства до конкретного рівня ризику.

Це ускладнюється тим, що діяльність суб'єктів господарювання значно відрізняється за розмірами, сферою та умовами функціонування. Водночас, на думку Є.Б. Бережного, анкетування при оцінці ризиків є сумнівним методом, оскільки існує вірогідність неадекватних відповідей, наданих керівництвом підприємств, що підлягають аудиту. Це значно збільшує величину аудиторського ризику [2].

Як узагальнення щодо розглянутих підходів науковців щодо методики визначення аудиторського ризику, варто зауважити, що метою вивчення сутності, складових, причин виникнення та методів оцінки аудиторського ризику є насамперед розробка шляхів зниження цього ризику, однак це за жодних умов не може гарантувати його відсутності.

Висновки. Отже, аудиторський ризик є ключовою категорією в аудиті та має враховуватись аудитором на кожному етапі виконання аудиторського завдання: починаючи від узгодження умов завдання з аудиту, планування аудиту, встановлення рівня суттєвості аудиторської перевірки, виборі методів та способів організації аудиту, до підготовки аудиторського звіту. Як узагальнення проведених досліджень, вважаємо за необхідне запропонувати шляхи зниження аудиторського ризику:

- ініціювання аудитором проведення інвентаризації на підприємстві, завдяки чому аудитор отримає необхідні докази щодо підтвердження стану та наявності активів підприємства;
- застосування науково обгрунтованого вибіркового способу аудиторської перевірки, що дасть змогу скоротити час та витрати на проведення аудиту;
- використання комп'ютерних технологій в аудиті, які дають змогу автоматизувати значні частини аудиторських процедур та зробити аудит більш швидким та точним; тому важливо впроваджувати в аудиторську діяльність спеціально розроблені програмні продукти, оскільки, завдяки їх використанню аудитори матимуть можливість значно покращити якість аудиторських послуг, пришвидшити роботу аудитора, одночасно досягаючи більш точного виявлення невідповідностей, при цьому аудиторський ризик перебуватиме на прийнятному рівні [10];
- страхування відповідальності аудитора перед третіми особами, що врегульовано Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність»;
- забезпечення високого рівня кваліфікації аудиторів, що забезпечується постійним удосконаленням їх професійних знань, відповідною політикою аудиторської фірми щодо підбору кадрів та ефективного системою контролю якості аудиторських послуг.

Врахування таких пропозицій дасть змогу аудиторам знизити аудиторський ризик, тим самим забезпечуючи високу якість аудиторських послуг та підвищуючи довіру користувачів фінансової звітності до результатів аудиту. При подальших дослідженнях слід приділити увагу програмному забезпеченню в аудиті фінансової звітності, оскільки використання в діяльності аудиторів інформаційних технологій дасть можливість вийти на новий удосконалений рівень, що принесе конкурентну перевагу в боротьбі на вітчизняних та міжнародних ринках аудиторських послуг.

Література

1. Белебега І.О. Наукові підходи до методики визначення аудиторського ризику / І.О. Белебега, Н.С. Акімова, Т.А. Наумова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 2. – С. 45–53. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2009_2_9.
2. Бережний Є.Б. Теоретичні та емпіричні підходи до визначення аудиторського ризику / Є.Б. Бережний // Бізнес Інформ. – 2017. – № 12. – С. 365–369. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_12_56.
3. Бондар М. І. Оцінка ризиків легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму під час надання аудиторських послуг / М.І. Бондар, Т.А. Бондар // Незалежний аудитор. – 2013. – № 6. – С. 9–18. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Na_2013_6_4.
4. Гайдук Т.Г. Ризики в аудиторській діяльності, їх особливості та аналіз / Т.Г. Гайдук, О.Т. Олендій // Фінансовий контроль. – 2007. – № 4. – С. 55–64.
5. Здирко Н.Г. Теоретичні аспекти сутності аудиторського ризику в Україні / Н.Г. Здирко, К.В. Гордєєва // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7(1). – С. 502–508. – URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7\(1\)_65/](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7(1)_65/)
6. Аудит : підручник / [О.А. Петрик, В.О. Зотов, Б.В. Кудрицький та ін.] ; за заг. ред. О.А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2015. – 498 с.
7. Проскуріна Н.М. Сутність дефініції "аудиторський ризик" і її роль при формуванні аудиторських процедур / Н.М. Проскуріна // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 19. – С. 27–30. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_19_8.
8. Томчук О.В. Застосування професійного судження аудитора в контексті розвитку міжнародних стандартів аудиту / О.В. Томчук, В.Ю. Фабіянська // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2018. – № 1. – С. 68–81.
9. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Частина I: Видання 2016-2017 років / пер. з англ. мови О.Л. Ольховікова, М.К. Шульман. – К. : Аудиторська палата України, 2017. – 1142 с. – URL : http://www.apu.com.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C1.pdf
10. Фабіянська В.Ю. Комп'ютерний аудит в Україні в контексті вимог європейського законодавства / В.Ю. Фабіянська, А.М. Бельдій // Облік і фінанси. – 2019. – № 3 (85). – С. 129–137.

References

1. Belebekha I. O., Akimova N.S., Naumova T.A. (2009) Naukovi pidkhody do metodyky vyznachennia audytorskoho ryzyku [Scientific approaches to the methodology of determining audit risk]. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh - Economic strategy and prospects for development of trade and services, 2, 45-53. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2009_2_9
2. Berezhnyi Ye. B. (2017) Teoretychni ta empyrychni pidkhody do vyznachennia audytorskoho ryzyku [Theoretical and empirical approaches to determining audit risk]. Biznes Inform - Business Inform, 12, 365-369. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_12_56.
3. Bondar M. I., & Bondar T.A. (2013) Otsinka ryzykiv lehalizatsii (vidmyvannia) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom, abo finansuvannia teroryzmu pid chas nadannia audytorskykh posluh [Assessing the risks of legalization (laundering) of proceeds of crime or

- terrorist financing while providing audit services]. *Nezalezhnyi audytor - Independent auditor*, 6, 9-18. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Na_2013_6_4
4. Haiduk T.H., & Olendii O.T. (2007) *Ryzyky v audytorskii diialnosti, yikh osoblyvosti ta analiz* [Risks in audit activity, their features and analysis]. *Finansovyi kontrol - Financial control*, 4, 55-64.
5. Zdyrko, N. H. & Hordieva, K. V. (2010). *Teoretychni aspekty sutnosti audytorskoho ryzyku v Ukraini* [Theoretical aspects of essence of auditor risk in Ukraine]. *Ekonomichni nauky. Seriya : Oblik i finansy - Economic sciences. Series : Accounting and finances*, 7(1), 502-508. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7\(1\)_65](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7(1)_65)
6. Petryk O.A., Zotov V.O., Kudrytskyi B.V. et al. (2015) *Audyt: pidruchnyk* [Audit: a textbook]. K.: KNEU
7. Proskurina N. M. (2010) *Sutnist definitsii "audytorskyi ryzyk" i yii rol pry formuvanni audytorskykh protsedur* [The essence of the definition is "audit risk" and its role in the formation of audit procedures]. *Investytsii: praktyka ta dosvid - Investment: practice and experience*, 19, 27-30. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_19_8
8. Tomchuk, O.V., & Fabiianska, V. Yu. (2018). *Zastosuvannya profesiinoho sudzhennia audytora v konteksti rozvytku mizhnarodnykh standartiv audytu* [Applying the professional judgment of the auditor in the context of the development of international auditing standards]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky - Economy. Finances. Management: actual issues of science and practical activity*, 1, 68-81
9. *Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnykh posluh, vydannia 2016-2017 roku* [International Standards on Quality Control, Audit, Review, Other Assurance and Related Services, Edition 2016-2017]. (n.d.) www.apu.net.ua. Retrieved from <https://www.apu.net.ua/component/content/article/2-uncategorised/1151-mizhnarodni-standarti-kontroliu-yakosti-2016-2017>
10. Fabiianska V.Iu., & Beldii A.M. (2019) *Kompiuternyi audyt v Ukraini v konteksti vymoh yevropeiskoho zakonodavstva* [Computer audit in Ukraine in the context of the requirements of the European legislation]. *Oblik i finansy - Accounting and Finance*, 3 (85), 129-137

Рецензія/Peer review : 27.02.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 339.13:663.64

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-22

ФАЙВИШЕНКО Д. С.

Київський національний торговельно-економічний університет

ГЛОБАЛЬНІ ВИМІРИ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ МІНЕРАЛЬНОЇ ВОДИ

У статті висвітлено теоретико-методологічні основи поняття «глобалізація», представлено основні ознаки та фактори, які покладені в основу глобалізаційних процесів, глобальні виміри споживання мінеральної води, проаналізовано показник індексу глобалізації України KOF, представлено індекс глобальної конкурентоспроможності, визначено базис та основні фактори, які входять до складу методології розрахунку рейтингу України у глобальному просторі, проаналізовано складові компоненти показника легкості ведення бізнесу в Україні, зроблено акцент на зростання рейтингу за окремими показниками у довгостроковій перспективі. Виявлено, що цей процес в цілому є позитивним, представляє собою розвиток світової економіки, нових інноваційних технологій, уточнення стратегії удосконалення господарських зв'язків, узгодження принципів регулювання, створення нового гнучкого ринку товарів, послуг, праці. Це процес пошуку ефективних способів поступового перетворення світового простору в єдину зону вільного пересування товарів, ідей, стимулювання розвитку сучасних інститутів та відшліфовування їх механізмів. Зроблено акцент на суттєвість та універсальність змін, які відбуваються сьогодні у конкретній країні, пошук нових підходів до співпраці, активної участі у обговоренні глобальних питань, системному мисленні та аналізі, розвитку внутрішнього ринку із врахуванням сформованого плану та стратегій загальної архітектури глобального управління.

Ключові слова: глобалізація, споживчий ринок, ринок мінеральної води, індекс глобалізації KOF, індекс конкурентоспроможності, рейтинг Doing Business (легкості ведення бізнесу).

FAYVISHENKO D.

Kyiv National University of Trade and Economics

GLOBAL MEASURES IN THE CONSUMER MARKET OF MINERAL WATER

The article describes the theoretical and methodological foundations of the concept of "globalization", presents the main features and factors that underlie globalization processes, global dimensions of mineral water consumption, analyzed the index of globalization of Ukraine KOF, presented the index of global competitiveness, determined the basis and main factors included in the methodology of calculating the rating of Ukraine in the global space, analyzed the components of the indicator of ease of doing business in Ukraine, made emphasis on rating growth for individual indicators in the long run. This process was found to be positive overall, representing the development of the world economy, new innovative technologies, refining the strategy of improving economic ties, harmonizing regulatory principles, creating a new flexible market for goods, services and labor. It is a process of finding effective ways of gradually transforming the world space into a single zone of free movement of goods, ideas, stimulating the development of modern institutions and polishing their mechanisms. Emphasis is placed on the materiality and universality of the changes that are taking place in specific countries today, the search for new approaches to cooperation, active participation in the discussion of global issues, systemic thinking and analysis, development of the internal market, taking into account the plan and strategies of the overall architecture of global governance.

Keywords: globalization, consumer market, mineral water market, KOF globalization index, competitiveness index, Doing Business rating (ease of doing business).

Актуальність дослідження. Аналіз сучасного стану розвитку світової спільноти і відповідних національних економік демонструє велику взаємозалежність і взаємопроникнення, відчувається вплив глобалізаційних процесів сьогодення. Актуальним стає розгляд питання стратегічного управління та розвитку споживчого ринку мінеральної води в домінантах глобалізаційних викликів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних засад поняття «глобалізація» та її впливу на формування споживчого ринку присвячено праці відомих вітчизняних та закордонних вчених: О. Білорус [1], С. Грипич [2], М. Кравчук [3], В. Прушківський [5], Р. Робертсон [5]. Питанням аналізу ринку мінеральної води присвячено праці І. Олексюк [4], Ю. Пахтер, В. Пілюшенко [7]. Однак всі ці питання, їх взаємозв'язок і сьогодні залишаються актуальними.

Метою статті є аналіз впливу глобалізаційних процесів на споживчому ринку мінеральної води.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація є невід'ємним явищем сьогодення, невідворотним процесом, сутність якого полягає у абсолютній владі світового порядку над національними державами та суспільствами [6]. За думкою Р. Робертсона [5] глобалізацію можна представити як процес постійного впливу певних чинників міжнародного значення на соціальну дійсність в окремих країнах, тісний зв'язок економічного та політичного, культурного та інформаційного обміну.

Глобалізація – це сукупність економічних, соціальних, технологічних, політичних і культурних явищ та процесів, під впливом змін у світовому виробництві, споживанні й торгівлі [2].

На сьогодні можна виокремити основні ознаки глобалізації [20]:

- масовий і масштабний вихід соціальної, політичної, економічної та культурної активності за межі кордонів окремих держав;
- розвиток та налагодження взаємозв'язків у сфері торгівлі, інвестицій, фінансів, міграційних процесів;

- розвиток транспортної, інформаційної, комунікаційної системи, обігу капіталу, переміщення товарів;
- усунення бар'єрів [8];
- створення єдиного суспільного простору, самоідентифікація, формування ідентичності нації.

В цілому можна представити економічну глобалізацію на споживчому ринку води як формування стратегій поведінки на глобальних ринках, альянс міжнародних корпорацій та міжнародних фінансово-економічних інститутів, формування нових економічних відносин, типів господарств [9].

Через насиченість внутрішніх ринків, підприємства шукають нові можливості виходу на міжнародні ринки. З глобалізацією споживчого ринку води тісно пов'язані конкурентні позиції підприємства на географічному або національному ринку, загальна позиція на світовому ринку в цілому. Джерела глобалізації споживчого ринку води базуються на міжнародній системі поділу праці та функціональних особливостях тих чи інших ринках у світовій системі господарства.

В основу глобалізації споживчого ринку води покладені основні фактори [7]:

1. Підвищення рівня конкурентоспроможності через зниження витрат, пошук країн з дешевими умовами виробництва.
2. Врахування факторів та умов господарювання, зростання рівня державних ризиків, можливість отримання пільгових умов оподаткування в інших державах, при більш високих доходах від короткострокових операцій на фінансових ринках.
3. Збереження конкурентних переваг у вертикальній інтеграції, через поділ та розміщення окремих сфер діяльності в інших регіонах чи країнах.
4. Урахування технологічних питань щодо розвитку дрібного бізнесу як інфраструктури та фундаменту великого бізнесу, які гальмують розвиток великих підприємств.
5. Збільшення інвестицій у сфері виробництва та сфері послуг, що розвиваються.
6. Зниження внутрішнього національного попиту призводить до необхідності підвищення ступеня відкритості економіки та нарощування експортної складової, які залежать від рівня розвиненості країни, умов і досвіду формування експортної бази (квоти) промисловості та чисельності населення країни.

На сьогодні глобалізація представляє собою розвиток світової економіки, прискорений інноваційним рухом, уточненням стратегії удосконалення господарських зав'язків, узгодженням принципів регулювання, створенням нового гнучкого ринку товарів, послуг, праці тощо. Це процес поступового перетворення світового простору в єдину зону вільного пересування товарів, ідей, стимулювання розвитку сучасних інститутів та відшліфовування їх механізмів.

Так, глобалізація споживчого ринку води та аналіз чинного законодавства в Україні щодо мінеральних вод дозволив встановити, що стандартом, що визначає поняття «мінеральні води» щодо вимог до якості та умов її експлуатації, є ГСТУ 42.10-02-96 (цей ГСТУ разом з ДСТУ 878-93 було прийнято на заміну ГОСТ 13273-78).

В свою чергу, країни Європи у стандартизації фасованих мінеральних керуються наступними нормативними документами: Codex Stan 108-1981, Rev.2-2008 та Директивами ЄС 2009/54/ЄС, 2003/40/ЄС, 115/2010, що є основоположними європейськими документами стосовно фасування мінеральних вод. Згідно з ними мінеральні води розглядають як харчовий продукт, підлягають оцінці характеристики води: геологічна і гідрологічна, фізична, хімічна і фізико-хімічна, мікробіологічна, фармакологічна, фізіологічна та клінічна. Строк сертифікації мінеральної води за цими нормативними документами складає не більше 5 років [10].

Інший нормативний документ CODEX STAN 108-1981, Rev. 2-2008, окрім визначення «мінеральних вод» та вимог щодо їх сертифікації, містить додаткові визначення мінеральних вод відповідно до ступеня газатції діоксидом вуглецю та більш чітко зазначає критерії безпечності та якості мінеральної води. Документ регламентує правила щодо обробки, припускає відокремлення нестабільних складників методом декантацією чи фільтрацією. Оброблення можна проводити в умовах, які не впливають і не змінюють склад води. Крім того, заборонено перевозити воду в великих контейнерах для розливу чи з іншою метою до її розливу [11]. Останнє положення – головне і відрізняється від чинного українського законодавства щодо дозволу транспортування мінеральної води цистернами.

Також відмінність від чинного українського законодавства полягає в тому, що згідно з законодавством Європейського Союзу, мінеральна природна вода, видобута в державі-члені ЄС, повинна отримати офіційне визнання від компетентних національних органів цієї держави. Це джерело повинно бути зареєстровано в Офіційному журналі Європейського Союзу [13].

На сьогоднішній день понад 2000 виробників природних мінеральних вод визнані в ЄС. Українська мінеральна вода представлена торговельними марками «Моршинська», «Трускавецька» на ринку Латвії, країни члену ЄС [20].

В цілому, зосередження зусиль на зменшенні торговельних обмежень з боку країн ЄС дає Україні базу для розширення експортної діяльності та можливість товаровиробникам компенсувати збитки від втрати ринків країн СНД, але, це можливо лише у перспективі після сертифікації українських товарів згідно з європейськими стандартами.

На сьогодні, за системою КОФ, показник кількісного вимірювання ступеня розвитку глобалізаційних процесів, який включає економічні, соціальні, культурні та політичні аспекти глобалізації,

Україна посідає 45 місце з 193 досліджуваних країн і складає 70,24, що значно збільшився у порівнянні з оцінкою цього показника у період з 2002 року – 85 місце, 2013 рік – 64 місце [16].

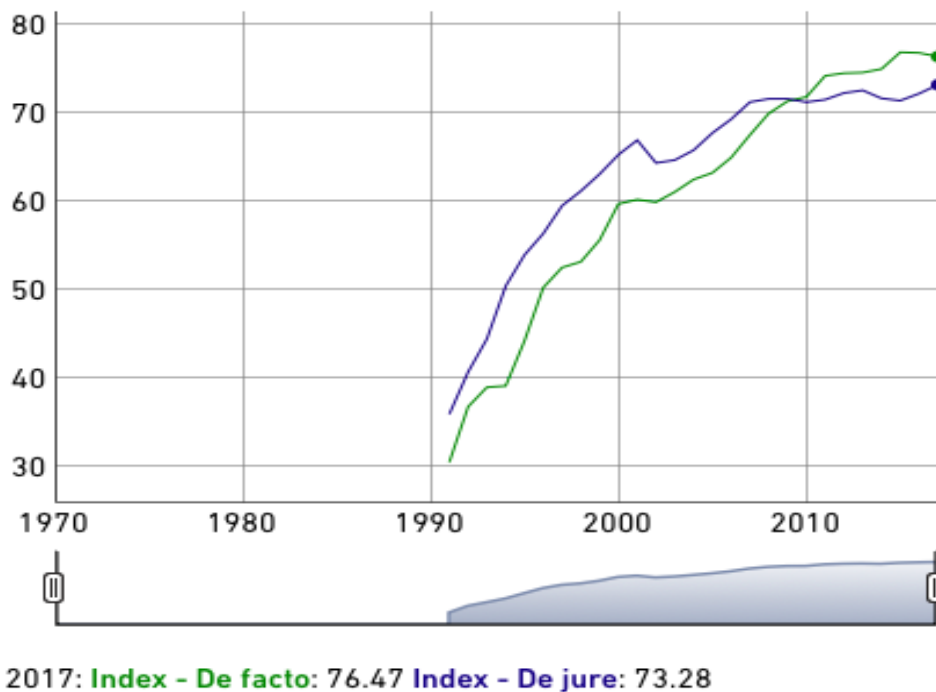


Рис. 1. Показник індексу глобалізації KOF України [15]

З іншого боку, індекс глобальної конкурентоспроможності складається з 97 показників (2018 рік), у тому числі зі статистичних даних, індексів, міжнародних опитувань 14 тис. осіб вищого менеджменту компаній, в Україні опитуванню підлягають 100 менеджерів, основні показники представлено на рис. 2 [16].

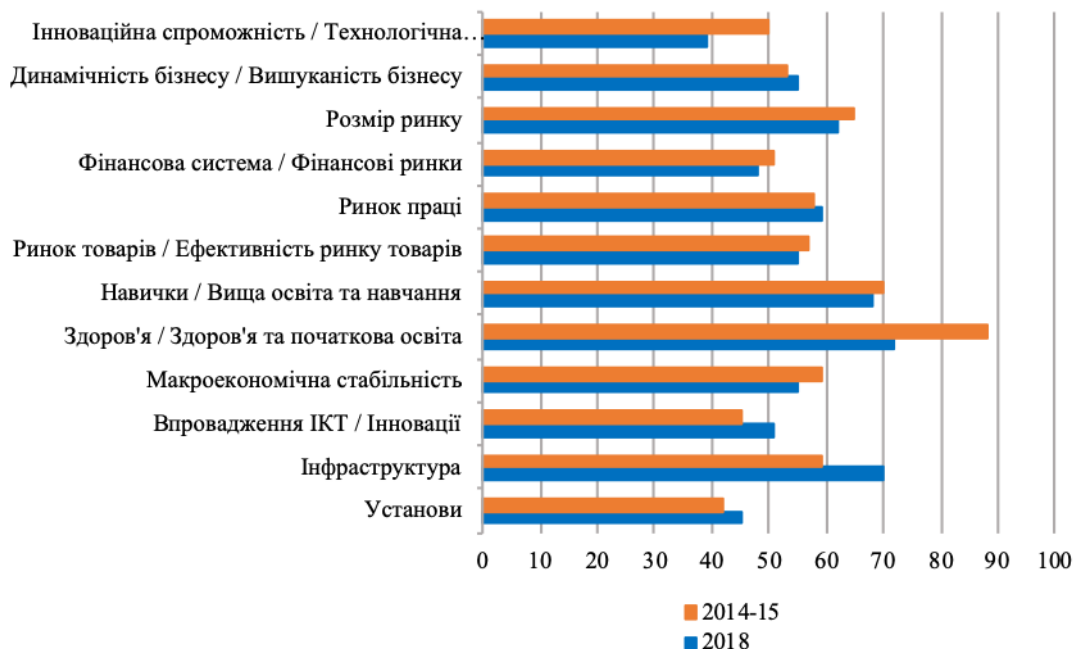


Рис. 2. Показник індексу конкурентоспроможності України [17]

Методологія розрахунку індексу змінюється з роками через появу та впровадження, об'єднання або деталізацію нових показників. За останні роки Україна здійснила нові реформи, що дало їй змогу піднятися в індексі на 83 місце зі 140 представлених, що на 5 пунктів вище згідно з версією Міжнародного інституту управлінського розвитку в [17].

Згідно з методологією оцінки рейтингу конкурентоспроможності, враховуються основні чотири категорії: ефективність економіки, ефективність уряду, ефективність бізнесу та ефективність інфраструктури.

Аналізуються статистичні показники безробіття, ВВП, державні витрати, соціальна згуртованість тощо.

Більш реальні зміни, відносний прогрес країни ілюструє індекс легкості введення бізнесу (Doing Bussiness), що складається на основі опитувань 13800 міжнародних експертів юридичних, інвестиційних, аудиторських компаній, до 72 осіб з однієї країни.

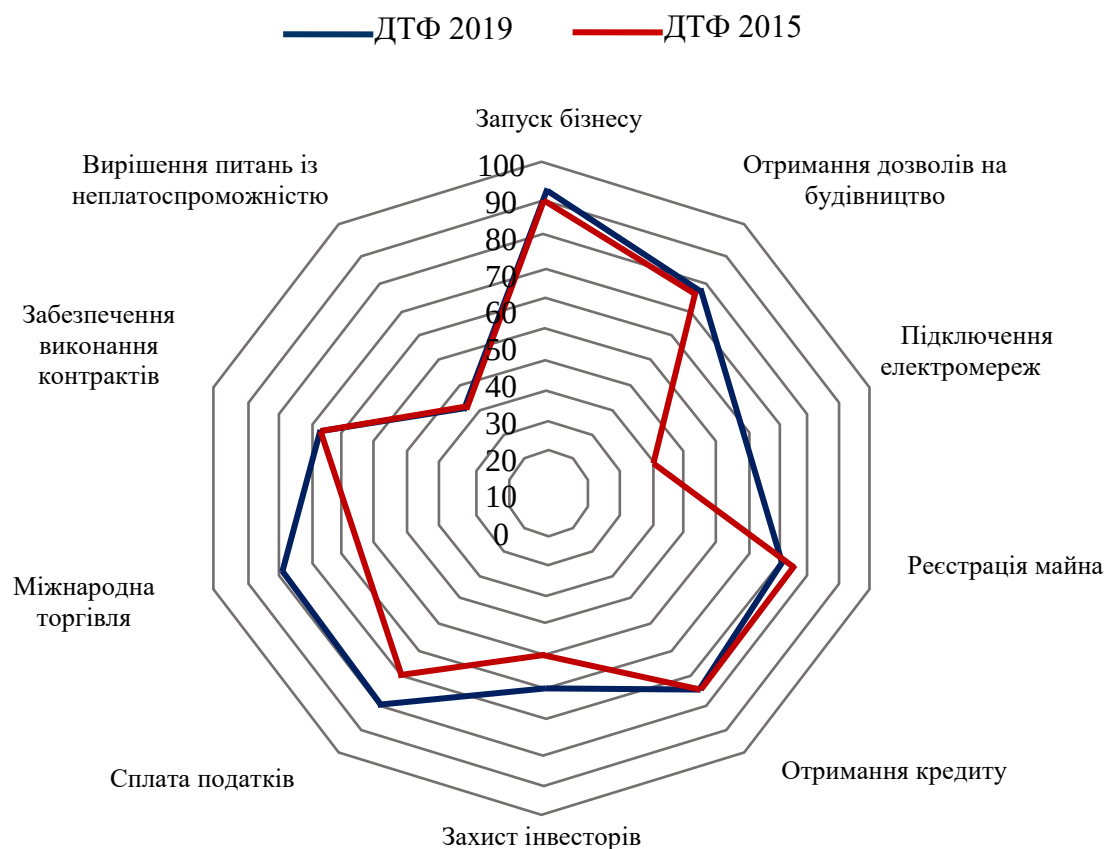


Рис. 3. Показник індексу Doing Bussiness України [17]

Аналіз показника індексу свідчить про значний прогрес в Україні, вимірює бізнес-клімат, акцентує увагу на переміщенні країни з 112 місця на 71 [18]. В цілому, спостерігається полегшення процедури залучення компаній у міжнародну торгівлю, однак залишаються питання щодо санацій, банкрутства, виконання бізнес-контрактів, зниження показника реєстрації підприємств, погіршився доступ до отримання кредитів, регрес спостерігається у питаннях оподаткування.

Висновки. Спираючись на зазначений аналіз глобалізаційних викликів на споживчому ринку мінеральної води, треба зробити акцент на суттєвих змінах, які відбуваються сьогодні у конкретній країні. Вони універсальні і тому вимагають глобальної відповіді. Пошук нових підходів до співпраці, активної участі у сталому діалозі, системному мисленні та аналізі, розвитку внутрішнього ринку із врахуванням сформованого плану та стратегій загальної архітектури глобального управління.

Література

1. Білорус О.Г. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / керівник автор. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
2. Грипич С. Глобалізація як фактор розвитку інформаційної та «віртуальної» культури / С. Грипич // Вісник книжкової палати. – 2010. – № 7. – С. 37–40.
3. Кравчук М. Концептуальна еволюція теорій глобалізації / М. Кравчук // Політичний менеджмент – 2003. – № 2. – С. 122–136.
4. Олексюк О. І. "Невагоме багатство" ринку мінерально-столових вод України / О.І. Олексюк // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 2 (54). – С. 17–23.
5. Прушківський В.Г. Вплив глобалізації на формування споживчого ринку в країнах із трансформаційною економікою / В.Г. Прушківський, О.В. Прушківська // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 32–37.
6. Robertson R., Lechner F. Modernization, Globalization and the Problem of Culture in the World-Systems Theory. Theory, Culture & Society. 1985, vol. 3.
7. Friedman Th. Understanding Globalization. The Lexus and the Olive Tree. N.-Y.: Anchor Book, 2000. 512 p.
8. The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy by Kenichi Ohmae, Harper Business, New York, 1990.
9. Глобалізація як процес універсалізації стосунків між державою та ринками [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_35_2.pdf.
10. The natural mineral water, spring water and bottled drinking water regulations 2007 (As Amended) Rev.1. July 2010. URL: <http://www.food.gov.uk/multimedia/pdfs/waterguideeng07updated.pdf>
11. Codex Alimentarius International Food Standards. URL: <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/codex-texts/list-standards/en/>

12. Бабов К. Лікувальні води: сучасний стан міжнародної та національної нормативної бази / К. Бабов, А. Кисилевська, О. Нікіпелова // *ССЯ*. – 2011. – № 5.
13. Офіційний журнал Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/food/safety/labelling_nutrition/mineral_waters_en
14. EFBW Industry Report. URL: <https://www.efbw.org/index.php?id=90>
15. KOF Index of Globalization. URL: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
16. <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
17. Doing Business 2019. URL: https://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf
18. Doing Business 2019. URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/AnnualReports/English/DB2019-report_web-version.pdf
19. https://ec.europa.eu/food/sites/food/files/safety/docs/labelling-nutrition_mineral-waters_list_eu-recognised.pdf
20. Шейко І. А. Оцінка поточного стану та перспектив розвитку глобалізаційних процесів [Електронний ресурс] / І. А., Шейко, Р. В. Петрова // *Науковий Вісник Ужгородського національного університету*. – 2018. – Випуск 21, Ч. 2. – С. 133–139. – Режим доступу : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/21_2_2018ua/30.pdf

References

1. Bilorus O.H. Hlobalizatsiia i bezpeka rozvytku : monohrafiia / kerivnyk avtor. kolektyvu i nauk. red. O.H. Bilorus. – K. : KNEU, 2001. – 733 s.
2. Hrypych S. Hlobalizatsiia yak faktor rozvytku informatsiinoi ta «virtualnoi» kultury / S. Hrypych // *Visnyk knyzhkovoi palaty*. – 2010. – № 7. – S. 37–40.
3. Kravchuk M. Kontseptualna evoliutsiia teorii hlobalizatsii / M. Kravchuk // *Politychnyi menedzhment* – 2003. – № 2. – S. 122–136.
4. Oleksiuk O. I. "Nevahome bahatstvo" rynku mineralno-stolovoykh vod Ukrainy / O.I. Oleksiuk // *Marketynh v Ukraini*. – 2009. – № 2 (54). – S. 17–23.
5. Prushkivskyi V.H. Vplyv hlobalizatsii na formuvannya spozhyvchoho rynku v krainakh iz transformatsiinoiu ekonomikoio / V.H. Prushkivskyi, O.V. Prushkivska // *Problemy ekonomiky*. – 2014. – № 3. – S. 32–37.
6. Robertson R., Lechner F. Modernization, Globalization and the Problem of Culture in the World-Systems Theory. *Theory, Culture & Society*. 1985, vol. 3.
7. Friedman Th. Understanding Globalization. The Lexus and the Olive Tree. N.-Y.: Anchor Book, 2000. 512 p.
8. The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy by Kenichi Ohmae, Harper Business, New York, 1990.
9. Hlobalizatsiia yak protses universalizatsii stosunkiv mizh derzhavoiu ta rynkamy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_35_2.pdf.
10. The natural mineral water, spring water and bottled drinking water regulations 2007 (As Amended) Rev.1. july 2010. URL: <http://www.food.gov.uk/multimedia/pdfs/waterguideeng07updated.pdf>
11. Codex Alimentarius International Food Standards. URL: <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/codex-texts/list-standards/en/>
12. Babov K. Likuvalni vody: suchasnyi stan mizhnarodnoi ta natsionalnoi normatyvnoi bazy / K. Babov, A. Kysilevska, O. Nikipelova // *SSIA*. – 2011. – № 5.
13. Ofitsiyni zhurnal Yevropeiskoho Soiuzu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://ec.europa.eu/food/safety/labelling_nutrition/mineral_waters_en
14. EFBW Industry Report. URL: <https://www.efbw.org/index.php?id=90>
15. KOF Index of Globalization. URL: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
16. <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
17. Doing Business 2019. URL: https://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf
18. Doing Business 2019. URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/AnnualReports/English/DB2019-report_web-version.pdf
19. https://ec.europa.eu/food/sites/food/files/safety/docs/labelling-nutrition_mineral-waters_list_eu-recognised.pdf
20. Sheiko I. A. Otsinka potochnoho stanu ta perspektyv rozvytku hlobalizatsiinykh protsesiv [Elektronnyi resurs] / I. A., Sheiko, R. V. Petrova // *Naukovyi Visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. – 2018. – Vypusk 21, Ch. 2. – S. 133–139. – Rezhym dostupu : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/21_2_2018ua/30.pdf

Рецензія/Peer review : 21.02.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020

Рецензент: д. е. н., проф. Мельникович О. М.

УДК324.021

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-23

ХОРОЛЬСЬКИЙ В. П.,

ХОРОЛЬСЬКИЙ К. Д.

Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

РЯБИКІНА К. Г.

Криворізький національний університет

УПРАВЛІННЯ ТЕХНОЛОГІЯМИ ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ ТЕРИТОРІЇ З ТЕХНОГЕННИМ ЗАБРУДНЕННЯМ

Запропоновано систему інтегрованого управління групою підприємств гірничо-металургійного кластеру промислового комплексу України. Визначено множину станів економічного розвитку підприємства; допустимих управлінських впливів й ресурсів; вплив конкурентів та траєкторію руху вихідних показників. Сформульовано загальну задачу управління економічним розвитком підприємства з розпізнаванням ситуацій та визначено задачі прийняття рішень, які забезпечують підприємству виживання, стабільність, захист від зовнішніх погроз та інноваційно-інтелектуальний розвиток. Сформульовано основне завдання системи економічного розвитку підприємства з підсистемою економічної безпеки: при заданому значенні компонент інноваційного розвитку підприємства до 2030 року потрібно розробити такі захисні заходи, виконання яких в інтервалі часу можливих І-АБО реальних зовнішніх й внутрішніх негативних впливів виведуть систему на оптимальну траєкторію розвитку.

Ключові слова: технологія зростання, інтелектуальна система, прийняття рішень, експертна оцінка, управління, траєкторія розвитку.

KHOROLSKY V.,

KHOROLSKY K.

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih

RYABYKINA K.

Kryvyi Rih National University

MANAGEMENT OF TECHNOLOGIES OF GROWTH OF ENTERPRISES OF THE MINING-METALLURGY COMPLEX OF THE TERRITORY WITH TECHNOGENIC POLLUTION

The article offers a system of integrated management of an enterprise of mining-metallurgical and mechanical engineering clusters of Ukraine's industrial complex. The article proves that to identify complex dynamic production processes and make decisions on strategic development of enterprises of the clusters up to 2030 fuzzy set mathematics should be applied. There are designed management models with parameters relevant for economic stability and economic crisis periods. The authors determine a set of an enterprise's economic development states, admissible managerial impacts and resources, impacts of competitors and a trajectory of base value movements. There are singled out two images of economic development – SSED and SEC situations, and indexes of innovative development of enterprises of the cluster. The article states a general task of an enterprise's economic development with identification of situations, determines tasks on making decisions that provide survival, stability, external threat protection and innovative-intellectual development of an enterprise. The following key requirements to designed management systems are considered: functioning in the real time mode; performing expert assessment of fuzzy information and monitoring political, economic, environmental, energy, social, technological and technogenic components of input and output variable vectors; analyzing institutional relations of enterprises with local authorities, organizations, stakeholders and consumers. The article determines conditions of continuous adaptation of enterprises to changes in the external environment and team work of managers as well as designs technologies of managers' interaction with modern communication, information protection, intellectual, production processes management, dialogue, production quality, foreign economic activity management and product sales systems as well as expert systems of situation management. The article substantiates methods of cash flow management in periods of stable economic growth with the help of ERP systems in business processes. Also, there are suggested principles of correcting the trajectory of the system's motion to its monetary goals during economic crisis and high inflation periods applying the integrated development (ID) index. The article defines a major task of the enterprise's economic development system with the economic security subsystem. At the pre-designed value of components of the enterprise's innovative development up to 2030 the protective measures should be designed which, within a certain period of time and under possible and/or real external and internal negative impacts, will place the system in the optimal development trajectory. The scientific novelty of the obtained results consists in solution of the scientific and practical task of increasing efficiency of integrated management systems with a built-in economic security system by assessment of economic hazards and the dialog mode of communication with a decision maker (DM).

Key words: economic security, intellectual system, decision making, information protection, expert assessment.

Постановка задачі. Необхідність розробки стратегії виживання підприємств України до 2020 р. тісно пов'язана з трансформаційними періодами їх євроінтеграції та концепціями цифрового управління. Промисловий комплекс України та його мінерально-сировинний комплекс з гірничо-металургійним кластером (підприємства групи «Метінвест») працює в умовах високої конкуренції з боку РФ, спаду внутрішнього попиту на його продукцію й зниження вартісних показників імпорту продукції на ринках ЄС та Китаю.

Мета сталого розвитку вітчизняного гірничо-металургійного кластеру полягає у забезпеченні збалансованого (видобутку корисних копалин залізорудної продукції і обсягами їх споживання) підвищення ефективності та економічної віддачі гірничодобувної промисловості [1].

Забезпечити стале зростання доданої вартості гірничо-металургійного кластеру до 2030 року можливо за рахунок стратегії інноваційного інтелектуального розвитку на основі комплексного підходу та впровадження інноваційних технологій на всіх стадіях виробництва продукції від видобутку сировини до одержання продукції світового рівня [2]. Для цього підприємства гірничо-металургійного кластеру повинні впроваджувати: новітні технології промислового інтернету [3]; інтелектуальні системи управління [4]; цифровий капітал у вигляді сучасних програмних продуктів систем ERP, CRM, SCM, PLM, SCADA, MES [3] безпечних комп'ютерних мереж та систем захисту підприємств від кібератак, вбудованих в інтелектуальні системи управління підприємством з підсистеми економічної безпеки.

Отже питання виживання й інноваційного розвитку підприємств в умовах трансформаційних етапів їх євроінтеграції з концепціями економічної безпеки є актуальними і набувають важливого значення при проектуванні сучасних систем управління на базі збалансованих показників ефективності.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженням проблем сталого розвитку України та її промисловості присвятили свої наукові праці О.І. Амоша [5], Б.Є. Потон [6], М.З. Згурівський [7], Ю.М. Харазішвілі, В.І. Ляшенко [8], та зарубіжні науковці: Д. Хан, Х. Хунгнбер [9], Р. Грант [10] та ін.

В наукових працях цих авторів поняття сталого розвитку підприємств розглянуто з позиції стаціонарного процесу моделювання. В умовах змін політичної ситуації в Україні в 2013–2016 років, такі процеси потрібно описувати більш складними нечіткими моделями управління з врахуванням інтелектуалізації та концепцій економічної безпеки.

Невирішені питання. Незважаючи на вагомий науковий доробок українських вчених у сфері розроблення систем управління підприємствами на основі концепції інноваційного розвитку, на наш погляд, євроінтеграційні процеси вимагають додаткових досліджень щодо удосконалення систем захисту інформації від кібератак і проникнення конкурентів. Відсутність досліджень щодо порівняння інтегральних показників сталого і кризового періодів розвитку підприємств також вимагає від науковців розробки моделей і алгоритмів обчислення нечітких відношень та ідентифікації ситуацій. Заслужовують на увагу науковців і методи прийняття управлінських рішень й оцінки ризиків підприємств які розташовані на територіях з техногенним тиском.

Підсистеми економічної безпеки таких підприємств повинні проводити моніторинг не лише показників збалансування, а головне контролювати систему інформаційного забезпечення і захисту інформації, захищати системи від проникнення конкурентів в бази даних, бази знань тощо.

На наш погляд, потребують подальших досліджень методичні аспекти оцінювання кризових станів з прогнозуванням наслідків криз, аварійних ситуацій, технологічно-техногенних явищ та їх вплив на стратегію сталого розвитку підприємства до 2030 року.

Метою статті є подальший розвиток теоретичних основ інтелектуального управління підприємством, виживання якого в умовах криз і високої інфляції можливе за рахунок упровадження технологій цифровізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтегроване управління підприємством в умовах нечіткої інформації про політичну, економічну, екологічну, енергетичну, соціальну і технологічну-техногенну складові векторів вхідних і вихідних змінних і його інституціональних зв'язків з організаціями, заводами, споживачами залежить від компетенції команди менеджерів працювати з інтелектуальними системами: управління виробничими процесами, діалоговими, експертними, якістю продукції; управління зовнішньо-економічною діяльністю й прийняття рішень та оптимізації виробничих процесів і збуту продукції.

Ключовою вимогою до таких систем є спроможність приймати рішення в реальному часі, адаптуватися до умов невизначеності зовнішнього середовища, оцінюючи ситуації й прогножуючи їх розвиток.

Виникає задача ідентифікації складних динамічних процесів управління підприємством й прийняття рішень щодо стратегічного розвитку до 2030 року в умовах криз і трансформації в євроінтеграційний простір.

У процесі побудови математичних моделей розпізнавання економічних спадів (реcesій), кризових ситуацій, техногенних криз, орієнтованих на задачі управління підприємством в періоди сталого розвитку та кризових явищ, авторами статті використано теорію нечітких множин [11], методи прийняття нечітких рішень [12], теорію графів для рішення задач квазіструктурованих задач управління [13], а також методи опису захисту територій в період надзвичайних ситуацій [14], моделювання систем підтримки прийняття рішень на основі прецедентів [15].

Нехай компоненти економічного розвитку підприємства характеризується сукупністю $\sum$ відкритих класифікаційних групувань виду:

$$\sum = \langle V, X, Z, S, T \rangle, \quad (1)$$

де

$$V = \bigcup_{\gamma} \bigcup_{\chi} V_{\gamma}^{\chi} \quad (2)$$

$$X = \bigcup_{\alpha} \bigcup_{\varepsilon} X_{\alpha}^{\varepsilon} \quad (3)$$

$$Z = \bigcup_{\beta} \bigcup_{\nu} Z_{\beta}^{\nu} \quad (4)$$

$$S = \bigcup_i S_i \quad (5)$$

$$T = \bigcup_j T_j \quad (6)$$

В цих рівняннях прийняті наступні позначення $\bar{V}_{\gamma}^{\chi} = \bar{V}_1, \bar{V}_2, \bar{V}_3, \dots, \bar{V}_n$ – параметри, що визначають джерела постійних аварій, аварійних ситуацій в операційній системі виробництва продукції. До них віднесемо природні джерела аварійних ситуацій і аварій $\bar{V}_1$, техногенні $\bar{V}_2$, екологічні джерела $\bar{V}_3$, соціальні $\bar{V}_4$. Звернемо увагу, що кожна із складових V_1, V_2, V_3, V_4 – це багатовекторна система, яка в свою чергу залежить від інших змінних параметрів. Покажемо це на прикладі соціальних чинників виникнення економічних погроз з боку зовнішнього оточення [9, 10].

Соціальні чинники V_4 є результатом взаємовпливу економічних, політичних, психологічних і інших факторів. Серед крайніх проявів соціальних конфліктів та їх впливу на економічний стан розвитку підприємства виділимо: V_4^1 – страйки, V_4^2 – міграцію, V_4^3 – прояви рейдерства, V_4^4 – масові захворювання, V_4^5 – терористичні акти, V_4^6 – корупцію. [7]

Під чинником X_{α}^{ε} будемо розуміти енергетичну компоненту підприємств. Під чинником Z_{β}^{ν} будемо розуміти інтелектуальну складову управління підприємствами, цифровими активами, ресурсами, а також стратегією розвитку підприємства. Під чинником S_i будемо розуміти ситуації, що визначають виробничу компоненту, портфельну і подібні ситуації реалізації продукції та їх оновлення. За часовою ознакою T_j будемо оцінювати в реальному масштабі часу кризові, передкризові, несприятливі, нестабільні та стабільні періоди роботи підприємства.

Формалізований опис процесів економічного розвитку підприємства (ЕРП) оснований на встановленні, системоутворюючих, причинно-наслідкових зв'язків між компонентами, що визначають стан підприємства. Оскільки каузальні зв'язки в ЕРП призводять до зміни стану і властивостей взаємодіючих компонентів використаємо для їх опису метод аналогій і прецедентів (CBR-Case-BasedReasoning) [14].

Цей метод використовують в динамічних інтелектуальних системах (ІС); в системах експертного діагностування, інтелектуальних системах підтримки прийняття рішень (ІСППР); й системного навчання та задачах прогнозування, пошуку рішень в мало вивчених предметних областях (корупція, кібератаки тощо).

Прецедентний підхід дозволяє спростити процес прийняття рішень в умовах часових обмежень (розпізнавання аварійних, техногенних й аномальних ситуацій) та при наявності різного роду невизначеності зовнішнього середовища. Прецедент у подальшому визначається як випадок – подія, яка виникає під дією взаємно обумовлених зовнішніх й внутрішніх факторів.

Під подією будемо розуміти стрибкоподібну зміну стану та властивостей тої чи іншої компоненти при якому вона переходить в якісно нову ситуацію розвитку. Кожна подія проходить під дією взаємно обумовлених зовнішніх і внутрішніх факторів. Результати впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на економічні компоненти проявляються у вигляді прецедентів, які впливають на розвиток ЕРП. Кожний із цих прецедентів реалізує визначний казуальний зв'язок між станом, причиною і одним із можливих станів – наслідків взаємодіючих компонент.

При причинно-наслідковому підході процеси аналізу економічного розвитку в загальному виді представимо у вигляді орієнтованого мультиграфа $\Sigma = (C, P)$, в якому множина вершин C відповідає стану складових ЕРП компонентів, а множина дуг P – прецеденти (події), що виникають при зміні цих станів [11].

Відповідно до (1) складові ЕРП утворюють взаємозалежну триаду $C = \{ V, X, Z \}$, де $V = \bigcup_{\gamma} V_{\gamma}$ – множини чинників аномальних впливів на підприємство; $X = \bigcup_{\alpha} X_{\alpha}$ – множина параметрів підприємства на які впливають зовнішні фактори; $Z = \bigcup_{\beta} Z_{\beta}$ – множина ресурсів захисту від впливу техногенних небезпек і

аварій на виробничий процес: фінанси, ліквідність, портфель замовлень, конкурентоспроможність продукції тощо.

Зміна стану вказаних компонент проходить під дією зовнішніх і внутрішніх факторів $P = \{U, R\}$, де U – множина управлінських рішень, які ідентифікують позитивні результати роботи підприємства; R – ризики, що можуть виникнути при неврахуванні впливу зовнішнього середовища на роботу (вихідні показники) підприємства.

При цьому важливу роль відіграє експертна оцінка ситуацій зі створенням оперативних баз даних (ОБД), нормативної бази даних (НБД), оперативної бази знань (ОБЗ).

На першому етапі моделювання експерти $1...n$ створюють модель знань експертної системи управління (ЕСУ), базу прецедентів та оперативних баз даних (ОБД), нормативної бази даних (НБД), оперативної бази знань (ОБЗ), структуруються фактори, що визначають фактори розвитку системи ЕРП в аварійних, аномальних і надзвичайних ситуаціях.

Шляхом вивчення внутрішнього і зовнішнього оточення виробничої системи, виявляємо альтернативні джерела V_T для кожного із сценаріїв розвитку підприємства, оцінюємо потенційно слабкі сторони і погрози, розраховуємо фінансові ресурси (оцінюють поріг ліквідності) і розраховують ризики. Після цього оцінюють траєкторію виробництва продукції і час виконання „портфеля” замовлень.

Переходи компонент економічного розвитку підприємства з одного стану в інший викликані внутрішніми факторами Q^S

$$Q^S : V_\gamma \rightarrow \bigcup_{\rho} V_\gamma^\rho \quad (7)$$

Потім визначаємо альтернативні стани вихідних (вихідних) потоків грошей. Якщо топ-менеджерами прийнята стратегія сталого розвитку підприємства, то необхідно проаналізувати наступні випадки: високої (стабільної) ліквідності підприємства; заданої ліквідності підприємства; порогової ліквідності підприємства; аномальної (кризової) ліквідності підприємства.

На цьому етапі для мінімізації витрат розробляються сценарії, які дозволяють вивчити альтернативну групу ресурсів і заходи, які не дозволяють конкурентам захопити підприємство, перекупити акції тощо.

Створення альтернативних угруповань ресурсів проходить під дією внутрішніх факторів F^θ

$$F^\theta : Z_\beta^\sigma \rightarrow \bigcup_{\theta} Z_\beta^\theta \quad (8)$$

І нарешті, визначаються результуючі альтернативні стани об'єкту досліджень при різних варіантах оцінки ЕРП і забезпечення їх ресурсами.

Підприємство тоді стабільно працює, коли вхідні і вихідні координати (потоки грошей, продуктивність, якість продукції) при взаємодії із зовнішніми факторами мають інноваційні результати у вигляді нових інноваційних продуктів M^θ

$$M^\theta : Z_\beta^\theta \times X_\alpha^{\sigma_i} \rightarrow \bigcup_{\nu} X_\alpha^{\theta\nu} \quad (9)$$

Таким чином, в результаті описаної трьох етапної процедури формуємо модель прецедентів розвитку ЕРП у вигляді орієнтованого мультиграфа із логікою вхід-вихід типу І-АБО. В цьому випадку модель розвитку ЕРП дозволяє розглядати управління корпоративним підприємством як таке, в якому використовуються каузальні зв'язки, які забезпечують перехід параметрів, що визначають траєкторію роботи підприємства в області оптимальних (раціональних) параметрів управління.

Звідси сформулюємо основне завдання системи економічного розвитку підприємства з підсистемою економічної безпеки: при заданому стані компонент інноваційного розвитку підприємства до 2030 року потрібно розробити такі захисні заходи, виконання яких в інтервалі часу можливих або реальних зовнішніх або внутрішніх негативних впливів виведуть систему на траєкторію оптимального рівня розвитку [9].

За рахунок постійного моніторингу зовнішнього середовища ЕСУ, використовуючи моделі знань і базу прецедентів (БП) за слабкими сигналами розпізнає аварійні, аномальні, техногенні впливи.

Оскільки функціонування підприємств, розташованих на території з техногенним тиском, розглядається як складний процес зміни їх станів, то функціональну модель представимо у вигляді:

$$\Sigma = (T, X, U, Y, H, G), \quad (10)$$

де T – множина моментів часу; X – множина вхідних станів; U – множина допустимих управлінських впливів; Y – множина вихідних величин;

$H : T \times X \times U \rightarrow X$ – оператор переходу системи із сталого розвитку в аномально небезпечний стан;
 $G : T \times X \times U \rightarrow Y$ – оператор виходів системи.

В кожний момент часу $t \in T$ стан системи $X_t \in X$, $Y_t \in Y$, $U_t \in U$ ми можемо представити у вигляді векторів стану економічного розвитку підприємства: ЕН (економічного небезпечного стану) і ЕСС – економічного стабільного стану:

$$\bar{X}_{EH} = (\bar{X}_{1EH}, \dots, \bar{X}_{nEH}) \quad (11)$$

$$\bar{X}_{ECC} = (\bar{X}_{1ECC}, \dots, \bar{X}_{nECC}) \quad (12)$$

Множину альтернативних станів ЕРП корпоративного підприємства $X_{E\beta\alpha}$ на інтервалі часу T позначимо через $X_{\alpha T}$. Тоді фазовим простором системи є:

$$X_T = T_{1T} \times \dots \times X_{E\beta\alpha} \times \dots \times X_{nT} \quad (13)$$

Множину допустимих управлінських впливів $\bar{U}$ пов'яжемо з наявними ресурсами Z , які утворюють вектор:

$$Z_t = (Z_{1t}, \dots, Z_{\beta t}, \dots, Z_{mt}) \quad (14)$$

Позначимо $Z_{\beta T}$ – множина альтернативних станів кожного ресурсу $Z_{\beta t}$ на інтервалі T . Тоді множини:

$$Z_T = (Z_{1T} \times \dots \times Z_{\beta T} \times \dots \times Z_{mT}) \quad (15)$$

представляють собою простір заходів, щодо стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Вплив конкурентів оцінимо в момент часу $t \in T$ шляхом утворюючого вектора:

$$V_t = (\bar{V}_{1t}, \dots, \bar{V}_{\gamma t}, \dots, \bar{V}_{qt}) \quad (16)$$

Вихідні величини $Y_t \in Y$, що характеризують функціонування системи в кожний момент часу $t \in T$, утворюють вектор характеристик:

$$Y_t = (Y_{1t}, \dots, Y_{ft}, \dots, Y_{pt}) \quad (17)$$

Оператор переходів H визначає траєкторію руху системи у фазовому просторі $\bar{X}_T$ залежно від ресурсів Z_T і U_T , тобто $H = M \times W$.

Вказані впливи рівно направлені. Тому в просторі $\bar{X}_T$, $\bar{Y}_T$, $\bar{U}_T$, $\bar{Z}_T$ будемо розпізнавати два образи економічного розвитку: ЕК – економічної кризи і ЕСС – економічного стабільного стану.

Область параметрів (гіперповерхність) $\{\bar{X}_{EH}\}$, якій відповідає ЕК будемо ідентифікувати так:

$$W : X_T \times V_T \rightarrow X_T^\omega \quad (18)$$

Область параметрів (гіперповерхність) $\{\bar{X}_{ECC}\}$, якій відповідає ЕСС будемо ідентифікувати в просторі захисних заходів виду:

$$M : X_T \times Z_T \rightarrow X_T^\nu \quad (19)$$

Тоді функціонування системи в період T економічної кризи буде ефективним, якщо захисні заходи будуть такими, що ситуації з виникненням погрози з боку конкурентів і інших власників (за рахунок перекупки малих та середніх пакетів акцій, судових позовів) не дадуть змогу перевести систему в небажаний стан:

$$M : X_T^\omega \times X_T \times V_T \rightarrow X_T^\xi \quad (20)$$

Оператор M в (20) реалізується в системі інтелектуального управління як логічно взаємопов'язана система захисних заходів, що виконується ресурсами Z_T , а експертна система управління з підсистемою економічної безпеки не дозволяє втручання конкурентів із зовні.

Управління цими заходами (ресурсами) повинно формувати таку траєкторію виробництва продукції, яка забезпечує цільові значення ліквідності підприємства L_T на обмеженому інтервалі T . Ефективність управління в ситуації ЕК, що характеризується оператором M , залежить від вміння топ-менеджерів упереджено реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього оточень або своєчасно розпізнати погрози з боку конкурентів, які розробили інноваційну продукцію європейського рівня.

Стан економічного розвитку підприємства в часі T будемо розглядати як множину станів.

Розіб'ємо цю множину за період інтервалу $T = [t_0, t_H]$ на наступну підмножину:

$[t_1, t_u] \in T_u$ – кризовий період економічного розвитку підприємства (2014–2016 рр);

$[t_2, t_k] \in T_k$ – період економічного розвитку підприємства після кризового стану підприємства (2016–2017 рр).

$[t_3, t_p] \in T_p$ – період економічного розвитку підприємства (до 2020 р.);

$[t_4, t_N] \in T_N$ – інноваційно-інтелектуальний період економічного розвитку підприємства (2020–2030 рр);

Використовуючи введені поняття і позначення, можна представити показники, що характеризують інноваційний розвиток підприємства наступними векторами:

а) показники позитивних (базисних) станів:

– інвестиційних ресурсів $I_R = (I_{T_1}^V, I_{T_2}^\sigma, I_{T_3}^\theta)$;

– активів підприємства $A_R = (A_{T_1}^V, A_{T_2}^\sigma, A_{T_3}^\theta)$;

– цінності капіталу $C_R = (C_{T_1}^V, C_{T_2}^\sigma, C_{T_3}^\theta)$;

– виплати дивідендів $D_R = (D_{T_1}^V, D_{T_2}^\sigma, D_{T_3}^\theta)$;

– заробітної плати топ-менеджерів $Z_R = (Z_{T_1}^V, Z_{T_2}^\sigma, Z_{T_3}^\theta)$;

– якості життя службовців $Q_R = (Q_{T_1}^V, Q_{T_2}^\sigma, Q_{T_3}^\theta)$.

б) показники нормативних станів:

– інвестиційної активності, використання інвестиційних ресурсів в динаміці;

$$I_R(t) = \{I_{T_1}^V(t), D_{T_2}^\sigma(t), D_{T_3}^\theta(t)\}$$

– вихідного потоку грошей $P_R(t) = \{P_{T_1}^V(t), P_{T_2}^\sigma(t), P_{T_3}^\theta(t)\}$;

– продуктивності праці $PW_R(t) = \{PW_{T_1}^V(t), PW_{T_2}^\sigma(t), PW_{T_3}^\theta(t)\}$;

– енерговитрат $E_R(t) = \{E_{T_1}^V(t), E_{T_2}^\sigma(t), E_{T_3}^\theta(t)\}$;

– оборотності капіталу $O_R(t) = \{O_{T_1}^V(t), O_{T_2}^\sigma(t), O_{T_3}^\theta(t)\}$;

– операційного важеля $V_R(t) = \{V_{T_1}^V(t), V_{T_2}^\sigma(t), V_{T_3}^\theta(t)\}$;

– фінансового важеля $F_R(t) = \{F_{T_1}^V(t), F_{T_2}^\sigma(t), F_{T_3}^\theta(t)\}$.

Таким чином, загальну задачу управління ЕРП підприємств з розпізнаванням ситуацій $\{S_B\} \{S_K\}$ розділимо на три основні задачі прийняття рішень (ЗПР):

1. Період передкризового стану. При заданому рівні монетарних і немонетарних цілей [9] і заданих відхиленні параметрів $\bar{X}_T, \bar{Y}_T, \bar{U}_T$ і погроз боку чинників V_γ^ρ визначити на обмеженому інтервалі часу $[t_1, t_u] \in T_u$ такий вектор ресурсів $Z_\beta^\rho[t_1, t_n]$, який забезпечить підприємству: виживання, стабільність, захист від зовнішніх погроз і переведе в стан ЕСС.

$$\max \left\{ X_{\alpha[t_1, t_n]}^\psi = M^\psi(X_{\alpha o}, X_{\alpha[t_1, t_n]}^\rho, Z_{\beta[t_1, t_n]}^\rho, V_{\gamma[t_1, t_n]}^\rho) \right\} \quad (21)$$

$$Z_\beta^\psi \in Z_{T_o}^\psi \quad (22)$$

$$X_{\alpha[t_1, t_n]}^\rho = W^\rho(X_{\alpha o}, V_{\gamma[t_1, t_n]}^\rho) \quad (23)$$

$$X_{\alpha[t_1, t_n]}^\rho \in X_{Tn}^\rho; \quad (24)$$

$$V_{\gamma[t_1, t_n]}^\rho \in V_{Tn}^\rho. \quad (25)$$

2. У період економічної небезпеки при заданих значеннях компетентності менеджерів, сильних сторін і можливостей підприємства, ресурсів $Z_{\beta t_2}^{\sigma}$ і критичності джерел $V_{\gamma t_2}^k$ потрібно визначити на обмеженому інтервалі часу $[t_2, t_k] \in T_k$ такий вектор ресурсів $Z_{\beta[t_2, t_k]}^{\sigma}$, який забезпечить підприємству з координатами $\bar{X}$, $\bar{Y}$, $\bar{U}$, яке попадає в зону дій конкурентів максимальний ступінь виживання та інноваційного розвитку:

$$\max \left\{ \bar{X}_{\alpha[t_1, t_2]}^{\psi} \right\} = M^{\sigma} (X_{\alpha t_1}^{\psi}, X_{\alpha[t_2, t_k]}^x, Z_{\beta[t_2, t_k]}^{\sigma}, V_{\gamma[t_2, t_k]}^x) \quad (26)$$

$$Z_{\beta[t_2, t_k]}^{\sigma} \in Z_{T_k}^{\sigma} \quad (27)$$

$$\bar{X}_{\alpha[t_2, t_k]}^x = W^x (\bar{X}_{\alpha t_k}^{\psi}, V_{\gamma[t_2, t_k]}^x) \quad (28)$$

$$X_{\alpha[t_2, t_k]}^x = X_{T_k}^x \quad (29)$$

$$V_{\gamma[t_2, t_k]}^x \in V_{T_k}^x \quad (30)$$

3. Період економічного розвитку підприємства після його кризового стану. При заданих параметрах інноваційного-інтелектуального розвитку підприємства необхідно значно збільшити компетентність персоналу щодо підвищення рівня цифровізації підприємства, інформативності та конфіденційності інформації про параметри $\bar{I}_R$, $\bar{A}_R$, $\bar{C}_R$, $\bar{D}_R$, $\bar{Z}_R$, $\bar{Q}_R$, та визначити на обмеженому інтервалі часу $[t_3, t_p] \in T_F$ такий вектор ресурсів $Z_{\beta[t_3, t_p]}^{\theta}$, який забезпечить підприємству виживання в умовах політичних криз і трансформаційних впливів євроінтеграції.

Максимальні можливості для роботи підприємства в умовах стратегії інноваційно-інтелектуального розвитку опишемо моделлю виду:

$$\max \left\{ \bar{X}_{\alpha[t_3, t_p]}^{\theta} \right\} = M^{\theta} (X_{\alpha t_k}^{\sigma}, X_{\alpha[t_3, t_p]}^{\sigma}, Z_{\beta[t_3, t_p]}^{\theta}, V_{\gamma[t_3, t_p]}^q) \quad (31)$$

$$Z_{\beta[t_3, t_p]}^{\theta} \in Z_{T_p}^{\theta} \quad (32)$$

$$X_{\alpha[t_3, t_p]}^{\sigma} = W^{\sigma} (X_{\alpha t_k}^{\sigma}, V_{\gamma[t_3, t_p]}^q) \quad (33)$$

$$X_{\alpha[t_3, t_p]}^{\sigma} = X_{T_p}^{\sigma} \quad (34)$$

$$V_{\gamma[t_3, t_p]}^q \in V_{T_p}^{\delta} \quad (35)$$

В реальних умовах роботи підприємства ЕСУ виконує планування стратегії інноваційного розвитку, пов'язане з постійним моніторингом погроз з боку конкурентів; оцінку власних сильних та слабких сторін і можливостей, ресурсів та компетенцій менеджерів усіх рівнів.

Такий підхід дозволяє діагностувати аномальні й техногенні ситуації й економічні кризи; прогнозувати і своєчасно реагувати по слабким сигналам їх виникнення.

Для цього представимо інтелектуальну систему управління підприємством з діалоговою системою управління економічним зростанням доданої вартості.

Схема системи наведена на рис. 1. Основне завдання інтелектуальної системи управління підприємством – прогнозування наслідків криз, передкризових явищ, аварій, кібератак тощо, а також забезпечення сталого розвитку.

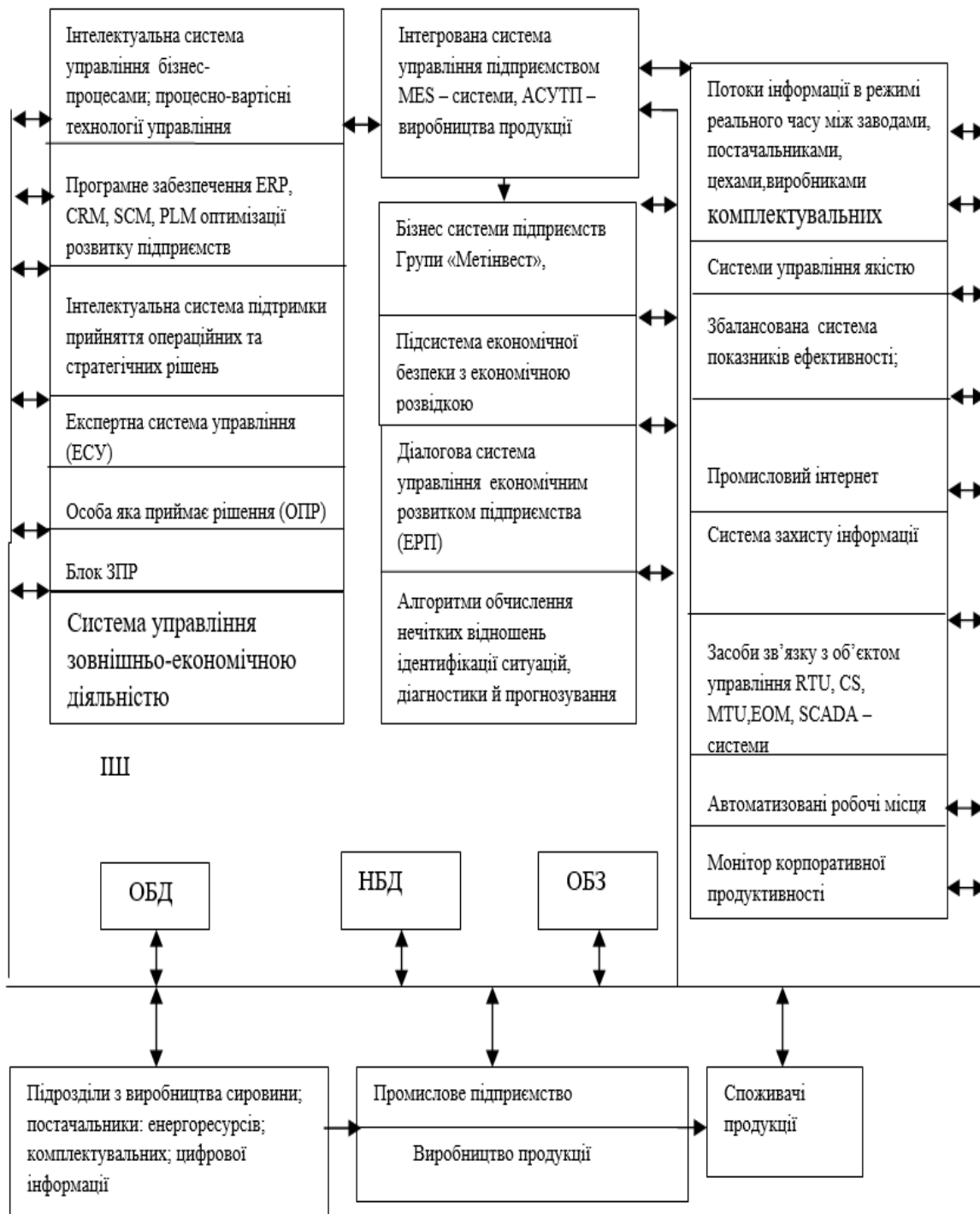


Рис. 1. Інтелектуальна система управління економічним розвитком підприємства

ІШ – інформаційна шина, ОБД – операційна база даних, НБД – нормативна база даних, ОБЗ – операційна база знань, ЗПР – блок задач прийняття рішень

Упереджений характер управлінських захисних впливів в період кризового стану підприємства забезпечується використанням принципу управління з прогнозуванням [9, 10]. Принцип полягає в тому, що управлінські впливи відпрацьовуються як на основі поточної інформації, яка характеризує економічний розвиток підприємства, так і можливих впливів конкурентів шляхом збору спеціальних даних (економічна розвідка) і маркетингової інформації по слабким сигналам [9].

При цьому загальний цільовий стан системи $\{\bar{X}_T^\xi, \bar{Y}_T^\xi, \bar{U}_T^\xi\}$ досягається шляхом послідовної реалізації основних цільових станів її підсистем. В кожний період розвитку економічної кризи в економічній системі існує множина можливих траєкторій руху системи ЕРП до своїх основних цілей [11].

Крім того в кожному періоді часу в залежності від обставин, які складаються навколо підприємства, котування його акцій та ринкової вартості майна, управлінські ситуації ЕРП будуть змінюватись. Це можливо пояснити, виходячи з оцінки потоків грошей на вході і виході системи, які контролює система ERP. Вона також контролює параметри цінності капіталу, продуктивності, якості продукції, бізнес системи підприємств Групи «Метінвест та систему управління збалансованими показниками ефективності [4].

В цих умовах команда менеджерів повинна постійно генерувати управлінські рішення, приймаючи їх в умовах дефіциту часу і невизначеності та використовувати інтелектуальні системи підтримки прийняття операційних та стратегічних рішень (ІСППОР, ІСППСР).

Перейдемо тепер до створення методів рішення задач упорядкування альтернативних станів економічної системи на основі нечіткої інформації про компоненти BSC (системи збалансованих показників: фінансова складова, внутрішніх бізнес-процесів; клієнтська складова; інноваційного розвитку, персоналу). В процесі оцінки економічного стану підприємства менеджер-аналітик відділу стратегічного розвитку стикається з множиною допустимих виборів (альтернатив), які врешті повинен проаналізувати ОПР і вибрати найбільш оптимальне рішення. Як правило ці відношення бінарні і можуть характеризувати дискретно стан тієї чи іншої компоненти збалансованої системи показників ефективності (BSC).

Одним із центральних питань при формалізації якісної інформації є завдання функцій ступеня належності в нечітких підмножинах, які відображають різного виду невизначеності, що задаються словесно [11–13]. В умовах оцінки складної ситуації з корпоративними цінними паперами (оцінка ринкової вартості, випадки конфлікту інтересів) альтернативи вибираються на основі колективних рішень групи експертів з обробкою їх оцінок за допомогою інтелектуальних систем підтримки прийняття колективних рішень (ІСППКР). В умовах функціонування корпоративних структур і зміни зовнішнього оточення не всі критерії ефективності (КЕ) функціонування підприємств можуть бути виражені у вигляді кількісних співвідношень. Між рядом параметрів, що впливають на економічні компоненти підприємства не вдається встановити точні кількісні залежності. В цьому випадку процес визначення стану економічної системи є багатокроковим, при чому зміст кожного кроку не завжди може бути прорахованим і однозначно визначеним [4, 11].

Як відомо інтелектуальна система управління підприємств має активну природу, тобто являє собою людино-машинну систему. Тоді поведінка окремих підсистем управління може бути нечіткою до монетарних, немонетарних, екологічних і соціальних цілей підприємства [9].

При цьому на кожному періоді стратегічного аналізу в залежності від управлінських ситуацій а також: політичної, економічної, екологічної, енергетичної, соціальної, технологічно-техногенної та інституціональної складових розроблених моделей (1–35) експертна система управління виконує до навчання (ОБД,НБД,ОБЗ); алгоритмів обчислення нечітких відношень й ідентифікації ситуацій; алгоритмів моделювання і розпізнавання проблемних ситуацій, алгоритмів діагностики виробничих ситуацій та прогнозування наслідків кризових явищ, аварій, техногенних явищ, кібератак тощо. Використання принципу прогнозного управління дозволяє ОПР та менеджерам з корпоративного управління більш ефективно планувати та розпізнавати на ранішніх стадіях економічні кризи і приймати рішення, щодо розподілу ресурсів захисних заходів.

Таким чином, в процесі оцінки нечіткої інформації експертна система управління економічного розвитку підприємства повинна чітко розпізнавати ситуації з ЕК і ЕСС. В результаті роботи інтегрованої системи управління підприємством з MES-системами і АСУТП виробництва продукції, системи ІСППР підприємств групи «Метінвест», одержуючи інформацію в режимі реального часу між заводами, постачальниками, цехами, виробниками комплектувальних, надають топ-менеджерам інформацію, яка надходить на монітор корпоративної продуктивності (МКП) про фінансовий стан підприємства та виконання портфеля замовлень заводів України та країн ЄС.

В цьому випадку інтелектуальна система управління з ЕСУ і діалоговою системою управління економічним розвитком на основі оперативної бази даних, нормативної бази даних, оперативної бази знань, бази прецедентів надає ОПР рекомендації щодо вибору управлінських рішень. Пошук оптимальних управлінських рішень виконує блок задач прийняття рішень (ЗПР). Логіку пошуку рішень визначають наступні атрибути:

$$< \text{ЗПР} > \frac{K}{\xi, x \rightarrow s} \left\{ \begin{matrix} \text{ЗПР}_1 \\ \text{ЗПР}_2 \\ \text{ЗПР}_3 \\ \text{ЗПР}_4 \\ \text{ЗПР}_5 \\ \text{ЗПР}_6 \end{matrix} \right\} \quad (36)$$

де K – оператор класифікації ЗПР, щодо проблемної ситуації; $< \xi, x \rightarrow s >$ – ситуації з виконання портфеля замовлень підприємств-споживачів продукції; ЗПР 1 – підкласи ситуацій, пов'язаних з

управлінням виробництвом продукції; ЗІПР 2 – підкласи ситуацій, пов'язаних з управлінням фінансами, ліквідністю і цінністю капіталу; ЗІПР 3 – підкласи рішень, пов'язаних із задоволенням клієнтів-споживачів продукції в Україні; ЗІПР 4 – підкласи рішень, пов'язаних із задоволенням споживачів продукції країн ЄС; ЗІПР 5 – підкласи рішень, пов'язаних з виконанням інноваційних проектів; ЗІПР 6 – підкласи рішень, пов'язаних з навчанням та збільшенням компетенції персоналу.

В процесі навчання ЕСУ експертами інтелектуальна система управління підприємством навчається можливим зв'язкам між параметрами, які характеризують інноваційно-інтелектуальну стратегію розвитку.

Прикладна частина ЕСУ забезпечує формалізацією зв'язків між параметрами та нечіткими бінарними співвідношеннями і виконана у вигляді програмних моделей, що дозволяє розв'язувати задачі моделювання стратегічного розвитку підприємств гірничо-металургійного комплексу до 2030 року.

Висновки і перспективи подальших наукових розробок. Підсумовуючи вищесказане, зазначимо: процес моделювання складних ситуацій управління підприємством в період криз, стагнацій, рецесій та євроінтеграційних трансформацій є складним та погано структурованим; розробка інтелектуальних систем управління підприємством з моніторингом економічної безпеки є важливим науково-практичним завданням пов'язаним з навчанням персоналу щодо роботи з системами цифрового капіталу й захисту інформації від кібератак.

Сформульовано основне завдання системи економічного розвитку підприємства з інтелектуальними системами підтримки прийняття рішень: при заданому значенні компонент інноваційного розвитку підприємства до 2030 року потрібно розробити такі захисні заходи, виконання яких в інтервалі часу можливих І-АБО реальних зовнішніх й внутрішніх негативних впливів, виведуть систему на оптимальну траєкторію розвитку.

Література

1. Матюха В.В. Мінерально-сировинний комплекс України у контексті сталого розвитку економіки / В.В. Матюха, О.М. Суліна // Економіка України. – 2017. – № 1 (662). – С. 64–79.
2. Хорольський К.Д. Технологічно-інноваційна стратегія розвитку гірничо-металургійного кластеру регіону / К.Д. Хорольський // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 7. – С. 133–135.
3. Вишневецький В.П. Смарт-промисловість: перспективи і проблеми / В.П. Вишневецький, С.І. Князев // Економіка України. – 2017. – № 7 (668). – С. 22–37.
4. Хорольський В.П. Ідентифікація корпоративних ситуацій у системі інтелектуального управління підприємством / В.П. Хорольський, О.В. Хорольська, К.Д. Хорольський, Л.П. Рибалко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 4. – С. 301–314.
5. Амоша О.І. Інноваційний розвиток промислових підприємств у регіонах: проблеми та перспективи / О.І. Амоша, Л.М. Соломатина // Економіка України. – 2017. – № 3. – С. 20–34.
6. Національна парадигма сталого розвитку України; [за ред. Б.Є. Патона]. – К. : Ін-т економіки природокористування та сталого НАН України, 2012. – 72 с.
7. Згуровський М.З. Сталый розвиток регіонів України / М.З. Згуровський. – К. : НТУУ. «КПІ», 2009. – 197 с.
8. Харазішвілі Ю.М. Проблеми оцінки та інтегральні індекси сталого розвитку промисловості України з позиції економічної безпеки / Ю.М. Харазішвілі, В.І. Ляшенко // Економіка України. – 2017. – № 2 (663). – С. 3–23.
9. Хан Д. Стоймость-ориентированная концепция контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенбер. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 920 с.
10. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Р.М. Грант; пер. с англ.; под ред. В.Н. Фунтова. – 5-е изд. – СПб : Питер, 2008. – 560 с.
11. Згуровський М.З. Интегрированные системы оптимального управления и проектирования / М.З. Згуровський : учеб. пособие. – К. : Вища шк., 1990. – 351 с. : ил
12. Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенного решения / Л.А. Заде. – М. : МИР, 1976. – 165 с.
13. Нечепуренко М.И. Алгоритмы и программы решения задач на графиках и сетях / М.И. Нечепуренко, В.К. Попков, В.А. Кохов и др. – Новосибирск : Наука, 1990. – 515 с.
14. Быченко Н.Н. Об управлении защитой региона в чрезвычайных ситуациях / Н.Н. Быченко // Управляющие системы и машины. – 1996. – № 4, 5. – С. 47–57.
15. Варшавский П.Р. Моделирование рассуждений на основе прецедентов в интеллектуальных системах поддержки принятия решений / П.Р. Варшавский, А.П. Еремеев // Искусственный интеллект и принятие решений. – 2009. – № 2. – С. 45–57.

References

1. Matiukha V.V. Mineralno-syrovynnyi kompleks Ukrainy u konteksti staloho rozvytku ekonomiky / V.V. Matiukha, O.M. Sulina // Ekonomika Ukrainy. – 2017. – № 1 (662). – S. 64–79.
2. Khorolskyi K.D. Tekhnolohichno-innovatsiina stratehiia rozvytku hirnicho-metalurhiinoho klasteru rehionu / K.D. Khorolskyi // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2014. – № 7. – S. 133–135.
3. Vyshnevskiy V.P. Smart-promyslovist: perspektivy i problemy / V.P. Vyshnevskiy, S.I. Kniazev // Ekonomika Ukrainy. – 2017. – № 7 (668). – S. 22–37.
4. Khorolskyi V.P. Identyfikatsiia korporatyvnykh sytuatsii u systemi intelektualnoho upravlinnia pidpriemstvom / V.P. Khorolskyi, O.V. Khorolska, K.D. Khorolskyi, L.P. Rybalko // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2016. – № 4. – S. 301–314.
5. Amosha O.I. Innovatsiynnyi rozvytok promyslovykh pidpriemstv u rehionakh: problemy ta perspektvy / O.I. Amosha, L.M. Solomatina // Ekonomika Ukrainy. – 2017. – № 3. – S. 20–34.
6. Natsionalna paradyhma staloho rozvytku Ukrainy; [za red. B.Ie. Patona]. – K. : In-t ekonomiky pryrodokorystuvannia ta staloho NAN Ukrainy, 2012. – 72 s.
7. Zghurovskiy M.Z. Stalyi rozvytok rehioniv Ukrainy / M.Z. Zghurovskiy. – K. : NTUU. «KPI», 2009. – 197 s.
8. Kharazishvili Yu.M. Problemy otsinky ta intehralni indeksy staloho rozvytku promyslovosti Ukrainy z pozytsii ekonomichnoi bezpeky / Yu.M. Kharazishvili, V.I. Liashenko // Ekonomika Ukrainy. – 2017. – № 2 (663). – S. 3–23.
9. Khan D. Stoykostno-oryentyrovannaia kontseptsyia kontrolynya / D. Khan, Kh. Khunhenber. – M. : Fynansy y statystyka, 2006. – 920 s.
10. Grant R.M. Sovremennyy strategicheskij analiz / R.M. Grant; per. s angl.; pod red. V.N. Funtova. – 5-e izd. – SPb : Piter, 2008. – 560 s.

-
11. Zgurovskij M.Z. Integrirovannye sistemy optimalnogo upravleniya i proektirovaniya / M.Z. Zgurovskij : ucheb. posobie. – K. : Visha shk., 1990. – 351 s. : il
 12. Zade L.A. Ponyatie lingvisticheskoy peremennoy i ego primenenie k prinyatiyu priblizhenogo resheniya / L.A. Zade. –M. : MIR, 1976. – 165 s.
 13. Nechepurenko M.I. Algoritmy i programmy resheniya zadach na grafikah i setyah / M.I. Nechepurenko, V.K. Popkov, V.A. Kohov i dr. – Novosibirsk : Nauka, 1990. – 515 s.
 14. Bychenok N.N. Ob upravlenii zashitoj regiona v chrezvychajnyh situacijah / N.N. Bychenok // Upravlyayushie sistemy i mashiny. – 1996. – № 4, 5. – S. 47–57.
 15. Varshavskij P.R. Modelirovanie rassuzhdenij na osnove precedentov v intellektualnyh sistemah podderzhki prinyatiya reshenij / P.R. Varshavskij, A.P. Eremeev // Iskusstvennyj intellekt i prinyatie reshenij. – 2009. – № 2. – S. 45–57.

Рецензія /Peer review: 27.02.2020

Надрукована /Printed : 10.03.2020
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 339.138: 004

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-24

ХРУПОВИЧ С. Є.,

ІВАНЕЧКО Н. Р.

Тернопільський національний економічний університет

ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ КРЕАТИВНИМ МАРКЕТИНГОМ

У статті досліджуються сучасні інструменти маркетингу. Наведено основні погляди економічної та психологічної думки на проблему формування попиту в умовах креативної економіки. Запропоновано бізнесу використовувати креативні технології маркетингу для отримання конкурентних переваг. Це пов'язуємо з тим, що збільшити продажі сьогодні можна за допомогою створення нових цінностей з використанням творчих ідей. Досліджено семантику слів «творчість» і «креативність». Різницю автор побачив саме у тому, що креатив має на меті доведення ідей до конкретного результату. Встановлено, що творчі здібності можна тренувати. Запропоновано критерії для вибору креативної команди маркетологів. Варто звернути увагу на присутність таких характеристик, як емпатія, високий інтелектуальний потенціал, вміння працювати в команді, наявність розвинутої уяви, вміння відстоювати власну позицію.

Ключові слова: творчість, креатив, креативний маркетинг, інновації, ідеї, ринок фітнес послуг.

KHRUPOVYCH S.,

IVANECHKO N.

Ternopil National Economic University

MANAGEMENT TOOLS FOR CREATIVE MARKETING

The article explores modern marketing tools. The basic views of economic and psychological thought on the problem of demand formation in the conditions of creative economy are given. The approach to the interpretation of ideas in Plato's views is analyzed. It is established that the Greek philosopher viewed the creativity through the lens of good. The difference in approaches to customer satisfaction in classic marketing and the newest innovative concept - noomarketing is identified. Businesses are encouraged to use creative marketing technologies to gain competitive advantages. This is due to the fact that today you can increase sales by creating new values with creative ideas. The stages of formation of a new market of fitness services in Ukraine are analyzed. It is concluded that the process of creating the fitness industry complied to the consumer demands. The semantics of the words "creativity" and "creativity" are explored. The author saw the difference in the fact that the creative aims to bring ideas to a concrete result. It is established that creative abilities can be trained. It is determined that creative technologies of marketing in business are an intellectual resource of the organization, allow to distinguish the brand of the company in the market and are a source of developed outlook and critical analysis. When generating ideas, you can get creative results and custom solutions. The criteria for selecting a creative marketing team is suggested. It is worth paying attention to the presence of such characteristics as empathy, high intellectual potential, ability to work in a team, have a developed imagination, be able to defend own position. The author's research found that marketing is becoming more consolidated as big data is updated. It is proposed to integrate creativity into the activities of all business areas. This will allow you to get better thinking before launching a product or service. It is determined that business will receive poor financial results and will lose in the globalized competition if creativity is not present in its activity. It is concluded that firms should consider creativity as a resource for business. Before launching a product, every firm must use creativity that is derived from a marketing strategy. It also suggested to introduce creative ideas at each stage of the funnel sale, namely: knowledge, questions, purchasing a product or service, propaganda.

Keywords: creativity, creative, creative marketing, innovation, perfect, marketable fitness services, user needs.

Постановка проблеми. Класичний розвиток ринку передбачає боротьбу двох протилежностей – це необмежене виробництво товарів та послуг та обмежена природа споживання. Проте, запити та очікування споживачів зростають у арифметичній прогресії і маркетологам постійно необхідно вирішувати нові задачі. Для того, щоб релевантно відповідати вимогам ринку, виробникам товарів і послуг потрібні нові технології, інструменти, рішення. В цій статті ми розглянемо ті інструменти маркетингу, які дещо відрізняються від класичних і згенеровані саме розвитком нових ринків та нових вимог споживачів, які все більше потребують креативних підходів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відповідно до класичного трактування Філіпа Котлера [1, с. 21]: «Маркетинг – це вид людської діяльності, який направлений на задоволення потреб через обмін». У книзі 2018 року «Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового», доктор маркетингу, один із впливових мислителів цієї прикладної науки, зазначає: «...економічну зміну часто пов'язують із демографічним профілем населення на новостворених ринках: воно молодше, продуктивніше і його рівень доходу зростає... Завдяки «зворотним інноваціям» нові продукти можуть розроблятися і впроваджуватися на новостворених ринках перш, ніж їх почнуть продавати в інших місцях» [2, с. 15–17]. Оцінювання сучасного стану проблеми формування попиту в умовах креативної економіки та її науково-практичної ваги проведено через критичний аналіз таких вчених, як З. Фрейд, А. Маслоу, Д.Б. Богоявленська.

Зокрема, Зігмунд Фрейд розробив такі аналітичні методи, які дозволяють виявити деталі, що не є властивими для традиційних наукових парадигм, проте дозволяють оцінити ситуації під зовсім іншим кутом зору. Психоаналітик допускав, що, якщо би наша свідомість була вільною у своєму виборі, то вона би нас дуже сильно здивувала своїми можливостями. Із праць З. Фрейда ми також можемо почерпнути, що

важливим джерелом творчості є підсвідомість, несвідомі процеси психіки. А несвідоме, за Фрейдом, і є найбільш творчою частиною психіки [3]. Абрахам Маслоу відноситься до представників гуманістичної психології, автор моделі ієрархії потреб, яку ми використовуємо під час моделювання поведінки споживачів. Відповідно до трактувань Маслоу: «Творчість є універсальною функцією людини, яка веде до всіх форм самоствердження». Американський психолог дотримувався думки, що творчість у людини є вродженою рисою характеру, закладена у кожному і не потребує спеціальних талантів. Проте, більшість людей гублять цю рису в процесі дорослішання [4]. Більш сучасне тлумачення креативних характеристик, як рідкісного ресурсу, властивого лише людині, можемо побачити у працях Богоявленської Д.Б. На її думку: «Творчість є ситуативна нестимульована активність і виявляється через прагнення вийти за межі окресленої проблеми. Креативний тип особистості властивий всім новаторам незалежно від сфери діяльності» [5].

Самостійних досліджень із пошуку інструментів управління креативним маркетингом в Україні ще доволі мало. Наукові розвідки таких авторів як Безрукова Н.В., Гунченко В.О. [6] не мають сьогодні комплексної системи, багато питань у їх наукових роботах носять загальнотеоретичний характер і в більшості стосуються дослідження шляхів підвищення конкурентоспроможності компанії через призму креативного маркетингу.

Постановка завдання. Мета статті полягає у пошуку новітніх інструментів маркетингу, які пов'язуємо із генеруванням креативних ідей задля формування нових ринків і нових потреб споживачів. Відповідно до окресленої мети, завдання нашого дослідження полягає у виявленні прикладних інструментів сучасного маркетингу, які би дозволили формувати творчі аналітичні команди маркетингологів.

Виклад основного матеріалу. Креативний маркетинг у сучасному цифровому економічному просторі повинен зайняти нішу нетрадиційних засобів генерування ідей. При цьому зазначимо, що Глушакова Т.І. визначає креатив як оригінальну ідею, що виділяє клієнта, товар, або послугу. Це те, що приваблює клієнта, те, що цікаво, нестандартно, що споживається разом з товаром [7]. Зміст і ціль креативного маркетингу полягає у тому, щоб збільшувати продажі, створюючи нові цінності за допомогою ідей. Тому, креативні команди людей повинні володіти новітніми інструментами генерування і реалізації цих ідей. Таким інструментом сьогодні можна вважати ноомаркетинг. Це авторська розробка Павла Берновича [8]. На думку творця цього інструменту, ноомаркетинг – це компіляція всіх досягнень у сфері маркетингу, бізнесу за останні роки. Якщо класичний маркетинг, про який ми згадували раніше, працює над задоволенням потреб клієнтів, то ноомаркетинг за основу бере ідею як елемент нашого бачення задоволення нових потреб. Через ноомаркетинг можна управляти розвитком ідеї, позаяк потреби людей виникають тому, що вони шукають втілення своїх ідей.

Великий грецький філософ Платон (427–347 рр. до н.е.) стверджував про існування двох світів – ідей та речей. Ідеї – це ніщо інше, як прообрази речей. Платон висунув тезу відносно того, що в основі безлічі речей, які утворені від матерії без форми, є ідеї – вони виступають першоджерелом усього, а матерія вторинна [9, с. 236]. У його працях, які дійшли до наших часів у формі діалогів [10], ми можемо віднайти і своєрідне трактування філософом творчості, в якій він бачить універсальну структуру, яка виявляється тоді, коли щось набуває форми буття. Суть творчості у працях Платона завжди зводиться до постійного удосконалення побудови світу задля досягнення блага. А людина у його філософських трактуваннях може бути реальним творцем, якщо її думки і цілі мають на меті отримання цього блага. Відповідно і ноомаркетинг повинен стати для споживачів і виробників тим інструментом, який здатен працювати на рівні ідей. Трансформації суспільства і зміна поколінь створили передумови для зміни вектору маркетингу. Якщо класичний маркетинг був спрямований на задоволення потреб людей, то завдання ноомаркетингу – створити ці потреби. У бізнесі ідеї, бажання та задуми створюються постійно, проте, реалізовується доволі малий відсоток із задуманого. Саме ноомаркетинг як інноваційний інструмент створює передумови для виходу бізнесу на новий рівень через побудову оригінальних конкурентних переваг. Що потрібно зробити, щоб ноомаркетинг працював і створював нові ринки і нових споживачів для цих ринків? Потрібно використати креативні технології маркетингу, які:

- є джерелом попереднього досвіду, розвиненого світогляду, інтелекту, начитаності та критичного аналізу;
- дозволяють маневрувати цінами та підвищувати продажі;
- є інтелектуальним коштовним ресурсом організації та впливають на її ринкову капіталізацію;
- дозволять вирізнити бренд компанії на ринку, залишаться у думках споживачів надовго та інтегруються в історію фірми назавжди.

Видатний винахідник та промисловий дизайнер Стів Джобс про креатив зазначав наступне: «Креативність – це просто створення зв'язків між речами. Коли творчих людей запитують: як вони щось зробили, – вони відчувають себе трохи винними. Тому що вони не зробили нічого, насправді, а просто помітили це» [11]. Саме корпорації «Apple» вдалося сформувати новий ринок смартфонів, використовуючи під час просування інноваційну концепцію ноомаркетинг. Аналіз ринку мобільних телефонів за 2018 рік дозволив констатувати, що частка «Apple» у світовому прибутку від продажу смартфонів склала 62%. Це у 3,6 рази більше, аніж у «Samsung» і в три рази більше, ніж у китайських виробників «Huawei», «OPPO», «Vivo» і «Xiaomi» разом взятих [12]. Маркетинг корпорації «Apple» показує такі результати завдяки

креативному підходу до створення ринків, поки інші просто задовольняють потреби споживачів. Аналіз світових брендів лідерів виявив, що вони працюють за алгоритмами, схожими до алгоритму ноомаркетингу. Суть цієї схеми побудови ринків полягає у тому, що спочатку потрібно втілити ідею, розвинути ринок і під цю ідею вже створити товари, чи послуги.

Отже, як ми зазначали вище, ноомаркетинг дозволяє створювати споживачів під себе і під свої конкурентні переваги, таким чином, формуючи ринок. Цей новий інструмент також може сприяти розвитку ринків та споживачів у відповідності до інтересів організації. Як правило, підприємці (майбутні, чи діючі), працюють на свій інтерес, просувають власну ідею, в той момент, коли потрібно використати дизайн мислення і зрозуміти, що ж потрібно кінцевому споживачу на ринку, яка ідея, власне, у самого споживача, задовольнити свої потреби. І коли цей бізнесмен, пропонуючи ринку власну ідею, думає, що вона потрібна споживачу, часто він не отримує бажаної віддачі, позаяк не дослідив вимоги потенційного споживача. І як результат – бізнес не вдається розкрутити. Для того, щоб продати товар чи запропонувати послугу ринку, вже потрібно змінити структуру самого маркетингового циклу, ввівши елемент формування ринку.

Для прикладу, розглянемо як в Україні формувалася ринок фітнес послуг. Як показало дослідження [13], сьогодні в нашій країні займаються фітнесом близько 1 млн 90 тис. осіб, що становить 2,6 % від загальної кількості населення. Отже, на початку 90-х років минулого століття ринку фітнес послуг в Україні не було взагалі. Лише обов'язково-добровільна зарядка на уроках у середній школі та вечірні або ранішні вправи по телевізору, чи під касети закордонних зірок для дорослого населення. Потрібно було формувати споживачку культуру під цей ринок. Алгоритм розвитку ідеї формування ринку фітнес послуг був побудований на таких принципах:

- формування у населення України соціальної ролі фітнесу і виведення його із занять у домашніх умовах у спеціалізовані та обладнані спортивні комплекси, де займаються у групах;
- створення відповідного медіа контенту, а саме різноманітних телевізійних передач («Зважені і щасливі», «Ранковий фітнес») та мотивуючих YouTube каналів відомих блогерів;
- залучення населення через відвідування фітнес центрів до здорового способу життя;
- розвиток ринків супутніх товарів: одяг і взуття для заняття фітнесом; спеціалізована косметика і харчування;
- підготовка професійних фітнес-тренерів через створення мережі навчальних центрів;
- видання спеціальної методичної літератури та журналів.

Результати динаміки ринку фітнес послуг в Україні та інших країнах представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка розвитку ринку фітнес послуг у європейських країнах

Фітнес клуби у країнах	2018 рік у порівнянні до 2016 року, %
Німеччина	+5,3
Великобританія	+5,1
Франція	+4,6
Італія	+1,3
Іспанія	+2,8
Україна	+6,9

Таким чином, можемо відзначити, що в Україні вдалося сформувати зовсім новий ринок фітнес послуг, який за результатами останнього маркетингового дослідження має найкращі показники зростання у динаміці, порівняно до провідних європейських країн. Крім того, цей ринок також має у своїй основі мультиплікативний ефект, так як створює умови для розвитку суміжних галузей та залучення великої кількості населення до обслуговування цього ринку. Саме такий позитивний приклад створення нового ринку у відповідності до вимог споживачів є направляючим вектором розвитку креативної маркетингової індустрії в країні. Ми повинні звернути увагу на доцільність вивчення креативного потенціалу у бізнесі, так як в Україні використання дефініції «креатив» маркетологами-практиками на початку 21 століття почалося саме у сфері просування.

Досліджуючи літературні джерела, легко помітити, що більшість авторів термін «креативність» використовують тоді, коли звертаються до творчості. Коли ми говоримо про творчу особистість, то маємо на увазі, що людина створює певні духовні блага, які не завжди приносять їй дохід. Ще із дитячих років діти займаються творчістю: малюють, ліплять з пластиліну, будують будинки з піску, вирізають і склеюють аплікації, співають і танцюють. Всі ці заняття спрямовані на розвиток. І ми ніколи не кажемо: «Яка креативна дитина!». Ми завжди у таких ситуаціях виявляємо своє відношення таким чином: «Дитина талановита, має хист до співу, малювання, танців тощо». А креативність пов'язують із творчою, новаторською діяльністю, що виявляється через творчі здібності людини до створення принципово нових ідей. Креатив і входить саме у структуру цього таланту і є незалежним елементом. Різницю між творчістю і креативністю варто побачити саме у тому, що креатив має на меті довести ідею до конкретного результату. У даному випадку, коли ми розглядаємо сферу маркетингу, це зростання продаж, пізнаваність бренду, формування нових ринків.

Вважаємо, що креативний маркетинг – це дієвий інструмент, спрямований на підвищення ефективності бізнесу через реалізацію нестандартних рішень, згенерованих на основі оригінальних ідей. Але не варто використовувати цей інструмент стандартно, за певними методиками і класичними принципами маркетингу. Відповідно до алгоритму ноомаркетингу потрібно підготувати ринок. Творчість заради творчості у бізнесі не має жодного сенсу. Тут потрібен результат, якого раніше не було. І дуже часто саме відсутність креативного підходу і є причиною поганих результатів реалізації спроектованих управлінських рішень.

Генерування ідей – це навик, який можна отримати в результаті тренувань. Наука про творче мислення доводить, що нестандартні рішення може приймати кожен, варто тільки захотіти тренувати творчі здібності, навчити мозок думати креативно. Азарт з'являється тоді, коли виконується більше творчих завдань, більше нових нейронних зв'язків утворюється у мозку. А він, мозок, тренується також, як і тіло у тренажерному залі, нарощуючи інтелектуальну масу. Багато організацій намагаються власними силами застосовувати авторські креативні методи. Проте, ноомаркетинг, в основі якого закладено принцип дизайну мислення, створив передумови для того, щоб використовувати ті ідеї, які пропонують самі споживачі товарів і послуг на ринку, використовуючи власний творчий підхід. Але, як ми дослідили раніше, він не завжди дає фінансовий результат. І тоді бізнес вихоплює ці ідеї, попередньо здійснивши аналіз і моніторинг на присутність креативної складової. Реалізація таких ідей за допомогою інструменту креативного маркетингу вже дає очікуваний результат у вигляді збільшення обсягів продаж. Отож, виокремимо основні риси, які повинні бути присутніми у бізнесі для реалізації ідей креативного маркетингу:

- вимоги споживачів первинні, креатив вже працює на задоволення цих вимог;
- потрібно чітко продумати стратегію маркетингу і тоді вже імплементувати у неї креативні інструменти;
- креативна ідея завжди має впливати і викликати якусь дію відповідно до етапів воронки продажів (знання, запитання, придбання товару чи послуги, пропаганда).

Досліджена різниця у вербальних підходах до понять творчості і креативності дозволяє нам сконцентрувати увагу на тих характеристиках, які повинні бути присутніми у людей, котрим можна довірити розробку креативної маркетингової кампанії, спрямованої на збільшення продажів та формування ринків.

По-перше, варто звернути увагу на те, чи присутня у креативній команді маркетологів емпатія. Здатність співпереживати, відчувати клієнта, змінити власні принципи та бізнес-процеси – це все, що потрібно, щоб завоювати ринок і отримати перевагу в конкурентному середовищі. Не забуваючи про емпатію по відношенню до клієнта, бізнес лише тоді зможе отримати очікувані результати, коли, власне, сам і відчує його потреби, пройде шляхом клієнта, щоб вирішити його проблеми як свої.

По-друге, креативна команда повинна володіти мистецтвом новаторства у бізнесі. Згадуючи слова Стіва Джобса про креативність, варто ще раз зупинитися на тому, що потрібно шукати людей, які легко зуміють пов'язати в одну систему несумісні речі, помітивши те, що інші, просто творчі люди, ніколи не помітять і не спрогнозують очевидну фінансову вигоду від простих рішень. У команди, яка буде вирішувати креативні маркетингові задачі, повинен бути присутнім високий інтелектуальний потенціал, вони, працюючи в команді, завжди будуть мати свою думку і доведуть її до логічного завершення.

По-третє, у креативній команді люди мають мати розвинену уяву для того, щоб генерувати велику кількість ідей. Тобто начитаність, широкий кругозір на різноманітні проблеми, зацікавленість художнім мистецтвом, кіномистецтвом, фотографією лише допоможуть бути команді більш конкурентоспроможною на ринку маркетингових послуг. І саме розвинена уява і дозволить виявити більше неочевидних зв'язків між очевидними речами. Володіння різноманітною інформацією сприятиме генеруванню великої кількості нестандартних ідей;

З огляду на зміну вектору розвитку маркетингу від епохи винаходів до епохи консолідації зі споживачами [14], нам потрібно шукати нестандартні підходи, щоб почути «голос ринку». Раніше, за часів продуктивних інновацій, бізнесу достатньо було використати чотири стандартні інструменти маркетингу 4P (продукт, ціна, просування, місце), щоб впливати на споживачів. Сьогодні дуже важко лише за допомогою цих інструментів впливати на попит. Навпаки, вже ринок сам створює попит. І як вдало відмітив Філіп Котлер, класик і гуру маркетингу: «Топ-менеджмент говорить маркетингу про те, що компанія повинна продавати, але потрібно слухати маркетинг, що можна продати» [2]. У маркетингу креатив чітко пов'язаний із бюджетуванням та завданням викликати у споживачів емоції та бажання придбати товар, чи послугу. Грошовий потік у бізнесі може надходити тільки від лояльного клієнта. Фінансисти у бізнесовій сфері завжди роблять прогнози. І очевидно, що їм краще показати інвестиції в медіа, адже ці видатки легко піддаються контролю, їх можна моделювати. Інвестиції ж в креативність неможливо спрогнозувати, фінансовий відділ їх завжди розглядає як ризиковані та непередбачувані видатки. Потрібно змінити такий підхід до планування витрат на креативний маркетинг – розглядати креатив як товар, як капіталізація ринкової вартості організації.

Висновки і перспективи подальших розвідок із проблеми. Дослідження, проведені у цій статті, виявили чимало викликів як для науковців у маркетингу, так і для практиків. Розглядаючи маркетинг як

«голос споживача», потрібно усвідомити, що стабільний ріст і розвиток бізнесу можливий лише за умов розуміння і задоволення потреб споживачів. Маркетинг змінився, ринки стають все більше консолідованими, великі дані постійно оновлюються. І ось чому необхідно застосовувати креативні підходи у бізнес-процесах задля втримання конкурентних переваг. Фірми повинні намагатися розглядати креатив як бізнес-ресурс, адже він дозволить управляти потребами споживачів, якщо традиційні інструменти 4P маркетингу не дають очікуваного результату. Креативність потрібно інтегрувати у діяльність будь-якої сфери, щоб отримати краще мислення перед тим як виводити товар чи послугу на ринок. Якщо не використати креативний потенціал у бізнесі, креативний маркетинг нікуди не дінеться, він буде існувати як окрема сфера діяльності. Але бізнес буде отримувати погані фінансові результати через конкурентну неадекватність.

Література

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Котлер Ф. ; пер с англ. – Москва : Вильямс, 2003. – 656 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Котлер Філіп, Гермаван Катарджая, Сетьяван Іван ; пер. з англ. К. Куницької та О. Замасвої. – Київ : Вид. група КМ-БУКС, 2018. – 208 с.
3. Фрейд З. Введение в психоанализ : лекции / Фрейд З. ; пер. с нем. Г. Барышниковой. – Москва : Наука, 1989. – 456 с.
4. Maslow A. H. A theory of metamotivation: the biological rooting of the value-life, J humanistic Psychology, 1967. № 7. P. 93–102.
5. Богоявленская Д. Б. Психология творческих способностей / Богоявленская Д. Б. – Москва : Академия, 2002. – 320 с.
6. Безрукова Н.В. Креативний маркетинг як засіб підвищення конкурентоспроможності компанії / Н.В. Безрукова, В.О. Гунченко // Ефективна економіка. – 2015. – № 2. – URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3806>
7. Глушакова Т.И. Креативное мышление в рекламе и что ему способствует. – URL : https://www.marketing.spb.ru/lib-comm/advert/creative_mind.htm
8. Бернович П. Маркетинг будущего. – URL : <https://noomarketing.net/marketing-budushego>
9. Філософський енциклопедичний словник / [за ред. В.І. Шинкарука]. – Київ : Видавництво гуманітарної літератури “Абрис”, 2002. – 744 с.
10. Платон Избранные диалоги. – Москва : Художественная литература, 1965. – 440 с.
11. Айзексон В. Стів Джобс. Біографія засновника компанії Apple / Айзексон Волтер. – Київ : Брайт Букс, 2015. – 704 с.
12. Appleinsider. – URL : <https://appleinsider.com/articles/18/09/19/apple-sold-43-of-all-phones-priced-above-400-globally-in-q2-earned-majority-of-handset-profits>
13. Дослідження ринку фітнес послуг в Україні 2018. – URL : <https://fitcurves.org/wp-content/themes/fitcurves/fr-new/2018.pdf>
14. Хрупович С.С. Застосування інструментів інтернет маркетингу під час просування продукції на ринках B2B / С.С. Хрупович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2019. – № 1. – С. 204–209. – URL : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2019/2019_1/jm/pdf/39.pdf

References

1. Kotler F. Osnovy marketinga. Kratkij kurs ; per s angl. Moskva : Vilyams, 2003. 656 s.
2. Kotler Filip, Hermavan Katardzhaia, Setiavan Yivan. Marketynh 4.0. Vid tradytsiinoho do tsyvrovoho ; per. z anhl. K. Kunytskoi ta O. Zamaievoi. Kyiv : Vyd. hrupa KM-BUKS, 2018. 208 s.
3. Frejd Z. Vvedenie v psihoanaliz : lekci ; per. s nem. G. Baryshnikovoj. Moskva : Nauka, 1989. 456 s.
4. Maslow A. H. A theory of metamotivation: the biological rooting of the value-life, J humanistic Psychology, 1967. № 7. R. 93–102.
5. Bogoyavlenskaya D. B. Psihologiya tvorcheskikh sposobnostej. Moskva : Akademiya , 2002. 320 s.
6. Bezrukova N.V. Hunchenko V.O. Kreatyvnyi marketynh yak zasib pidvyshchennia konkurentospromozhnosti kompanii. Efektyvna ekonomika. 2015. № 2. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3806>
7. Glushakova T.I. Kreativnoe myshlenie v reklame i chto emu sposobstvuet. URL : https://www.marketing.spb.ru/lib-comm/advert/creative_mind.htm
8. Bernovich P. Marketing budushego. URL : <https://noomarketing.net/marketing-budushego>
9. Filosofskiy entsyklopedychnyi slovnyk / za red. V.I. Shynkaruka. Kyiv : Vydavnytstvo humanitarnoi literatury “Abrys”, 2002. 744 s.
10. Platon Izbrannye dialogi. Moskva : Hudozhestvennaya literatura, 1965. 440 s.
11. Aizekson Volter. Ctiv Dzhobc. Biohpaflia zacnovnyka kompanii Apple. Kyiv : Brait Buks, 2015. 704 s.
12. Sait «Appleinsider». URL : <https://appleinsider.com/articles/18/09/19/apple-sold-43-of-all-phones-priced-above-400-globally-in-q2-earned-majority-of-handset-profits>
13. Doslidzhennia rynku fitnes posluh v Ukraini 2018. URL : <https://fitcurves.org/wp-content/themes/fitcurves/fr-new/2018.pdf>
14. Khrypovych S.Ie. Zastosuvannia instrumentiv internet marketynhu pid chas prosuvannia produktsii na rynkakh V2V. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. 2019. № 1. S. 204–209. URL : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2019/2019_1/jm/pdf/39.pdf

Рецензія /Peer review: 29.01.2020

Надрукована /Printed : 11.03.2020
Рецензент: д. е. н., проф. Борисова Т. М.

УДК 332.14+51-77

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-25

ХОРОЛЬСЬКИЙ В. П.,
СЕРЕБРЕНИКОВ В. М.,
КВІТКА Т. В.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МОДЕЛЮВАННЯ МОЖЛИВОСТІ ОТРИМАННЯ ДЕКІЛЬКОХ ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ ПРАЦІВНИКАМИ ТЕХНОГЕННО НЕБЕЗПЕЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні підприємства України, на яких видобуваються і переробляються корисні копалини, характеризуються як техногенно небезпечні. Перш за все, це пов'язано з тим, що ці підприємства є джерелами забрудненості і запиленості оточуючого середовища. Як наслідок, умови, в яких працюють робітники таких підприємств, є настільки небезпечними, що через деякий час викликають професійні захворювання. Особливо слід зазначити такий вплив на територіях, де промислові комплекси розташовані в межах міста. При цьому різноманіття захворювань, викликаних професійною діяльністю, є досить великим, що може викликати у працівника одночасно декілька професійних захворювань. Зрозуміло, що постає важлива проблема діагностування таких хвороб у працівників згідно з виявленими симптомами і проведеними аналізами. Разом з цим, на основі результатів медичного обстеження працівників техногенно небезпечного підприємства доцільно провести математичне моделювання медичного стану працівників з метою представлення інформації у цифровому вигляді. Таке представлення інформації про медичний стан працівника дозволить перетворити синтаксичну інформацію в семантичну і, навіть, в прагматичну. Користуючись цією інформацією існує можливість об'єктивно, зрозуміло, на рівні достовірності моделі, зробити висновки про сучасний стан здоров'я працівників, намітити шляхи їх лікування і прослідкувати за результатами цього лікування. Застосування методів теорії ймовірностей, які базуються на класичному підході, дозволили здобути аналітичні формули обчислення ймовірностей усіх можливих варіантів захворювання працівників професійними захворюваннями на техногенно небезпечному підприємстві. Моделювання, яке проведено спираючись на статистичні дані про стан здоров'я працівників, дозволило обчислити ймовірності отримання працівником різних варіантів комбінацій професійних захворювань.

Ключові слова: техногенність, забруднення, захворювання, ймовірність, економічна модель, математичне моделювання.

KHOROLSKY V.,
SEREBRENIKOV V.,
KVITKA T.

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih

MODELING THE POSSIBILITY OF OBTAINING MULTIPLE OCCUPATIONAL DISEASES BY EMPLOYEES OF A TECHNOGENICALLY DANGEROUS ENTERPRISE

At present, enterprises of Ukraine, where minerals are extracted and processed, are characterized as technologically dangerous. First of all, this is due to the fact that these enterprises are sources of pollution and dustiness of the environment. As a result, the conditions in which workers at such enterprises operate are so dangerous that they cause occupational diseases after some time. Of particular note is the impact in areas where industrial complexes are located within the city. Moreover, the variety of such diseases is quite large, which can cause several professional diseases at the same time. It is clear that a very important problem arises of diagnosing such diseases in workers according to the identified symptoms and analyzes. At the same time, based on the results of a medical examination of employees of a technologically dangerous enterprise, it is advisable to carry out mathematical modeling of the medical condition of workers in order to present information in digital form. This presentation of information about the medical condition of the employee will make it possible to turn syntactic information into semantic and even pragmatic. Using this information, the consumer will be able to objectively, of course, at the level of reliability of the model, draw conclusions about the current state of health of employees, outline the ways of their treatment and follow the results of this treatment. The application of methods of probability theory, based on the classical approach, made it possible to obtain analytical formulas for calculating the probabilities of all possible options for workers with occupational diseases of a technologically dangerous enterprise. The simulation, based on employee health statistics, has made it possible to calculate the probability of an employee getting different combinations of occupational diseases.

Keywords: technogenicity, pollution, disease, probability, economic model, mathematical modeling.

Постановка задачі. Статистичний аналіз медичного стану працівників техногенно небезпечних підприємств показав, що спостерігаються випадки, коли працівник хворіє одночасно декількома професійними захворюваннями [1]. Незважаючи на те, що ці випадки зустрічаються досить рідко, хоча наслідки можуть бути серйозними, виникає питання про ймовірність їх виявлення. Як один із можливих шляхів розв'язання цього питання є побудова математичної моделі можливості захворювання декількома професійними захворюваннями працівника техногенно небезпечного підприємства. Спираючись на результати медичних спостережень достовірна математична модель дозволить в цифровій формі зробити обґрунтовані висновки про можливість отримання декількох захворювань працівником з метою уникнення таких випадків.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання забруднення навколишнього середовища з кожним роком залучають все більшу увагу [2]. Деякі звикли до того, що в новинах досить часто звертають увагу на цю проблему, але вважають, що вона не стосується їх особисто. Разом з цим, усвідомлюємо ми це чи ні, повсюдне забруднення навколишнього середовища зачіпає більшість з нас. Досить широке коло іноземних і вітчизняних науковців приділяють серйозну увагу питанням екології та стану навколишнього середовища, присвячуючи їм свої розробки [3]. Як окремий випадок, доцільно виділити дослідження, пов'язані з роботою промислових комплексів, особливо тих, які розташовані в межах міста. В якості негативного прикладу, можна виділити місто Кривий Ріг, особливістю якого є розташування в межах міста залізничних шахт, гірничо-збагачувальних комбінатів та металургійного заводу. Усі ці промислові комплекси є джерелами забруднення і отруєння повітря [4]. Разом з цим, питанням управління промисловими комплексами з метою мінімізації техногенного впливу на його працівників не приділяється достатньо уваги. Більш того, потребує посиленої уваги усунення техногенного впливу на медичний стан працівників, який спостерігається в наявності різноманіття професійних захворювань [5]. Це зумовлює необхідність подальшого вивчення та вдосконалення методів управління території з техногенним тиском [6] з метою побудови сучасної моделі економіки, яка забезпечує безпечний простір для людей, що мешкають на таких територіях, стабільність, освіту, соціальну та гендерну рівність. Подібну модель економіки розроблено вченими Оксфордського університету Кейт Роурт, в якій стійкий економічний розвиток пов'язаний з комфортним соціальним середовищем, а саме соціальним базисом до якого належать: їжа, вода, дохід, освіта, стабільність, право голосу, робота, енергія, соціальна рівність, гендерна рівність та здоров'я [10]. Виходячи із цієї моделі для забруднених територій України необхідним є моделювання процесу мінімізації можливості отримання декількох професійних захворювань працівниками техногенно небезпечних підприємств.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження впливу техногенного тиску на медичний стан робітників техногенно небезпечних підприємств шляхом математичного моделювання можливості захворювання кількома професійними захворюваннями з подальшою розробкою рекомендацій щодо зменшення негативних наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова математичної моделі можливості отримання декількох професійних захворювань працівником техногенно небезпечного підприємства базується на результатах медичних аналізів і відповідної діагностики, які підтверджують, що працівник такого підприємства може захворіти одночасно кількома професійними захворюваннями. Таке спостереження дозволяє формалізувати задачу, скориставшись методами теорії ймовірностей [7].

Розглянемо найбільш поширений випадок, коли працівники можуть захворіти тільки двома типами професійних захворювань.

Дійсно, нехай маємо випадкову подію, яка визначає захворювання тільки однією професійною хворобою,

$$A_1 = \{\text{захворювання хворобою I типу}\}, \quad (1)$$

$$A_2 = \{\text{захворювання хворобою II типу}\}. \quad (2)$$

Далі, визначаємо протилежні події:

$$\bar{A}_1 = \{\text{незахворювання хворобою I типу}\}, \quad (3)$$

$$\bar{A}_2 = \{\text{незахворювання хворобою II типу}\}. \quad (4)$$

Тоді, користуючись операціями над випадковими подіями, з урахуванням (1) і (2) будемо мати:

$$A_1 \cdot A_2 = \{\text{одночасне захворювання хворобами I і II типу}\}, \quad (5)$$

з урахуванням (1) і (4), можна записати:

$$A_1 \cdot \bar{A}_2 = \left\{ \begin{array}{l} \text{одночасне захворювання хворобою I типу і} \\ \text{незахворювання хворобою II типу} \end{array} \right\}, \quad (6)$$

з урахуванням (2) і (3), можна записати:

$$\bar{A}_1 \cdot A_2 = \left\{ \begin{array}{l} \text{одночасне незахворювання хворобою I типу і} \\ \text{захворювання хворобою II типу} \end{array} \right\}. \quad (7)$$

Виділимо також випадок існування хоча б одного захворювання як суми подій:

$$A_1 + A_2 = \{\text{хоча б одне із захворювань I або II типу}\}. \quad (8)$$

Для оцінки можливості захворювання працівника необхідно ввести числову характеристику:

$$P(A_i), (i = 1, 2), \quad (9)$$

яка визначає ймовірність події A_i , тобто ймовірності захворювання хворобами I і II типу, відповідно.

Далі, знаходимо ймовірність протилежної події, тобто незахворювання хворобами I і II типів:

$$P(\bar{A}_i) = 1 - P(A_i), (i = 1, 2) \quad (10)$$

Згідно подіям, які розглянуті вище і користуючись теоремою про ймовірність добутку подій [8], знаходимо ймовірність того, що працівник отримав дві хвороби одночасно:

$$P(A_1 \cdot A_2) = P(A_1) \cdot P(A_2/A_1). \quad (11)$$

В формулі (11) другий множник визначає умовну ймовірність, тобто ймовірність отримання хвороби II типу, якщо він вже має хворобу I типу. На практиці, як правило, професійні хвороби не пов'язані одна з іншою. Тому природно вважати, що ймовірність отримання хвороби II типу не залежить від наявності хвороби I типу, тобто:

$$P(A_2/A_1) = P(A_2). \quad (12)$$

З урахуванням (12) формула (11) приймає вигляд:

$$P(A_1 \cdot A_2) = P(A_1) \cdot P(A_2). \quad (13)$$

Далі знаходимо ймовірність того, що працівник захворів тільки хворобою II типу:

$$P(\bar{A}_1 \cdot A_2) = P(\bar{A}_1) \cdot P(A_2). \quad (14)$$

З урахуванням (10) формула (14) записується у вигляді:

$$P(\bar{A}_1 \cdot A_2) = (1 - P(A_1)) \cdot P(A_2). \quad (15)$$

Аналогічно знаходиться ймовірність того, що працівник захворів тільки хворобою I типу:

$$P(A_1 \cdot \bar{A}_2) = P(A_1)(1 - P(A_2)). \quad (16)$$

Зрозуміло, що ймовірність того, що працівник не захворіє хворобами I і II типу визначається формулою

$$P(\bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2) = (1 - P(A_1)) \cdot (1 - P(A_2)). \quad (17)$$

В свою чергу, ймовірність отримання працівником хоча б однієї з двох хвороб I або II типу, які є незалежні одна від одної, знаходиться за формулою:

$$P(A_1 + A_2) = P(A_1) + P(A_2) - P(A_1) \cdot P(A_2). \quad (18)$$

Для визначення ймовірностей подій, які розглядаються, скористаємось класичним означенням ймовірності [9].

Нехай загальна кількість працівників техногенно небезпечного підприємства становить N . З точки зору теорії ймовірностей ці працівники утворюють повну групу рівноможливих несумісних подій, оскільки подія полягає в тому, що з їх числа випадково рівноможливо вибирається тільки один працівник. Якщо розглядається захворювання хворобою I типу як випадкова подія і кількість працівників, які отримали цю хворобу, становить кількість M_1 , то ймовірність такої події визначається числом:

$$P(A_1) = \frac{M_1}{N}, \quad (19)$$

яке обчислене згідно класичному означенню ймовірності.

Аналогічно обчислюється ймовірність захворювання хворобою II типу:

$$P(A_2) = \frac{M_2}{N}, \quad (20)$$

де M_2 – кількість працівників, які отримали захворювання хворобою II типу.

З урахуванням (19) і (20) формули (13), (15), (16), (17) і (18) приймуть відповідно вигляд:

$$P(A_1 \cdot A_2) = \frac{M_1 \cdot M_2}{N^2}, \quad (21)$$

$$P(\bar{A}_1 \cdot A_2) = \left(1 - \frac{M_1}{N}\right) \frac{M_2}{N}, \quad (22)$$

$$P(A_1 \cdot \bar{A}_2) = \frac{M_1}{N} \left(1 - \frac{M_2}{N}\right), \quad (23)$$

$$P(\bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2) = \left(1 - \frac{M_1}{N}\right) \cdot \left(1 - \frac{M_2}{N}\right), \quad (24)$$

$$P(A_1 + A_2) = \frac{M_1}{N} + \frac{M_2}{N} - \frac{M_1 \cdot M_2}{N^2}. \quad (25)$$

Формули (21),..., (25) дозволяють відповісти на всі питання, які постають при дослідженні варіантів можливості захворювання працівників хворобами I і II типу на техногенно небезпечних підприємствах.

Якщо розглядається можливість захворювання професійними захворюваннями кількістю n , то здобуті формули ускладнюються.

Дійсно, нехай маємо випадкову подію, яка визначає захворювання хворобою i -го типу,

$$A_i = \{\text{захворювання хворобою } i - \text{ого типу}\}, (i = 1, 2, \dots, n), \quad (26)$$

Далі маємо протилежну випадкову подію, яка визначає незахворювання хворобою i -го типу:

$$\bar{A}_i = \{\text{незахворювання хворобою } i - \text{ого типу}\}, (i = 1, 2, \dots, n) \quad (27)$$

Користуючись формулами (26) і (27) і операцією множення випадкових подій можна записати різні можливі комбінації захворювання працівником професійними хворобами, які розглядаються. Наприклад, якщо розглядається захворювання усіма хворобами одночасно, то ця подія визначається добутком подій (26):

$$A_1 \cdot A_2 \cdot \dots \cdot A_n. \quad (28)$$

Якщо розглядається, як варіант, захворювання k -професійними хворобами, то ці події будуть визначатися відповідними добутками подій. Наприклад, можна виділити перші k захворювань:

$$A_1 \cdot A_2 \cdot \dots \cdot A_k \cdot \bar{A}_{k+1} \cdot \dots \cdot \bar{A}_n. \quad (29)$$

Якщо розглядається незахворювання усіма виділеними професійними хворобами, то ця подія визначається добутком подій (27):

$$\bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \dots \cdot \bar{A}_n. \quad (30)$$

Виділимо також випадок існування у працівника хоча б одного захворювання як суму подій (26):

$$A_1 + A_2 + \dots + A_n = \{\text{хоча б одне із } n \text{ захворювань}\}. \quad (31)$$

Для оцінки можливості захворювання працівника необхідно ввести числову характеристику:

$$P(A_i), (i = 1, 2, \dots, n), \quad (32)$$

яка визначає ймовірність події A_i , тобто ймовірність захворювання працівника хворобою i -го типу.

Ймовірність протилежної події, тобто незахворювання хворобою i -го типу, визначається формулою:

$$P(\bar{A}_i) = 1 - P(A_i), (i = 1, 2, \dots, n) \quad (33)$$

Припустивши, що події A_i є незалежні, знаходимо, згідно (28), ймовірність події захворювання усіма хворобами як добуток ймовірностей подій A_i :

$$P(A_1 \cdot A_2 \cdot \dots \cdot A_n) = \prod_{i=1}^n P(A_i). \quad (34)$$

В свою чергу, ймовірність події незахворювання усіма хворобами знаходиться, згідно (30) і (33), за формулою

$$P(\bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \dots \cdot \bar{A}_n) = \prod_{i=1}^n (1 - P(A_i)). \quad (35)$$

Ймовірність захворювання k професійними хворобами, які розташовані згідно з (29), обчислюється за формулою:

$$P(A_1 \cdot A_2 \cdot \dots \cdot A_k \cdot \bar{A}_{k+1} \cdot \dots \cdot \bar{A}_n) = \prod_{i=1}^k P(A_i) \cdot \prod_{i=k+1}^n (1 - P(A_i)). \quad (36)$$

Ймовірність захворювання хоча б однієї з n хвороб обчислюється за формулою:

$$P(\sum_{i=1}^n A_i) = 1 - \prod_{i=1}^n (1 - P(A_i)). \quad (37)$$

Враховуючи класичний підхід до обчислення ймовірності, можна записати:

$$P(A_i) = \frac{M_i}{N}, (i = 1, 2, \dots, n), \quad (38)$$

де N – загальна кількість працівників на підприємстві;

M_i – кількість працівників, які захворіли хворобою i -го типу.

Враховуючи (38), формули (34) – (37) приймають вигляд:

$$P(A_1 \cdot A_2 \cdot \dots \cdot A_n) = \frac{1}{N^n} \prod_{i=1}^n M_i, \quad (39)$$

$$P(\bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \dots \cdot \bar{A}_n) = \frac{1}{N^n} \prod_{i=1}^n (N - M_i), \quad (40)$$

$$P(A_1 \cdot A_2 \cdot \dots \cdot A_k \cdot \bar{A}_{k+1} \cdot \dots \cdot \bar{A}_n) = \frac{1}{N^n} \prod_{i=1}^k M_i \cdot \prod_{i=k+1}^n (N - M_i), \quad (41)$$

$$P(\sum_{i=1}^n A_i) = 1 - \frac{1}{N^n} \prod_{i=1}^n (N - M_i). \quad (42)$$

Таким чином, формули (39), (40), (41) і (42) дозволяють дослідити можливості захворювання працівника усіма варіантами розглянутими професійними захворюваннями в загальному випадку.

В якості прикладу розглянемо випадок, коли на підприємстві працівники можуть захворіти хворобами трьох типів.

Нехай чисельність працівників на підприємстві, які піддаються дії техногенної забрудненості, становить 100 людей. Крім того, відомо, що хворобою I типу захворіло 15 людей, хворобою II типу – 10

людей і хворобою III типу – 5 людей. Встановлено, що захворювання виділеними хворобами є незалежні події. Згідно позначенням, прийнятим вище можна записати:

$$N = 100, M_1 = 15, M_2 = 10, M_3 = 5. \quad (42)$$

Користуючись формулою (38) знаходимо ймовірності захворювання відповідними професійними захворюваннями. Таким чином, визначивши хворобу I типу як випадкову подію A_1 знаходимо ймовірність її появи

$$P(A_1) = \frac{M_1}{N} = \frac{15}{100} = 0,15. \quad (43)$$

Аналогічно, знаходимо ймовірності появи хвороб II і III типу, як випадкових подій A_2 і A_3 , відповідно:

$$P(A_2) = \frac{M_2}{N} = \frac{10}{100} = 0,1, \quad (44)$$

$$P(A_3) = \frac{M_3}{N} = \frac{5}{100} = 0,05. \quad (45)$$

В свою чергу, ймовірності неза захворювання розглянутими професійними хворобами, згідно з формулою (33), становлять

– для хвороби I типу як для протилежної події $\bar{A}_1$:

$$P(\bar{A}_1) = 1 - 0,15 = 0,85, \quad (46)$$

– для хвороби II типу як для протилежної події $\bar{A}_2$:

$$P(\bar{A}_2) = 1 - 0,1 = 0,9, \quad (47)$$

– для хвороби III типу як для протилежної події $\bar{A}_3$:

$$P(\bar{A}_3) = 1 - 0,05 = 0,95. \quad (48)$$

Користуючись формулами (39),..., (42) і застосовуючи величини ймовірностей (43),..., (48), знаходимо ймовірності можливих хворих станів працівника на техногенно небезпечному підприємстві. Так, згідно формулі (38), ймовірність захворіти працівнику усіма трьома хворобами становить:

$$P(A_1 \cdot A_2 \cdot A_3) = 0,15 \cdot 0,1 \cdot 0,05 = 0,00075. \quad (49)$$

Згідно формулі (40), ймовірність не захворіти усіма трьома хворобами становить:

$$P(\bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \bar{A}_3) = 0,85 \cdot 0,9 \cdot 0,95 = 0,72675. \quad (50)$$

Випадки варіантів захворювання працівника тільки однією хворобою становлять, відповідно, ймовірності:

– захворювання хворобою I типу, але неза захворювання хворобами II і III типу:

$$P(A_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \bar{A}_3) = 0,15 \cdot 0,9 \cdot 0,95 = 0,12825, \quad (51)$$

– захворювання хворобою II типу, але неза захворювання хворобами I і III типу:

$$P(\bar{A}_1 \cdot A_2 \cdot \bar{A}_3) = 0,85 \cdot 0,1 \cdot 0,95 = 0,08075, \quad (52)$$

– захворювання хворобою III типу, але неза захворювання хворобами I і II типу:

$$P(\bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot A_3) = 0,85 \cdot 0,9 \cdot 0,05 = 0,11475. \quad (53)$$

В свою чергу, випадки варіантів захворювання працівника двома хворобами становлять, відповідно, ймовірності:

– захворювання хворобами I і II типу, але неза захворювання хворобою III типу:

$$P(A_1 \cdot A_2 \cdot \bar{A}_3) = 0,15 \cdot 0,1 \cdot 0,95 = 0,01425, \quad (54)$$

– захворювання хворобами I і III типу, але неза захворювання хворобою II типу:

$$P(A_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot A_3) = 0,15 \cdot 0,9 \cdot 0,05 = 0,00675, \quad (55)$$

– захворювання хворобами II і III типу, але неза захворювання хворобою I типу:

$$P(\bar{A}_1 \cdot A_2 \cdot A_3) = 0,85 \cdot 0,1 \cdot 0,05 = 0,00425. \quad (56)$$

Ймовірність захворювання хоча б однією з трьох професійних хвороб дорівнює:

$$P(A_1 + A_2 + A_3) = 1 - 0,85 \cdot 0,9 \cdot 0,95 = 0,27325. \quad (57)$$

Аналіз проведених обчислень дозволяють зробити деякі висновки. Так, аналізуючи випадки захворювання тільки однією хворобою, тобто порівнюючи величини (51) – (53), можна зробити висновок, що захворювання хворобою І типу в даному випадку найбільш вірогідне. Якщо аналізувати варіанти захворювання хворобами двох типів, тобто порівнюючи величини (54) – (56), можна зробити висновок, що найбільш вірогідним буде варіант захворювання хворобами І і II типів. Із усіх варіантів найбільш вірогідним є варіант захворювання хоча б однією з трьох професійних хвороб.

Висновки. Працівники техногенно небезпечних підприємства, які є джерелами забруднення і отруєння довкілля, отримують згідно симптомів і медичних аналізів різноманітність професійних захворювань. Побудовано математичні моделі можливості захворювання кількома професійними захворюваннями працівників таких підприємств. Здобуті шляхом застосування класичного підходу теорії ймовірностей формули, які дозволяють, спираючись на статистичні дані про стан здоров'я працівників, обчислити ймовірності отримання працівником різних варіантів комбінацій професійних захворювань. Представлення інформації у цифровому вигляді дозволяє більш упевнено робити висновок про медичний стан працівників на техногенно небезпечних підприємствах.

Література

1. Антонюк О. П. Прогнозування обсягів економічного відшкодування наслідків техногенного забруднення Криворізького регіону : монографія / О. П. Антонюк, І. М. Пістунів. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2013. – 118 с.
2. Управління інноваційним розвитком підприємств регіону з техногенними територіями / В. П. Хорольський, О. В. Хорольська, К. Д. Хорольський, К. Г. Рябікіна, Н. І. Рябікіна, І. П. Діянов, А. В. Романів, Д. Д. Гайдай. – Кривий Ріг : Видавець ФО – Чернявський Д.О., 2018. – 496 с.
3. Хорольський В.П. Інноваційно-інвестиційна стратегія розвитку підприємств харчової промисловості регіону з техногенно забрудненими територіями / В. П. Хорольський, Д.Д. Гайдай, К.Д. Хорольський // Вісник Хмельницького національного університету : Економічні науки. – 2016. – № 5. Том 1. – С. 194–200.
4. Лысый А. Е. Экологические и основные гигиенические проблемы, пути оздоровления крупного промышленного региона : монография. / А. Е. Лысый, С. А. Рыженко, И. П. Казарин. – Кривой Рог: ООО "Этюд Сервис", 2007. – 428 с.
5. Хорольський В.П. Стратегія управління гуманізації праці на підприємствах гірничо-металургійного комплексу / В.П. Хорольський, О.В. Хорольська // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : наук. журнал. – К. : НАУ, 2004. – Вип. 1-2. – С. 551–562.
6. Хорольський В.П. Теорія та практика інноваційно-інтелектуального розвитку регіону з техногенними територіями / В.П. Хорольський, К.Д. Хорольський, К. Г. Рябікіна. – Кривий Ріг : Видавець ФО Чернявський Д.О., 2019. – 633 с.
7. Сеньо П. С. Теорія ймовірностей та математична статистика / П.С. Сеньо. – Київ : Знання, 2007. – 556 с.
8. Барковский В. В. Теория вероятностей та математична статистика / В. В. Барковский. – 5-е видання. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 424 с.
9. Гнеденко Б. В. Курс теорії ймовірностей. / Б. В. Гнеденко. – К. : ВПЦ Київський університет, 2010. – 464 с.
10. The Doughnut of social and planetary boundaries [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу : <https://www.kateraworth.com/doughnut/> (Дата звернення 09.01.2020).

References

1. Antoniuk O. P. Prohnozuvannya obsiahiv ekonomichnoho vidshkoduvannya naslidkiv tekhnogennoho zabrudnennia Kryvorizkoho rehionu : monohrafiia / O. P. Antoniuk, I. M. Pistunov. – Dnipropetrovsk : Natsionalnyi hirnichi universytet, 2013. – 118 s.
2. Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriemstv rehionu z tekhnogenymy terytoriiamy / V. P. Khorolskyi, O. V. Khorolska, K. D. Khorolskyi, K. H. Riabykina, N. I. Riabykina, I. P. Diianov, A. V. Romaniv, D. D. Haidai. – Kryvyi Rih : Vydavets FO – Cherniavskiy D.O., 2018. – 496 s.
3. Khorolskyi V.P. Innovatsiino-investytsiina stratehiia rozvytku pidpriemstv kharchovoi promyslovosti rehionu z tekhnogenno zabrudnenymy terytoriiamy / V. P. Khorolskyi, D.D. Haidai, K.D. Khorolskyi // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2016. – № 5. Tom 1. – S. 194–200.
4. Lysyj A. E. Ekologicheskie i osnovnye higienicheskie problemy, puti ozdorovleniya krupnogo promyshlennogo regiona : monografiya. / A. E. Lysyj, S. A. Ryzhenko, I. P. Kazarin. – Krivoj Rog: OOO "Etyud Servis", 2007. – 428 s.
5. Khorolskyi V.P. Stratehiia upravlinnia humanizatsii pratsi na pidpriemstvakh himycho-metalurhiinoho kompleksu / V.P. Khorolskyi, O.V. Khorolska // Stratehiia rozvytku Ukrainy (ekonomika, sotsiologhiia, pravo) : nauk. zhurnal. – K. : NAU, 2004. – Vyp. 1-2. – S. 551–562.
6. Khorolskyi V.P. Teoriia ta praktyka innovatsiino-intelektualnoho rozvytku rehionu z tekhnogenymy terytoriiamy / V.P. Khorolskyi, K.D. Khorolskyi, K. H. Riabykina. – Kryvyi Rih : Vydavets FO Cherniavskiy D.O., 2019. – 633 s.
7. Seno P. S. Teoriia ymovirnostei ta matematychna statystyka / P.S. Seno. – Kyiv : Znannia, 2007. – 556 s.
8. Barkovskiy V. V. Teoriia ymovirnostei ta matematychna statystyka / V. V. Barkovskiy. – 5-e vydannia. – Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2010. – 424 s.
9. Hniedenko B. V. Kurs teorii ymovirnostei. / B. V. Hniedenko. – K. : VPTs Kyivskiy universytet, 2010. – 464 s.
10. The Doughnut of social and planetary boundaries [Elektronnyi resurs]. – 2017. – Rezhym dostupu : <https://www.kateraworth.com/doughnut/> (Data zvernennia 09.01.2020).

Рецензія /Peer review: 27.02.2020

Надрукована /Printed : 11.03.2020
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 657.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-26

ЦАРУК В. Ю.

Відокремлений структурний підрозділ Рівненський коледж
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ДОДАТКОВЕ РОЗКРИТТЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ПРОЗОРОСТІ

Сучасні дослідження як у сфері корпоративного управління, так і у сфері бухгалтерського обліку фокусують проблематику доцільності додаткового розкриття облікової інформації як засобу підвищення корпоративної прозорості та удосконалення інформаційного забезпечення системи корпоративного управління. Її призначенням є більш повне, своєчасне та поглиблене розкриття особливостей діяльності корпоративних структур з паралельним впливом на економічні рішення, що приймаються внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами. Мета. Метою статті є аргументація доцільності застосування додаткового розкриття облікової інформації як засобу підвищення корпоративної прозорості та необхідності розширення рамок традиційної корпоративної звітності шляхом використання системи не фінансових показників. Методи. Використано діалектичний метод пізнання та системний підхід до генерування проблематики дослідження, монографічний метод для моніторингу позицій науковців у сфері корпоративного управління та бухгалтерського обліку, абстрактно-логічний метод для теоретичних узагальнень і формулювання висновків. Результати. Обґрунтовано доцільність додаткового розкриття облікової інформації в корпоративних структурах. Встановлено роль додаткового розкриття облікової інформації в забезпеченні корпоративної прозорості. Визначено основні проблеми, пов'язані з додатковим розкриттям облікової інформації про діяльність корпоративних структур. Виділено об'єкти додаткового розкриття облікової інформації в кодексах і системах принципів корпоративного управління. Проаналізовано тенденцію розкриття корпоративними структурами не фінансової інформації про свою діяльність. Встановлено необхідність розширення рамок традиційної корпоративної звітності шляхом використання системи не фінансових показників про найбільш важливі з позиції зацікавлених стейкхолдерів складові діяльності корпоративної структури (екологічна, соціальна, інноваційна). Перспективи. У подальших наукових дослідженнях доцільно зосередитись на визначенні об'єктів і напрямів додаткового розкриття облікової інформації, які усуватимуть інформаційну асиметрію та сприятимуть посиленню інформаційної прозорості діяльності корпоративних структур з точки зору її стейкхолдерів.

Ключові слова: корпоративне управління, прозорість, додаткове розкриття, корпоративна прозорість.

TSARUK V.

Separated structural subdivision «Rivne College of National University of Life and Environmental sciences of Ukraine»

ADDITIONAL DISCLOSURE OF ACCOUNTING INFORMATION AS AN ENHANCEMENT TOOL OF CORPORATE TRANSPARENCY

Modern research in the field of corporate governance and in the field of accounting focuses on the expediency of additional disclosure of accounting information as a means of increasing corporate transparency and improving the information support of the corporate governance system. Its purpose is a more complete, timely and in-depth disclosure of the peculiarities of the activities of corporate structures with a parallel impact on economic decisions made by internal and external stakeholders. Goal. The purpose of the article is to argue for the expediency of using additional disclosure of accounting information as a means of enhancing corporate transparency and the need to broaden the scope of traditional corporate reporting by using a non-financial metrics system. Methods. The dialectical method of cognition and systematic approach to generating research problems, the monographic method for monitoring the positions of scientists in the field of corporate governance and accounting, the abstract-logical method for theoretical generalizations and formulation of conclusions were used. Results. The expediency of additional disclosure of accounting information in corporate structures is substantiated. The role of additional disclosure of accounting information in ensuring corporate transparency has been established. The main issues related to additional disclosure of accounting information about the activity of corporate structures are identified. The objects of additional disclosure of accounting information in the codes and systems of principles of corporate governance are highlighted. The tendency of disclosure of non-financial information about its activity by corporate structures is analyzed. The necessity of expanding the scope of traditional corporate reporting by using a system of non-financial indicators of the most important stakeholder stakeholders in the structure of corporate structure (environmental, social, innovative). Prospects. In future research, it is advisable to focus on identifying the objects and areas of additional disclosure that will eliminate information asymmetry and enhance the transparency of corporate structures from the point of view of its stakeholders.

Keywords: corporate governance, transparency, additional disclosure, corporate transparency.

Вступ. Сучасні дослідження як у сфері корпоративного управління, так і у сфері бухгалтерського обліку фокусують проблематику доцільності додаткового розкриття облікової інформації як засобу підвищення корпоративної прозорості та удосконалення інформаційного забезпечення системи корпоративного управління. Її призначенням є більш повне, своєчасне та поглиблене розкриття особливостей діяльності корпоративних структур з паралельним впливом на економічні рішення, що приймаються внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами.

Актуальність дослідження та постановка проблеми. Одним із напрямів удосконалення інформаційного забезпечення системи корпоративного управління, про який наголошують як дослідники в сфері корпоративного управління, так і в сфері бухгалтерського обліку, є здійснення додаткового розкриття облікової інформації, яка б більш повно, точно, своєчасно та більш глибоко розкривала б особливості

діяльності корпоративних структур, і яка може впливати на економічні рішення, що приймаються внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами. Забезпечення додаткового розкриття сприяє підвищенню рівня облікової прозорості в корпоративних структурах, яке може стосуватись двох основних аспектів її функціонування: 1) всієї діяльності корпоративної структури; 2) безпосередньо системи корпоративного управління (методів, моделей, політик, рішень тощо).

В умовах сьогодення окрім традиційних контрольних механізмів, які посилюють моніторинг за діяльністю облікової служби та менеджерів і спрямовані на посилення якості звітності корпоративних структур, для підвищення ефективності функціонування системи корпоративного управління також використовується і додаткове розкриття облікової інформації. Вище наведене зумовлює необхідність проведення досліджень в даному напрямі та визначення об'єктів та напрямів додаткового розкриття облікової інформації, які усуватимуть інформаційну асиметрію та сприятимуть посиленню рівня інформаційної прозорості діяльності корпоративних структур з точки зору її стейкхолдерів.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питанням додаткового розкриття облікової інформації корпоративними структурами присвячені праці І.М. Богатої, Дж. Вельдмана, Ф. Грегора, Х.Дж. Грегори, О.М. Євстаф'євої, В.М. Ігумнова, М.В. Корягіна, Р.В. Кузіної, С.Ф. Легенчука, П. Морроу, Л.М. Пилипенка, О.В. Рожнової та ін.

Формулювання цілей статті. Основним завданням статті є обґрунтування актуальності додаткового розкриття облікової інформації корпоративними структурами, визначення його об'єктів та напрямів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Для забезпечення такого рівня додаткового розкриття облікової інформації, який би відповідав зростаючим потребам стейкхолдерів корпоративної структури, необхідним є удосконалення чинної концепції додаткового розкриття облікової інформації. На сьогодні вона не є чітко нормативно визначеною, однак чинні вимоги, що закріплюють додаткове розкриття, обмежуються примітками до річної фінансової звітності (окрім вимог щодо обов'язкового розкриття інформації підприємствами (п. 7, 10, 11) та акціонерними товариствами (п. 8), наведеної в розділі IV НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” [3]) та Звітом про управління (ст. 1) [1]. Однак, існуюча практика свідчить, що застосування двох даних видів звітності не відповідає потребам та запитам стейкхолдерів корпоративної структури та потребує удосконалення. Це підтверджується тим, що в умовах сьогодення корпоративні структури окрім двох вищенаведених інструментів використовують й інші засоби донесення інформації до внутрішніх та зовнішніх суб'єктів прийняття управлінських рішень (різні види інтегрованих звітів, звітів про соціальну відповідальність, спеціалізовані інформаційні портали та веб-ресурси тощо), що побудовані на використанні як фінансових, так і не фінансових показників.

Актуальність здійснення додаткового розкриття інформації корпоративними структурами можна розглядати з двох позицій: 1) з позиції розкриття всієї можливої інформації різних видів, яка може покращити прозорість діяльності корпоративних структур; 2) з позиції розкриття інформації, яка може бути сформована та оприлюднена за допомогою облікової системи корпоративної структури. Виходячи з предмету нашого дослідження, основну увагу ми будемо приділяти другому підходу, тобто обґрунтуванню ролі додаткового розкриття облікової інформації, що має сприяти зростанню корпоративної прозорості та в цілому покращувати ефективність функціонування системи корпоративного управління.

На сьогодні додаткове розкриття інформації про діяльність корпоративних структур вважається одним з найбільш дієвих інструментів, що забезпечує побудову системи гарного корпоративного управління. Так, за результатами проведеного у 2011 р. Конференцією ООН з торгівлі та розвитку дослідження зазначається, що процес самоперевірки та звітності можна розглядати як щось більше важливе для заохочення кращих корпоративних практик, ніж заохочення конкретних практик управління, таких як, наприклад, вимагання певної кількості незалежних директорів у складі ради [8, с. X]. Це обґрунтовується тим, що додаткове розкриття інформації про діяльність корпоративних структур одразу дозволяє полегшити процес прийняття рішень зовнішніми стейкхолдерами, зробити його більш жорстким, та зменшити затрати на залучення фінансового капіталу, що в цілому підвищує ефективність функціонування ринків капіталу через кращу візуалізацію особливостей діяльності корпоративної структури, її ризиків та перспектив генерування вартості в майбутньому. Оскільки інформація про діяльність корпоративних структур використовується внутрішніми користувачами (менеджмент, працівники, вище керівництво), місцевими громадами, органами влади та ін., тому можна констатувати, що розкриття додаткової облікової інформації є важливим для покращення розуміння особливостей діяльності та політики корпоративних структур громадськістю і їх взаємодії із суспільством. Це дозволяє потенційним інвесторам відрізнити одні корпоративні структури від інших, які не практикують належного корпоративного управління та не забезпечують адекватної взаємодії зі стейкхолдерами в частині соціальних, екологічних та етичних аспектів своєї діяльності.

Подібна позиція також наводиться в найбільш поширених і впливових системах принципів та кодексів корпоративного управління. Так, згідно з “Принципи корпоративного управління”, прийнятими організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) (2015 р.), інфраструктура корпоративного управління повинна забезпечити своєчасне та точне розкриття інформації по всіх істотних питаннях, що

стосуються корпорації, включаючи фінансовий стан, результати діяльності, власність та управління компанією [4, с. 45]. Такий підхід також реалізовано в американському “Кодекс корпоративного управління для публічних лістингових компаній”, згідно з яким компанія повинна підтримувати комплексний та економічно ефективний канал зв’язку для поширення відповідної інформації [7], а також в інших подібних кодексах та системах (“Положення про глобальні принципи корпоративного управління” [6, с. 24], “Принципи корпоративного управління” [11, с. 3]).

З іншого боку, обмежене або недостатнє розкриття інформації про діяльність корпоративних структур може створювати передумови для здійснення опортуністичної поведінки їх менеджерами, порушувати цілісність інформаційного забезпечення ринку, що в цілому призводитиме до зростання витрат на залучення додаткового капіталу корпоративною структурою та може перешкоджати ефективному функціонуванню ринку через неефективний розподіл економічних ресурсів.

Експерти ISAR [8, с. 4–6], що функціонує під егідою UNCTAD, визначили базові орієнтири розкриття інформації, необхідної для забезпечення гарного корпоративного управління, та провели аналіз їх дотримання в 25 країнах, що розвиваються, дослідивши 188 підприємств, які розкривають таку інформацію. Аналізуючи одержані результати, можна визначити, що в частині фінансової прозорості, яка напряду стосується функціонування корпоративної системи бухгалтерського обліку, всіма компаніями розкривається інформація про фінансові та операційні результати діяльності, однак найменша увага приділяється тим аспектам діяльності корпоративних структур, що пов’язані з реалізацією корпоративної облікової політики (правила та процедури управління екстраординарними операціями (59 %); критичні облікові оцінки (91 %); вплив альтернативних облікових рішень (78 %)), стосовно якої відсутні чіткі рекомендації здійснення, і яка має бути реалізована на основі застосування якісних характеристик облікової інформації. Таким чином, проведене експертами ISAR дослідження підтверджує тезу про наявність опортуністичних намірів у менеджменту корпоративних структур, які не завжди розкривають інформацію про ті аспекти реалізації облікових процедур, які були реалізовані на основі бухгалтерських професійних суджень і могли бути спрямовані на досягнення особистих інтересів, а не інтересів стейкхолдерів корпоративної структури.

Екстраполюючи існуючу практику оприлюднення облікової інформації на процес формування та розкриття додаткової не фінансової інформації щодо діяльності корпоративних структур, більш наочними стають проблеми, з якими зіштовхнуться стейкхолдери під час її використання. Основними проблемами, які пов’язані з додатковим розкриттям облікової інформації про діяльність корпоративних структур, вважаємо наступні:

- 1) збільшення кількості об’єктів / аналітичних розрізів, про які / в контексті яких має надаватись інформація;
- 2) підвищення процедурної чіткості розкриття додаткової облікової інформації;
- 3) забезпечення безперешкодного донесення додаткової облікової інформації до всіх зацікавлених стейкхолдерів корпоративної структури.

Для вирішення вище наведених проблем мають бути розроблені стандарти розкриття облікової інформації, які забезпечують одночасне розкриття фінансової та не фінансової інформації (екологічного, соціального та етичного спрямування) високої якості. А в формуванні таких стандартів важливу роль відіграють організації або інституції, які займаються їх розробкою та впровадженням. Такі суб’єкти в процесі формування нових стандартів та методологій формування та оприлюднення облікової інформації повинні враховувати інтереси всіх стейкхолдерів корпоративних структур та громадськості в цілому.

Виходячи з положень агентської теорії, іншим фактором, який впливає на вирішення проблем додаткового розкриття облікової інформації, є внутрішньокорпоративні умови, які забезпечують мінімізацію інформаційної асиметрії та можливості здійснення менеджерами опортуністичної поведінки в контексті додаткового розкриття, до яких відносяться наступні: оптимальний розмір структури ради директорів; рівень незалежності членів ради директорів; регулярність проведення зборів ради директорів. Забезпечення виконання вищенаведених умов підвищить рівень ефективності моніторингу за діяльністю менеджерів та спрямовуватиме останніх на дотримання інтересів принципалів в питаннях додаткового розкриття облікової інформації.

В той же час, незважаючи на існуючі проблеми, пов’язані з додатковим розкриттям інформації про діяльність корпоративних структур як окремими дослідниками, так і представниками різноманітних організацій наголошується його вагома роль в забезпеченні ефективності корпоративного управління, зокрема, значний акцент робиться на ролі не фінансової інформації. Введення не фінансової інформації до складу системи звітності пов’язано, передусім, з неможливістю достовірно оцінити окремі нові об’єкти облікового відображення (соціальний, екологічний та інтелектуальний капітали, стратегічні ініціативи, ризики тощо), інформація про які повинна бути надана стейкхолдерам корпоративної структури. Додаткове розкриття подібної інформації не фінансового характеру є однією з основних тенденцій розвитку корпоративної звітності в останнє десятиліття.

Існування подібної тенденції підтверджується як представниками розробників кодексів та систем принципів корпоративного управління (табл. 1), національними та міжнародними регуляторами бухгалтерського обліку, а також значною кількістю вітчизняних та зарубіжних вчених.

Таблиця 1

Об'єкти додаткового розкриття облікової інформації в кодексах та системах принципів корпоративного управління

Кодекси та системи принципів корпоративного управління	Об'єкти додаткового розкриття облікової інформації
“Принципи корпоративного управління” (ОЕСР) (2015 р.)	Інформація про політику та діяльність, вирішуючи питання ділової етики, охорони навколишнього середовища, а також соціальних питань, прав людини та інших обов'язків у сфері державної політики [4, с. 47]
“Звіт про корпоративне управління для Південної Африки (King IV)” (2016 р.)	Інформація щодо матеріального, фінансового і нематеріального капіталу, інформація про зовнішнє середовище, соціальні аспекти діяльності та корпоративне управління [13, с. 5]
“Положення про глобальні принципи корпоративного управління” (2017 р.)	Фінансова звітність, стратегічна та операційна діяльність, корпоративне управління та матеріальні екологічні та соціальні фактори [6, с. 24]

Таким чином, в кодексах та системах принципів корпоративного управління, які були опубліковані протягом останніх п'яти років, їх розробниками обґрунтовується, що з метою підвищення ефективності прийняття рішень стейкхолдерами корпоративних структур (інвестори, інституційні інвестори, позичальники, ринкові аналітики, уряд, представники засобів масової інформації, громадськість тощо), слід розкривати додаткову інформацію, яка може представляти важливість для них та допомагати досягти корпоративній структурі поставлених тактичних та стратегічних цілей. Тобто, окрім традиційних фінансових показників та інформації щодо особливостей корпоративного управління, як це на сьогодні вимагається в більшості країн для тих корпоративних структур, які є емітентами цінних паперів, як і в Україні*, необхідно також здійснювати розкриття додаткової інформації (стратегічної, екологічної, соціальної, інноваційної тощо).

Внаслідок існування такої тенденції облікова система корпоративної структури для того, щоб задовольняти зростаючі потреби стейкхолдерів в інформації, має бути удосконалена в частині додаткового розкриття інформації. Окрім удосконалення системи формування та оприлюднення фінансової звітності корпоративних структур, зокрема, в частині дотримання правил та облікових альтернатив, на думку експертів ISAR (International Standards of Accounting and Reporting) основний акцент має перекладатися на розкриття не фінансової інформації та на нарративну звітність (інформація про корпоративне управління, звітність про корпоративну соціальну відповідальність), щодо якої однією з основних задач є забезпечення порівнянності не фінансової інформації [12, с. 20]. Таке розширення об'єктів облікового спостереження соціальними та екологічними аспектами, що передбачає вихід за чинні рамки фінансової звітності, створює значну кількість проблем для працівників облікової служби корпоративних структур, однак дозволяє розкрити вплив їх діяльності як на внутрішнє, так і на зовнішнє середовище, підвищуючи рівень облікової корпоративної прозорості.

Про існування подібної тенденції також наголошують представники наукових кіл в сфері бухгалтерського обліку (І. М. Богата та О. М. Євстаф'єва, В. М. Ігумнов, М. В. Корягін, Р. В. Кузіна, С. Ф. Легенчук, Л. М. Пилипенко, О. В. Рожнова та ін.), які констатують необхідність розширення корпоративної звітності з метою забезпечення її відповідності зростаючим потребам зовнішніх стейкхолдерів, які в умовах наростаючих кліматичних змін та загострення соціально-економічних проблем (екологічна та продовольча безпека, міграція, бідність тощо) потребують більш детальної інформації про діяльність корпоративних структур, що має розкривати не лише фінансові аспекти їх функціонування, а й дотримання ними принципів сталого розвитку, визначення їх місця та ролі в окремому регіоні та в суспільстві в цілому.

Зростаючу роль інформації не фінансового характеру в сукупній інформації, що розкривається корпоративними структурами, підкреслюють також дослідники, які займаються вивченням проблематики удосконалення корпоративного управління. Так, на думку Х. Дж. Грегорі однією з основних тенденцій і подій, які, ймовірно, вплинуть на проблеми корпоративного управління та сфери, на яких зосереджується діяльність правління у 2019 році і далі, є перенесення уваги з приватного управління до екологічних, соціальних та управлінських (ESG) питань [10].

При цьому вони також наголошують на недостатній адекватності чинної моделі облікового регулювання, яка базується на використанні системи облікових стандартів, використання яких забезпечує формування фінансової звітності. Незважаючи на надважливу роль бухгалтерського обліку в формуванні загальної системи корпоративної звітності, Дж. Вельдман, Ф. Грегор та П. Морроу підкреслюють, що чинні облікові системи, побудовані на GAAP US або МСФЗ, які забезпечують формування фінансової звітності, в якій розкривається інформація зовнішнім інвесторам та кредиторам, щоб підтримати їх рішення, не забезпечує створення бази для корпоративного звітування, яка б відповідала сучасним вимогам [14, с. 62].

* У річному звіті керівництва, який оприлюднюється всіма емітентами цінних паперів згідно зі ст. 40 Закону України “Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006 № 3480-IV наявний розділ 4 звіт про корпоративне управління, в якому розкривається значний обсяг інформації про діяльність системи корпоративного управління підприємств (внутрішня практики регулювання корпоративного управління, збори акціонерів, наглядову раду, систему внутрішнього контролю, мажоритарні власники, зміна керівництва корпоративної структури тощо).

На думку авторів, чинні системи міжнародних облікових стандартів не враховують інтереси всіх стейкхолдерів корпоративних структур, орієнтовані на відповідні аудиторії та забезпечують розкриття ретроспективної інформації, яка не зовсім підходить під сучасні моделі прийняття корпоративних рішень. З позиції стейкхолдерського підходу важливу роль для створення довгострокової вартості корпоративної структури має управління соціальними та екологічними ризиками, одержання вигід з даних видів діяльності (одержання соціально відповідальних або екологічних інвестицій), для ефективного здійснення яких має бути сформоване відповідне інформаційне забезпечення.

Результатом виникнення тенденції щодо необхідності розширення рамок традиційної корпоративної звітності не фінансовими показниками є впровадження в облікову практику корпоративних структур в окремих країнах вимог щодо необхідності розкриття подібної інформації не фінансового характеру у вигляді інтегрованих звітів або окремих доповнюючих не фінансових звітів.

Першою країною в світі, хто зобов'язав всіх учасників місцевої фондової біржі подавати комплексні інтегровані звіти, які включають фінансову та не фінансову компоненту, стала Південна Африка. Зокрема, розробники “Звіту про корпоративне управління для Південної Африки (Кінг IV)” [13, с. 23–24] в його основу покладають концепцію сталого розвитку та інтегрованого мислення, яка передбачає, що при розкритті корпоративної звітності слід брати до уваги зв'язок та вплив різних факторів, що впливають на здатність корпоративних структур створювати вартість протягом всього часу. При цьому застосування концепції інтегрованого мислення передбачає розгляд корпоративної структури у нерозривному зв'язку з суспільством, врахуванні її діяльності з позиції різних видів стейкхолдерів, орієнтацію на сталий розвиток та формування інтегрованої звітності.

У 2014 році Європейським Парламентом було видано Директиву 2014/95/EU, яка вносила зміни до Директиви 2013/34/EU та встановлювала основні вимоги до суб'єктів, які повинні це здійснювати, та до порядку оприлюднення ними не фінансової інформації. Зокрема, в статті 1 Директиви 2013/34/EU зазначається, що великі підприємства, які відносяться до суб'єктів суспільного інтересу та мають середню кількість працівників більше 500, протягом фінансового року повинні складати Звіт про управління, в який включається не фінансова інформація, що є необхідною для розуміння діяльності і відображає ефективність і стан їх діяльності та стосується як мінімум екологічних, соціальних і службових питань, дотримання прав людини, боротьби з корупцією і хабарництвом [9]. Випуск даного нормативного акту став сигналом для законодавців в сфері бухгалтерського обліку для всіх країн-членів Європейського Союзу, а також для асоційованих членів, зокрема, для України, які також мають зобов'язання щодо приведення свого законодавства у відповідність до європейських вимог. Тому вже 05.10.2017 року в Законі України “Про внесення змін до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” щодо удосконалення деяких положень” було введено поняття звіту про управління – як документу, що містить фінансову та не фінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності [5], що стало прикладом поступової гармонізації національної системи обліку з Директивами 2013/34/ЄС та 2014/95 / ЄС. А в грудні 2018 року Наказом Міністерства фінансів України 07.12.2018 № 982 було затверджено Методичні рекомендації зі складання звіту про управління [2], які можуть застосовуватися підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами усіх форм власності (крім банків, бюджетних установ, мікропідприємств та малих підприємств), та які дублюють основні напрями розкриття не фінансової інформації, що визначені в змінній Директиві 2013/34/EU.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Одним із найбільш дієвих засобів забезпечення корпоративної прозорості в умовах сучасного етапу розвитку світової економіки є здійснення додаткового розкриття облікової інформації за допомогою існуючих та спеціально розроблених звітів. Особливу роль в даному процесі відіграє розкриття не фінансової інформації про діяльність корпоративних структур, що обґрунтовується неможливістю чинної системи обліку достовірно оцінити окремі нові об'єкти облікового відображення (соціальний, екологічний та інтелектуальний капітали, стратегічні ініціативи, ризики тощо), інформація про які повинна бути надана зацікавленим стейкхолдерам.

Проведений аналіз нормативних актів, що стосуються додаткового розкриття облікової інформації та оприлюднення спеціалізованих звітів, дозволив встановити, що в багатьох розвинених країнах та в Україні впроваджені вимоги щодо необхідності розкриття разом з річною фінансовою звітністю і не фінансової інформації у вигляді спеціалізованих або доповнюючих звітів, що дозволяє відобразити вплив корпоративних структур на навколишнє середовище, встановити їх роль відносно екологічних питань (відновлювальні джерела енергії, викиди парникових та вуглекислого газів, переробка відходів тощо) та соціальної відповідальності перед її працівниками (захист здоров'я працівників, покращання умов праці, боротьба з корупцією тощо), суспільством (гендерна рівність, використання ресурсів, соціальний захист тощо) та стейкхолдерами (якість корпоративного управління).

Перспективою подальших досліджень є удосконалення чинних інструментів розкриття додаткової облікової інформації на основі врахування особливостей функціонування корпоративних структур та сучасних тенденцій оприлюднення облікової інформації про важливі аспекти їх діяльності (екологічна, соціальна, інноваційна тощо), виходячи зі зростаючих потреб та інтересів стейкхолдерів.

Література

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України № 996-XIV від 16.11.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Методичні рекомендації зі складання звіту про управління : затверджено Наказом Міністерства фінансів України 07.12.2018 № 982 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18/ed20181207#n10>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
4. Принципы корпоративного управления G20/ОЭСР. – Paris : OECD Publishing, 2016. – 72 с.
5. Про внесення змін до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” щодо удосконалення деяких положень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19#n14>
6. CGN Global Governance Principles. International Corporate Governance Network. 5th ed. 2017. 36 p.
7. Code of corporate governance for publicly listed companies. SEC, 2016. 42 p.
8. Corporate Governance Disclosure in Emerging Markets. Statistical analysis of legal requirements and company practices. New York and Geneva: UNCTAD, 2011. 46 p.
9. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014, amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095>
10. Gregory H.J. Looking ahead: key trends in corporate governance. URL: <https://corpgov.law.harvard.edu/2019/01/10/looking-ahead-key-trends-in-corporate-governance/>
11. Principles of Corporate Governance. URL: <https://corpgov.law.harvard.edu/2016/09/08/principles-of-corporate-governance/>
12. Promoting Transparency in Corporate Reporting: A Quarter Century of ISAR. New York and Geneva: UNCTAD, 2009. 141 p.
13. Report on corporate governance for South Africa 2016. Institute of directors in South Africa, 2016. 120 p.
14. Veldman J., Gregor F., Morrow P. Corporate Governance for a Changing World. Report of a Global Roundtable Series. Brussels and London: Frank Bold and Cass Business School, 2016. 100 p.

References

1. Pro bukhghalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini : zakon Ukrainy № 996-XIV vid 16.11.2018 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Metodychni rekomendatsii zi skladannia zvituu pro upravlinnia : zatverdzheno Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy 07.12.2018 № 982 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18/ed20181207#n10>
3. Natsionalne polozhennia (standart) bukhghalterskoho obliku 1 “Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti” [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
4. Principy korporativnogo upravleniya G20/OESR. – Paris : OECD Publishing, 2016. – 72 s.
5. Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy “Pro bukhghalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini” shchodo udoskonalennia deiakykh polozhen [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19#n14>
6. CGN Global Governance Principles. International Corporate Governance Network. 5th ed. 2017. 36 p.
7. Code of corporate governance for publicly listed companies. SEC, 2016. 42 p.
8. Corporate Governance Disclosure in Emerging Markets. Statistical analysis of legal requirements and company practices. New York and Geneva: UNCTAD, 2011. 46 p.
9. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014, amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095>
10. Gregory H.J. Looking ahead: key trends in corporate governance. URL: <https://corpgov.law.harvard.edu/2019/01/10/looking-ahead-key-trends-in-corporate-governance/>
11. Principles of Corporate Governance. URL: <https://corpgov.law.harvard.edu/2016/09/08/principles-of-corporate-governance/>
12. Promoting Transparency in Corporate Reporting: A Quarter Century of ISAR. New York and Geneva: UNCTAD, 2009. 141 p.
13. Report on corporate governance for South Africa 2016. Institute of directors in South Africa, 2016. 120 p.
14. Veldman J., Gregor F., Morrow P. Corporate Governance for a Changing World. Report of a Global Roundtable Series. Brussels and London: Frank Bold and Cass Business School, 2016. 100 p.

Рецензія /Peer review: 27.02.2020

Надрукована /Printed : 11.03.2020
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 338:005.21

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-27

ШАТІЛОВА О. В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

КРИЗОВІ ЯВИЩА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена дослідженню кризових явищ в діяльності організації. Розглянуто сутність антикризового управління організацією, яке спрямоване на недопущення появи та запобігання потенційних кризових явищ, а також є підґрунтям забезпечення інноваційного розвитку організації, що в сучасних умовах глобалізації і інтернаціоналізації бізнесу при посиленні конкуренції у комбінації зі скороченням тривалості життєвих циклів продукції, попиту, технологій та конкурентних переваг стає ключовим чинником успіху, якщо не єдиним засобом виживання організації. Досліджено кризові явища в діяльності організації, які є специфічним об'єктом впливу антикризового управління. Описано роль і місце кризових явищ в діяльності організації, їх характеристики, наслідки та механізм розвитку. Автором досліджено основні різновиди кризових явищ в організації, досить широкого спектру, різних механізмів формування та рівнів прояву. Описано сутність локальної та системної криз організації. Запропоновано узагальнений перелік загальних та специфічних симптомів прояву локальних криз в організації, а також перелік типових причин їх виникнення зовнішнього і внутрішнього характеру.

Ключові слова: криза, локальна криза, системна криза, симптоми кризи, причини кризи, антикризове управління.

SHATILOVA O.

State Higher Educational Institution Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

EFFECTIVE PUBLISHING: MANAGEMENT AND ORGANIZATION FEATURES

The article is devoted to the study of crisis phenomena in the organization. The essence of the organization anti-crisis management is considered. Modern anti-crisis management is aimed at preventing of potential crisis phenomena. As well, anti-crisis management is the basis for providing organization innovative development, which in the current conditions of globalization and internationalization of business while increasing competition in combination with reducing the life cycle of products, demand and technology competitive advantage becomes a key success factor, if not the sole means of survival of the organization. Crisis phenomena in the activity of the organization, which are a specific object of influence of anti-crisis management, are investigated. The role and place of crisis phenomena in the organization activity, their characteristics, consequences and mechanism of development are described. The author investigates the main types of crisis phenomena in the organization, a rather wide range, and different mechanisms of its formation and levels of disclosure. The essence of local and systemic crises of the organization is described. A generalized list of general and specific symptoms of local crises in an organization is offered, as well as a list of common causes of their external and internal occurrence. It is established that symptom identification is a primary step in the study of the organization crisis phenomena, as it can be the key to successful and timely response - the development and implementation of a set of appropriate anti-crisis measures. Identification of the causes is a key task of crisis management, since the complex of anti-crisis measures should not be aimed at eliminating the symptoms of crisis phenomena, but rather to combat the causes of their emergence.

Key words: crisis, local crisis, systemic crisis, symptoms of crisis, causes of crisis, anti-crisis management.

В умовах нестабільності та мінливості ринкового середовища дуже важливим для кожного суб'єкта господарювання є своєчасне реагування на зміни у зовнішньому середовищі та швидке пристосування до них. Необхідність реалізації антикризового управління, зокрема, в Україні, пояснюється тим фактом, що більшість організацій або вже перебувають у стані кризи, або знаходяться у передкризовому стані, а багато компаній просто не змогли вижити на національному ринку в умовах посилення кризових явищ. Відповідно до цього, питання забезпечення впровадження принципів антикризового управління та розробки відповідних стратегій, спрямованих на подолання існуючих та упередження потенційних кризових явищ задля ефективної адаптації підприємства до умов функціонування цільового ринку, набуває високої актуальності.

На сьогоднішній день під впливом мінливості і невизначеності економічного, фінансового та політичного зовнішнього середовища, більшість вітчизняних організацій постійно стикаються із появою кризових явищ. Кризові явища постійно частішають, а їх наслідки набувають все більших масштабів. Отже, кризи є вагомим фактором впливу, що потребує від організації пристосування до тих умов, що створюються факторами зовнішнього середовища і, відповідно до цього, зміни внутрішніх керованих факторів, які у сукупності повинні визначати характер антикризової діяльності організації.

Більшість вітчизняних організацій починали свою діяльність в умовах кризового стану економіки України. Тому окремі керівники та власники пов'язують кризові явища тільки із впливом кризоутворюючих чинників зовнішнього середовища, не дуже опікуючись виявом подібних чинників всередині організації. Переважає фаталізм по відношенню до криз: вони сприймаються як деякі явища, на які не можна ефективно впливати, тим більше запобігати їх руйнівному впливу на діяльність організації. Така позиція призводить до пасивного очікування такої ідеальної ситуації, що дозволила б досягти безкризового розвитку організації, не застосовуючи додаткових зусиль. Інші сприймають кризи як випадковість, визнання їх як приниження підприємницьких талантів. Такі точки зору хибні, оскільки перешкоджають активній поведінці в умовах формування та розвитку кризових явищ та зрештою керованому розвитку організації.

Не існує бізнесу без проблем. Разом з тим, коли проблеми вчасно не діагностуються, не здійснюється активна діяльність щодо їх розв'язання, проблеми мають тенденцію до поглиблення та переростання у кризові явища різної глибини і складності. При цьому ефективність управління організацією напряму пов'язана з питанням розподілу і ранжування проблем за ступенем їх значущості, складності і керованості.

Враховуючи все вище зазначене, в процесі розвитку теорії та практики управління організацією виокремилася особлива сфера менеджменту – антикризове управління, що має специфічний об'єкт впливу – кризові явища досить широкого спектру, різних механізмів формування та рівнів прояву. Антикризове управління організацією у країнах з розвинутою ринковою економікою є невід'ємним елементом єдиної системи управління і являє собою комплекс заходів, спрямованих не лише на вихід організації з кризи, але й на запобігання появи такої ситуації. Процес антикризового управління в таких організаціях проводиться постійно: починаючи з моменту створення організації та протягом усіх наступних фаз її життєвого циклу.

Традиційно, антикризове управління розглядається як спосіб подолання наявного кризового стану організації. Дослідження проблематики антикризового управління організацією, присвячені розробці його концепції, категоріального апарату, сутності, механізмів та технологій, інструментарію аналізу, прогнозування та подолання кризових явищ різного типу, представлені у роботах таких вчених: Балашов А.П. [1], Біловол Р.І. [2], Спіфанова І.Ю., Войнаренко М.П. [3], Коваленко О.В. [4], Лігоненко Л.О., Тарасюк М.В., Хіленко О.О. [5], Ситник Л.С. [6], Терещенко О.О. [7], Уткин Э.А. [8], Чернишов В.В. [9] та ін. Дані розробки можна ефективно використовувати як комплексні рекомендації щодо методів виходу з кризового стану та зміцнення фінансового стану організації.

Разом з тим, однією з позитивних підвалин антикризового управління є також твердження про позитивний вплив певних криз на діяльність організації. Треба ретельно досліджувати природу наявних та потенційних кризових явищ в організації та навколо неї, щоб виокремити ті з них, що відіграють роль рушійних сил її розвитку на новій основі. Відповідно до цього, у процесі розвитку теорії і практики антикризового управління відбулася зміна акцентів у розумінні сутності даного типу управління. На сьогоднішній день, під антикризовим управлінням розуміють не лише складову загальної системи менеджменту підприємства, спрямовану на подолання існуючих кризових явищ за рахунок реалізації комплексу оперативних, тактичних і стратегічних заходів антикризового характеру. Необхідність забезпечення стабільного економічного розвитку в умовах мінливого ринкового середовища висуває на перший план проблему пошуку нових дієвих механізмів управління організацією. Відповідно до цього, акцент останніх досліджень у сфері антикризового управління робиться на необхідності зміни системи управління організацією відповідно до зміни її зовнішнього середовища функціонування, що сприятиме забезпеченню сталого розвитку та попередженню кризових явищ за рахунок розвитку адаптивних здібностей організації.

Ключову роль в антикризовому управлінні відіграє дослідження кризових явищ в організації, їх сутності, видів, симптомів прояву і механізмів формування. Відповідно до цього, метою даної статті є дослідження сутності і різновидів кризових явищ в діяльності організації.

У широкому розумінні, криза є загальною універсальною фазою будь-якого економічного циклу, яка характеризується порушенням рівноваги. У вузькому розумінні (з позиції управління організацією) під поняттям «криза» розуміється гостре ускладнення в діяльності організації, її тяжке становище.

Серед основних характеристик кризових явищ в організації слід виділити наступні: ефект несподіванки їх появи, дефіцит часу на реагування, а також наявність потенційної загрози функціонуванню та/або розвитку організації. При цьому, у своєму розвитку кризові явища проходять наступні етапи: поява локальної кризи (криза в окремій функціональній сфері діяльності організації), системна криза (криза організації в цілому, яка формується із сукупності локальних криз), кризовий стан організації, який супроводжується ліквідацією організації (див. рис. 1). Основними різновидами локальних криз є: криза збуту, фінансова криза, криза постачання, виробнича криза, криза персоналу та управлінська криза. Слід зазначити, що наявність однієї або декількох локальних криз, а у деяких випадках і навіть системної кризи організації відноситься до керованого стану, тобто такого, коли за рахунок своєчасної реалізації комплексу антикризових заходів ще можна відновити нормальне функціонування організації. Якщо ж антикризові заходи не реалізовувати (або реалізовувати невчасно із значною втратою ресурсу часу), то процес стає некерованим – поява будь-якої локальної кризи може стати причиною формування іншої локальної кризи, що у підсумку призведе до формування кризи системи (системної кризи організації) і, навіть, ліквідації організації. Загалом, наслідками появи кризових явищ можуть бути погіршення результатів діяльності організації, поява конфліктів в організації, втрата репутації на ринку та, у гіршому випадку, навіть ліквідація організації.

Відповідно до вище зазначеного, метою антикризового управління є забезпечення стійкого функціонування і розвитку організації за рахунок своєчасного реагування на наявні та потенційні кризові явища за рахунок відслідковування зміни факторів зовнішнього і внутрішнього середовища організації через використання системи управлінських заходів з виявлення симптомів кризи, причин її виникнення та розроблення комплексу антикризових заходів.



Рис. 1. Розвиток кризових явищ в організації

Джерело: розроблено автором

Під симптомами кризи слід розуміти індикатори кризових явищ – зміни у «кризових точках» діяльності організації, які характеризуються відхиленням від нормативних значень та/або тенденцією до погіршення. Можна виділити загальні та специфічні симптоми кризових явищ в діяльності організації (табл. 1). Загальні симптоми є індикаторами наявності кризового явища в діяльності організації; специфічні – допомагають ідентифікувати конкретний різновид локальної кризи (в якій конкретно функціональній сфері діяльності організації відбулося розбалансування).

Таблиця 1

Симптоми кризових явищ в діяльності організації

<i>Загальні симптоми кризових явищ</i>	
– зниження прибутковості організації; – зменшення обігових коштів; – збільшення собівартості продукції; – зниження продуктивності праці; – зростання «точки безбитковості»; – зменшення асортименту; – зниження якості продукції	
<i>Специфічні симптоми кризових явищ</i>	
Криза збуту	– зменшення обсягів реалізації продукції; – збільшення товарних запасів; – зниження рентабельності продукції; – зниження оборотності товарних запасів; – збільшення кількості рекламаций; – втрата клієнтів
Фінансова криза	– негативні зміни у структурі балансу; – зниження показників ліквідності; – зниження показників рентабельності; – зниження показників фінансової стійкості; – зниження показників ділової активності
Криза постачання	– порушення графіка поставок матеріальних ресурсів; – зниження рівня постачання критичних для організації матеріальних ресурсів, без яких неможливий процес виробництва; – відсутність матеріальних ресурсів відповідної кількості і якості; – зменшення нормативного розміру страхових запасів матеріальних ресурсів
Виробнича криза	– зменшення обсягів виробництва; – збільшення браку продукції; – збільшення тривалості виробничого циклу; – зростання виробничих витрат (зокрема на ремонт обладнання); – зниження показників технічного і технологічного рівнів виробництва; – зниження показників ефективності використання виробничих ресурсів
Криза персоналу	– конфлікти; – погіршення трудової дисципліни; – неявки на роботу, страйки; – плинність кадрів; – збільшення трудомісткості праці; – ігнорування вказівок керівництва
Управлінська криза	– невиконання планів, договорів, контрактів та внутрішніх нормативних документів; – збої комунікаційних процесів⁴ – відсутність або уповільнення отримання необхідної для прийняття управлінських рішень інформації; – погіршення організаційної культури

Джерело: розроблено автором

Причинами кризових явищ організації є взаємодія об'єктивних і суб'єктивних факторів, які негативно впливають на діяльність організації, завдають шкоди окремим її елементам або системі в цілому. Слід розрізняти зовнішні та внутрішні кризоутворюючі чинники, узагальнений перелік яких наведено у табл. 2.

Зовнішні кризоутворюючі чинники носять об'єктивний характер. До них відносяться зміни фаз життєвих циклів продукції, яку випускає організація, попиту на цю продукцію, використовуваних організацією технологій, зміни у параметрах та чинниках макрооточення і цільових ринків організації, зміни законодавства. Здебільшого організація не має впливу на ці чинники, але має їх досліджувати, відслідковувати та прогнозувати. Внутрішні кризоутворюючі чинники відносяться до суб'єктивних і, у більшості випадків, є наслідком прорахунків в управлінні організацією.

Таблиця 2

Причини кризових явищ в діяльності організації

Вид локальної кризи	Зовнішні причини	Внутрішні причини
Криза збуту	– зміна стадій ЖЦ продукції і попиту; – розвиток макрооточення⁴ – розвиток ринку збуту продукції; – відсутність інформації про споживачів, їхнє ставлення до продукції організації; – зниження платоспроможного попиту; – зміни законодавства	– низька якість управління⁴ – недоліки в управлінні персоналом; – низька конкурентоспроможність продукції; – цінова та асортиментна політика організації; – відсутність та/або неефективність стратегії збуту продукції; – прорахунки у виборі каналів та інструментів збуту продукції
Фінансова криза	– зміна стадій ЖЦ продукції, технології і попиту; – розвиток макрооточення; – розвиток фінансового і валютного ринків; – розвиток ринку збуту продукції; – розвиток ресурсного ринку; – зміни фінансового законодавства	– низька якість менеджменту; – недоліки в управлінні персоналом; – зростання заборгованості (кредиторської і дебіторської); – зростання витрат; – зниження доходів; – відсутність та/або неефективність фінансової стратегії; – недоліки у постачанні матеріальних ресурсів, виробництві і збуті продукції
Криза постачання	– зміна стадій ЖЦ продукції (МР); – розвиток макрооточення; – розвиток ринків матеріальних ресурсів; – відсутність інформації про постачальників матеріальних ресурсів; – відсутність ресурсів-замінників; – дефіцитність матеріальних ресурсів; – збільшення цін на матеріальні ресурси та їх доставку; – зміни законодавства	– прорахунки у системі управління запасами; – недоліки в управлінні персоналом; – незнання ринків матеріальних ресурсів; – неможливість використання ресурсів-замінників; – невиконання умов договорів; – відсутність картотеки постачальників; – перевитрати матеріальних ресурсів; – відсутність та/або неефективність ресурсної стратегії
Виробнича криза	– зміна стадій ЖЦ продукції, технології і попиту; – розвиток макрооточення; – розвиток ринку збуту продукції; – розвиток ресурсного ринку; – зміни вимог до рівня якості продукції з боку споживачів; – науково-технічний прогрес; – зміни вимог до сертифікації продукції	– низька якість менеджменту; – недоліки в управлінні персоналом; – відсутність інновацій; – застарілі структура, методи та форми організації виробництва, технічна база, технологічні процеси; – відсутність та/або неефективність виробничої стратегії; – недоліки у постачанні матеріальних ресурсів
Криза персоналу	– зміна стадій ЖЦ продукції, технології і попиту; – розвиток макрооточення; – розвиток ринку праці; – науково-технічний прогрес; – зміни кваліфікаційних характеристик професій працівників	– низька якість менеджменту; – недоліки в чисельності і структурі персоналу; – низький рівень кваліфікації персоналу; – відсутність або недостатність мотивації; – відсутність та/або неефективність стратегії розвитку персоналу; – організаційна культура; – кризові явища в організації
Управлінська криза	– зміна стадій ЖЦ продукції, технології і попиту; – розвиток макрооточення; – розвиток ринку функціонування організації; – науково-технічний прогрес; – зміни законодавства	– невідповідність виду ОСУ специфіці діяльності організації; – невідповідність розвитку окремих підсистем організації; – невідповідність чисельності і структури персоналу ОСУ; – дисбаланс прав, обов'язків та відповідальності в окремих ланках ОСУ; – недосконалість внутрішніх нормативних документів

Джерело: розроблено автором

Ідентифікація симптомів є першочерговим кроком у дослідженні кризових явищ організації, оскільки може стати запорукою успішного і вчасного реагування – розроблення і реалізації комплексу відповідних антикризових заходів. Ідентифікація ж причин є ключовим завданням антикризового управління, оскільки комплекс антикризових заходів має бути спрямований не на ліквідацію симптомів кризових явищ, а саме на боротьбу з причинами їх появи.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження, можна зробити висновок, що сучасне антикризове управління має, в першу чергу, бути спрямоване на недопущення появи та запобігання потенційних кризових явищ (мати предикативний характер), а також бути підґрунтям забезпечення інноваційного розвитку організації. Реалізація такого типу антикризового управління передбачає здійснення постійного моніторингу поточного стану діяльності організації. Слід також зазначити, що завчасна діагностика дозволяє виявляти ознаки кризи на ранніх стадіях і забезпечує обґрунтований вибір та використання дієвих внутрішніх механізмів стабілізації діяльності організації; а також впровадження

комплексу заходів щодо вдосконалення управління нею на інноваційній основі. В сучасних умовах глобалізації і інтернаціоналізації бізнесу при посиленні конкуренції, що супроводжується скороченням тривалості життєвих циклів продукції, попиту, технологій та конкурентних переваг, інноваційність стає ключовим чинником успіху, якщо не єдиним засобом виживання організації.

Література

1. Балашов А.П. Антикризисное управление / Балашов А.П. – Новосибирск, 2010. – 346 с.
2. Біловол Р.І. Методологічні підходи до розробки концепції антикризового управління підприємством / Р.І. Біловол // Регіональні перспективи. – 2003. – № 7-8 (32-33). – С. 60–63.
3. Єпіфанова І.Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : монографія. / Єпіфанова І.Ю., Войнаренко М.П. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.
4. Коваленко О.В. Деякі аспекти сучасного антикризового управління промисловими підприємствами / О.В. Коваленко // Економіка і управління. – 2013. – № 4. – С. 41–46.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / Лігоненко Л.О., Тарасюк М.В., Хіленко О.О. – К. : КНТЕУ, 2005. – 377 с.
6. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Ситник Л.С. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.
7. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : навч. посіб. / Терещенко О.О. – К. : КНЕУ, 2004. – 560 с.
8. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Уткин Э.А. – М. : Ассоциация авторов и издателей «Тандем», изд-во «Экмос», 1997. – 400 с.
9. Чернишов В.В. Сучасне розуміння поняття антикризового управління / В.В. Чернишов // Економіка розвитку. – 2011. – № 1. – С. 21–24.

References

1. Balashov A.P. Antikrizisnoe upravlenie / Balashov A.P. – Novosibirsk, 2010. – 346 s.
2. Bilovol R.I. Metodologichni pidkhody do rozrobky kontseptsii antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom / R.I. Bilovol // Rehionalni perspektivy. – 2003. – № 7-8 (32-33). – S. 60–63.
3. Iepifanova I.Iu. Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu promyslovyykh pidpriemstv : monohrafiia. / Yepifanova I.Iu., Voinarenko M.P. – Vinnytsia : VNTU, 2011. – 188 s.
4. Kovalenko O.V. Deiaki aspekty suchasnoho antykrizovoho upravlinnia promyslovymy pidpriemstvamy / O.V. Kovalenko // Ekonomika i upravlenie. – 2013. – № 4. – S. 41–46.
5. Lihonenko L.O. Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom : navch. posib. / Lihonenko L.O., Tarasiuk M.V., Khilenko O.O. – K. : KNTEU, 2005. – 377 s.
6. Sytnyk L.S. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom / Sytnyk L.S. – Donetsk : IEP NAN Ukrainy, 2000. – 504 s.
7. Tereshchenko O.O. Antykrizove finansove upravlinnia na pidpriemstvi : navch. posib. / Tereshchenko O.O. – K. : KNEU, 2004. – 560 s.
8. Utkin E.A. Antikrizisnoe upravlenie / Utkin E.A. – M. : Associaciya avtorov i izdatelej «Tandem», izd-vo «Ekmos», 1997. – 400 s.
9. Chernyshov V.V. Suchasne rozuminnia poniattia antykrizovoho upravlinnia / V.V. Chernyshov // Ekonomika rozvytku. – 2011. – № 1. – S. 21–24.

Рецензія/Peer review : 26.12.2019

Надрукована/Printed : 11.03.2020
Рецензент: д. е. н., проф. Сагайдак М. П.

УДК 330.341.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-28

ШУШКОВА Ю. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРОБЛЕМНИХ АСПЕКТІВ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Охарактеризовані показники інноваційної діяльності у промисловості України, впровадження інновацій промисловими підприємствами, структурних характеристик розвитку інноваційної діяльності за галузями вітчизняної промисловості. Надано характеристику показників витрат промислових підприємств на інноваційно-технологічну діяльність. Представлено результати аналізування ресурсозабезпеченості інноваційно-технологічної діяльності в промисловості України у руслі його позитивних та негативних аспектів за складовими: передумови, обсяги, ефективність. Зроблено висновки, що органам державного управління в Україні потрібно реалізувати більш активну політику, орієнтовану на підвищення рівня мотивації економічних агентів до здійснення інноваційно-технологічної діяльності та впровадження її результатів у господарську практику.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційно-технологічний розвиток, промисловість, реальний сектор економіки, державне регулювання.

SHUSHKOVA Yu.

Ivan Franko National University of Lviv

IDENTIFICATION OF PROBLEMATIC ASPECTS OF INNOVATION ACTIVITY INTENSIFICATION IN UKRAINIAN INDUSTRY

The article highlights the essential characteristics of the concepts of technological modernization, re-industrialization and economic growth. The purpose of the article is to identify problematic aspects of intensification of innovation activity in Ukrainian industry. It is shown that the basic mechanisms and instruments of the state policy of ensuring technological modernization of the economy are distinguished. The interpretation of the cost function of the state for imitation of products and technologies of innovative leader is shown. Some of the determinants of the determinants of technological change and economic growth by such determinants as the level of education of the population, corruption, the level of democracy, internal crediting, pressure from the state on financial markets, the state of infrastructure development, the level of health, political instability, trade policy indices are summarized. Indices of innovative activity in industry of Ukraine, introduction of innovations by industrial enterprises, structural characteristics of development of innovation activity by industries of domestic industry were characterized. Characteristics of expenditures of industrial enterprises on innovation and technological activity are given. Volumes and dynamics of innovative products implementation in the Ukrainian economy are evaluated. The structure of innovation active enterprises in the sectors of entrepreneurship – small, medium, and large, is characterized. The results of analyzing the resource provision of innovative-technological activity in Ukraine in the mainstream of its positive and negative aspects by components: background, volumes and efficiency are presented. Conclusions have been made that the bodies of State administration in Ukraine need to realize a more active policy focused on increasing the level of motivation of economic agents to implementation of innovation and technological activities and implementation of its results in Economic practice, improvement of personnel and financial support of enterprises and organizations that perform scientific and research work, strengthening their cooperation with the enterprises of basic types of economic activity. Scientific novelty of the research is a new approach to analyze the resource provision of innovation and technological activity in Ukraine, the peculiarity of which is to compile the matrix: (1) the positive aspects and disadvantages of resource provision; (2) Preconditions, volumes and efficiency of resource provision of innovation and technological activity.

Keywords: innovative activity, innovation and technological development, industry, real sector of economy, state regulation.

Постановка задачі. Активізація інноваційної діяльності та забезпечення її високої ефективності слугує важливим завданням державної політики кожної країни, оскільки від цього залежить інноваційно-технологічна конкурентоспроможність національного господарства, а, відтак, – здатність виробничого сектора продукувати та збувати товари на внутрішньому і зовнішньому ринках збуту. Це прямий шлях до забезпечення зайнятості, збільшення обсягів ВВП, залучення інвестицій і т. ін. Особливо важливою є інноваційна активність у промисловості – базовому виді економічної діяльності реального сектора економіки. Натомість, в Україні намітилися негативні тенденції інноваційного розвитку вітчизняної промисловості. Це малі частки інноваційно активних промислових підприємств, промислових підприємств, що впроваджували інновації, реалізованої інноваційної продукції, скорочення кількості переданих нових технологій (технічних досягнень) в середині країни та за кордоном, підприємств, які придбавали нові технології, у т. ч. за кордоном. Ці тенденції не сприяють технологічній модернізації економіки України та потребують свого усунення. Однак, для удосконалення державної політики потрібно чітко ідентифікувати проблемні аспекти активізації інноваційної діяльності у вітчизняній промисловості.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання узагальнення теоретико-методичних основ державної політики реіндустріалізації економіки досліджуються у працях таких науковців, як Т. Васильців, Р. Лупак, Т. Штець [1], С. Войтко [2], С. Касьянов [3], А. Кушнерук [4], В. Вишневський [5], Л. Піддубна [6], Ю. Кіндзерський [7], Я. Ромуsik [8], П. Кузнец [9] та ін. Водночас, результати досліджень цих науковців у

недостатній мірі розкривають світовий досвід державного регулювання і забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки.

Виділення невирішених частин. Складність процесу інноваційно-технологічної модернізації економіки, зокрема в реальному секторі та безпосередньо в промисловості, потребує подальших більш глибоких досліджень ідентифікації проблем задля вироблення більш ефективних управлінських рішень з активізації інноваційно-технологічного розвитку у базових галузях вітчизняної економіки.

Формулювання цілей. Метою статті є ідентифікація проблемних аспектів активізації інноваційної діяльності в промисловості України.

Виклад основного матеріалу. Попри визнання практично на всіх рівнях управління та на всіх етапах соціально-економічного поступу країни необхідності та важливості розвитку інноваційної діяльності, її прямого впливу на зміцнення конкурентоспроможності продукції, вітчизняних промислових підприємств та національної економіки загалом належних і достатніх позитивних зрушень у цій сфері в Україні так і не відбулося, що негативно, оскільки активна і ефективна інноваційна діяльність є базисом подальшої технологічної модернізації в контексті реіндустріалізації економіки країни.

Так, частка інноваційно активних вітчизняних промислових підприємств у 2018 р. становила 16,4 % та до 2016 р. показник знизився на 2,5 в. п. Фактично, 2016 р. став піковим відносно частки підприємств, які брали участь в інноваційній діяльності, і позитивно, що попри кризу 2005–2006 рр., коли частка інноваційно активних підприємств знизилася до 11,2 %, з 2017 р. по 2016 р. загальна тенденція до зміни цього показника була висхідною. Але звернімо увагу на інше: у 2016 р. було приблизно повторено рівень інноваційної активності в економіці 2000-х років (18,0 %), а у 2017–2018 рр. інноваційна активність знизилася [13, с. 65].

Практично ідентична тенденція спостерігалася й за показником частки промислових підприємств, які впроваджували інновації, проте якісна відмінність полягає в тому, що у 2018 р. частка підприємств, які впроваджували інновації (15,6 %) перевищувала значення цього показника у 2000-х роках (близько 11 %). Інший позитивний аспект полягає у незначному розриві між частками підприємств, які були інноваційно активні та які впроваджували інновації. Саме у 2018 р. відхилення було найменшим за увесь період 2000–2018 рр. – 0,8 в. п., що є свідченням того, що практично всі з інноваційно активних підприємств не лише їх створювали, чи залучали, але й безпосередньо впроваджували [13, с. 65].

З іншої сторони, потрібно констатувати істотну кризу результативності інноваційної діяльності в Україні, коли з року в рік частка реалізованої інноваційної продукції в економіці скорочується. Якщо у 2005–2007 рр. цей показник становив 6,5–6,7 %, то до 2018 р. знизився до рівня 0,8 %. Низькі значення цього показника є яскравим свідченням не зорієнтованості що бізнесу, що споживачів на інноваційні продукти. Це пригнічує процеси технологічної модернізації національного господарства [13, с. 82].

Зазвичай, відносні показники краще характеризують міру входження ситуації в проблемну зону. Але відносно інноваційної діяльності в Україні навіть в стані та динаміці кількісних характеристик чітко простежуються яскраво виражені недоліки. Так, починаючи з 2012 р., кількість інноваційно активних промислових підприємств лише зменшувалася. У 2012 р. таких налічувалося 1758 од., тоді як у 2018 р. – лише 777 (спад склав 55,8 %). Скорочення кількості інноваційно активних промислових підприємств відбулося за всіма напрямками інноваційної діяльності: придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (на 61,9 % за 2010–2018 рр.), придбання зовнішніх знань (60,0 %), здійснення зовнішніх науково-дослідних робіт (46,8 %) [13, с. 65].

У зазначеній ситуації скорочується й частка витрат підприємств на інноваційну діяльність. Так, попри незначне нарощування обсягу витрат на інноваційну діяльність, у 2018 р. частка витрат вітчизняних підприємств на інноваційну діяльність склала лише 0,4 % від загального обсягу виручки від реалізації інноваційної продукції, а за 2010–2018 рр. цей показник лише у 2011 р. перевищував 1 % [13, с. 68].

До негативного віднесемо не лише невисоку частку, але й різкий спад чисельності підприємств, які впроваджували інновації. Переломним у цьому відношенні стали 2014–2015 рр., коли кількість таких підприємств зменшилася з 1312 од. до 723 од. (на 589 од., або на 44,9 %) [13, с. 65].

Але парадоксально, що саме після різкого скорочення кількості підприємств, які впроваджували інновації, зросла кількість проваджених у виробництво нових технологічних процесів. Зокрема, у 2016 р. таких було впроваджено 3489 од., тоді як у 2015 р. – 1217, тобто на 2272 од., або у 2,9 разу більше. Позаяк, 2016 р. став, скоріше, винятком, адже вже у 2017–2018 рр. кількість впроваджених у виробництво нових технологічних процесів знову скоротилася спочатку до 1831, а далі до 2002 од., що було лише на 10,7 % більше, ніж у 2005 р.

Схожі тенденції характерні й для показника кількості впроваджених нових видів інноваційної продукції. Попри підйоми та спади в цілому за 2006–2016 рр. відбувалося поступове підвищення показника (за весь цей період на 71,9 %), але у 2017 р. його значення стрімко зменшилося (з 4139 од. до 2387 од.). У 2018 р. показник підвищився до 3843 од. Таким чином, складно стверджувати про стабільність впровадження вітчизняними інноваційно активними підприємствами нових видів інноваційної продукції, що не сприяє позитивним передумовам відносно забезпечення технологічної модернізації національної економіки.

Нестабільність та недостатня активність підприємств щодо забезпечення їх інноваційно-технологічної модернізації підтверджується невисокою часткою інноваційно активних підприємств

промисловості – 16,4 % у 2018 р. (табл. 1). Більше того, цей показник за 2013–2018 рр. скоротився на 0,41 в. п.

Таблиця 1

Частки інноваційно активних підприємств за галузями промисловості України у 2013–2018 рр.
(складено автором за [13,с.67])

Галузі промисловості	Рік						+/-, в.п.	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018/ 2013	2018/ 2017
Промисловість	16,83	16,07	16,07	17,29	16,15	16,42	-0,41	0,27
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	6,54	7,73	7,73	9,01	10,13	4,74	-1,8	-5,39
Переробна промисловість	18,50	17,26	17,26	19,47	18,04	19,35	0,85	1,31
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	18,44	16,78	16,78	18,09	17,80	19,75	1,31	1,95
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	11,70	13,18	13,18	13,16	8,67	100,0 0	88,3	91,33
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	13,80	12,14	12,14	12,12	14,02	11,49	-2,31	-2,53
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	28,38	24,36	24,36	26,99	25,00	24,84	-3,54	-0,16
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	14,42	12,98	12,98	12,83	10,83	11,66	-2,76	0,83
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування	16,71	17,27	17,27	17,52	18,85	18,06	1,35	-0,79
Виробництво електричного устаткування	28,47	23,19	23,19	28,24	25,16	29,68	1,21	4,52
Виробництво машин і устаткування	24,46	25,20	25,20	26,20	22,62	26,88	2,42	4,26
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	35,22	29,61	29,61	36,97	30,18	31,14	-4,08	0,96
Виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування	13,67	14,40	14,40	14,08	13,08	14,84	1,17	1,76
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	12,60	14,12	14,12	10,54	8,86	5,42	-7,18	-3,44
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	7,73	7,91	7,91	5,48	7,25	3,27	-4,46	-3,98

Головним чином скорочення частки інноваційно активних промислових підприємств України відбулося за рахунок підприємств постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, а також у дещо меншій мірі – водопостачання, каналізації, поводження з відходами та добувної промисловості, розроблення кар'єрів. За зазначеними галузями частки інноваційно активних підприємств скоротилися за 2013–2018 рр. на 7,2, 4,54 та 1,8 в. п. відповідно, тоді як у галузі переробної промисловості показник зріс на 0,9 в. п.

Зауважимо, що в контексті передумов відносно технологічної модернізації (як чинника технологічної конкурентоспроможності національного господарства) економіки України ключове значення має інноваційна активність безпосередньо у галузях переробної промисловості. Відтак, позитивно, що за 2013–2018 рр. зросла частка інноваційно активних промислових підприємств у текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (на 88,3 в. п.). Збільшилася (хоча не істотно) й частка інноваційно активних підприємств у виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, виробництві електричного устаткування, а також машин і устаткування, меблів, іншої продукції, ремонті та монтажу машин і устаткування.

Але, при цьому, недоліком є скорочення частки інноваційно активних промислових підприємств у виробництві хімічних речовин і хімічної продукції (на 3,5 в. п. у 2018 р. до 2013 р.), виробництві гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (на 2,8 в. п.), виготовленні виробів з деревини, виробництві паперу та поліграфічній діяльності (на 2,3 в. п.), виробництві автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів, інших транспортних засобів (на 4,1 в. п.). Зазначені структурні зміни в інноваційній активності вітчизняних промислових підприємств слід уважати негативними.

Передусім проявом цього стало зниження частки інноваційної продукції в загальних обсягах реалізованої продукції. Якщо у 2013 р. у промисловості показник становив 3,3 %, що було значно менше, ніж в економічно та технологічно розвинених економіках, то у 2018 р. показник критично знизився до 0,8 % (табл. 2).

До позитивного (попри тенденцію до пониження) можна віднести хіба те, що в галузі переробної промисловості (де рівень доданої вартості вищий) частка реалізованої інноваційної продукції була вищою – 4,9 % у 2013 р. та 1,3 % у 2018 р. Серед галузей переробної промисловості у 2018 р. найвищими були частки реалізованої інноваційної продукції у виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (5,8 %), виробництві автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів (5,2 %), виробництві електричного устаткування (3,3 %), виробництві машин і устаткування (2,6 %), виробництві основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (2,4 %).

Попри те у більшості з цих галузей (за винятком виробництва машин і устаткування) за 2013–2018 рр. скоротилася частка реалізованої інноваційної продукції, що була новою для ринку, та все ще низькою залишається частка реалізованої інноваційної продукції у таких галузях вітчизняної промисловості (що

мають потенціал конкурентоспроможності не лише на внутрішньому, але й на зовнішньому ринках), як виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, текстильне виробництво, виробництво одягу, виготовлення виробів з деревини, виробництво хімічної продукції, виробництво гумових і пластмасових виробів.

Таблиця 2

Частки реалізованої інноваційної продукції підприємств за галузями промисловості України у 2013 та 2018 рр. (складено автором за [13, с.82]), %

Галузі промисловості	Рік						+/- 2018/2013, в.п.		
	2013			2018			Від загального обсягу реалізації	Нова для ринку	Нова для підприємства
	Від загального обсягу реалізації	В структурі реалізації інноваційної продукції		Від загального обсягу реалізації	В структурі реалізації інноваційної продукції				
		Нова для ринку	Нова для підприємства		Нова для ринку	Нова для підприємства			
Промисловість	3,3	34,5	65,5	0,8	31,6	68,4	-2,5	-2,9	+2,9
Добувна промисловості і розроблення кар'єрів	0,4	...	...	0,1	...	...	-0,3	-	-
Переробна промисловість	4,9	34,7	65,3	1,3	32,1	67,9	-3,6	-2,6	2,6
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	3,5	23,5	76,5	1,0	35,8	64,2	-2,5	+12,3	-12,3
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри	2,0	4,4	95,6	1,5	5,7	94,3	-0,5	+1,3	-1,3
Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	3,4	1,1	98,9	1,4	34,6	65,4	-2	+33,5	-33,5
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	4,3	46,3	53,7	1,3	38,4	61,6	-3	-7,9	+7,9
Виробництво основних фармацевтичних продуктів	8,1	61,9	38,1	2,4	11,1	88,9	-5,7	-50,8	+50,8
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої мінеральної продукції	2,6	43,8	56,2	1,3	51,2	48,8	-1,3	+7,4	-7,4
Металургійне виробництво, виробництво металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування	3,2	5,1	94,9	0,7	6,4	93,6	-2,5	+1,3	-1,3
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	11,5	44,8	55,2	5,8	21,1	78,9	-5,7	-23,7	+23,7
Виробництво електричного устаткування	9,5	47,8	52,2	3,3	35,8	64,2	-6,2	-12	+12
Виробництво машин і устаткування	11,4	34,4	65,6	2,6	51,8	48,2	-8,8	+17,4	-17,4
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	14,8	79,8	20,2	5,2	39,9	60,1	-9,6	-39,9	+39,9
Виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування	2,0	37,4	63,1	1,2	23,5	76,5	-0,8	-13,9	+13,4
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	0	-	-	0	-	-	0	-	-
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	1,7	12,1	99,1	0	-	-	-1,7	-	-

Зауважимо, що однією з причин зниження інноваційно-технологічної активності у промисловості України є ресурсозабезпеченість наукової, науково-дослідної та інноваційної діяльності.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Таким чином, в підсумку аналізування можна стверджувати, що органам державного управління в Україні потрібно реалізувати більш активну політику, орієнтовану на підвищення рівня мотивації економічних агентів до здійснення інноваційно-технологічної діяльності та впровадження її результатів у господарську практику, покращення кадрового та фінансового забезпечення підприємств і організацій, які виконують наукові та науково-дослідні роботи, посилення їх співробітництва з підприємствами базових видів економічної діяльності, активізацію інноваційної діяльності у секторі малого бізнесу, розвиток інфраструктури науково-дослідної діяльності, формування і реалізацію програм фінансування наукової діяльності, зокрема спрямованих на «зближення» результатів наукових праць та потреб реального виробництва.

Література

1. Васильців Т.Г. Обґрунтування стратегічних напрямів, цілей та заходів державної політики реалізації потенціалу ІТ-сектору економіки України / Т.Г. Васильців, Р.Л. Лупак, Т.Ф. Штець // Підприємництво і торгівля. – 2018. – Вип. 23. – С. 56–63.
2. Иноземцев В. Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества / Иноземцев В. Л. – Москва, 1998. – 536 с.

3. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія / Кіндзерський Ю. В. – Київ : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2013. – 536 с.
4. Кузнецов Ю. Промышленная политика и международные отношения / под ред. А. И. Левенчука. – Челябинск : Социум, 2005. – 360 с.
5. Лапшина І. А. Розвиток людського капіталу України в процесі євроінтеграції : монографія / Лапшина І. А. – Львів : Кальварія, 2008. – 332 с.
6. Лібанова Е. М. Модернізація економіки України в контексті соціальних викликів / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1(15). – С. 24–38.
7. Федуллова Л. І. Технологічна політика в системі стратегії економічного розвитку / Л.І. Федуллова // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 22–38.
8. Шараев Ю. В. Теория экономического роста / Шараев Ю. В. – Москва : ГУ ВШЭ, 2006. – 254 с.
9. Шкурупій О. В. Інтелектуальний капітал в умовах становлення постіндустріального суспільства: імперативи глобального економічного розвитку та орієнтири для України : монографія / Шкурупій О. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – 303 с.
10. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Шумпетер Й. – Кембридж : Гарвардський університет, 1934. – 588 с.
11. Васильців Т.Г. Узагальнення концептуальних положень організаційно-економічного механізму та інструментів державної структурної політики імпортозаміщення / Т.Г. Васильців, М.В. Цап // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 8. – С. 40–44.
12. Васильців Т.Г. Інституційне забезпечення розширення фінансових можливостей підприємств промисловості та АПК на регіональному рівні / Т.Г. Васильців, Р.Л. Лупак, Н.Я. Юрків // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 90–101.
13. Наукова та інноваційна діяльність України за 2018 рік : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2019. – 108 с.

References

1. Vasylytsiv T.H. Obgruntuvannya stratehichnykh napriamiv, tsilei ta zakhodiv derzhavnoi polityky realizatsii potentsialu IT-sektoru ekonomiky Ukrainy / T.H. Vasylytsiv, R.L. Lupak, T.F. Shtets // Pidpriemnytstvo i torhivlia. – 2018. – Vyp. 23. – S. 56–63.
2. Ynozemtsev V. L. Za desiat let. K kontseptsyy postekonomicheskogo obshchestva / Ynozemtsev V. L. – Moskva, 1998. – 536 s.
3. Kindzerskiy Yu. V. Promyslovist Ukrainy: stratehiia i polityka strukturno-tekhnologichnoi modernizatsii : monohrafiia / Kindzerskiy Yu. V. – Kyiv : Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrainy, 2013. – 536 s.
4. Kuznecov Yu. Promyshlennaya politika i mezhdunarodnye otnosheniya / pod red. A. I. Levenchuka. – Chelyabinsk : Socium, 2005. – 360 s.
5. Lapshyna I. A. Rozvytok liudskoho kapitalu Ukrainy v protsesi yevrointehratsii : monohrafiia / Lapshyna I. A. – Lviv : Kalvariia, 2008. – 332 s.
6. Libanova E. M. Modernizatsiia ekonomiky Ukrainy v konteksti sotsialnykh vyklykiv / E.M. Libanova // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – 2011. – № 1(15). – S. 24–38.
7. Fedulova L. I. Tekhnologichna polityka v systemi stratehii ekonomichnoho rozvytku / L.I. Fedulova // Ekonomika i prohnozuvannya. – 2010. – № 1. – S. 22–38.
8. Sharaev Yu. V. Teoriya ekonomicheskogo rosta / Sharaev Yu. V. – Moskva : GU VShE, 2006. – 254 s.
9. Shkurupii O. V. Intelektualnyi kapital v umovakh stanovlennia postindustrialnoho suspilstva: imperatyvy hlobalnoho ekonomichnoho rozvytku ta oriientyry dlia Ukrainy : monohrafiia / Shkurupii O. – Poltava : RVV PUET, 2010. – 303 s.
10. Shumpeter Y. Teoriia ekonomichnoho rozvytku / Shumpeter Y. – Kembrydzh : Harvardskiy universytet, 1934. – 588 s.
11. Vasylytsiv T.H. Uzahalennia kontseptualnykh polozhen orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu ta instrumentiv derzhavnoi strukturnoi polityky importozamishchennia / T.H. Vasylytsiv, M.V. Tsap // Biznes-Inform. – 2014. – № 8. – S. 40–44.
12. Vasylytsiv T.H. Instytutsiine zabezpechennia rozshyrennia finansovykh mozhlyvostei pidpriemstv promyslovosti ta APK na rehionalnomu rivni / T.H. Vasylytsiv, R.L. Lupak, N.Ia. Yurkiv // Finansy Ukrainy. – 2012. – № 3. – S. 90–101.
13. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy za 2018 rik : statystychnyi zbiryk. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2019. – 108 s.

Надіслана/Written: 15.02.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020
Рецензент: д. е. н., проф. Васильців Т. Г.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-29

ЯРЕМКО С. А.,

КУЗЬМІНА О. М.

Вінницький торговельно-економічний інститут

БЕВЗ С. В.

Вінницький національний технічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕКТРОНОГО БІЗНЕСУ НА БАЗІ МОБІЛЬНИХ ПЛАТФОРМ

В статті досліджено поняття електронного бізнесу та електронної комерції; виявлено особливості ведення електронного бізнесу на основі мобільних платформ засобами мережі Інтернет; здійснено аналітичний огляд та порівняльний аналіз за розробленими критеріями найбільш поширених у світі мобільних платформ для електронної торгівлі. Це дозволило виявити переваги і недоліки сучасних засобів електронної торгівлі у мережі Інтернет та розробити рекомендації щодо впровадження компонентів, що підвищують ефективність їх використання. В цілому, можна відзначити, що розроблення та впровадження мобільних платформ є безумовно одним із ключових напрямів розвитку електронного бізнесу, оскільки вони є сучасним та ефективним засобом збільшення прибутку та впізнаваності бренду.

Ключові слова: електронний бізнес, інтернет-торгівля, електронна комерція, мобільна комерція, розвиток електронного підприємництва, мобільні додатки.

YAREMKO S.,

KUZMINA O.

Vinnytsia Institute of Trade and Economics

BEVZ S.

Vinnitsa National Technical University

IMPROVED ELECTRONIC BUSINESS BASED ON MOBILE PLATFORM

Currently, the use of the Internet in today's competitive business environment is of strategic importance. This is due to the increase in the number of users computer networks and their transformation into the main channel of sales goods and services for many industries. However, despite the widespread adoption of e-business, many aspects of its organization and functioning remain poorly understood and need further development, which indicates the relevance of the chosen research area. The purpose of this article is to provide an analytical overview of modern mobile e-business platforms and their comparative characteristics, which will reveal the advantages and disadvantages and make a reasonable choice of the most optimal mobile platform for Internet commerce. For today, a number of mobile platforms have been developed and are being used, which have become world leaders in the field of e-business. Among them, the most famous are Amazon, eBay, Walmart and others. Priority development of e-business based on mobile accessories, due to the fact that it is appropriate to use on mobile structures, which converges for users and entrepreneurs. Therefore, it can be argued that the mobile e-business application is another effective tool for increasing sales for businesses, because it is always available and popular with customers to find and buy the right products. These applications were reviewed and their comparative characteristics carried out according to the developed criteria. Based on the review and comparative analysis of the most famous mobile platforms, the main components that were required for their effective functioning were suggested. Overall, it can be noted that the development and implementation of mobile platforms is definitely one of the key areas of e-business development, as they are a modern and effective means of increasing profit and brand awareness.

Keywords: e-business, e-commerce, mobile commerce, e-business development, mobile applications.

Вступ. З кожним роком інформаційні технології набувають усе більшого поширення у діяльності компаній і підприємств, змінюючи стиль ведення бізнесу та надаючи нові можливості для його розвитку. Використання мережі Інтернет в сучасному конкурентному бізнес-середовищі набуває стратегічного значення. Це пов'язано зі зростанням кількості користувачів комп'ютерних мереж та перетворенням їх в основний канал продажу товарів і послуг для багатьох галузей бізнесу.

Однак Інтернет не тільки є технологічною основою для бізнесу, але і виступає як новий засіб маркетингових досліджень, комунікацій зі споживачем, дозволяє перевести обслуговування клієнтів на новий рівень. В якості такої інноваційної форми підприємництва виступає електронний бізнес з використанням мобільних додатків, який пов'язують, перш за все, з розвитком засобів телекомунікацій [1, с. 33]. При цьому сам електронний бізнес на даний час набуває різних форм організації.

Дослідженню питань розвитку електронного бізнесу, електронної комерції на базі мобільних платформ, а також шляхів їх удосконалення присвячені праці таких науковців, як Хейг М., Тріз В. та Стюарт Л. Також свій внесок у розвиток даного напрямку зробили такі учені: Тардаскіна Т., Плєскач В., Затонацька Т. та ін. Разом з тим, незважаючи на значне поширення електронного бізнесу, багато його аспектів організації та функціонування залишаються не до кінця вивченими та потребують подальшого розвитку, що вказує на актуальність обраного напрямку дослідження.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналітичний огляд сучасних мобільних платформ для ведення електронного бізнесу та проведення їх порівняльної характеристики, що дозволить виявити

переваги і недоліки та здійснити обґрунтований вибір найбільш оптимальної мобільної платформи для інтернет-комерції.

Результати дослідження. Розвиток інформаційних систем і технологій призвів до формування нового виду економічної діяльності – електронного бізнесу. Електронний бізнес є особливою формою діяльності підприємства, що реалізується в значній мірі за допомогою комп'ютеризації процесів виробництва, продажу і розподілу товарів і послуг [2, с. 87].

Електронний бізнес – це будь-яка ділова активність, що використовує можливості глобальних інформаційних мереж для перетворення внутрішніх і зовнішніх зв'язків з метою створення прибутку [3, с. 15]. По суті, це революційне явище в економіці, оскільки здійснення основних процесів за допомогою електронного бізнесу є дуже динамічним, а також необмеженим ні часом, ні простором.

Слід також відзначити, що поява глобальних мереж зв'язку призвела до стрімкого розвитку сфери організації і ведення комерційної діяльності [4, с. 56]. При цьому зміни відбулися як у зовнішніх відносинах між компаніями і їх партнерами або клієнтами, так і у внутрішній структурі самої компанії.

У процесі розвитку електронного бізнесу виділяють такі основні етапи [1–3] (табл. 1):

Таблиця 1

Етапи розвитку електронного бізнесу

Етапи	Періоди	Опис
1	1994–1999 рр.	На першому етапі було створення власного сайту комерційної організації, який надавав інформацію про компанію, її розташування і години роботи. Найбільш прогресивні сайти надавали інформацію щодо товарів і послуг компанії. Список товарів нерідко супроводжувався фотографіями і описами. Це був прорив з точки зору технологічних, ділових і маркетингових перспектив, який змусив і постачальників і клієнтів по-новому подивитися на свої взаємини. Форма оплати товару залишалася звичною. Цей етап називають фазою електронних каталогів або вітрин
2	Початок 1998 р.	На другому етапі розвитку web-сайти багатьох комерційних організацій дозволяли клієнтам розмістити замовлення, які потім передавалися в систему обробки. Деякі системи електронного бізнесу на другому етапі були здатні реалізувати інтелектуальні функції, що дозволяли аналізувати пристрасті клієнта і створювати призначені для користувача «профілі»
3	Початок 2000 р.	Електронний бізнес поширився в усі сфери економічної діяльності. Він характеризувався тим, що постачальники замість надання інформації на своїх web-сайтах або серверах надсилали різноманітні дані безпосередньо на комп'ютери та смартфони своїх клієнтів

Останній з етапів свідчить про збільшення частки користування клієнтами різних мобільних пристроїв, зокрема, планшетів і смартфонів, що вказує на важливість створення адаптивних версій сайтів і високоефективних мобільних додатків для бізнесу [5, с. 87]. Це, в свою чергу, потребує застосування інтелектуальних систем, програмних інтерфейсів тощо.

Пріоритетність розвитку електронного бізнесу на базі мобільних додатків обумовлена, перш за все, тим, що орієнтація бізнесу на мобільні пристрої передбачає конвергенцію призначення для користувача і підприємницьких структур [6, с. 103]. Оскільки, з одного боку, в мобільних пристроях відбувається інтеграція самих користувацьких можливостей (диференційовані види комунікації, максимальна транспортабельність, полегшеність функції платежу), з іншого – їх агрегування з мінімізацією витрат підприємницьких структур, пов'язаних зі здійсненням електронного бізнесу.

Отже, можливо стверджувати, що мобільний додаток для електронного бізнесу – це ще один дієвий інструмент підвищення продажів для торговельних підприємств, оскільки він є завжди доступним та користується популярністю серед клієнтів для пошуку і покупки потрібних товарів.

На даний час придбання товарів та замовлення послуг через мобільний додаток стає для споживачів все більш швидким і зручним, тому більшість підприємств прагнуть покращити взаємодію з клієнтами, запропонувавши додатки із розширеним переліком функцій, які бажають використати споживачі.

В цілому, використовуючи мобільні додатки для замовлення товарів і послуг в мережі Інтернет, користувачі отримують низку переваг [7, с. 45]:

- можливість купувати в будь-який час (здійснення покупок в один клік);
- використання ресурсу без прив'язки до ПК;
- інтерактивне джерело отримання інформації про товари і послуги;
- можливість порівняння товарів та цін;
- можливість переглянути відгуки про товар або послугу;
- інструмент для здійснення покупок, який завжди під рукою;
- можливість мати програму лояльності на своєму мобільному пристрої.

Як зазначалось вище, сфера мобільної торгівлі з кожним роком все більше розвивається. Тому, багато власників онлайн-магазинів сприймають мобільні додатки як альтернативний канал продажів для збільшення прибутку і зміцнення цінності свого бренду [8, с. 78]. Для підприємств переваги застосування мобільних додатків надані на рис. 1.

Ще однією перевагою мобільних додатків є зручність вести програму лояльності. Завдяки їй збільшується показник утримання клієнта. Адже, програма лояльності в мобільному додатку замінює бонусну карту; клієнтам легше та зручніше стежити за накопиченням балів і знижок.

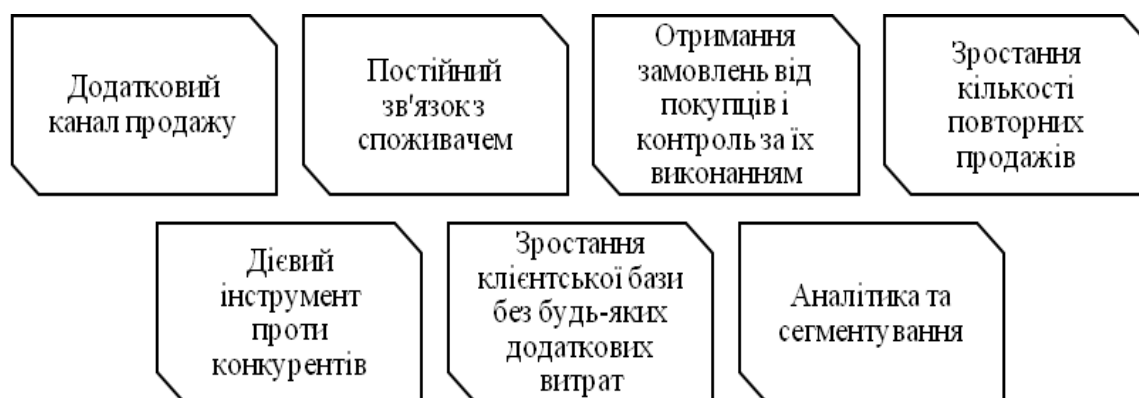


Рис. 1. Ефект від застосування мобільних додатків для підприємств

Завдяки зручності мобільних додатків у використанні і зрозумілому дизайні, додатки для онлайн-магазинів мають високий рівень конверсії, адже в мобільних додатках клієнти роблять більше замовлень, в порівнянні з офіційними сайтами компаній [9, с. 34]. Крім того, покупці, які отримують доступ до онлайн-магазину через мобільний додаток, переглядають в декілька разів більше товарів, в порівнянні з користувачами сайтів. Також, надсилання повідомлень в додатках допоможуть клієнтам бути ознайомленими з усіма новинами компанії; нагадають про зроблені замовлення або запропонують зробити їх повторно [2, с. 19].

Разом з тим, під час розробки і впровадження мобільних додатків для електронного бізнесу підприємство може зіштовхнутися із рядом проблем:

- необхідність середовища розробки, яке б підтримувало сучасні популярні мобільні операційні системи і пристрої під їх управлінням. В першу чергу, це ОС і OS фірм «Apple» і «Android» компанії «Google»;
- середовище розробки повинне забезпечувати створення додатків у стилі, прийнятому на сучасних мобільних пристроях; зокрема, інтерфейс повинен базуватись на використанні сенсорних екранів;
- система повинна забезпечити однаковий програмний інтерфейс для реалізації різних специфічних механізмів, незалежно від використовуваної мобільної ОС;
- інтерфейс прикладного рішення, що працює на мобільному пристрої, повинен бути аналогічний для різних платформ і в цілому однозначно пізнаваний.

На сьогодні розроблено і використовується ряд мобільних платформ, які стали світовими лідерами у сфері електронного бізнесу. Розглянемо їх детальніше:

Amazon – це визнаний флагман сфери онлайн-торгівлі. На цьому майданчику можливо купити практично будь-яку річ. Додаток надає користувачам можливість прочитати детальну інформацію про товар та відгуки покупців. Крім того, додаток має функцію порівняння товарів. Можливо порівнювати ціни і переглядати наявність товарів за штрих-кодом або фотографією товару. Користувачі додатку Amazon можуть оплатити своє замовлення, використовуючи акаунт покупця або оформити замовлення в один клік, без використання кошика товарів.

eBay – це ще один лідер в сфері торговельних майданчиків. Користувачі цієї мобільної платформи можуть купити або продати товар. У мобільній платформі, покупці і продавці домовляються про ціну, що робить цю мобільну платформу схожою на аукціон. Як і в Amazon, пошук товарів може відбуватися через штрих-код. Також дана мобільна платформа має функції оповіщень і повідомлень.

Walmart займає одне із чільних місць у сфері офлайн торгівлі та надає користувачам комфортний досвід покупок. Мобільна платформа Walmart має наступні функції: перегляд списку товарів, пошук товарів за штрих-кодом, повторні замовлення, кращі товари в категорії. Покупці цієї мережі магазинів створюють список покупок. Далі список аналізується і перевіряється щодо товарів, яких немає в наявності, а потім прораховується загальна сума чека.

Після розгляду основних характеристик найбільш відомих мобільних платформ, були запропоновані такі критерії їх порівняння:

- дизайн – відповідно до даного критерію, додаток повинен забезпечувати користувацький інтерфейс і інтуїтивно зрозумілу взаємодію з користувачем;
- зручність;
- безпечність;
- продуктивність і стабільність – мобільний додаток повинен функціонувати на всіх сенсорних пристроях, на які ця дія спрямована;
- швидкість відгуку;
- відповідність функціоналів нової і старої версії; збереження даних після оновлення.

Порівняльну характеристику найбільш відомих у світі мобільних платформ, завдяки яким збільшилась ефективність введення електронного бізнесу, надано в таблиці 2.

Усі дані, статистика, а також враховані відгуки були взяті у магазині додатків Play Market а також в App Store. Оцінювання здійснювалось за п'ятибальною шкалою від 1.0 до 5.0.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика мобільних платформ

Критерії	Додаток		
	Amazon	eBay	Walmart
Дизайн	4.4/5.0	4.5/5.0	3.9/5.0
Зручність	4.0/5.0	4.3/5.0	4.0/5.0
Безпечність	4.7/5.0	4.7/5.0	4.5/5.0
Продуктивність і стабільність	4.8/5.0	4.7/5.0	4.3/5.0
Швидкість відгуку	4.2/5.0	4.1/5.0	3.7/5.0
Оновлення	4.1/5.0	4.1/5.0	4.2/5.0
Кількість опитуваних	2598078 осіб	2040037 осіб	987024 осіб
Загальна оцінка	4.3	4.4	4.1

Проаналізувавши дані у таблиці 2, а також відгуки в інтернет-ресурсах, можна сказати, що усі мобільні платформи, які були взяті для порівняльної характеристики, отримали високі бали у користувачів і є найкращими за зазначеними критеріями для здійснення електронної купівлі та продажу товару.

Зважаючи на кінцеві оцінки видно, що вони за п'ятибальною системою є досить високими і у кожного додатку присутні як свої недоліки, так і переваги.

На основі здійсненого огляду та порівняльного аналізу найбільш відомих мобільних платформ, можливо рекомендувати основні компоненти, які необхідні для їх ефективного функціонування:

- онлайн чати;
- відгуки про товари;
- використання повідомлень;
- інтеграція декількох платіжних систем;
- оформлення замовлення без реєстрації;
- формування списку бажаних покупок;
- інтеграція зі соціальними мережами;
- фільтри товарів;
- рекомендовані товари з використанням машинного навчання;
- авторизація користувача;
- кабінет покупця;
- перегляд наявних товарів за штрих-кодом або фотографією товару тощо.

Висновки. Таким чином, у статті було досліджено особливості ведення електронного бізнесу засобами мобільних платформ; здійснено аналітичний огляд та порівняльний аналіз за розробленими критеріями найбільш поширених у світі мобільних платформ для електронної торгівлі. Це дозволило виявити переваги і недоліки сучасних засобів електронної торгівлі у мережі Інтернет та розробити рекомендації щодо впровадження компонентів, що підвищують ефективність їх використання.

В цілому, можна відзначити, що розроблення та впровадження мобільних платформ є безумовно одним із ключових напрямів розвитку електронного бізнесу, оскільки вони є сучасним та ефективним засобом збільшення прибутку та впізнаваності бренду.

Література

1. Алексунин В. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете / Алексунин В., Родигина В. – М. : Дашков и Ко, 2005. – 216 с.
2. Ананьев О. М. Інформаційні системи і технології в комерційній діяльності : ідручник / Ананьев О. М., Білик В. М., Гончарук Я. А. – Львів : Новий світ, 2006. – 584 с.
3. Балабанов И. П. Электронная коммерция / Балабанов И. П. – СПб : Питер, 2004. – 336 с.
4. Грехов А.М. Електронний бізнес (Е-комерція) : навчальний посібник / Грехов А.М. – К. : Кондор, 2008. – 302 с.
5. Драчов В. Мобільна торгівля як один з перспективних напрямків електронної торгівлі / В. Драчов // Журнал європейської економіки. – 2005. – Т. 4, червень. – С. 242–255.
6. Коваленко О. Розвиток підприємництва в Інтернет-торгівлі / О. Коваленко // Вісник КНЕУ. – 2005. – № 6. – С. 2833.
7. Ярова І. Інтернет як інструмент просування продукції промислових підприємств / І. Ярова // Економіка України. – 2006. – № 3. – С. 48–54.
8. Хейг М. Основы электронного бизнеса / М. Хейг. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 208 с.
9. Тардаскіна Т.М. Електронна комерція : навч. посібник / Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с.

References

1. Aleksunin V. Elektronnaya kommerciya i marketing v Internetе / Aleksunin V., Rodigina V. – M. : Dashkov i Ko, 2005. – 216 s.
2. Ananiev O. M. Informatsiini systemy i tekhnolohii v komertsiiini diialnosti : idruchnyk / Ananiev O. M., Bilyk V. M., Honcharuk Ya. A. – Lviv : Novyi svit, 2006. – 584 s.
3. Balabanov I. P. Elektronnaya kommerciya / Balabanov I. P. – SPb : Piter, 2004. – 336 s.
4. Hrehov A.M. Elektronnii biznes (E-komertsia) : navchalnyi posibnyk / Hrehov A.M. – K. : Kondor, 2008. – 302 s.

-
5. Drachov V. Mobilna torhivlia yak ody z perspektyvnykh napriamkiv elektronnoi torhivli / V. Drachov // Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky. – 2005. – T. 4, cherven. – S. 242–255.
 6. Kovalenko O. Rozvytok pidpriemnytstva v Internet-torhivli / O. Kovalenko // Visnyk KNEU. – 2005. – № 6. – S. 2833.
 7. Iarova I. Internet yak instrument prosuvannia produktsii promyslovykh pidpriemstv / I. Yarova // Ekonomika Ukrainy. – 2006. – № 3. – S. 48–54.
 8. Hejg M. Osnovy elektronnoho biznesa / M. Hejg. – M. : FAIR-PRESS, 2002. – 208 s.
 9. Tardaskina T.M. Elektronna komertsii : navch. posibnyk / Tardaskina T.M., Strelchuk Ye.M., Tereshko Yu.V. – Odesa : ONAZ im. O.S. Popova, 2011. – 244 s.

Надіслана/Written: 04.01.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020
Рецензент: д. е. н., проф. Корж Н.В.

УДК 640.43

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-30

ТАРАСЮК Г. М.,
ЧАГАЙДА А. О.

Державний університет «Житомирська політехніка»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КЕЙТЕРИНГУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН ІНДУСТРІЇ ХАРЧУВАННЯ

Кейтеринг як значний сектор сфери обслуговування в світі останніми десятиріччями демонструє найбільш динамічний розвиток. В статті обґрунтована актуальність розвитку кейтеринг послуг. Окрім того, визначена сутність кейтерингу, його види, особливості кейтерингового обслуговування. Зокрема, виділені такі види кейтерингу: приготування їжі в приміщенні; приготування їжі поза приміщенням (виїзне ресторанне обслуговування); контракт на постачання (доставка в офіс); соціальний кейтеринг; роздрібний продаж готової кулінарної продукції; VIP-кейтеринг; кейтеринг напоїв і коктейлів (виїзний бар). Визначена типова структура підприємства з кейтерингу та представлена логістична схема його діяльності. Структура кейтерингового підприємства передбачає наявність офісу, в якому розміщується персонал, який займається продажем та організацією заходів; зали для дегустацій (за можливістю); виробничого цеху (для підприємств, які займаються стаціонарним обслуговуванням в офісних центрах, при цьому устаткування може надаватися замовником); складів для зберігання продуктів, інвентарю, спеціального устаткування; автотранспорту (за необхідності регулярних виїздів). Проведений аналіз розвитку кейтерингових послуг у світі та визначені перспективи його розвитку в Україні. Доведено, що все більша кількість споживачів обирають послуги кейтерингу під час організації як стаціонарного, так і виїзного обслуговування, при цьому клієнти, в першу чергу, звертають увагу на досвід і рівень організації попередніх заходів. Визначено, що у системі послуг, що надає кейтеринг, важливими є три складові: сервіс, продукт і логістика. Саме поєднання цих трьох складових дозволяє кейтеринговим компаніям впевнено збільшувати кількість проведених заходів та залучати нових клієнтів.

Ключові слова: послуга, кейтеринг, індустрія харчування, розвиток, інноваційні зміни.

TARASIUK H.,
CHAHAYDA A.

Zhytomyr Polytechnic State University

CATERING DEVELOPMENT TRENDS IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE CHANGES IN THE FOOD INDUSTRY

Catering, as a significant world service sector, has shown the most dynamic development in recent decades. The paper substantiates the relevance of the development of catering services. In addition, the nature of catering, its types, and the features of catering service are determined. In particular, the following types of catering are highlighted: cooking indoors; cooking outdoors (out restaurant service); supply contract (delivery to the office); social catering; retail sale of finished culinary goods; VIP catering; catering drinks and cocktails (out bar). The typical structure of the catering enterprise is determined and the logistical scheme of its activity is introduced. The structure of the catering enterprise involves the presence of: the office where the staff are engaged in sale and organization of events; tasting rooms (if possible); production workshop (for enterprises engaged in indoor service in office centers and the equipment may be provided by the customer); warehouses for storage of products, stock, special equipment; motor transport (if regular departures are necessary). The analysis of the development of catering services in the world and the prospects of its development in Ukraine are conducted. It is proved that an increasing number of consumers are choosing catering services for the organization of both indoor and outdoor services, and clients primarily pay attention to the experience and level of organization of above-mentioned events. The article identifies that there are three important components in the catering service system: service, product and logistics. The combination of these three components allows catering enterprises to confidently increase the number of events and attract new customers.

Keywords: service, catering, food industry, development, innovative changes

Постановка проблеми. Ресторанне господарство є однією і найприбутковіших сфер економічної діяльності у світі, але успішними проектами стають тільки ті, що можуть доволі швидко реагувати на мінливу ринкову ситуацію. За часи свого існування ресторанний бізнес мав як періоди активного розвитку, так і періоди значного зниження попиту, внаслідок кардинальної зміни настроїв споживачів через об'єктивні та суб'єктивні обставини. В наш час сегмент ресторанного бізнесу пов'язаний зі стаціонарними послугами, зазнає все більшого тиску зі сторони виїзного обслуговування і з кожним роком в Україні зростає попит на кейтеринг-послуги під час організації банкетів та урочистих подій.

Аналіз останніх джерел. Дослідженням кейтеринг-послуг, особливостей його розвитку і принципів взаємодії з іншими сферами обслуговування споживачів займалось багато зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Дж. Ердош, Р. Браймер, Дж. Р. Уокер, К.С. Погодін, І.Г. Смирнов, Н.О. П'ятницька, В.В. Архипов, В.А. Русавська тощо.

Метою роботи є аналіз сучасного ринку виїзного ресторанного обслуговування та перспективи розвитку кейтерингу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Основними напрямками розвитку кейтерингу є виїзне обслуговування та стаціонарне обслуговування. Ці два напрями мають свою логістичну специфіку, а їх подібність пов'язана

з необхідністю наявної виробничої бази. У загальному вигляді структура підприємства з кейтерингу та логістична схема його діяльності представлена на рис. 1. Загалом, структура кейтерингового підприємства передбачає наявність офісу, в якому розміщується персонал, який займається продажем та організацією заходів; зали для дегустацій (за можливістю); виробничого цеху (для підприємств, які займаються стаціонарним обслуговуванням в офісних центрах, при цьому устаткування може надаватися замовником); складів для зберігання продуктів, інвентарю, спеціального устаткування; автотранспорту (за необхідності регулярних виїздів) [1].

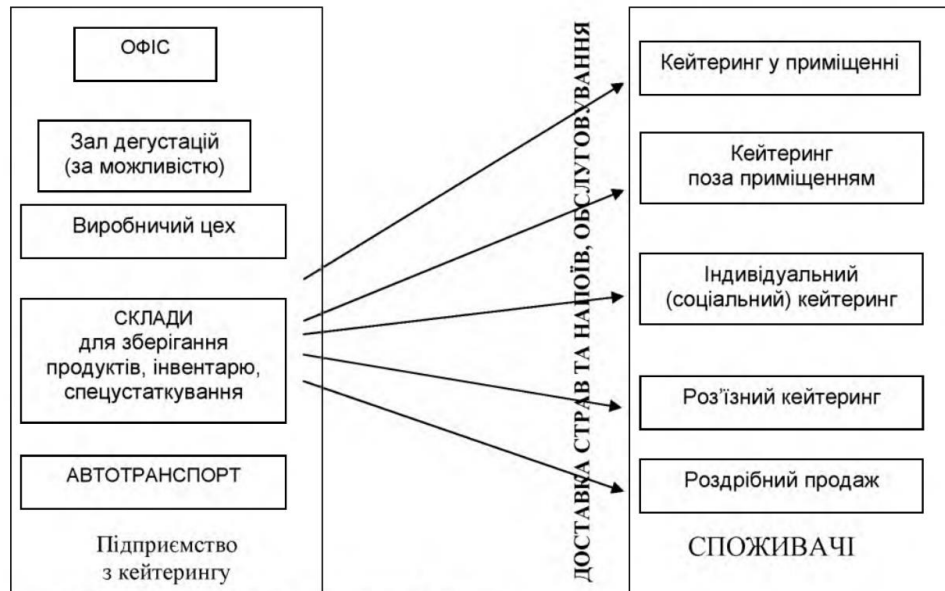


Рис. 1. Логістична схема кейтерингового бізнесу

На практиці під кейтерингом розуміють не лише доставку і приготування їжі, але і обслуговування, сервіровку, оформлення і тому подібні послуги. Розрізняють наступні види кейтерингу [2]:

- приготування їжі в приміщенні;
- приготування їжі поза приміщенням (виїзне ресторанне обслуговування);
- контракт на постачання (доставка в офіс);
- соціальний кейтеринг;
- роздрібний продаж готової кулінарної продукції;
- VIP-кейтеринг;
- кейтеринг напоїв і коктейлів (виїзний бар).

Особливостями кейтерингового обслуговування є [3]:

1. Мобільність. Замовник самостійно може обрати місце проведення свого заходу, при цьому відсутні обмеження у часі і виборі місця розташування дійства. Для компанії, яка займається ресторанним обслуговуванням, не має вирішального значення, де буде проходити захід: у мальовничому місці біля річки або в банкетному залі, що є особливо цінним при організації весільної церемонії. Зараз виїзні весілля стають все більш популярними, і в такому разі послуга кейтерингу є оптимальним варіантом.

2. Економія часу і коштів на організацію заходу. Клієнтові кейтерингової компанії потрібно просто повідомити час і місце події та узгодити деталі ресторанного обслуговування, і більше ні про що не турбуватися. Окрім того, якщо подія відбувається на природі, замовник економить на оренді приміщення.

3. Високий професіоналізм. Кейтеринг має на увазі участь певного персоналу: досвідчені кухарі повинні приготувати смачний обід, бармени та офіціанти – ввічливо обслуговувати. Якісне обслуговування може стати запорукою гарного настрою гостей і приємних спогадів.

4. Відсутність проблем із обмеженням кількості гостей. Якщо вечірка проводиться у великому залі або на природі, то можна не обмежувати себе в тому, яку кількість людей запрошувати. Працівники кейтерингової компанії подбають про те, щоб кожен гість був задоволений обслуговуванням.

5. Вишукане оформлення. Крім смачного приготування і доставки їжі, в кейтеринг включається тематичне оформлення заходу, сервірування столів. За побажанням клієнта, під час проведення тематичної вечірки, співробітники компанії матимуть відповідний вигляд та зроблять відповідне оформлення святкового столу.

Кейтерингове обслуговування з'явилося на українському ринку в 90-х роках минулого сторіччя. Однією з перших, хто представив на ринку таку форму обслуговування, була компанія "Гетьман-Фуршет", клієнтська база якої практично повністю складалася з іноземців. Кейтеринг в українських реаліях залишається одним з найзагадковіших ринків: з одного боку, це закриті компанії, які здійснюють корпоративне харчування для армій, цілих підприємств і держустанов з мільйонними оборотами; з іншого –

всім знайомі подієві кейтерингові компанії, які працюють за своїми окремими правилами. При цьому ринок кейтерингу залишається мало вивченим і зрозумілим для звичайного споживача, і як стверджують гравці ринку, навіть для цільової аудиторії. Як вважає засновник і власник кейтерингової компанії "Фігаро" Олександр Котолуп, в Україні відсутня як така культура громадського харчування: якщо у Франції на чотирьох осіб припадає один стілець в закладах громадського харчування, то в Україні на одне місце припадає 400 гостей. Компаній, які надають послуги подієвого кейтерингу, в Україні налічується понад тисячу, адже кожен готель або ресторан вважають своїм обов'язком мати в списку послуг можливість організовувати банкет на природі. Обсяг всіх кейтеринг-заходів, які проходять поза межами ресторанів і готелів, у 2014 році оцінювався у 85 млн грн, а за підсумками 2015 року, за даними Всеукраїнської рекламної коаліції, становив 72 млн грн. В цілому розмір українського ринку подієвого кейтерингу, в порівнянні з Францією, складає не більш як 5 % [4].

Загалом, кейтеринг-послуги розділяють на 2 великі категорії: корпоративне обслуговування та індивідуальне обслуговування. Перша категорія достатньо одноманітна, тому що включає, як правило, приготування сніданків, обідів, інколи вечері. Індивідуальне обслуговування передбачає забезпечення необхідним сервісом різноманітних заходів: прийомів, урочистих подій, вечірок. Існує ще одна, особлива, сфера обслуговування – державних організацій, яка близька за типом до корпоративного. Ці кейтеринг-послуги, на відміну від корпоративного обслуговування, що здійснюються в школах, лікарнях та інших державних установах і відомствах, відносять до низько бюджетних та сектору середньої якості [5]

У 2014 році лідером ринку кейтерингу в Україні була французька компанія «Sodexo», конкуренцію якій намагались скласти компанії "Єврокейтерінг", "Диліжанс", "Джем кейтеринг", "VIP кейтеринг" [6]. Міжнародна група «Sodexo» (Франція), що є другою за величиною у світовій індустрії кейтерингу і найбільш рейтинговою компанією у своєму секторі за індексом стійкості Dow Jones (DJSI), має представництва у 76 країнах світу. Своєю місією Sodexo вважає поліпшення якості життя, тому що це допомагає підтримувати людей здоровими, щасливими та мотивованими протягом усього життя, а компаніям і організаціям бути більш ефективними та продуктивними. Компанія Sodexo розділила надання усіх послуг на 10 галузей: бізнес та промисловість; оборона; енергетичні та ресурсовидобувні компанії, люди в яких працюють в ізольованих або екстремальних умовах; урядові установи; організації охорони здоров'я; місця позбавлення волі; школи; забезпечення потреб літніх людей; роздрібна торгівля їжею під час дозвілля та спортивних заходів; університети. Щоб бути одним із провідних світових постачальників продовольчих послуг, компанія має постійно розвиватись, розуміти своїх клієнтів та харчові тенденції, враховувати різноманітні потреби гостей, які змінюються під впливом часу доби, прагнення до більш здорових варіантів їжі. Сучасні вимоги мають відповідати балансу між звичною їжею, що підходить конкретному споживачу, та умовами споживання, будь-то некваплива їдальня, спеціальний прийом чи захід на виїзді. Просування новітніх продуктів кейтерингових компаній на світові ринки зовсім не означає, що інші мережі змирились і готові втрачати прибутки, тому компанія «Sodexo», окрім послуг харчування, намагається знайти нових клієнтів за рахунок впровадження більш екологічно чистих виробництв, поставивши за мету зменшити на 50% кількості харчових відходів та втрат харчових продуктів від своїх операцій до 2025 року [7].

Найбільша світова корпорація «Compass Group» (Великобританія), що працює у 45 країнах світу, реалізує за рік 5,5 мільярдів страв та надає послуги з харчування та супроводу у п'яти секторах ринку: бізнес та промисловість; охорона здоров'я та літні люди; освіта; спорт та дозвілля; оборона та віддалені регіони (рис. 2).

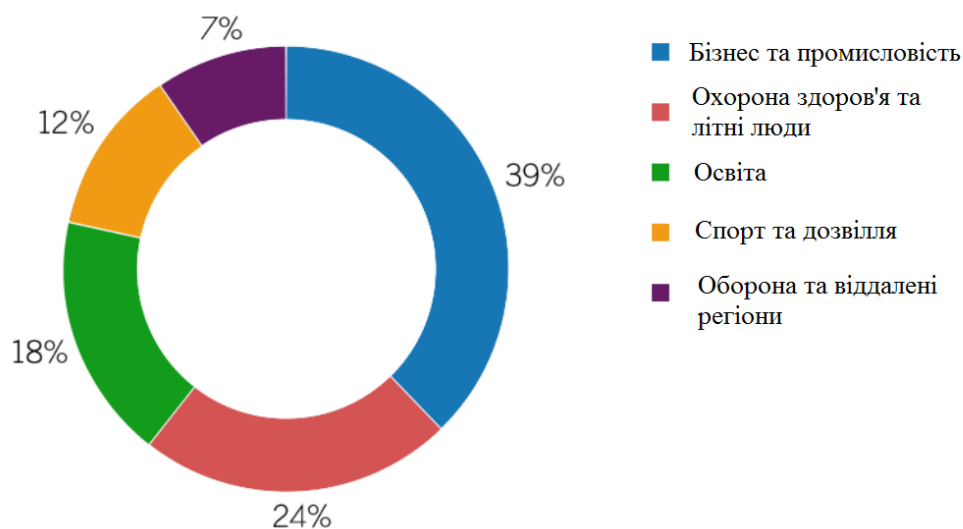


Рис. 2. Розподіл реалізації продукції корпорації «Compass Group» за секторами ринку

Поділ ринку на сектори дозволяє корпорації більш тісно співпрацювати з клієнтами, краще розуміти їх потреби та, в свою чергу, відповідати їх очікуванням. Якщо для сектору лікарень та житлових закладів для людей старшого віку пропонується харчування для оздоровлення, заспокоєння та підживлення енергією, то в секторі освіти увагу сфокусовано на інноваційних рішеннях для їдалень щодо створення смачних поживних страв для здорового харчування. До клієнтської бази корпорації входять Google, Intel, Coca-Cola, Chevron, Boeing, Microsoft, HSBC, American Express, Bank of America Merrill Lynch, Nike, Shell тощо [8]. Організація харчування приносить найбільший у світі корпорації «Compass Group» прибутки, що мають сталу тенденцію до зростання (рис. 3).

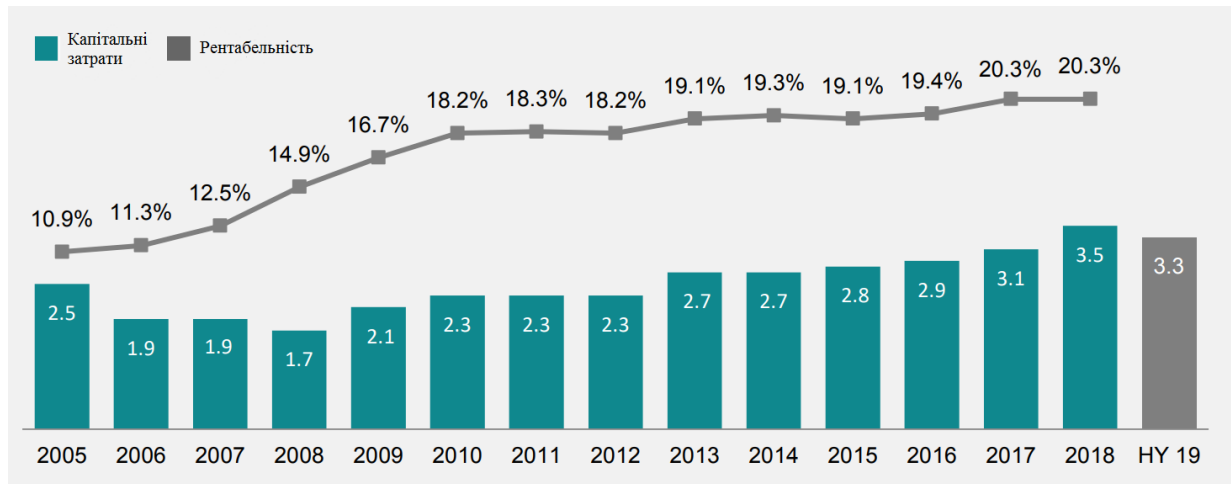


Рис. 3. Капітальні витрати та рентабельність від реалізації продукції та послуг корпорації «Compass Group»

Український ринок кейтеринг-послуг характеризується хаотичністю і значними протиріччями: з одного боку, багато ресторанів і кафе простоюють у ранкові та денні години та не мають ні можливостей (автопарк, реклама, фахівці), ні бажання організовувати власну службу кейтерингу, а з іншого боку, керівництво багатьох фірм та організацій зацікавлене у забезпеченні своїх співробітників доставкою гарячих обідів [6]. Одні компанії, такі як група Імпел, займаються на об'єкті клієнта організацією їдальні повного циклу, їдальні-доготовувальної або їдальні-роздавальної [9], інші – організацією кейтирингових послуг для Збройних Сил України, розпочавши постачання їжі для службовців системи ППО [10].

Якщо у великих містах переважає надання кейтерингових послуг шляхом ресторанного обслуговування святкового заходу, то нішу забезпечення замовнику приготування і доставки готової продукції ресторанного господарства у зазначене місце (додому, в офіс, на робоче місце або місце відпочинку) швидко захоплюють інші компанії. Прикладом може бути укладання у жовтні 2018 року угоди між українськими мережами McDonald's і Salateira та сервісом доставки Glovo. Сервіс Glovo розпочав діяльність у Барселоні в 2015 році і на сьогоднішній день вже працює в 26 країнах на чотирьох континентах. Україні, з усіх країн Європи, знадобилося найменше часу, щоб досягти показника кількості замовлень на місяць у 100 000; при цьому дохід компанії складає комісія, яку ресторани платять за доставку (в середньому 30% від суми чеку). Сервіс доставки Glovo розраховує потенціал ринку, відштовхуючись від кількості замовлень на одну людину, при цьому середньомісячний оборот української філії компанії зростає протягом першого року роботи приблизно на 25 % щомісяця. Як вважають аналітики компанії, зростання знаходиться у стартовій точці і вони планують у найближчі роки 23-кратне збільшення кількості замовлень [11]. Враховуючи такий значний потенціал, цей сегмент ринку приваблює все більшу кількість гравців: окрім доставки UberEats (працює з лютого 2019 р.), ще одна міжнародна компанія «Menu Group» з жовтня 2019 року офіційно запустила замовлення доставки їжі в Києві через додаток для Android і iOS. До послуг цього сервісу вже приєдналися близько 100 ресторанів, серед яких Pesto Cafe, МАМА МАНАНА, The Burger, This is Pivbar тощо. Сервіс Menu Group інвестує в український ринок 100 млн грн та планує через рік працювати в Харкові, Дніпрі, Одесі та Львові. У компанії відзначають, що ринок доставки готової їжі в Україні зростає на 20–25 % щороку, що пов'язано зі стрімким збільшенням числа користувачів мобільного інтернету: більше 60 % населення країни (25 млн чоловік) користуються інтернетом, 15–20% з них замовляють їжу онлайн (4–5 млн чоловік). Зараз онлайн-продажі генерують близько 20% від загального прибутку ресторанів, однак цей показник зростає, оскільки частота замовлень онлайн вже в 2–3 рази перевищує дані по відвідуваності [12].

Ще наприкінці XX сторіччя аналіз економічних та продовольчих даних 1962–1994 рр. показував суттєві зміни у структурі глобального раціону харчування через доступність дешевих рослинних олій та жирів. Тоді як економічний розвиток призвів до поліпшення продовольчої безпеки та покращення здоров'я, все більш помітними ставали несприятливі наслідки переходу на нові варіанти харчування. Відбувся глобальний перехід від здорового раціону, з вмістом складних вуглеводів і клітковини, до раціону з високим

вмістом оброблених продуктів, насичених жирами та рафінованими цукрами [13]. Факти, оприлюднені у наукових дослідженнях, свідчать про те, що харчування відіграє важливу роль у психічному здоров'ї людини [14,15]. Вплив харчування на здоров'я є складним і часто включає взаємодію між різними поживними речовинами та різноманітними компонентами їжі, що зміщує фокус від вивчення окремих поживних речовин до загальної дієти та раціону харчування [16]. Згадана раніше міжнародна мережа fast-healthy ресторанів Salateira, з принципом вільного вибору інгредієнтів і унікальної можливістю комбінувати продукти на свій смак, у пошуках способів залучення клієнтів пішла на утворення унікальної колаборації з розробником сервісу ДНК-тестів для здорового харчування Myhelix. З липня 2019 року у Salateira можна замовити страви зі спеціального меню на основі результатів ДНК-тесту, який можна придбати у кожному ресторані мережі або онлайн на сайті Myhelix. Зручність цієї послуги полягає у тому, що крім зрозумілого опису результатів ДНК-тесту, рекомендованих продуктів і страв, споживачі дізнаються на що звернути увагу та які звички змінити. На основі генетичних показників усім власникам результатів ДНК-тесту Myhelix будуть рекомендовані страви не лише із сезонного, а і з постійного меню мережі закладів Salateira, в яких діє відкрита кухня, завдяки чому гості можуть спостерігати за всім процесом приготування страви, а також переконатися в чистоті кухні і акуратності роботи кухарів. Разом з тим, у кожному ресторані мережі є зона water station, де будь-яка людина може безкоштовно випити води з лимоном і м'ятою, а серед інших компліментів, які гості можуть брати в необмеженій кількості, – яблука в прикасовій зоні, мікс насіння, оливкову олію і бальзамічний оцет як добавку до салатів [17]. Поєднання таких закладів харчування із службами доставки їжі створює додаткову конкуренцію вже існуючим на ринку компаніям, а споживачі отримують варіанти вибору страв із урахуванням останніх світових тенденцій поліпшення раціону харчування.

Виїзне ресторанне обслуговування заходів (подієвий кейтеринг, або event catering, від англ. event – «подія», «захід» і cater – «постачати провізією», «поставляти», «обслуговувати») з'явилося через необхідність організовувати ресторанне обслуговування там, де немає стаціонарного ресторану або навіть мінімально обладнаної кухні. Такі кейтерингові компанії мають свою специфіку, що суттєво відрізняє їх від ресторанів і стаціонарного обслуговування. По-перше, тут має місце зовсім інша технологія приготування, збереження і сервірування страв. По-друге, без сумніву, це необхідність транспортування: окрім проблем із загальною специфікою приготування багатьох страв складно транспортувати. По-третє, це особливі труднощі, пов'язані з роботою в «польових» умовах [18]. Одна із київських компаній – «Живіт-кейтеринг», яку у 2018 році автори дослідження віднесли до топ-5 кейтерингових компаній України [19], організувала за останній рік, у чотирьох можливих варіантах декору, 337 заходів, для яких пропонувались наступні формати обслуговування: фуршет, шведська лінія, бенкет, кава-брейк, коктейль. Окрім того компанія пропонує доставку закусок у паперових боксах без подальшого обслуговування (з сумою замовлення від 2000 грн) [20].

Відомо, що подієвий кейтеринг заснований на трьох китах: сервіс, продукт і логістика. У ресторані є сервіс і продукт, немає логістики. У доставці є логістика та продукт, але немає сервісу. Тому саме подієвий кейтеринг має забезпечити усі три компетенції разом, інакше клієнт не зрозуміє, чому він повинен платити за блюдо більше, ніж в ресторані [21]. Лідер українського ринку кейтеринг-послуг – компанія «Figaro-Catering», має десятки варіантів декору для проведення корпоративних і приватних свят, освітніх і PR заходів та постійно оновлює власні щорічні рекорди діяльності (рис. 4). Дані свідчать про те, що кризові явища не завдали суттєвих збитків кейтеринговому бізнесу через зростання частки людей, що приділяють увагу здоровому харчуванню (рис. 5) [22].

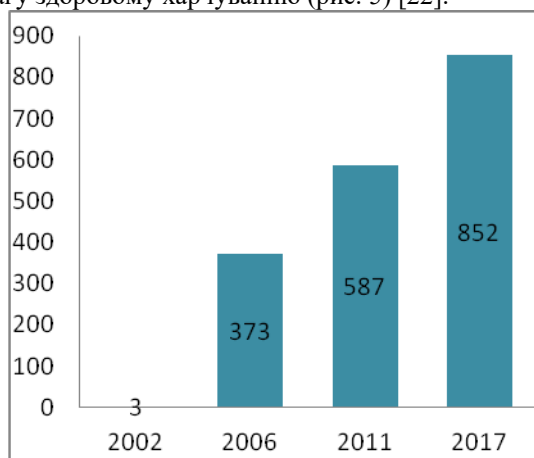


Рис. 4. Зростання кількості заходів, що проводить компанія Figaro-Catering

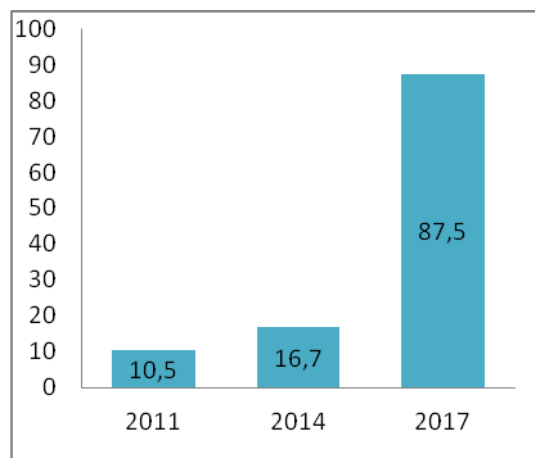


Рис. 5. Зростання річного грошового обігу компанії Figaro-Catering, млн грн

Для досягнення таких результатів компанією було розроблено покрокову стратегію, що передбачала:

1. Фокусування на масштабних заходах, які дають більше прибутку. Зміна системи мотивації персоналу.
2. Тимчасова відмова від приватних замовлень, як більш важких емоційно, що вимагають інших компетенцій і практично не приносять прибутку.
3. Відкрите партнерство з івент-агенціями (замість прихованої конкуренції).
4. Зміна моделі продажів, типізація продажів.
5. Перспективне планування за об'ємами, що перевищують можливості компанії. Підготовка ресурсів для рекордів.
6. Створення власної системи виїзного обслуговування і технологій масштабного розгортання польових кухонь.
7. Створення школи офіціантів і поварів, підготовка «надлишкового» персоналу для заходів будь-якого масштабу.
8. Фокусування на преміальний сегмент. Відділення стандартних заходів від преміальних.
9. Відкриття «надлишкового» преміального офісу в центрі Києва для регулярного спілкування з клієнтами та партнерами.
10. Активне партнерство з власниками кращих площ для заходів, система взаємного просування.
11. Зміна циклу створення і використання гастрономічних колекцій, отримання більшого ефекту від кожної колекції.
12. Рішучий вихід в регіони, відкриття філій в Одесі і Дніпрі.
13. Оновлення команди, ставка на людей із схожими запитами до роботи та співпадіння цінностей.
14. Повернення до проведення приватних заходів на новій преміальній основі.
15. Постійний пошук нових ідей та wow-ефектів для заходів.

Останній пункт стратегії є особливо важливим, адже будь-яка сервісна компанія має свою клієнтську базу, без якої вона просто не зможе існувати. Необхідно враховувати, що з клієнтами спілкуються не тільки співробітники першої лінії, а і менеджери та власники бізнесу, і враження від компанії залежить абсолютно від усіх людей: від генерального директора до прибиральниці. Це враження може бути позитивним, а може виявитися і таким, що клієнти навряд чи захочуть звернутися за послугою ще раз. Щоб зробити клієнтів щасливими і задоволеними, необхідно знати, чого вони насправді хочуть і ці знання неможливо отримати з різних безликих опитувань і досліджень, адже сервісну компанію повинно цікавити, що думають саме її клієнти.

Яскравим прикладом позитивної роботи з клієнтами є діяльність американської компанії «Costco» (мережа магазинів дрібнооптової торгівлі), стратегія якої полягає в тому, щоб пропонувати покупцям широкий асортимент високоякісних товарів за цінами, нижчими, ніж у конкурентів та ще і з першокласним сервісом. Ця стратегія зробила власниками членської карти магазину вже майже 81 млн осіб, які регулярно користуються цими картками для придбання товарів. «Costco» стала першою компанією, яка виросла з нуля до продажів у 3 млрд дол. за термін менше шести років і у 2014 році компанія зайняла 14 місце в списку Fortune 500, а за версією ACSI (Американський коефіцієнт задоволеності клієнтів) Costco займає перше місце серед ритейлерів з 84 балами із 100.

Насправді, не існує секретів успіху компанії «Costco», є прості істини, про які інші можуть забувати:

- слухайте клієнта і швидко вирішуйте проблеми; працюйте швидко – швидше, ніж ваші конкуренти, і прагніть до того, щоб не змушувати клієнта чекати;
- спілкуйтеся з клієнтами від серця, а не за вказівкою; ніхто не хоче бачити перед собою співробітника, який як робот повторює зазвичайні правила; всі хочуть спілкуватися з особистостями, у яких є свої думки і почуття і які готові взяти на себе відповідальність і приймати рішення;
- будьте проактивні; клієнт завжди цінує тих, хто готовий вирішити проблему ще до того, як він її розуміє;
- будьте обов'язкові; клієнтам подобається, коли на компанію можна покластися;
- будьте руховим – ви повинні бути готові відповісти на питання клієнтів і продемонструвати своє знання продуктів і послуг компанії; якщо клієнт прийшов до вас, це означає, що йому щось потрібно і неважливо, чи йде мова про покупку автомобіля або букета квітів, клієнтові потрібна допомога, і ви повинні показати йому, що він в надійних руках і готові йому допомогти; направляйте клієнта і він буде вам тільки вдячний;
- просіть клієнтів дати вам зворотний зв'язок і обов'язково продемонструйте, що їхня думка важлива для вас, адже клієнти люблять увагу;
- будьте позитивні. Зустрічайте клієнта з посмішкою. Так, у вас може бути не найкращий день, але клієнти в цьому не винні, і вони не повинні вислуховувати ваші скарги. Зосередьтеся на клієнті і його потребах – так ви зможете не тільки краще обслуговувати клієнтів, а й на час забудете про те, що вас турбує [23].

Наскільки неухильно дотримуються цих істин кейтерингові компанії повною мірою знаходить відображення у відгуках клієнтів, які продовжують співпрацю саме з тими, хто може надати відповідний

сервіс разом із позитивними відчуттями. Одного разу отримавши сервіс відмінного рівня споживач не буде випробовувати долю і шукати чогось іншого, адже врахування усіх побажань при організації наступних заходів є головним пріоритетом сучасної кейтерингової компанії.

Висновки. Кейтеринг як значний сектор сфери обслуговування в світі останніми десятиріччями демонструє найбільш динамічний розвиток. Все більша кількість споживачів обирають послуги кейтерингу при організації як стаціонарного, так і виїзного обслуговування, при цьому клієнти, в першу чергу, звертають увагу на досвід і рівень організації попередніх заходів. У системі послуг, що надає кейтеринг, важливими є усі три складові: сервіс, продукт і логістика. Саме поєднання цих трьох складових дозволяє кейтеринговим компаніям впевнено збільшувати кількість проведених заходів та залучати нових клієнтів.

Література

1. Котолуп А. Я мечтаю обслужить мероприятие на Марсе [Электронный ресурс] / Александр Котолуп // CEO Club Ukraine. – 2019. – Режим доступа : <https://ceoclub.com.ua/article/personality/kotolup>.
2. Смирнов І. Г. Логістика комерційного й соціального кейтерингу: міжнародний та український вимір / І. Г. Смирнов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 5-6. – С. 5–11. – Режим доступу : [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/5-6\(70-71\)/uazt_2013_5-6_3.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/5-6(70-71)/uazt_2013_5-6_3.pdf).
3. Drewnowski A. The nutrition transition: new trends in the global diet. Nutrition Reviews / A. Drewnowski, B. Popkin // Nutrition Reviews. – 1997. – Vol. 55. No. 2. – P. 31–43.
4. Jacka F. Food for thought. Acta Neuropsychiatrica / F. Jacka, M. Berk // Acta Neuropsychiatrica – 2007. – Vol. 19. No 5. – P. 321–323.
5. McNaughton S. Dietary patterns and diet quality: approaches to assessing complex exposures in nutrition / S. McNaughton // Australasian Epidemiologist. – 2010. – Vol. 17. No. 1. – P. 35–37.
6. Menu Group купила український сервіс доставки їди [Електронний ресурс] // Ліга Бізнес. – 2019. – Режим доступа : <https://biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/kompaniya-s-rossiyskimi-investitsiyami-kupila-proekt-edaua>.
7. Murakami K. Dietary intake and depressive symptoms: a systematic review of observational studies / K. Murakami, S. Sasaki // Molecular Nutrition Food Research. – 2010. – Vol. 54. – P. 471–488.
8. Архипов В. В. Організація обслуговування в закладах ресторанного господарства : навчальний посібник / В. В. Архипов, В. А. Русавська. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 117 с.
9. Юрасов С. Доставка еды в Украине. Некоторые курьеры зарабатывают 55 000 грн в месяц [Электронный ресурс] / С. Юрасов // Liga.Tech. – 2019. – Режим доступа : <https://tech.liga.net/technology/article/dostavka-edu-v-ukraine-nekotorye-kuryery-zarabatyvayut-55-000-grn-v-mesyats>.
10. Кейтеринг – організація їдальні і доставки харчування для персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://www.griffin.ua/uk/services/catering.html>.
11. Корпорація «Compass Group» [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступа : <http://www.compass-group.com>.
12. Міжнародна група «Sodexo» [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступа : <http://www.sodexo.com>.
13. Новая система харчування: з наступного року ще більше частин і кейтеринг для підрозділів ППО [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступа : <https://ukrsf.com/2017/11/24/нова-система-харчування-з-наступного/>.
14. Погодин К. С. Ресторан выездного обслуживания (кейтеринг): с чего начать, как преуспеть / К.С. Погодин. – СПб : Питер: Booksonline.com.ua, 2012. – 224 с.
15. Погодин К.С. Кейтеринг: практическое руководство для владельцев и управляющих / К.С. Погодин. – М. : Издательский дом «Ресторанные ведомости», 2009. – 172 с.
16. Прилепа Н.В. Особливості розвитку кейтерингу як інноваційної форми ресторанного бізнесу / Н.В. Прилепа, О.А. Миколок // Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – № 5. Т. 2. – С. 91–94.
17. Рынок "праздничного" кейтеринга оценивают в 72 млн грн — основатель компании "Фигаро" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://delo.ua/business/rynok-prazdnichnogo-kejtiringa-ocenivajut-v-72-mln-grn-osnovat-313304/>.
18. Сайт компанії «Живіт-кейтеринг» [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступа : <https://zhivot.kiev.ua/>.
19. Сайт компанії «Salateira» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://salateira.ua/hot-news/>.
20. Селезнева Н. Figaro-Catering: бизнес на выездных гастрономических впечатлениях / Н. Селезнева // Семейный бизнес. – 2018. – № 7. – С. 12–18.
21. Советы дает мировой гуру клиентского сервиса Джон Шоул [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://style.nv.ua/kultura/chto-takoe-wow-effekt-ili-pochemu-nuzhno-udiljat-klientov-92558.html>.
22. Топ-5 кейтеринговых компаний Украины [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступа : <https://ckp.in.ua/lifestyle/19603>.
23. Эрдош Дж. Кейтеринг: Как начать и успешно вести выездной ресторанный бизнес / Джордж Эрдош ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 238 с.

References

1. Kotolup A. Ya mechtayu obsluzhit meropriyatie na Marse [Elektronnyj resurs] / Aleksandr Kotolup // CEO Club Ukraine. – 2019. – Rezhim dostupa : <https://ceoclub.com.ua/article/personality/kotolup>.
2. Smyrnov I. H. Lohistyka komertsii i noho y sotsialnoho keiterynhu: mizhnarodny ta ukraïnskyi vymir / I. H. Smyrnov // Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. – 2013. – № 5-6. – S. 5–11. – Rezhym dostupu : [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/5-6\(70-71\)/uazt_2013_5-6_3.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/5-6(70-71)/uazt_2013_5-6_3.pdf).
3. Drewnowski A. The nutrition transition: new trends in the global diet. Nutrition Reviews / A. Drewnowski, V. Popkin // Nutrition Reviews. – 1997. – Vol. 55. No. 2. – R. 31–43.
4. Jacka F. Food for thought. Acta Neuropsychiatrica / F. Jacka, M. Berk // Acta Neuropsychiatrica – 2007. – Vol. 19. No 5. – P. 321–323.
5. McNaughton S. Dietary patterns and diet quality: approaches to assessing complex exposures in nutrition / S. McNaughton // Australasian Epidemiologist. – 2010. – Vol. 17. No. 1. – P. 35–37.
6. Menu Group kupila ukraïnskij servis dostavki edy [Elektronnyj resurs] // Liga Biznes. – 2019. – Rezhim dostupa : <https://biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/kompaniya-s-rossiyskimi-investitsiyami-kupila-proekt-edaua>.
7. Murakami K. Dietary intake and depressive symptoms: a systematic review of observational studies / K. Murakami, S. Sasaki // Molecular Nutrition Food Research. – 2010. – Vol. 54. – P. 471–488.
8. Arkhipov V. V. Orhanizatsiia obsluhovuvannia v zakladakh restorannoho hospodarstva : navchalnyi posibnyk / V. V. Arkhipov, V. A. Rusavska. – Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2009. – 117 s.
9. Yurasov S. Dostavka edy v Ukraine. Nekotorye kuryery zarabatyvayut 55 000 grn v mesyats [Elektronnyj resurs] / S. Yurasov // Liga.Tech. – 2019. – Rezhim dostupa : <https://tech.liga.net/technology/article/dostavka-edu-v-ukraine-nekotorye-kuryery-zarabatyvayut-55-000-grn-v-mesyats>.

10. Keiterynh – orhanizatsiia yidalni i dostavky kharchuvannia dlia personalu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.griffin.ua/uk/services/catering.html>.
11. Korporatsiia «Compass Group» [Elektronnyi resurs]. – 2016. – Rezhym dostupu : <http://www.compass-group.com>.
12. Mizhnarodna hrupa «Sodexo» [Elektronnyi resurs]. – 2010. – Rezhym dostupu : <http://www.sodexo.com>.
13. Nova systema kharchuvannia: z nastupnoho roku shche bilshe chastyn i keiterynh dlia pidrozdiliv PPO [Elektronnyi resurs]. – 2017. – Rezhym dostupu : <https://ukrsof.com/2017/11/24/nova-systema-kharchuvannia-z-nastupnoho/>.
14. Pogodin K. S. Restoran vyezdnogo obsluzhivaniya (kejtering): s chego nachat, kak preuspet / K.S. Pogodin. – SPb : Piter: Booksonline.com.ua, 2012. – 224 s.
15. Pogodin K.S. Kejtering: prakticheskoe rukovodstvo dlya vladelcev i upravlyayuchih / K.S. Pogodin. – M. : Izdatelskij dom «Restoranye vedomosti», 2009. – 172 s.
16. Prylepa N.V. Osoblyvosti rozvytku keiterynhu yak innovatsiinoi formy restorannoho biznesu / N.V. Prylepa, O.A. Mykoliuk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriya : Ekonomichni nauky. – 2014. – № 5. T. 2. – S. 91–94.
17. Rynok "prazdnichnogo" kejteringa ocenivayut v 72 mln grn — osnovatel kompanii "Figaro" [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : <https://delo.ua/business/rynok-prazdnichnogo-kejteringa-ocenivajut-v-72-mln-grn-osnovat-313304/>.
18. Sait kompanii «Zhyvit-keiterynh» [Elektronnyi resurs]. – 2018. – Rezhym dostupu : <https://zhivot.kiev.ua/>.
19. Sait kompanii «Salateira» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://salateira.ua/hot-news/>.
20. Selezneva N. Figaro-Catering: biznes na vyezdnih gastronomicheskikh vpechatleniyah / N. Selezneva // Semejnyj biznes. – 2018. – № 7. – S. 12–18.
21. Sovety daet mirovoj guru klientskogo servisa Dzhon Shoul [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : <https://style.nv.ua/kultura/chtotakoe-wow-effekt-ili-pochemu-nuzhno-udiljat-klientov-92558.html>.
22. Top-5 keiterynhovykh kompanii Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – 2018. – Rezhym dostupu : <https://ckp.in.ua/lifestyle/19603>.
23. Erdosh Dzh. Kejtering: Kak nachat i uspeshno vesti vyezdnij restorannyj biznes / Dzhordzh Erdosh ; per. s angl. – 2-e izd. – M. : Alpina Biznes Buks, 2006. – 238 s.

Надіслана/Written: 27.12.2019

Надрукована/Printed : 11.03.2020

Рецензент: д. е. н., проф. Васильківський Д. М.

УДК 65.01

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-31

ГУРОЧКІНА В. В.

Університет державної фіскальної служби України

МЕНЧИНСЬКА О. М.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МОНІТОРИНГ ЕМЕРДЖЕНТНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ПОСИЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті акцентовано увагу на важливості моніторингу емерджентних властивостей розвитку промислових підприємств. Виокремлено, систематизовано і досліджено основні групи показників, що визначають емерджентні властивостей розвитку індустріальних підприємств, а саме: показники концентрації прибутковості, що характеризують можливість промислового підприємства акумулювати фінансові ресурси певний період часу; показники рівня інтеграції, які характеризують можливість підприємства бути повноцінним партнером в об'єднанні та стійких взаємозв'язках із партнерами та/або стейкхолдерами; показники балансу структури підприємства, які характеризують цілісність підприємства та його стабільність, що проявляється у незмінних стратегічних позиціях компанії; групу показників зміцнення потенціалу бізнес-структури, які дають можливість досліджувати посилення конкурентоспроможності, ефективне масштабування та локалізацію виробничих потужностей структурних одиниць, показують зміни у показниках капіталізації та частки ринку; показники соціальної відповідальності промислових підприємств, що аналізують збалансовану діяльність, результатом якої є поєднання у собі потрійного ефекту: економічного, соціального та екологічного, перехід до циркулярної економіки та податкової конкурентоспроможності підприємства; показники інноваційності підприємства, які характеризують досягнення новітніх результатів під час виробництва продукції, що підвищують рівень автоматизації праці, інноваційної активності, фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємства.

Ключові слова: розвиток, емерджентні властивості, промисловість, моніторинг, методика, інноваційний розвиток, інтеграційні процеси.

HUROCHKINA V.

University of the State Fiscal Service of Ukraine

MENCHYNSKA O.

Vinnytsia Trade and Economic Institute of KNTU

MONITORING OF EMERGENCE PROPERTIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF STRENGTHENING OF INTEGRATION PROCESSES

The article focuses on the importance of monitoring emergence properties of industrial enterprises. The main groups of indicators that determine the emergence properties of industrial enterprises development are separated, systematized and investigated. Profit concentration indicators that characterize the ability of an industrial enterprise to accumulate financial resources over a period of time; indicators of the level of integration that characterize the enterprise's ability to be a fully-fledged partner in a merger and stable relationship with partners and / or stakeholders; indicators of the balance of the structure of the enterprise, characterizing the integrity of the enterprise and its stability, which is manifested in the unchanged strategic positions of the company; a group of business structure empowerment indicators that enable exploration of competitiveness enhancement, efficient scaling and localization of production units of structural units, show changes in capitalization and market share; Indicators of social responsibility of industrial enterprises analyzing balanced activities, which result in a combination of a triple effect: economic, social and environmental, the transition to a circular economy and tax competitiveness of the enterprise; indicators of enterprise innovation, which characterize the achievement of the latest results in the production and production of products, which increase the level of automation of work, innovation activity, financial support of innovative activity of the enterprise. The study concludes that the method of monitoring emergence properties of an industrial enterprise should include indicators of concentration of profitability, level of integration of connections and interaction, characteristics of balance of the structure of the enterprise and its stability, strengthened capacity, responsible behavior and enhancement of innovative activity and financial support. With the rapid positive changes of the above indicators in economic systems (both at the macro and micro levels), new qualities may emerge in systems that were not previously inherent in its individual components.

Keywords: development, emergence properties, industry, monitoring, methodology, innovative development, integration processes.

Постанова проблеми. За умов посилення інтеграційних процесів та поширення глобалізації в усі сфери економічного розвитку економік світу особливо гостро постає проблема виокремлення саме тих методик дослідження (моніторингу) економічної та соціальної ефективності промислових підприємств, які б виявляли нові емерджентні властивості їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний огляд наукових праць вітчизняної та зарубіжної літератури щодо розвитку промисловості в цілому та її місця в стратегічному управлінні діяльністю підприємств висвітлено у значному науковому доробку зарубіжних та вітчизняних вчених. Коробов М.Я. [3], Бертонеш М., Найт Р. [6], Ткачук Г.Ю. [8], Милошевська Є. [9] досліджували показники

концентрації прибутковості та результатів інтеграції промислових підприємств. Калінеску Т.В. Ліхоносова Г.С., Альошкін В.С. [10], Сотник І.Н. [11] Самойлік М.С. [12], Духно [13] присвятили свої наукові праці розробці методики визначення показників корпоративної соціальної відповідальності промислових підприємств.

У наукових роботах Войнаренка М.П., Череп А.В. [15], Джеджули В.В., Єпіфанової І.Ю. [16], Варналія З.С. [17] розроблено систему індикаторів та зазначено складові економіко-математичного моделювання інноваційної діяльності промислових підприємств. Проте комплексному підходу до моніторингу емерджентних властивостей розвитку промислових підприємств досі присвячена невелика кількість наукових досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З аналізу останніх досліджень і публікацій випливає, що велика кількість науково-методологічних праць присвячена питанням дослідження та моніторингу ефективної діяльності промислових підприємств, їх інноваційному розвитку, проблемам оцінки злиття та поглинання бізнесу, проте комплексного підходу до моніторингу та дослідження емерджентних властивостей розвитку підприємств досі не існує. Тому висвітлення різних методик оцінювання діяльності та розвитку підприємницьких структур за певними групами показників, які характеризують їх емерджентні властивості, надає можливість ідентифікувати та виділити саме ті, які підходять для моніторингу розвитку діяльності підприємств в різних сферах виробництва. Це дозволить, в свою чергу, спрогнозувати управлінські рішення для забезпечення підвищення ефективності діяльності компаній в цілому.

Метою статті є дослідження різних методик моніторингу емерджентних властивостей розвитку промислових підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для досягнення поставленої мети та реалізації окреслених цілей авторами виокремлено наступні завдання:

1. Охарактеризувати показники концентрації прибутковості за методикою аналізу міжнародної фінансової звітності.
2. Проаналізувати методику визначення показників результатів інтеграції промислових підприємств.
3. Визначити показники балансу структури підприємства.
4. Дослідити показники зміцнення потенціалу підприємства.
5. Охарактеризувати показники корпоративної соціальної відповідальності промислового підприємства.
6. Проаналізувати показники інноваційної активності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним джерелом інноваційного розвитку промислових підприємств та емерджентних властивостей в нестабільному середовищі залишається фінансове забезпечення та активізація фінансових процесів.

Перед вітчизняними підприємствами досить гостро стоїть питання пошуку нових ідей й дієвих методів управління та залучення інвестицій або диверсифікація фінансових ризиків [1, с. 52]. Саме тому вкрай важливим є виявлення та моніторинг латентних емерджентних властивостей розвитку промислового підприємства, в тому числі проявів інноваційної активності.

Системні властивості біфуркації потенціалу розвитку промислового підприємства (інноваційність; стандартизованість; адаптивність; соціальна, екологічна та економічна відповідальності перед стейкхолдерами). Позитивними результатами проявів неадитивних (емерджентних) властивостей, на нашу думку, визнано статичну прибутковість та її стабільність з урахуванням часових меж, інтеграційність та компетентність менеджменту, здатність накопичення максимально можливої доданої вартості, структурованість організації, капіталізація (трансформація доходів у вартість), масштабування та монополізація.

Емерджентний стан системи оцінюється як сукупність властивостей, якими вона може володіти тільки за умови інтеграції визначених компонентів та їх взаємодії між собою. Характерною особливістю цієї системи є активність її елементів (фінансова, інноваційна, інтеграційна, соціальна, екологічна тощо). Кожен активний елемент (економічний агент) має власну цільову траєкторію функціонування та взаємодії з іншими елементами. Емерджентність виявляється через фактори взаємовпливу та результативності системи у визначеному складі активних компонентів. Досягнення якісних змін системи називають емерджентами, а кількісних змін – результатами [2, с. 67]

Ідентифікація неадитивних (емерджентних) властивостей промислового підприємства здійснюється за шістьма групами показників:

Концентрація прибутковості, що характеризує можливість промислового підприємства акумулювати фінансові ресурси певний період часу та визначається змінами чистого фінансового результату (чистого прибутку), власного оборотного капіталу (БОК), економічної доданої вартості (EVA), NOPLAT (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes), чистого операційного прибутку за вирахуванням податків та відсотків NOPAT (Net Operating Profits After Taxes), валового прибутку до сплати нарахованих відсотків, дивідендів, до сплати податкових платежів та амортизаційних нарахувань за основними засобами та нематеріальними активами **EBITDA** (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization).

Рівні інтеграції, що характеризують можливість підприємства бути повноцінним партнером в об'єднанні та стійких взаємозв'язках із партнерами та/або стейкхолдерами, визначаються показниками адаптації та можливості функціонувати за несприятливих умов, досягнення необхідних стандартів, зміни ділової активності, ліквідності та платоспроможності, особливо показником платіжної дисципліни та обсягами залучення інвестиційних та нефінансових ресурсів.

Баланс структури, що характеризують цілісність підприємства та його стабільність, яка проявляється у незмінних стратегічних позиціях визначається за показниками – змін ефекту фінансового важеля ЕФВ (левериджу) та фінансової стійкості, аналітичними оцінками взаємодії зі стейкхолдерами – рівновагою Неша, компетентності гравців (конкордація), та експертними оцінками якості управління та задоволеності персоналу адміністративними важелями впливу.

Зміцнення потенціалу, що характеризує посилення конкурентоспроможності, ефективне масштабування та локалізацію виробничих потужностей структурних одиниць, зміни у показниках капіталізації та частки ринку.

Відповідальність підприємства, що характеризує збалансовану діяльність, результатом якої є поєднання у собі потрійного ефекту економічного, соціального та екологічного, перехід до циркулярної економіки та податкової конкурентоспроможності підприємства. Правова та податкова відповідальність підприємства покликана забезпечити прозорість, чесність та податкову дисципліну (функціонування у реальному секторі економіки без порушень та відсутності тіньових зв'язків із стейкхолдерами з офшорних зон). Введенні моделі замкненого типу виробництва, рециклінгу та редизайну.

Інноваційність підприємства характеризується досягненням новітніх результатів у випуску та під час виробництва продукції та характеризується показниками рівня автоматизації, інноваційної активності, фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

На нашу думку, слід детальніше охарактеризувати вище зазначені групи показників активізації неадитивних (емерджентних) властивостей промислового підприємства.

Перша група показників важлива для ідентифікації неадитивних (емерджентних) властивостей промислового підприємства, так як свідчить про ефективність управління фінансовими ресурсами. Показники вимірювання згруповано у таблиці 1.

Таблиця 1

Методика визначення показників концентрації прибутковості

№	Назва	Формула розрахунку	Характеристика
1	Δ Чистого фінансового результату (прибутку/збитку)	$\Delta \mathcal{U}_{\text{ФР}} = \mathcal{U}_{\text{ФР}_3} - \mathcal{U}_{\text{ФР}_6}$, де $\mathcal{U}_{\text{ФР}_3}$ – фінансовий результат (прибуток/збиток) за звітний період, грн.; $\mathcal{U}_{\text{ФР}_6}$ – фінансовий результат (прибуток/збиток) за базовий період, грн.	Містить інформацію про зміни в діяльності підприємства за певний період, що дозволяє розрахувати його рентабельність, оцінити потенційні зміни у складі економічних ресурсів та прогнозувати здатність підприємства генерувати грошові потоки від тієї ресурсної бази, що є в наявності
2	Δ БОК (власного оборотного капіталу)	$\Delta \text{БОК} = \text{БОК}_3 - \text{БОК}_6$, де БОК_3 – власний оборотний капітал за звітний період, грн.; БОК_6 – власний оборотний капітал за базовий період, грн.	Показник змін в фінансовій стійкості та ліквідності підприємства, характеризує зміни у щорічних сумах грошових коштів, що залишилися після виключення зобов'язань підприємства зі своїх оборотних активів
3	Δ EVA (економічної доданої вартості)	$\Delta \text{EVA} = \text{EVA}_3 - \text{EVA}_6$, де EVA_3 – економічна додана вартість за звітний період, грн.; EVA_6 – економічна додана вартість за базовий період, грн.	Зміни в показниках економічного прибутку при проведенні інноваційної діяльності за визначений період виробничої діяльності, характеризує якість прийняття управлінських рішень щодо підвищення ринкової вартості підприємства, впровадження нових технологій та виведення на ринок нових видів товарів чи послуг
4	Δ NOPLAT (чистого операційного прибутку за вирахуванням податків та відсотків)	$\Delta \text{Noplat} = \text{Noplat}_3 - \text{Noplat}_6$, де Noplat_3 – чистого операційного прибутку за вирахуванням податків та відсотків за звітний період, грн.; Noplat_6 – чистого операційного прибутку за вирахуванням податків та відсотків за базовий період, грн.	Зміни операційного прибутку після сплати податків, що скориговано на податкові платежі у періодах, являє собою показник нормалізованого операційного прибутку, зменшеного на скориговану величину податкових платежів
5.	Δ EBITDA (валового прибутку до сплати нарахованих відсотків, дивідендів, до сплати податкових платежів та амортизаційних нарахувань за основними засобами та нематеріальними активами)	$\Delta \text{Ebitda} = \text{Ebitda}_3 - \text{Ebitda}_6$, де Ebitda_3 – за звітний період, грн.; Ebitda_6 – за базовий період, грн.	Зміни у рівні прибутковості від основної діяльності підприємства, або у обсягах прибутку до сплати відсотків, податків і нарахованої амортизації

Сформовано автором за методикою МСФЗ [3].

Сьогодні EBITDA застосовується набагато ширше, так як характеризує вільний показник від управлінських маніпуляцій (на відміну від показника по управлінню персоналом – KPI (Key Performance Indicator) кількісно вимірний індикатор фактично досягнутих результатів, показник, на який здатні впливати в управлінні). Для оцінки розвитку промислового підприємства включення до складу основних оціночних критеріїв показника EBITDA є базовою новелою від МСФЗ (Міжнародних стандартів фінансової звітності) [3].

В другу групу показників увійшли показники, які характеризують рівень залученості та інтеграції у спільну діяльність об'єднань, кластерів, стратегічних партнерств та характеризує можливість підприємства бути повноцінним партнером, показники вимірювання згруповано у таблиці 2.

Таблиця 2

Методика визначення показників результатів інтеграції промислових підприємств

№	Назва	Формула розрахунку	Характеристика
1	Δ Ділової активності	$K_{oa} = \frac{Чд_{реал}}{A_{сер}}$	Коефіцієнт оборотності активів (K_{oa})
		$100\% < T_{ck} < T_p < T_n$, де T_{ck} – темп зміни сукупного капіталу, авансованого в діяльність підприємства; T_p – темп зміни обсягів реалізації продукції; T_n – темп зміни прибутку.	Перша нерівність означає, що економічний потенціал підприємства зростає, тобто розширюються масштаби його діяльності. Друга нерівність вказує на те, що порівняно зі збільшенням економічного потенціалу обсяг реалізації підвищується вищими темпами, тобто ресурси комерційної організації використовуються ефективніше, підвищується рівень віддачі з кожної грошової одиниці, вкладеної в компанію. Із третьої нерівності видно, що прибуток зростає випереджаючими темпами, що свідчить про відносне зниження витрат виробництва й обігу як результату дій, спрямованих на оптимізацію технологічного процесу та взаємовідносин з контрагентами [4, с.346].
2	Δ Ліквідності та платоспроможності	$K_n = \frac{OA}{KЗ}$	Коефіцієнт покриття (K_n)
3	Оцінка бізнес-процесів за розширеною методикою [5]	$K_{oz} = \frac{OЗн}{OЗп}$	Коефіцієнт оновлення основних засобів (K_{oz})
		$K_z = \frac{З}{OЗпер}$	Коефіцієнт зносу (K_z)
		$\Phi_a = \frac{ЧД_{реал}}{A_{залишкові}}$	Фондовіддача активів (Φ_a)
		$R_n = \frac{ЧП}{ЧД_{реал}}$	Рентабельність підприємства (R_n)
		$R_{ак} = \frac{ЧП}{BK_{сер}}$	Рентабельність власного капіталу ($R_{ак}$)
4.	Платіжна дисципліна	$K_{nd} = \frac{\Phi P_{од} - З_{ш}}{\Phi P_{од}}$, де $\Phi P_{од}$ – фінансовий результат від операційної діяльності, грн.; $З_{ш}$ – збитки від штрафних санкцій, грн.	Характеризує дотримуються строків погашення заборгованості перед обов'язковими контрагентами. Нормативне значення показника має наблизитись до 1,0
5.	Адаптація	Експертне опитування	Отримання масиву даних варіантів оцінок експертів за десятьма ключовими питаннями для подальшої статистичної обробки і формування варіантів показників для проведення другого етапу дослідження – економіко-математичного моделювання.
6.	Стандартизація	Експертна оцінка	Проведення оцінювання експертами за десятьма ключовими позиціями для подальшої статистичної обробки і формування варіантів показників для проведення наступного етапу дослідження – економіко-математичного моделювання

Сформовано автором за [4, 5].

Методика визначення показників результатів інтеграції промислових підприємств передбачає розрахунок показників за шістьма групами: зміни ділової активності, ліквідності і платоспроможності, оцінка бізнес-процесів, платіжна дисципліна, адаптація підприємства та досягнення високих стандартів та норм. У кожній групі є чимало коефіцієнтів, сукупність яких дозволяє ідентифікувати емерджентні зміни під час інтеграції промислових підприємств у єдине ціле.

Підґрунтям довіри між партнерами є не лише їх ритмічна взаємодія або адаптація під нові правила бізнесу між партнерами, а й платіжна дисципліна, що залежить безпосередньо від учасників угоди: купівлі-продажу, поставки, комісії тощо. Платіжна дисципліна промислового підприємства характеризує вчасність та прозорість здійснення фінансових платежів по всіх своїх зобов'язаннях в повному обсязі і в точно зазначені терміни.

Третя група складається із показників, що характеризують рівновагу інтересів та забезпечення прав кожного підприємства, їх стабільну діяльність в процесі об'єднання зусиль, створення кластерів та стратегічних партнерств, показники вимірювання згруповано у таблиці 3.

Коефіцієнт конкордації, що характеризує якість проведеної експертизи при значенні показника «0» вказує на неузгодженість думок експертів, при значенні показника «1» характеризує повну однотайність у висновках.

За рівновагою Неша у стратегічній взаємодії двох та більше гравців, учасники передбачають дії суперників та реалізують свої дії за оптимальною стратегією розвитку. Особливістю є взаємозалежність змін в цій сукупності стратегій. Поодинокі гравці не можуть збільшити виграш, змінивши вибір стратегії в односторонньому порядку, так як зміни мають відбуватись і в стратегічних напрямках інших учасників гри [7].

Таблиця 3

Методика визначення показників балансу структури підприємства

№	Назва	Формула розрахунку	Характеристика																
1	Δ ЕФВ ефекту фінансового важеля (левериджу) [6]	$E\Phi B = (1 - C_{nn}) \cdot (KBPa - PK) \cdot \frac{3K}{BK},$ де C_{nn} – ставка податку на прибуток, %; $KBPa$ – коефіцієнт валової рентабельності активів (співвідношення валового прибутку до середньої вартості активів), PK – середній розмір відсотків за кредит, що сплачує підприємство за використання позикового капіталу, % $3K$ – середня сума позикового капіталу, що використовується підприємством, грн.; BK – середня сума власного капіталу, грн. $\Delta E\Phi B = E\Phi B_3 - E\Phi B_6,$ де $E\Phi B_3$ – ефект фінансового важеля за звітний період, грн.; $E\Phi B_6$ – ефект фінансового важеля за базовий період, грн.	Зміни в структурі капіталу та оптимальним співвідношенням між позиковими коштами та власним капіталом																
2	Δ Фінансової стійкості	$K_{\phi c} = \frac{BЛ}{ДЗ + КЗ}$	Коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{\phi c}$)																
		$K_{мВОК} = \frac{ВОК}{ОА}$	Коефіцієнт маневреності ВОК ($K_{мВОК}$)																
3	Конкордація	$W = \frac{12 \cdot S}{n^2 \cdot (m^3 - m)},$ де S – сума квадратів відхилень суми оцінок кожного об'єкта від їх середнього значення; n – кількість експертів; m – кількість інноваційних бізнес-процесів (об'єктів оцінки).	Характеризує якість проведеної експертизи																
4	Рівновага Неша та рівновага порожніх загроз	$I = \{A, B\}, S1 = S2 =$ $= \{«зізнатися», «мовчати»\}$ <table border="1" data-bbox="450 1496 1040 1626"> <tr> <td></td><td></td><td>Б</td><td></td></tr> <tr> <td></td><td></td><td>Мовчати</td><td>Закласти</td></tr> <tr> <td>А</td><td>Мовчати</td><td>1; 1</td><td>10; 0</td></tr> <tr> <td></td><td>Закласти</td><td>0; 10</td><td>8; 8</td></tr> </table> Рівновага в сильно домінуючих стратегіях [7]			Б				Мовчати	Закласти	А	Мовчати	1; 1	10; 0		Закласти	0; 10	8; 8	Дозволяє передбачити поведінку людей у складних ситуаціях та отримати масив даних та ідентифікувати стратегії, що характеризують напрями покращення прибутку кожного підприємства за умов неможливої одноосібної зміни стратегій підприємств при їх взаємодії.
		Б																	
		Мовчати	Закласти																
А	Мовчати	1; 1	10; 0																
	Закласти	0; 10	8; 8																

Сформовано автором за [6, 7].

«Рівновага Неша» є стабільною соціальною домовленістю, що характеризує послідовні раціональні дії учасників в одному рішенні гри. Саме тому, для ідентифікації неадитивних (емерджентних) властивостей промислового підприємства, всі стратегічні ірраціональні дії можуть бути отримані зворотною індукцією та називають рівновагами порожніх загроз (суперечать припущенню про раціональність гравців).

До четвертої групи ввійшли показники, що характеризують зміцнення потенціалу промислового підприємства, визначається через індекси конкурентоспроможності, масштабування та локалізацію, зміни у показниках капіталізації та частки ринку, методика розрахунку представлена у таблиці 4.

Капіталізація передбачає трансформацію доходів у вартість. Особливістю застосування методу є те, що досліджуваний об'єкт оцінки повинен мати стабільний дохід чи стабільні темпи його зміни.

Таблиця 4

Методика визначення показників зміцнення потенціалу промислового підприємства

№	Назва	Формула розрахунку	Характеристика
1	2	3	4
1	ΔКонкурентоспроможності [8]	$KKП = 0,15ВП + 0,29ФП + 0,23ЗП + 0,33КП$ $ВП = 0,31В + 0,19Ф + 0,4РТ + 0,1ПП$ де $ВП$ – виробничий потенціал, $В$ – витрати на одиницю продукції, $Ф$ – фондодіддача, $РТ$ – рентабельність товару, $П$ – продуктивність праці $ФП = 0,29Ав + 0,2Пл + 0,36АЛ + 0,15ОбОЗ$ де $ФП$ – фінансовий потенціал, $Ав$ – коефіцієнт автономії, $Пл$ – коефіцієнт платоспроможності, $АЛ$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності, $ОбОЗ$ – коеф.обіговості обігових засобів $ЗП = 0,37РП + 0,29КНн + 0,21ЗВн + 0,14ЗЗ$ де $ЗП$ – збутовий та маркетинговий потенціал, $РП$ – рентабельність продаж, $КНн$ – коефіцієнт нереалізованої продукції на складі підприємства, $ЗВн$ – ступінь завантаження виробничих потужностей, $ЗЗ$ – ефективність здійснення збутових заходів;	Комплексний показник конкурентоспроможності підприємства (ККП)
2	Капіталізований прибуток ($П_k$)	$П_k = ЧФР - ДВ$ де $ДВ$ – дивідендні виплати	Якість структури фінансування інвестицій і вартості окремих складових (при заданій ставці податку на прибуток)
	Вартість підприємства (ВПК) з використанням методу капіталізації (брутто підхід)	$ВПКб = \frac{П}{(Квк - g)}, \text{ або } ВПКб = \frac{ЧП}{Квк} - ПК$ де $П$ – очікувані доходи підприємства, які підлягають капіталізації; $Квк$ – ставка капіталізації (дорівнює ставці вартості власного капіталу); g – темп приросту доходів. Ставка капіталізації – дільник (відсоток), який використовується для переведення доходу у вартість.	
	Середньозважена вартість капіталу	$WACCs = Квк \cdot \frac{BK}{K} + (1 - S) \cdot Кик \cdot \frac{ПК}{K}$ де $Квк$ – очікувана ставка вартості власного капіталу; $Кик$ – очікувана ставка вартості позикового капіталу; K – сума капіталу підприємства; BK – сума власного капіталу; $ПК$ – сума позикового капіталу; S – ставка податку на прибуток.	
	Вартість підприємства (ВПК) з використанням методу капіталізації (нетто підхід)	$ВПКн = \sum_{t=1}^n \frac{FCF_t}{(1+r)^t} + \frac{ЗВП}{(1+r)^t} + НА - ПК$ де $ВПн$ – чиста (нетто) вартість підприємства на дату оцінки; FCF_t – сумарна величина операційного та інвестиційного Cash-flow в періоді t; $ЗВП$ – залишкова вартість підприємства в періоді n; $НА$ – надлишкові активи; r – коефіцієнт, який характеризує ставку дисконтування ($r = WACCs/100$). $ЗВП = \frac{FCF_{t+1}}{WACC_s \cdot (1 + WACC_s)^t}$	
3	Масштабування, ефект масштабу [9]	$C_{1prod} = \frac{ПВ}{Q} - ЗВ$ де c – собівартість одиниці продукції, грн.; $ПВ$ – загальна величина постійних витрат продукції, грн.; Q – кількість продукції, що випускається; $ЗВ$ – середні змінні витрати продукції, грн. Внутрішньофірмовий ефект від зростання масштабу виробництва $E_1 = \alpha_1 + \beta_1 \ln q_i$ де $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ – пошукові параметри моделі, при цьому вільний член і параметри $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ позитивні, q_i – обсяг випуску продукції та послуг i-го підприємства. Ефект від зростання кількості конкурентів $E_2 = \alpha_2 + \beta_2 \ln n$ Ефект від зростання середнього обсягу випуску конкурентів $E_3 = \alpha_3 + \beta_3 \ln q_c \quad q_c - \text{усереднений для конкурентів } i\text{-го підприємства обсяг випуску продукції та послуг.}$ Галузевий ефект від зростання масштабу виробництва $E_4 = E_2 + E_3$ Ефект від зростання масштабу виробництва $E_5 = (E_1 - 1) + E_4$	Про домінування позитивного (негативного) внутрішньофірмового ефекту від зростання масштабу виробництва свідчить значення коефіцієнта менше (більше) одиниці. Значення інших коефіцієнтів еластичності порівнюються з нулем: якщо вони більше (менше) нуля, то в галузі переважає негативний (позитивний) ефект від зростання відповідного фактора. Чим далі значення коефіцієнтів еластичності віддаляються від своїх критичних меж показника, тим сильніше характер оцінюваних ними ефектів.

1	2	3	4
4	Δ Частка ринку	$D_p = Q / E_p$ де Q – обсяг реалізованої продукції, грн., E_p – ємність ринку, грн; $\Delta D_p = D_{p3} - D_{p6},$ де D_{p3} – частка ринку за звітний період, грн.; D_{p6} – частка ринку за базовий період, грн.	Характеризує зміни у позиціях та становищі підприємства на ринку

Сформовано автором за [8, 9]

Масштабування бізнесу та ефект масштабу має свої беззаперечні переваги або позитивний ефект, який проявляється у зменшенні середніх витрат у порівнянні із збільшенням обсягів виробництва в довгостроковому періоді. До негативного ефекту масштабу відносять зростання собівартості продукції (середніх витрат) при збільшенні обсягів виробництва промислової продукції. У моделі, коли витрати діляться на постійні і змінні, позитивний ефект від масштабу описується зменшенням величини постійних витрат в одиниці продукції зі збереженням тієї ж кількості змінних витрат при збільшенні кількості виробленої продукції.

До п'ятої групи ввійшли показники, що характеризують впровадження корпоративної соціальної відповідальності та визначаються через показники соціального, екологічного, економічного ефектів та показники оцінки замкненого циклу виробництва (циркулярної економіки), методика розрахунку представлена у таблиці 5.

Таблиця 5

Методика визначення показників корпоративної соціальної відповідальності промислового підприємства

№	Назва	Формула розрахунку	Характеристика
1	2	3	4
1	Соціальний ефект [10]	Індекс питомих соціальних інвестицій: $IL = \sum_{i=1}^n C_i / \sum_{i=1}^n L_i,$ де C_i – обсяг соціального інвестування i-ї компанії (включаючи і добровільні, і обов'язкові витрати на соціальні програми); L_i – середньоспискова чисельність працівників i-ї компанії; n – число компаній, що беруть участь в обстеженні. Якісний індекс соціальних інвестицій для i-го підприємства (IKi): $IKi = \left(\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m X_{ij} \right) \times 100\%,$ де X_{ij} – булева змінна, що приймає значення 1, коли j – ознака має місце у i-ї компанії та дорівнює 0, якщо ознака відсутня; m – кількість ознак, за якими оцінюється соціальна діяльність компанії, що бере участь у дослідженні.	Представляє собою величину соціальних інвестицій обстежених компаній, що припадає на одного працівника (в грошових одиницях) Показує рівень комплексності соціальної діяльності підприємства, %
2	Екологічний ефект [11]	Річний еколого-економічний ефект підприємства (Ее.е.): $Ее.е. = Ep + Enл. + Env. - \Delta A \Sigma + V \text{ від} + En.c.,$ де Ep – річна економія ресурсів, грн.; $Enл.$ – зменшення суми екологічних платежів підприємства внаслідок впровадження ресурсозберігаючих заходів, грн.; $Env.$ – економія інших поточних витрат (придбання допоміжних матеріалів, енергії, зменшення витрат на зарплату, оскільки зростає продуктивність праці), грн.; $\Delta A \Sigma$ – загальне збільшення суми амортизаційних відрахувань у ресурсозберігаючі заходи, грн. $V \text{ від}$ – частина відверненого економічного збитку в результаті впровадження ресурсозберігаючих заходів підприємством, але не врахована в його екологічних платежах, грн.; $En.c.$ – зменшення річних екологоекономічних збитків підприємства внаслідок виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру на виробництві, пов'язаних із використанням ресурсів, грн.	Показує максимальну величину річного еколого-економічного ефекту є критерієм для ухвалення управлінського рішення щодо впровадження ресурсозберігаючого проекту або технології
3	Економічний ефект [12]	Комплексний індекс соціоекономічного розвитку розраховується: $KIi = \frac{Ti + CEi + SEi}{TOCi},$ де KIi – комплексний індекс i-ї компанії ($i = 1, 2, \dots, n$); Ti – виплачені податки, грн.; CEi – інвестиції в основний капітал, грн.; SEi – соціальні видатки (обов'язкові та необов'язкові), грн.; $TOCi$ – поточні витрати виробничого призначення, грн.	Показує максимальну величину річного соціоекономічного ефекту є критерієм рівня прибутковості та соціального партнерства й відповідальності

1	2	3	4
4.	Впровадження циркулярної моделі виробництва [власна розробка автора]	$BCM_{(t)} = \sum BC_p - \sum EC_p + \sum IC_p,$ де $\sum BC_p$ – обсяги внутрішньовиробничого споживання і-го виду ресурсу (натуральні або грошові показники виміру); $\sum EC_p$ – обсяги експорту (продаж на сторону) і-го виду ресурсу (натуральні або грошові показники виміру); $\sum IC_p$ – обсяги імпорту (купівлі зі сторони) і-го виду ресурсу (натуральні або грошові показники виміру); р - це обсяги матеріалів та ресурсів, які були вилучені з навколишнього середовища (з запасів природних ресурсів) або вирощені на ґрунті (відкритому ґрунті, оранжереях і теплицях) та фізично поступили до виробничого циклу для подальшої переробки або споживання.	Оцінює загальну кількість матеріалів та розраховується як сума обсягів видобування /виробництва та імпорту матеріалів (купівлі зі сторони) за виключенням обсягів їх експорту (продажем на сторону).
	Ефективність рециклінгу [12] (переробка, рециклінг, редизайн)	Індекс ефективності рециклінгу (I_{ep}), $I_{ep} = aE_n \cdot bM + cE_l \cdot bM = f(E_l, E_n, M) \rightarrow 1,0$ де a, b, c – вагові коефіцієнти, які визначають важливість кожної із складових для процесу рециклінгу; E_n – економічна ефективність усього процесу рециклінгу; E_l – ступінь передбачення (запобігання) негативного впливу відходів на навколишнє середовище; M (масштаб) – відображає кількісний вміст відібраних ресурсоцінних компонентів відходів на території регіону, країни.	Ефективність використання ресурсів і запобігання забруднення навколишнього середовища
	Матеріаломісткість	$M_n = \frac{M_e}{ЧД},$	де M_e – матеріальні витрати, грн; $ЧД$ – чистий дохід від реалізації продукції, грн.
	Коефіцієнт браку	$K_{bp} = \frac{B_b}{C},$	де B_b – вартість браку за собівартістю реалізованої продукції, грн; C – собівартість реалізованої продукції, грн
	Коефіцієнт корисного використання матеріалів	$K_{квм} = \frac{M_e - B_e}{M_e},$	де M_e – матеріальні витрати, грн; B_e – вартість відходів за цінами повноцінної сировини, грн
5.	Коефіцієнт раціонального використання	$K_{pe} = \frac{B_{ze}}{B_e},$	де B_{ze} – вартість зворотних відходів за цінами повноцінної сировини, грн; B_e – вартість відходів
6.	Податкова дисципліна та деофшоризаційний характер поведінки суб'єктів господарювання	Експертна оцінка на основі актів податкової перевірки та перевірки трансфертного ціноутворення	Проведення оцінювання експертами за десятьма ключовими позиціями для подальшої статистичної обробки і формування варіантів показників для проведення наступного етапу дослідження – економіко-математичного моделювання.

Сформовано автором за [10–13]

Відповідальність підприємства характеризує збалансовану діяльність, результатом якої є поєднання у собі значної кількості корисних ефектів, впровадження моделі замкнутого типу виробництва та ресурсозбереження, забезпечення податкової дисципліни, що дозволяє запобігати приховуванню доходів суб'єктів, які формально належать компаніям, з низькими ставками податків в офшорних зонах. В основі податкової дисципліни та деофшоризаційного характеру поведінки суб'єктів господарювання лежить вивчення теоретичних основ трансфертного ціноутворення, контрольованих операцій та ключових принципів реалізації міжнародної взаємодії.

На нашу думку, чим вищий рівень правової та податкової відповідальності, тим вище рівень активізації неадитивних (емерджентних) властивостей системи на мікрорівні (промислового підприємства). Так як керівники підприємств приймають управлінські рішення, що сприяє емерджентному розвитку промислового підприємства.

Впровадження циркулярної економіки засноване на створенні механізму не лише переробки, а мінімізації відходів та передбачає поступовий перехід до нульового рівня відходів виробництва.

Безвідходна технологія є методом виробництва продукції, при якому вся сировина і енергія використовуються найбільш раціонально і комплексно в циклі: сировинні ресурси – виробництво – споживання – вторинні ресурси, і будь-які дії на навколишнє середовище не порушують її нормального функціонування [13, с.45]. Система управління відходами на підприємствах заснована на збиранні, перевезенні, переробці (включаючи відновлення, рециклінг та редизайн, контроль над даними операціями,

догляд за об'єктами, утилізацію відходів. Українські реалії впровадження циркулярної економіки мають бути доведені до нормативів економіки замкнутого циклу, має бути побудована багаторівнева ієрархія управління відходами, здійснене планування та системний підхід при управлінні відходами та ощадливе й відповідальне ставлення до ресурсів (від зберігання до споживання).

Розширення доступу до фінансування для підприємництва може поліпшити економічні умови в країнах, що розвиваються шляхом стимулювання інновацій, макроекономічної стабільності і зростання ВВП [14]. Окрему методику оцінювання розвитку інноваційних бізнес-процесів в умовах емерджентних економік авторами було розроблено в роботі [17]. Для цілей оцінювання активізації неадитивних (емерджентних) властивостей системи на мікрорівні (промислового підприємства) до шостої групи ввійшли показники інноваційного розвитку промислового підприємства, що характеризують досягнення інноваційних результатів під час виробництва продукції, показники рівня автоматизації, інноваційної активності та приросту фінансового забезпечення інноваційної діяльності, методика розрахунку представлена у таблиці 6.

Таблиця 6

Методика визначення показників інноваційного розвитку промислового підприємства

№	Назва	Формула розрахунку	Характеристика
1	Δ Рівня автоматизації	$Y_n = \frac{\sum P_a k n m}{\sum P_a k n m + P(1 - Y_{n0} / 100)} \cdot 100\%$ де P – число паралельних потоків, позицій, k – технологічна продуктивність циклу (позиції), машини; t – час робочого циклу, верстата; n – коефіцієнт продуктивності обладнання, який показує відношення трудомісткості виготовлення деталей на універсальному обладнанні до трудомісткості діючого; m – коефіцієнт обслуговування, який залежить від кількості обладнання. $\Delta Y_n = Y_{n3} - Y_{n0}$, де Y_{n3} – рівень автоматизації за звітний період, %; Y_{n0} – рівень автоматизації за базовий період, %.	Показує ступінь охоплення автоматизованою працею, рівень автоматизації в загальних трудовитратах та рівень автоматизації виробничих процесів.
2	Інноваційна активність	$K_{ia} = \sum_{i=1}^n w_i \cdot Q_{Indi}$	Рівень активності персоналу у сфері нових розробок та інновацій
3	Δ Фінансове забезпечення інноваційної діяльності	$K_{ii} = \frac{I_i}{ЧД}$ де K_{ii} – коефіцієнт обсягу інвестицій у нові технології, грн/грн; I_i – сума інвестицій на впровадження сучасних технологій, грн/ грн; $ЧД$ – чистий дохід від реалізації продукції, грн	Рівень фінансування (інвестицій) у нові технології або інновації

[Сформовано та доповнено на основі 15–17]

Висновки. Отже, оцінювання активізації неадитивних (емерджентних) властивостей на мікрорівні обумовлює комплексну діагностику та моніторинг всіх елементів системи функціонування та взаємодії промислового підприємства із стейкхолдерами та/або партнерами. Особливо актуальним визначення таких ефективних методик оцінювання є в умовах посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів в світі. Оскільки процеси злиття та поглинання промислових підприємств сьогодні займають ліву частку у ВВП не тільки промислово-розвинених країн світу, а й країн з емерджентними економіками. Авторами встановлено, що методика моніторингу емерджентних властивостей промислового підприємства має охоплювати показники концентрації прибутковості, рівня інтеграції зв'язків та взаємодії, характеристики збалансованості структури підприємства та його стабільності, зміцнення потенціалу, відповідальної поведінки та посилення інноваційної активності й фінансового забезпечення інноваційної діяльності. За стрімких позитивних змін вище зазначених показників в економічних системах (як на макро-, так і на мікрорівнях) можуть виникати нові якості у системи, які раніше не були притаманні окремим її складовим.

Література

1. Гурочкіна В.В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту / В.В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 5 (21). – С. 51–57. – URL : <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf> (дата звернення: 10.01.2020).
2. Гурочкіна В. В. Емерджентність – феномен складних економічних систем / В.В. Гурочкіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 6. – С. 63–71. – DOI : 10.31891/2307-5740-2019-276-6-63-71.
3. Войнаренко М.П. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту : навч. посіб. / Войнаренко М.П., Пономарьова Н.А., Замазій О.В. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
4. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посібн. / Коробов М.Я. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2000. – 378 с.

5. Полінкевич О. М. Механізми адаптації бізнес-процесів промислових підприємств до нової економіки : монографія / Полінкевич О. М. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2014. – 448 с.
6. Бертонеш М. Управление денежными потоками / Бертонеш М., Найт Р. – СПб : Питер. 2004. – 166 с.
7. Сидоров М.В.-С. Моделивання та прогнозування соціальних процесів / Сидоров М.В.-С. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка, 2018. – 84 с.
8. Ткачук Г.Ю. Формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу: сучасний стан та перспективи розвитку : монографія / Ткачук Г.Ю. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 200 с.
9. Милошевская Е. Эффект масштаба производства: понятие, состав, количественное измерение / Е. Милошевская // Общество и экономика. – 2012. – № 9. Т. 3. – С. 35–47. – URL : http://elbib.bsu.by/bitstream/123456789/56421/1/miloshevskaya_Sbornik9_tom3.pdf
10. Калінеску Т.В. Соціальна відповідальність / Калінеску Т.В. Ліхоносова Г.С., Альошкін В.С. / Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Северодонецьк : СХУ ім. В. Даля, 2015. – 470 с.
11. Сотник И.Н. Эколого-экономические основы управления энергосбережением : дис. ... канд. экон. наук : 08.08.01 / И.Н.Сотник. – Сумы : СумГУ, 2002. – 217 с.
12. Самойлік М.С. Економічна оцінка ефективності процесу рециклінгу твердих відходів з урахуванням регіональних особливостей / М.С. Самойлік / Академічний огляд. – 2014. – № 1 (40). – URL : <http://acadrev.duan.edu.ua/images/PDF/2014/1/12.pdf>
13. Гурочкіна В.В. Замкнутый цикл виробництва: практика застосування в українських реаліях. Економіка природокористування: стан, проблеми, перспективи / Гурочкіна В.В., Духно О.О. – Ірпінь : УДФСУ, 2018. – С. 44–49. – URL : http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/2769/1/3005_IR.pdf
14. Martynova L., Chorna N., Yurchuk I., Marshuk L., & Andrusenko N. (2019). Entrepreneurship Activity in the Service Sector in Globalization Conditions. Journal of Entrepreneurship Education, 22(3), 1. URL : <https://www.abacademies.org/articles/entrepreneurship-in-the-service-sector-in-globalization-conditions-8257.html>
15. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки : монографія / [Войнаренко М.П. Череп А.В., Олейнікова Л.Г., Череп О.В.]. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 444 с.
16. Войнаренко М.П. Моделивання процесу прийняття рішення щодо джерел фінансування інноваційної діяльності / М.П. Войнаренко, В.В. Дзеджула, І.Ю. Єпіфанова // Економічний часопис – XXI. – 2016. – No 160(7–8). – С. 126–129. – DOI : <https://doi.org/10.21003/ea.V160-25>
17. Voynarenko M., Menchynska O., Varnalii Z., & Hurochkina V. (2019). Estimation of Innovative Business Processes of the Enterprises in Conditions of Emergence Economics. 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019), Advances in Economics, Business and Management Research, V. 95, 161–166. DOI : <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32>

Referenes

1. Hurochkina V.V. Innovatsiyni potentsial pidpriemstva: sutnist ta systema zakhystu / V.V. Hurochkina // Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal. – 2015. – № 5 (21). – S. 51–57. – URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf> (data zvernennia: 10.01.2020).
2. Hurochkina V. V. Emerdzhentnist – fenomen skladnykh ekonomichnykh system / V.V. Hurochkina // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2019. – № 6. – S. 63–71. – DOI: 10.31891/2307-5740-2019-276-6-63-71.
3. Voynarenko M.P. Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti ta audytu : navch. posib. / Voynarenko M.P., Ponomarova N.A., Zamazii O.V. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2010. – 488 s.
4. Korobov M.Ia. Finansovo-ekonomichnyi analiz diialnosti pidpriemstv : navch. posibn. / Korobov M.Ia. – K. : T-vo "Znannia", KOO, 2000. – 378 s.
5. Polinkevych O. M. Mekhanizmy adaptatsii biznes-protsesiv promyslovykh pidpriemstv do novoi ekonomiky : monohrafiia / Polinkevych O. M. – Lutsk : RVV Lutskoho NTU, 2014. – 448 s.
6. Bertonesh M. Upravlenie denezhnymi potokami / Bertonesh M., Najt R. – SPb : Piter. 2004. – 166 s.
7. Sydorov M.V.-S. Modeliuvannia ta prohnozuvannia sotsialnykh protsesiv / Sydorov M.V.-S. – K. : KNU imeni Tarasa Shevchenka, 2018. – 84 s.
8. Tkachuk H.Iu. Formuvannia konkurentospromozhnosti malykh pidpriemstv ahrobiznesu: suchasnyi stan ta perspektivy rozvytku : monohrafiia / Tkachuk H.Iu. – Zhytomyr : ZhDTU, 2012. – 200 s.
9. Miloshevskaya E. Effekt masshtaba proizvodstva: ponyatie, sostav, kolichestvennoe izmerenie / E. Miloshevskaya // Obshestvo i ekonomika. – 2012. – № 9. Т. 3. – S. 35–47. – URL: http://elbib.bsu.by/bitstream/123456789/56421/1/miloshevskaya_Sbornik9_tom3.pdf
10. Kalinesku T.V. Sotsialna vidpovidalnist / Kalinesku T.V. Likhonosova H.S., Aloshkin V.S. / Skhidnoukr. nats. un-t im. Volodymyra Dalia. – Sieverodonetsk : SNU im. V. Dalia, 2015. – 470 s.
11. Sotnik I.N. Ekologo-ekonomicheskie osnovy upravleniya energosberezheniem : dis. ... kand. ekon. nauk : 08.08.01 / I.N.Sotnik. – Sumy : SumGU, 2002. – 217 s.
12. Samoilik M.S. Ekonomichna otsinka efektyvnosti protsesu retsyklinhu tverdykh vidkhodiv z urakhuvanniam rehionalnykh osoblyvostei / M.S. Samoilik / Akademichnyi ohliad. – 2014. – № 1 (40). – URL : <http://acadrev.duan.edu.ua/images/PDF/2014/1/12.pdf>
13. Hurochkina V.V. Zamknutiy tsykl vyrobnytstva: praktyka zastosuvannia v ukrainskykh realiakh. Ekonomika pryrodokorystuvannia: stan, problemy, perspektivy / Hurochkina V.V., Dukhno O.O. – Irpin : UDFSU, 2018. – S. 44–49. – URL : http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/2769/1/3005_IR.pdf
14. Martynova L., Chorna N., Yurchuk I., Marshuk L., & Andrusenko N. (2019). Entrepreneurship Activity in the Service Sector in Globalization Conditions. Journal of Entrepreneurship Education, 22(3), 1. URL: <https://www.abacademies.org/articles/entrepreneurship-in-the-service-sector-in-globalization-conditions-8257.html>
15. Innovatsiyni rozvytok promyslovykh pidpriemstv: analiz ta otsinky : monohrafiia / [Voynarenko M.P. Cherep A.V., Oleinikova L.H., Cherep O.V.]. – Khmelnytskyi : KhNU, 2010. – 444 s.
16. Voynarenko M.P. Modeliuvannia protsesu pryiniattia rishennia shchodo dzherel finansuvannia innovatsiinoi diialnosti / M.P. Voynarenko, V.V. Dzhezhuha, I.Iu. Yepifanova // Ekonomichnyi chasopys – KhKhL. – 2016. – No 160(7–8). – S. 126–129. – DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V160-25>
17. Voynarenko M., Menchynska O., Varnalii Z., & Hurochkina V. (2019). Estimation of Innovative Business Processes of the Enterprises in Conditions of Emergence Economics. 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019), Advances in Economics, Business and Management Research, V. 95, 161–166. DOI: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32>

Надіслана/Written: 15.01.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 334.722

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-32

АБДУЛЛАЄВА А. Є.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено питання стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства у контексті їх ефективного використання з метою отримання максимального прибутку підприємства та зростання конкурентних переваг на ринку.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, прибуток, фінансові ресурси, конкурентоспроможність, ризик.

ABDULLAIEVA A.

Vinnytsia Trade and Economic Institute of KNTU

IMPLEMENTATION FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES AT NATIVE ENTERPRISES

The article explores enterprises strategic management of the financial resources in context of their effective use in order to maximize the profit of the enterprise and increase competitive advantages in the market. Unstable economic situation in the country, the global crisis, high competition and other adverse economic processes, unfortunately, lead to the fragile positions of industrial enterprises in domestic market. Industrial enterprises are unable to effectively use all available financial resources, so the issue of strategic management is quite relevant, and the study of which maximizes the profit received by the enterprise and reduce the level of occurrence of unplanned risks. An indispensable condition for the development of an enterprise financial management strategy is the environmental analysis, which includes determining the competitive position of the enterprise in the market and researching the market itself. Strategic planning as a special type of management activity is to set long-term goals for the development of the enterprise and to determine the directions of its activity for the future. The main financial resources management strategy of the enterprise is to form the optimal structure of the enterprise and increase the efficiency of financial activity in the conditions reducing the levels of financial risks. Strategic management enterprise goals of financial resources are: increase of financial stability; increase in profitability; increase of competitiveness; financial resources optimal structure formation, negative impact risk minimization of the formation processes, placement and use of financial resources of the enterprise. The objectives of an enterprise financial management strategy should be consistent with the overall financial strategy and aim at improving financial sustainability, maximizing profit and market value of the enterprise. The development of the strategy should take into account the dynamics of macroeconomic processes, trends in the development of domestic financial markets, enterprise diversification sources possibility, the activity as well as financial flexibility and solvency of the enterprise.

Keywords: strategy, strategic management, profit, financial resources, competitiveness, risk.

Актуальність теми. Нестабільна економічна ситуація в країні, світова криза, висока конкуренція та інші несприятливі економічні процеси призводять, на жаль, до хитких позицій промислових підприємств на вітчизняному ринку. Промислові підприємства у свою чергу неспроможні ефективно використовувати усі наявні фінансові ресурси, тому питання здійснення стратегічного управління є доволі актуальним, та дослідження якого дозволяє максимізувати прибуток отриманий підприємством та знизити рівень виникнення незапланованих ризиків.

Метою написання статті є обґрунтування необхідності здійснення стратегічного управління фінансовими ресурсами як одного з рушійних сил подолання кризових явищ на вітчизняних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням стратегічного планування займалось чимало науковців, серед яких варто зазначити тих, хто досліджував стратегічне управління в контексті традиційного підходу, серед зарубіжних вчених варто відзначити А. Чандлера [1], А. Томпсона [2], І. Ансоффа [3], Хіггенса [4], Чарльза Хілла [5], а також вітчизняні вчені економісти: Л. Довганя [6], В. Герасимчук, Г. Дмитренко, Л. Довгань, Є. Кузьмін, В. Немцов, В. Пономаренко та ін.

Виклад основного матеріалу. Однією з головних проблем стратегічного управління фінансовими ресурсами на підприємстві є відсутність фундаментальних основ дослідження сутності поняття та принципів функціонування стратегічного управління, тому пропонуємо дослідження розпочати з основ поняття стратегії як такої, та стратегічного управління зокрема.

Традиційний підхід до визначення терміну стратегія як особливого методу розподілу ресурсів між поточними і майбутніми видами діяльності надає один з класиків стратегічного планування А. Чандлер, який вказує на те, що стратегія — це визначення основних довготермінових цілей та задач підприємства, прийняття дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей [1, с. 13]. В той же час, відомий спеціаліст зі стратегічного управління А. Томпсон зазначає: «Стратегія — це специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей, що 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» [2, с. 42]. І. Ансоф у своїй праці

«Стратегічне управління» трактує стратегію «як перелік правил для прийняття рішень, якими організація користується в своїй діяльності» [3, с. 27].

За Хіггенсом, «стратегічне управління – це процес управління з ціллю здійснення місії організації шляхом управління взаємодією організації з її оточенням» [4, с. 3]. На думку Чарльза Хілла, «стратегія – це інтеграція ряду дій, які розробляються для підтримання стійких переваг над конкурентами» [5, с. 15]. За словами українського вченого-економіста Л.Довганя під стратегічним розвитком слід розуміти «...довготерміновий якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення її позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей» [6, с. 24].

Отже, стратегія — це довготерміновий курс розвитку суб'єкта господарювання, спосіб досягнення його цілей, який він визначає для себе, керуючись власними міркуваннями в межах своєї політики. Для розроблення дієвої стратегії кожне підприємство має тримати під контролем основні функціональні елементи своєї діяльності, а стратегічне управління повинно вирішувати усі наявні проблеми в його роботі.

Стратегічне управління фінансовими ресурсами на підприємстві вирішує ряд проблемних питань, серед яких можна виділити основні питання, що стосуються формування структури фінансових ресурсів, витрат на формування цих ресурсів, а також залучення інвестицій та пошук шляхів найбільш ефективного накопичення фінансових ресурсів на підприємстві та підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку.

Комплексне вирішення зазначених питань в умовах трансформації національної економіки потребує забезпечення безперервності процесу управління фінансовими ресурсами підприємства, що включає процеси формування, розміщення та використання фінансових ресурсів, оптимізацію їх структури та управління фінансовим ризиками на основі формування як загальної фінансової стратегії так і окремих функціональних стратегій.

Ефективність стратегічного управління також залежить від послідовності прийняття управлінських рішень на усіх етапах управління фінансовими ресурсами, від синтезу процесів формування стратегії управління фінансовими ресурсами, а також від визначення оптимальної їх структури та їх корегування під впливом будь яких змін на ринку.

Схема стратегічного управління фінансовими ресурсами на підприємстві наведена на рис. 1.

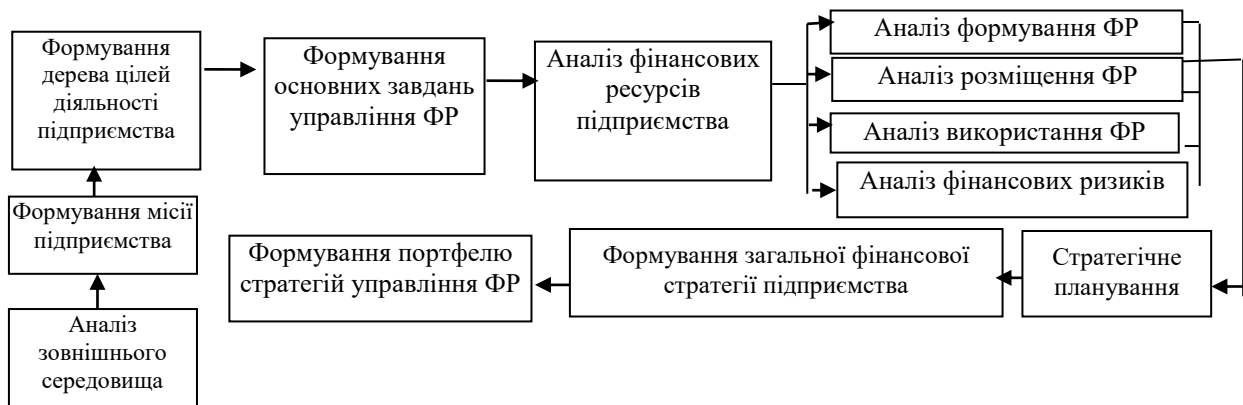


Рис. 1. Постатпна схема стратегічного управління фінансовими ресурсами на підприємстві

Авторська розробка

Стратегія управління фінансовими ресурсами підприємства є невід'ємною складовою формування та реалізації загальної стратегії розвитку будь якого підприємства, оскільки відповідає за цілі, напрямки, джерела та об'єкти фінансування. Вона забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин підприємства. Зокрема, стратегія управління фінансовими ресурсами підприємства забезпечує: формування та ефективне використання фінансових ресурсів; виявлення найефективніших напрямів інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках; відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства; формування ефективної системи управління фінансовими ризиками, загрозами та небезпеками; правильний вибір інструментів і напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами [7, с. 147].

Модель стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства наведена на рис. 2.

Стратегія управління фінансовими ресурсами на вітчизняних підприємствах розробляється з урахуванням фінансових можливостей підприємства, факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення.

Необхідною умовою розробки стратегії управління фінансовими ресурсами підприємства є аналіз зовнішнього середовища, що включає визначення конкурентних позицій підприємства на ринку та дослідження самого ринку.

Цілі стратегії управління фінансовими ресурсами підприємства мають підпорядковуватися загальній фінансовій стратегії та спрямовуватися на підвищення фінансової стійкості, максимізацію

прибутку й ринкової вартості підприємства. Під час розробки стратегії слід враховувати динаміку макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливості диверсифікації джерел фінансування діяльності підприємства також фінансову гнучкість та платоспроможність підприємства.



Рис. 2. Модель стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства
(запропоновано автором)

Таким чином, першим етапом формування стратегії управління фінансовими ресурсами підприємства є дослідження зовнішнього середовища діяльності підприємств. Стан зовнішнього середовища є фактором, що визначає специфіку структури і соціальних та фінансових відносин в організації, зумовлюючи і визначаючи логіку організаційного розвитку та інших форм організаційних змін.

Аналіз зовнішнього середовища передбачає розподіл його на макросередовище і мікросередовище. Макросередовище охоплює фактори, функціонування яких відбувається за правилами, що є рівнозначними для будь якого суб'єкта господарювання, проте по-різному впливають на кожне з них. Мікросередовище утворюють фактори, які безпосередньо стосуються самого підприємства, тобто споживачі, постачальники, конкуренти та посередники, вони контактують із підприємством безпосередньо, тому їх вплив необхідно безперервно прогнозувати.

Аналіз внутрішнього середовища передбачає корпоративний аналіз самого підприємства, тобто його забезпечення ресурсами, конкурентоспроможності продукції, технологій, що застосовуються для виробництва продукції, забезпечення кваліфікованим персоналом, місця підприємства в галузі, можливостей розширення його діяльності, управлінської і виробничої структур [7, с.150].

На наступному етапі відбувається визначення місії діяльності підприємства. Місія підприємства – це чітко виражена причина існування організації на ринку. Місія деталізує статус підприємства і забезпечує напрям і орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях.

Головною метою стратегії управління фінансовими ресурсами підприємства є формування оптимальної структури фінансових ресурсів підприємства та підвищення ефективності фінансової діяльності за умов зниження рівнів фінансових ризиків.

На основі загальної місії формулюються загальні фірмові цілі. Щоб зробити істинний внесок в успіх організації, цілі повинні володіти рядом характеристик.

По-перше, цілі повинні бути конкретними і вимірними. Формулюючи свої цілі в конкретних вимірних одиницях, керівництво створює чітку базу відліку для подальших вирішень і оцінки ходу роботи.

По-друге, цілі повинні бути орієнтовані в часі. Довгострокові цілі формулюються в першу чергу. Потім виробляються середньо- і короткострокові цілі для забезпечення довгострокових цілей.

По-третє, цілі повинні бути досяжними. Якщо цілі не досяжні, прагнення працівників до успіху буде заблоковано, а їх мотивація слабшати.

По-четверте, цілі повинні взаємно підтримувати одна одну, тобто дії і рішення, необхідні для досягнення однієї мети, не повинні заважати досягненню інших цілей. Неможливість зробити цілі взаємно підтримуваними веде до виникнення конфлікту між підрозділами організації [8, с. 74].

Цілями стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства є: підвищення фінансової стійкості; підвищення прибутковості; підвищення конкурентоспроможності; формування оптимальної структури фінансових ресурсів, мінімізація негативного впливу ризиків на процеси формування, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства.

Аналіз фінансових ресурсів підприємства здійснюється за наступними складовими: формування, розміщення та використання фінансових ресурсів і оцінка фінансових ризиків підприємства [9, с. 46]. Головною стратегічною метою фінансової стратегії є забезпечення підприємства необхідними і достатніми фінансовими ресурсами.

Висновки. Стратегічне планування як особливий вид управлінської діяльності полягає у встановленні довготермінових цілей розвитку підприємства і, відповідно, визначенні напрямів його діяльності на перспективу. Стратегія не просто зосереджена на певному періоді часу, а містить у собі сукупність глобальних ідей розвитку підприємства. Стратегічний план підприємства включає стратегічні цілі підприємства, основні орієнтири їх досягнення – планування росту, планування розвитку підприємства, інноваційне планування.

Стратегічному плануванню властиві такі риси: спрямованість у середньо- і довгострокову перспективу; орієнтація зусиль підприємства на вирішення ключових цілей, від яких залежить виживання і прогрес підприємства; врахування впливу на об'єкт планування зовнішніх чинників у віддаленій перспективі й підготовка принципових рішень з адаптації до них з метою отримання максимальної вигоди чи мінімізації витрат.

Нестабільність умов господарювання в ринковій економіці потребує використання різноманітних підходів до розробки стратегічних планів. Стратегічне планування зумовлює необхідність обґрунтування стратегії розвитку підприємства.

Література

1. Chandler A. D. Strategy and Structure Chapters in the History of the American Industrial Enterprises. Cambridge. MA: MIT Press, 1962. 457 p.
2. Thompson A. A. Strategic Management: Concept and Cases. 4-th ed. University of Alabama, Business Publication Inc., Plano, Texas. 1987. 568 p.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И. ; [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
4. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases. 2-th ed. Chicago: The Dryden Press, 1983. 816 p.
5. Hill Charles W.L. Global business today. University of Washington, 1998. 506 p.
6. Довгань Л. Є. Стратегічне управління : навч. посібник / Довгань Л. Є. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
7. Абдуллаєва А. Є. Формування організаційно-економічного механізму управління фінансовими ресурсами підприємства : дис. ... к.е.н. : 08.00.04 / Абдуллаєва А. Є. / Хмельницький нац. ун-т. – Хмельницький, 2018. – 235 с.
8. Громова А.Є. Формування механізму управління фінансовими ресурсами підприємства / А.Є. Громова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. – Том 1. – С. 74–77.
9. Громова А.Є. Аналіз фінансового стану підприємства з огляду ефективного використання фінансових ресурсів / А.Є. Громова // Молодий вчений. – 2016. – № 5(32). – С. 44–48.
10. Калиніченко Ю. Стратегічний розвиток підприємства: теоретичні та практичні аспекти / Ю. Калиніченко // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4(29). – С. 106–115.

References

1. Chandler A. D. Strategy and Structure Chapters in the History of the American Industrial Enterprises. Cambridge. MA: MIT Press, 1962. 457 p.
2. Thompson A. A. Strategic Management: Concept and Cases. 4-th ed. University of Alabama, Business Publication Inc., Plano, Texas. 1987. 568 p.
3. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie / Ansoff I. ; [per. s angl.]. – М. : Ekonomika, 1989. – 519 s.
4. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases. 2-th ed. Chicago: The Dryden Press, 1983. 816 p.
5. Hill Charles W.L. Global business today. University of Washington, 1998. 506 p.
6. Dovhan L. Ye. Stratehichne upravlinnia : navch. posibnyk / Dovhan L. Ye. – К. : Tsentr uchbovoi literatury, 2009. – 440 s.
7. Abdullaieva A. Ye. Formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstva : dys. ... k.e.n. : 08.00.04 / Abdullaieva A. Ye. / Khmelnytskyi nats. un-t. – Khmelnytskyi, 2018. – 235 s.
8. Hromova A.Ie. Formuvannia mekhanizmu upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstva / A.Ie. Hromova // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2017. – Tom 1. – S. 74–77.
9. Hromova A.Ie. Analiz finansovoho stanu pidpriemstva z ohliadu efektyvnoho vykorystannia finansovykh resursiv / A.Ie. Hromova // Molodyi vchenyi. – 2016. – № 5(32). – S. 44–48.
10. Kalynichenko Yu. Stratehichni rozvytok pidpriemstva: teoretychni ta praktychni aspekty / Yu. Kalynichenko // Halytskyi ekonomichniy visnyk. – 2010. – № 4(29). – S. 106–115.

Надіслана/Written: 07.02.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020

Рецензент: д. е. н., проф. Комарницький І. М.

УДК 621.039.75

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-33

ВЄДСІНА Ю. Ю., ПЕТРУХНЕНКО Л. Є., ВЄЛЬКІН Б. О.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

УТИЛІЗАЦІЯ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуті основні екологічні проблеми України. Досліджені питання, що пов'язані з переробкою і утилізацією відходів. Використані та проаналізовані статистичні дані та визначені основні завдання утилізації та переробки відходів. Визначено, які типи сміття найбільш переважають в Україні, та знайдено оптимальні шляхи вирішення проблем, пов'язаних з відходами та їх переробкою. Систематизовано і викладено в логічній послідовності теоретичні засади поводження з твердими побутовими відходами в Україні, а саме: проаналізовано та оцінено сучасні методи поводження з відходами; розглянуто основні етапи реалізації стратегії підвищення ефективності галузі поводження з ТПВ в сучасних умовах.

Ключові слова: утилізація сміття, відходи, тверді побутові відходи, комплексна переробка, екологічні проблеми, регіональний рівень, інновації.

VIEDIENINA Y., PETRUHNENKO L., VIELKIN B.

Kremenchuk National University named after Mikhail Ostrogradsky

UTILIZATION OF MUNICIPAL SOLID WASTE AS A BASIS FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

In this article the main ecological problems of Ukraine are regarded. Issues, which are connected with the recycling and utilization of wastes are investigated. Statistical data are used and analyzed. The main tasks of utilization and recycling of wastes are determined. It is defined which types of rubbish dominate in Ukraine. The optimal ways to solve the problems, which are connected with wastes and their recycling are found. The theoretical foundations of solid household waste management in Ukraine are systematized and described in logical sequence, namely: modern methods of waste management have been analyzed and evaluated; the main stages of implementation of the strategy of increasing the efficiency of the field of solid waste management in modern conditions are considered. Thus, the basic purpose given educational to a subject is mastering by bases of modern methods of recycling waste products. The special attention is given to ecologically safe technologies of the manipulation with waste products with the purpose of minimization negative influence on an environment. The main method of solving the problem is the introduction of effective measures for the rapid, safe processing of solid household waste and obtain a positive economic and environmental impact from the recycling and reuse of raw materials. Every year the rate of accumulation of the waste produced in Ukraine is increasing. A new set of problems is created by the environmental pollution: the extinction of entire species of flora and fauna, the emergence of new modifications of diseases which are transmitted by genetical code and so on. These factors has determined the choice of the topic and made it relevant and practical using. The methods of waste recycling with the generation of the heat at the regional level require further studying. All this points require the need for further research in this sphere and calculating the economic and environmental impact from reusing household of waste in Ukraine and individual regions. The main purpose of the article is developing of the effective methods of waste disposal and recycling at the regional level, using foreign experience in managing solid household waste.

Keywords: disposal debris, wastes, municipal solid wastes, complex recycling, ecological problems, regional level, innovations.

Постановка проблеми та її актуальність. Проблема раціонального поводження з твердими побутовими відходами (ТПВ) є однією з найгостріших в усіх державах. Увага до питань підвищення ефективної переробки й утилізації ТПВ в Україні з боку як органів влади, так і наукових кіл останнім часом значно посилилась [1]. Основним методом вирішення проблеми виступає впровадження ефективних заходів швидкої, безпечної обробки твердих побутових відходів і отримання позитивного економічного й екологічного ефекту від переробки та багаторазового використання сировини.

Швидкість накопичення відходів, що продукуються в Україні збільшується з кожним роком. Забруднення навколишнього середовища породжує новий ряд проблем: вимирання цілих видів флори та фауни, виникнення нових модифікацій захворювань, що передаються генетично та інше.

Дані чинники визначили вибір теми та зумовили її актуальність і практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем поводження з побутовими відходами присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: С.В. Кривенко [2], О.А. Мельниченко, О.Ф. Балацького, Р.П. Козаченко, І.В. Кривов'язюк, Т.М. Довгої [3], М.С. Самойліка [4] та інших.

Разом з цим недостатньо обґрунтовано використання відходів у якості вторинної сировини в Україні та доцільність впровадження інноваційних технологій щодо зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Вимагають додаткового вивчення методи переробки відходів з утворенням теплової енергії на регіональному рівні. Все це вказує на необхідність проведення додаткових досліджень у цій сфері та розрахунку економічної та екологічної ефективності від переробки побутових відходів в Україні та окремих регіонах.

Основною метою статті є розробка ефективних методів утилізації та переробки відходів на регіональному рівні, використання закордонного досвіду поводження з твердими побутовими відходами.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах найчастіше застосовують наступні методи утилізації ТПВ – спалювання і захоронення. Оскільки спалювання є достатньо дорогим і небезпечним для довкілля процесом, то майже 2/3 від середнього обсягу ТПВ у світі захоронюється на стихійних або санітарних звалищах, полігонах.

У всіх розвинутих країнах світу діє технологія сортування відходів, відповідно до якої відходи поділяються за видами.

Наприклад, для Німеччини характерна роздільна система збирання відходів залежно від матеріалів та місць їхнього утворення з подальшим досортуванням на заводах сортування та перероблення вторинної сировини. У Швеції відходи сортуються на горючі та негорючі за принципом тепловіддачі з подальшою переробкою горючих на енергію [1–4]. З 1998 року в країнах Європейського союзу встановлена норма – 50% для переробки всіх відходів. З 2001 року в Нідерландах запроваджена програма, яка гарантує відсутність пакувальних відходів на звалищі [7]. Лідерами за обсягами корисного використання ТПВ є Нова Зеландія, Кувейт, Данія, Нідерланди, Німеччина, Швеція та Швейцарія. Частка захоронених побутових відходів у цих країнах складає не більше 5 % від їх загальної кількості, а питома вага переробки та компостування перевищує 50 %. Наведемо як приклад європейські країни, де частка роздільного сміття становить приблизно 85 %, а 15 %, що залишилися? або спалюють екологічно чистим способом, або ж переробляють за допомогою інноваційних енергоощадних технологій.

Порівняльний аналіз шляхів вирішення проблеми з утилізації сміття в країнах світу представлений у таблиці 1. Під терміном «рециклінг» розуміємо вторинне промислове використання відходів виробництва і споживання [3]. Прикладами для наслідування є високорозвинені країни світу. Наприклад, в Німеччині щорічно переробляється сировина вартістю в пів трильйона євро, а частка вторинного перероблювання відходів досягає 65% в той час, коли в Україні цей показник дорівнює 5% [4].

Таблиця 1

Порівняльний аналіз шляхів вирішення проблеми з утилізації сміття в країнах світу

Країна	Проблеми та їх вирішення	Результати та досягнення
Японія	До 1993 року в Японії перероблялося всього 8 % відходів із 45 млн тонн, які утворюються щорічно. Понад 15 років жителів привчають до того, щоб вони розділяли сміття на декілька категорій: біля кожного будинку ставлять пластмасові контейнери й мішки різного кольору з відповідними написами. Для будь-якої пляшки є місткість свого кольору. У рейтингу Японія перебуває на другому місці після США за залишеним побутовим сміттям на людину	До початку XXI століття досягнуто 100 % результату в рециклізації алюмінієвих банок (це єдина країна у світі, яка досягла такого ефекту). В Японії утилізації підлягає кожен чек, будь-який проїзний квиток
Франція	У Парижі налічується 2,1 млн жителів, які кожен день виробляють 3 тис. тонн відходів	Кожне міське звалище оснащено трьома спеціальними баками: для скла, паперу та іншого сміття. Смітник оснащений мікрочіпом, котрий автоматично фіксує час наповнення і час вивезення. Сміттєвози обладнані зчитувальними пристроями та бортовими комп'ютерами, які автоматично зчитують цю інформацію та відправляють її на центральний комп'ютер диспетчерської. Логістики, аналізуючи наповнення смітників, розраховують оптимальні маршрути машин.
Німеччина	За останні 4 роки частка побутових відходів, що підлягають повторному використанню, зросла з 12 % до 30 %, а річний оборот промисловості на схемах рециклінгу досяг 6 млрд євро. Виробництво компосту з побутових відходів за цей час зріс із 300000 тонн до 2 млн тонн, а кількість великих установок для компостування – з 25 до 150	Німецький уряд схвалив план зі збору та переробки бляшаних банок і пластикових пляшок. Всі виробники зобов'язані стягувати 0,2 євро за бляшані банки й невеликі пляшки та близько 0,37 євро за більш велику тару. Німецьким покупцям відшкодовують гроші після того, як вони повернуть використаний посуд. Кошти від цієї заставної ціни, (наприклад, скляні пляшки) розподіляються наступним чином: 85 % йде на організацію збору тари, а 15 % – безпосередньо на переробку

На даному етапі розвитку українського суспільства найефективнішим інструментом на шляху до розв'язання проблеми глобального скупчення сміття є розподіл відходів.

У розвинених країнах світу, крім звичайних контейнерів для сміття встановлюють різнокольорові баки для збору окремих видів вторинної сировини. Цікаво, що така тенденція прижилася та активно розвивається сьогодні в Україні. Кожен колір сміттевого бака означає окремий вид матеріалу: зелений – скло; синій – газети, журнали; жовтий – пластикові обгортки та картон; чорний – органічні залишки; коричневий – для небезпечних відходів, наприклад, батарейки; помаранчевий – пластикові пляшки та

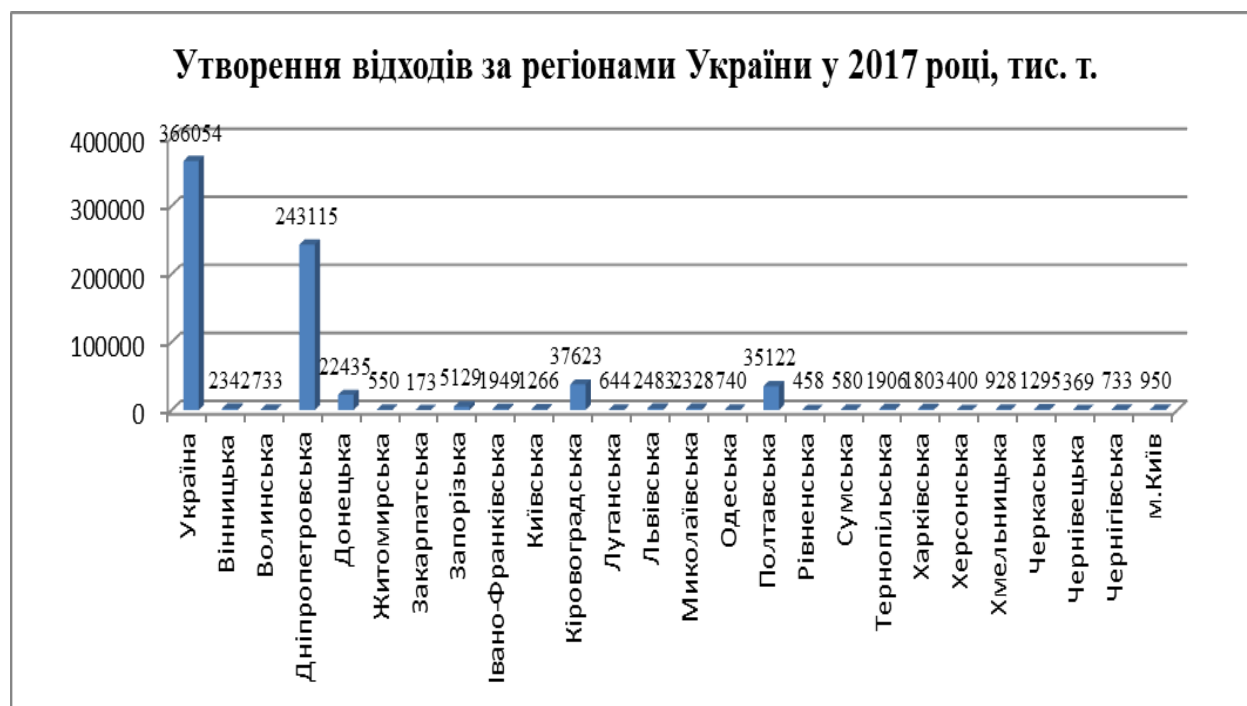
пластикові обгортки; червоний – відходи, які не перероблюються. Не так давно в Європі з'явилися контейнери навіть для збору старого непотрібного взуття та одягу [4,7]. Текстиль направляють в спеціальний сортувальний центр, де відбувається попередній відбір і очищення. Речі, які ще є придатними відправляють на благодійність, а непотрібні й розділені за типом тканини, відповідно до свого типу переробляють як вторинну сировину. З тканини, наприклад, можна отримати гарний «художній» папір і папір для банкнот.

Взуття також поділяється на складові, і поетапно перероблюють пластмасу, гуму, шкіру. Подібний приклад вже був в історії, коли компанія «NIKE» досягла великих успіхів, запустивши програму в магазинах США, де можна отримати знижку за принесене старе взуття [1].

Функціонування екологічної політики відбувається на трьох рівнях – національному, регіональному та локальному. Перший рівень включає розробку методологічного, нормативного та правового забезпечення; впровадження екологічного аудиту та екологічної експертизи; здійснення державного контролю за дотриманням законодавства, втілення в життя система збору, обробки, аналізу й збереження інформації; поширення екологічних знань.

На регіональному рівні здійснюється оцінювання потреби в природних запасах регіонального значення; опрацювання цільових проектів та програм. На локальному рівні регулюється природокористування окремих виробництв чи об'єктів (родовищ, кар'єрів, свердловин тощо) [4].

Оцінювання статистичних даних щодо утилізації відходів по регіонах України за 2017 рік [5] свідчить про досить низький рівень даного процесу в нашій країні. Так, питома вага утилізованих відходів у загальній кількості утворених в цілому по Україні становить 27,3 %, найвищий рівень утилізації в Черкаській області – 59,2% та Запорізькій – 52,7 %, найнижчий – у Закарпатській області (0,1 %) та у м. Київ (1 %). Питома вага утилізованих відходів у Полтавській області складає лише 7,9 %, що вказує на необхідність застосування інноваційного підходу до вирішення даної проблеми в регіоні. На рис. 1 наведено обсяги утворення відходів за регіонами України у 2017 році.



* З урахуванням 30929,1 тис. т відходів, що утворилися під час проведення розкривних робіт у шахт та кар'єрів ТОВ "Єрствівський гірничо-збагачувальний комбінат"

**За даними державної служби статистики України

Рис. 1. Обсяги утворення відходів за регіонами України у 2017 році [5]

З рис. 1 можна зробити висновки, що «лідером» з утворення відходів за регіонами України залишається Дніпропетровська область (243,1 млн т), що складає 66,4% від загального обсягу утворених відходів в країні. Питома вага Полтавської області у загальному обсязі утворених відходів в Україні становить 9,6%, що пояснюється додатковими утвореними відходами від ТОВ «Єрствівський гірничо-збагачувальний комбінат».

На рисунку 2 наведено кількість утворених відходів в Україні, Дніпропетровській та Полтавській областях за період 2010–2017 рр.

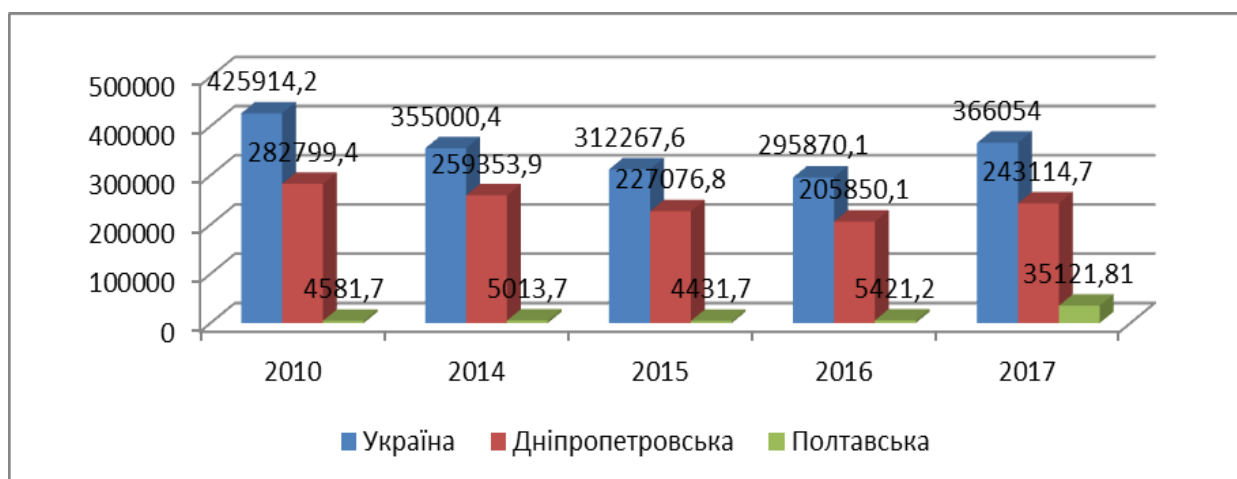


Рис. 2. Кількість утворених відходів в Україні, Дніпропетровській та Полтавській областях за період 2010–2017 рр. [5]

Прогнозується, що норма утворення ТПВ на одиницю населення до 2020 року має зрости до 347 кг/рік, а у 2030 році – до рівня 640 кг/рік. З рис. 3 видно, що серед міст Полтавської області перше місце за обсягами утворення ТПВ посідає Полтава, а друге – Кременчук, що пояснюється значною чисельністю населення та промисловим потенціалом.

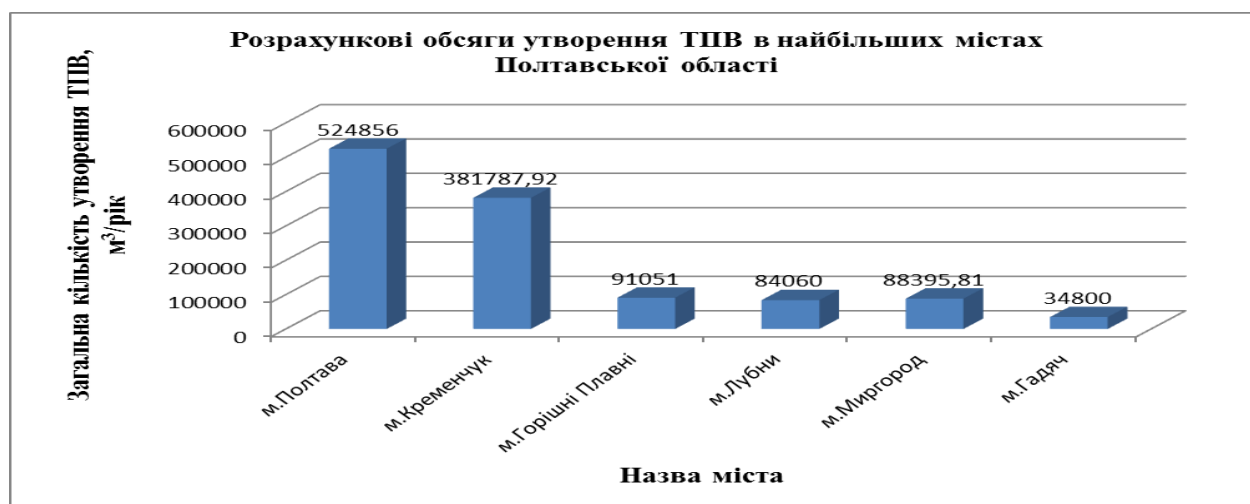


Рис. 3. Кількість ТПВ в найбільших містах Полтавської області (складено за даними [6])

У Комплексній програмі поводження з твердими побутовими відходами у Полтавській області на період 2017–2021 роки було сформовано завдання і певні заходи щодо переробки сміття на даний період.

Вони спрямовані на збільшення фінансування будівництва сортувальних станцій і заводів з переробки твердого побутового сміття, збільшення обсягу ділянок для компостування відходів тощо. Основними спонсорами є місцеві бюджети та інші джерела фінансування [7]. Частка грошей інших джерел фінансування складає 90 %, що свідчить про малу зацікавленість обласних і місцевих бюджетів.

Найбільш пріоритетним для органів управління має стати завдання просування екологічних нововведень. Необхідно впроваджувати в містах інноваційну екосистему на основі співпраці університетів, дослідницьких лабораторій, міської влади, фондових організацій (державних та міжнародних); бізнес-компаній переробників, користувачів (корпоративний сектор та громадяни), регуляторних структур (стандартизації). В останні роки в Україні впроваджено декілька інноваційних розробок, які здатні розв'язати проблему утилізації сміття.

1. Вченими Інституту мікробіології та вірусології впроваджено технологію переробки харчових відходів. Під дією сухого мікробного препарату розкладається 95 % відходів, а їх маса зменшується у 20–30 разів. Для стрімкого процесу зброджування (2–3 тижні) поєднують 5 кг препарату з 1 тонною відходів та 1,5 т води при температурі 25–30°. Технологія була вдало залучена ще у 2003 році на антарктичній станції «Академік Вернадський».

2. Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка створив інноваційний спосіб утилізації шин, який не забруднює екологію, на відміну від спалювання, та функціонує набагато результативніше від сучасних методів (піроліз, механічне подрібнення та криогенна переробка). Технологія ґрунтується на магнітному ударі, під дією якого шина розкладається на гуму та сталевий дріт.

3. Вчені Інституту відновлюваної енергетики НАН України створили технологію перероблення біоорганічних та твердих побутових відходів, використовуючи окиснювальний піроліз, який вперше застосовувався в таких цілях. Отже, українські вчені знайшли кілька ефективних способів переробки сміття, проте перейняти досвід інших країн теж не буде зайвим. Тим паче, що деякі з них мають несподівані та оригінальні шляхи боротьби з відходами [4].

Висновки. Отже, в результаті вищевикладеного можна запропонувати наступні заходи з переробки або утилізації відходів з урахуванням екологічної ситуації в Україні, а саме:

- 1) застосування програм зі збору роздільного сміття, їх пропаганда;
- 2) впровадження нових факультативних предметів в програму загальноосвітніх шкіл для навчання покоління, вихованого на принципах збереження природи;
- 3) будівництво кількох високотехнологічних заводів з переробки сміття;
- 4) посилення державного контролю за процесом захоронення сміття;
- 5) впровадження штрафів за несанкціонований вивіз і викид сміття, навіть в незначних кількостях [7].

Таким чином, основним фактором, що впливає на стан довкілля, є екологічна свідомість суспільства і рівень виховання населення. Щоб виростити покоління на традиціях збереження природи й дотримання порядку, потрібно не менше 20 років. Якщо кожен член суспільства стане замислюватися над екологічним станом середовища, ми зможемо запобігти «смітєвому колапсу».

Література

1. Проблема утилізації промислових відходів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eworks.com.ua/work/166_Ytilizaciya_vidhodiv_naftopererobki_ta_naftohimii.html.
2. Кривенко С. В. Проблеми вдосконалення системи управління сферою поводження з твердими побутовими відходами: регіональний аспект / С. В. Кривенко // Управління розвитком. – 2015. – № 2. – С. 12–19.
3. Довга Т. М. Впровадження сучасних технологій рециклінгу твердих побутових відходів / Т. М. Довга // Економіка та держава. – 2011. – № 8. – С. 68–71.
4. Самойлік М. С. Комплексна оцінка ефективності регіональних систем поводження з твердими відходами / М. С. Самойлік // БІЗНЕС ІНФОРМ. – № 4. – 2014. – С. 220–226.
5. Сайт державної служби статистики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Офіційний сайт Полтавської обласної ради. Комплексна програма поводження з твердими побутовими відходами у Полтавській області на період 2017– 2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://docs.google.com/viewer?url=http://oblrada.pl.ua/ses/programs.pdf>
7. Велькін Б. О. Проблеми утилізації відходів на регіональному рівні / Б. О. Велькін, К. П. Мажаренко // Матеріали Міжнародного форуму «Актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності», 28–29 листопада 2018 р. – Кременчук, 2018. – С. 271–273.

References

1. Problema utylizatsii promyslovykh vidkhodiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://eworks.com.ua/work/166_Ytilizaciya_vidhodiv_naftopererobki_ta_naftohimii.html.
2. Kryvenko S. V. Problemy vdoskonalennia systemy upravlinnia sferoiu povodzhennia z tverdymy pobutovymy vidkhodamy: rehionalnyi aspekt / S. V. Kryvenko // Upravlinnia rozvytkom. – 2015. – № 2. – S. 12–19.
3. Dovha T. M. Vprovadzhenia suchasnykh tekhnolohii retsyklinhu tverdych pobutovykh vidkhodiv / T. M. Dovha // Ekonomika ta derzhava. – 2011. – № 8. – S. 68–71.
4. Samoilik M. S. Kompleksna otsinka efektyvnosti rehionalnykh system povodzhennia z tverdymy vidkhodamy / M. S. Samoilik // BIZNES INFORM. – № 4. – 2014. – S. 220–226.
5. Sait derzhavnoi sluzhby statystyky v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Ofitsiyni sait Poltavskoi oblasnoi rady. Kompleksna prohrama povodzhennia z tverdymy pobutovymy vidkhodamy u Poltavskii oblasti na period 2017– 2021 roky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://docs.google.com/viewer?url=http://oblrada.pl.ua/ses/programs.pdf>
7. Vielkin B. O. Problemy utylizatsii vidkhodiv na rehionalnomu rivni / B. O. Vielkin, K. P. Mazharenko // Materialy Mizhnarodnoho forumu «Aktualni problemy ta perspektivy rozvytku natsionalnoho hospodarstva v umovakh hlobalnoi nestabilnosti», 28–29 lystopada 2018 r. – Kremenчук, 2018. – S. 271–273.

Надіслана/Written: 01.02.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020
Рецензент: д. е. н., проф. Хоменко М. М.

УДК 338.24

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-34

БЕЛІКОВА Н. В.

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

МИЦА Н. В.

Хмельницький економічний університет

СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

В статті проаналізовано складові механізму державної підтримки розвитку енергозбереження в Україні. Невідповідність між наявністю власних енергоносіїв та потребою в них, вичерпність паливно-енергетичних ресурсів, загострення екологічних проблем, зумовлених видобутком, транспортуванням, переробкою та споживанням енергоресурсів, окреслюють тенденцію до загострення енергетичних питань в світі загалом та Україні зокрема. Енергозбереження та енергоефективність стають пріоритетними напрямками енергетичної політики дедалі більшої кількості країн, що зумовлено вичерпністю паливно-енергетичних ресурсів, посиленням техногенного впливу на навколишнє середовище, невідповідністю власних запасів ресурсів та потребою в них. Україна є енергодефіцитною державою, яка сьогодні лише частково задовольняє потреби в паливі та енергії за рахунок власних ресурсів, що негативно впливає на її енергетичну безпеку. Тому енергозберігаюча політика є необхідною умовою подальшого розвитку країни. Державне регулювання енергоефективності, як процес формування умов для оптимального використання енергетичних ресурсів, повинно створити умови для діяльності органів державної влади щодо вироблення державної політики енергоефективності, визначення та результативного застосування механізмів її реалізації. Розглянуто наявність регуляторних заходів енергоефективності окремих країн світу та проведена порівняльна оцінка ефективності їх дії в Україні та світі. В Україні на сьогодні реалізовані всі можливі інструменти впливу на ефективність споживання енергетичних ресурсів, але ефективність використання енергоресурсів є дуже низькою. Державне регулювання залежно від мети може мати підтримуючий чи стримуючий напрям. Механізм державного регулювання розвитку енергозбереження в Україні повинен підтримувати ефективне енергоспоживання. Визначено структуру комплексного механізму державної підтримки розвитку енергозбереження в Україні. Розглянуто особливості реалізації енергозберігаючої політики на макrorівні.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, механізм державної підтримки, розвиток енергозбереження.

BIELIKOVA N.

Research Center for Industrial Problems of Development of the NAS of Ukraine

MYTSA N.

Khmelnytsky University of Economics

COMPONENTS OF THE MECHANISM OF STATE SUPPORT FOR ENERGY SAVING DEVELOPMENT IN UKRAINE

The components of the mechanism of state support for the development of energy saving in Ukraine are analysed in the article. The discrepancy between the availability of own energy resources and the need for them, the exhaustion of fuel and energy resources, the aggravation of environmental problems caused by the extraction, transportation, processing and consumption of energy resources outline the trend of aggravation of energy issues in the world in general and in Ukraine in particular. Energy saving and energy efficiency are becoming priority areas of energy policy in more and more countries, due to the depletion of fuel and energy resources, increasing man-made impact on the environment, the mismatch of own resources and the need for them. Ukraine is an energy-deficient country that today only partially meets its fuel and energy needs through its own resources, which has a negative impact on its energy security. Therefore, energy saving policy is a necessary condition for further development of the country. State regulation of energy efficiency, as a process of creating conditions for optimal use of energy resources, should create conditions for public authorities to develop state energy efficiency policy, define and effectively apply mechanisms for its implementation. Existence of regulatory measures of energy efficiency of some countries of the world is considered and a comparative assessment of their effectiveness in Ukraine and the world is made. Today, all possible tools to influence the efficiency of energy consumption are implemented in Ukraine, but the efficiency of energy use is very low. Government regulation, depending on the purpose, may have a supportive or restraining direction. The mechanism of state regulation of energy saving development in Ukraine should support efficient energy consumption. The structure of the complex mechanism of state support for the development of energy saving in Ukraine is determined. The peculiarities of implementation of the energy saving policy at the macro level are considered in the article.

Key words: energy saving, energy efficiency, mechanism of state support, development of energy saving.

Вступ. Вектор розвитку національної економіки в сучасних умовах суттєво змінюється. Щоб зайняти своє місце на міжнародній арені, національній економіці слід забезпечувати економічний ріст при незмінній або навіть спадаючій кількості спожитих ресурсів. Це стосується як сировинних, трудових, фінансових, так і енергетичних ресурсів. Це особливо актуальним є для економіки України, зважаючи на енергетичну залежність та низьку ефективність споживання енергоресурсів.

Здійснення енергозберігаючої політики в Україні сьогодні не призводить до помітних позитивних зрушень. Україна, будучи енергодефіцитною країною, яка більшу частину потреби в енергоресурсах задовольняє за рахунок імпорту, характеризується одним з найвищих показників енергоємності ВВП в світі. Це послаблює енергетичну безпеку країни і вимагає термінових дій на всіх рівнях, зумовлює необхідність

здійснення переходу від вирішення локальних задач енергозбереження до розв'язання комплексних системних задач. Зменшення енергоємності ВВП в Україні можливе шляхом активної реалізації потенціалу енергозбереження на всіх рівнях: від загальнодержавного рівня до рівня конкретного споживача. Зацікавленість конкретного споживача до енергозбереження можна стимулювати через механізм державної підтримки.

Аналіз публікацій. Дослідженням державної енергозберігаючої політики займаються Геєць В.П., Єрмілов С.Ф., Микитенко В.В., Ратушняк Г.С., Суходоля О. та ін. Суходоля О. досліджує взаємозв'язок між ринковими державними механізмами регулювання енергозбереження. Микитенко В.В. та Єрмілов С.Ф. більше уваги приділяють визначенню критеріїв енергоефективності та розробці енергетичної політики на засадах синергетичного підходу. Проте здебільшого наукові дослідження не знаходять практичного втілення, чим і пояснюється відсутність помітних зрушень у вирішенні проблеми енергозбереження на макроекономічному рівні.

Метою дослідження. Систематизація складових механізму державної підтримки розвитку енергозбереження в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в Україні дуже гостро стоїть питання надійного та доступного забезпечення паливно-енергетичними ресурсами. Кризові явища в ПЕК загрожують національній безпеці, негативно впливають на розвиток економіки та спричиняють соціальні конфлікти. Світовий досвід дає певні рекомендації щодо розв'язання цієї проблеми, зокрема структурну перебудову економіки на користь менш енергомістких галузей, енергозбереження, застосування відновлюваних джерел енергії [6]. Ці заходи спроможні суттєво поліпшити ситуацію в ПЕК нашої держави, тому в жодному разі не можна ними знехатувати. Проте помітний позитивний ефект буде досягнуто лише за умови системного підходу, коли енергозбереження буде активно впроваджуватися на рівні держави, народного господарства, окремих галузей, підприємств та конкретних споживачів.

Управління енергоефективністю доцільно розуміти як комплекс дій, спрямованих на оптимізацію використання енергетичних ресурсів, що передбачає найкращу комбінацію цих ресурсів (з урахуванням їх обсягу, питомих витрат, вартості, інноваційності та ін.) для досягнення максимального ефекту від їх використання.

Державне регулювання енергоефективності як процес формування умов для оптимального використання енергетичних ресурсів має створити умови для діяльності органів державної влади щодо вироблення державної політики енергоефективності, визначення та результативного застосування механізмів її реалізації.

Реалізація енергозберігаючої політики на макrorівні потребує узгоджених дій на всіх рівнях державного управління та фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, які, зазвичай, є в обмеженій кількості, а тому, природно, виникає питання щодо оптимального використання наявних ресурсів. Слід зауважити, що державне регулювання енергозбереження потребує виваженого підходу. З одного боку, слід забезпечити сприятливі умови для активізації здійснення енергозберігаючої політики, а з іншого – звести до мінімуму державне втручання в ці процеси, щоб не усунути дію ринкових механізмів. В основі ринкового механізму енергозбереження лежить еластичність попиту на енергію по ціні та доходу. При цьому, необхідно пам'ятати, що головним інструментом стимулювання економії енергії та інших ресурсів, повинен стати саме ринковий механізм, а національна енергетична політика, основною частиною якої є елементи адміністративного управління, повинна бути регулюючим та стимулюючим факторами в цьому процесі.

Для досягнення результатів, зазначених в Енергетичній стратегії України, необхідна державна підтримка в галузі енергоефективності та енергозбереження. Державна політика в галузі енергозбереження повинна забезпечувати:

- надання можливості енергоспоживачам приймати участь при найбільш сприятливих умовах в інвестуванні енергозберігаючих проектів;
- залучення у сферу енергозбереження інвестиційних ресурсів банків та інших зацікавлених міністерств та відомств;
- видача ліцензій на виробництво енергозберігаючого обладнання і впровадження екологічно чистих енергозберігаючих технологій;
- організація демонстраційних проектів у сфері енергозбереження;
- організація енергоаудитів, попередніх досліджень, а також консультативної допомоги у проведенні експертизи в галузі енергоспоживання та енергоефективності;
- проведення експертизи з метою визначення ступеня впливу заходів з підвищення енергоефективності на навколишнє середовище;
- мобілізація та залучення партнерів до проведення наукових досліджень і розробок зі створення й освоєння нових енергозберігаючих технологій;
- підвищення інформованості споживачів про переваги енергозбереження, можливі напрямки зростання енергоефективності [1].

В Україні на сьогодні реалізовані всі можливі інструменти впливу на ефективність споживання енергетичних ресурсів: існує державний контроль, функціонує система адміністративних санкцій,

здійснюється регулювання енергосектору, розроблені та впроваджені стандартизація й сертифікація, створені фонди енергозбереження та спеціалізована державна агенція, розроблені економічні та фінансові механізми управління енергоефективністю [4]. При цьому Україна вкрай неефективно та нераціонально споживає енергетичні ресурси. У таких державах як Данія, Польща та США реалізовані лише окремі з перерахованих інструментів (табл. 1), проте енергоресурси використовуються значно ефективніше.

Таблиця 1

Наявність регуляторних заходів енергоефективності окремих країн світу [2]

Країна	Регуляторні інструменти енергоефективності						
	Державний контроль	Адміністративні санкції	Регулювання енергосектору	Стандартизація, сертифікація	Фонди енергозбереження	Спеціалізована державна агенція	Економічні фінансові механізми
Білорусія	+	+	+	+	+	+	+
Болгарія	+	-	+	+	+	+	+
Великобританія	+	-	+	+	+	+	+
Данія	+	-	+	-	-	-	+
Німеччина	-	-	-	-	-	-	+
Польща	-	+	+	+	-	-	+
Росія	+	+	+	+	+	-	+
Румунія	+	+	+	+	+	+	+
США	-	-	+	+	+	+	+
Україна	+	+	+	+	+	+	+
Франція	-	-	-	-	-	-	+
Чехія	+	+	+	+	-	+	+
Швеція	-	-	+	-	-	-	+
Японія	-	+	+	+	-	-	+

«+» - є зазначений інструмент;

«-» - відсутній інструмент в регуляторній політиці енергозбереження

В середньому країни ЄС залежать від імпортерів енергоресурсів на 51 %. Близькою до цього показника є енергозалежність таких розвинутих країн Європи, як ФРН (61,4 %), Франція (50 %), Австрія (64,7 %). Багато країн світу мають значно нижчі показники забезпечення власними первинними паливно-енергетичними ресурсами, зокрема, в Японії їх частка не перевищує 7 %, в Італії становить близько 18 % [5]. Рівень енергозалежності України є середньоевропейським, однак характеризується низьким рівнем диверсифікації джерел постачання енергоносіїв, насамперед нафти, природного газу та ядерного палива. Сьогодні відсутня альтернатива розвитку власних енергозберігаючих технологій та збільшенню використання альтернативних джерел енергії для покращення енергозабезпечення при одночасному посиленні енергетичної безпеки країни [3].

Внаслідок реалізації цілеспрямованих регуляторних заходів, пов'язаних із впровадженням енергозберігаючих технологій у різних галузях народного господарства, запровадженням маркування та жорсткіших норм і стандартів енергоспоживання, розширення енергосервісних послуг і нарощенням виробництва відновлюваних джерел енергії, рівень енергоефективності економіки ЄС протягом 90-х років щороку зростає в середньому на 1,5 %, а з 2000 р. темпи його зростання зменшилися до 0,5 % за рік.

У загальному вигляді механізм управління повинен складатися з суб'єкта, об'єкта, мети та завдань управління, принципів, засобів впливу та контролю.

Державне регулювання, в залежності від мети, може мати підтримуючий чи стримуючий напрям. Механізм державного регулювання розвитку енергозбереження в Україні повинен мати підтримуюче спрямування. Структура механізму державної підтримки розвитку енергозбереження в Україні, на наш погляд, є такою: суб'єкт, об'єкт, мета, принципи, механізми впливу (рис. 1).

Мета і завдання державного регулювання визначені у Енергетичній стратегії України на період до 2030 р. та ін. програмних документах. На сьогодні цілями державного регулювання енергоефективності є: збільшення ВВП України за рахунок економічно-ефективного розвитку ПЕК; створення умов для надійного та якісного задоволення попиту на енергетичні продукти; підвищення енергетичної безпеки держави; підвищення ефективності споживання та використання енергопродуктів; зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище і забезпечення цивільного захисту у сфері техногенної безпеки ПЕК [1]. Більш конкретними цілями є підвищення енергоефективності виробництва на 30 % до 2020 р. порівняно з 2015 роком шляхом впровадження ресурсозбереження в енергетиці та галузях, що споживають енергію і енергоносії; збільшення обсягу використання відновлюваних і альтернативних джерел енергії до 8 % у 2020 р. [1]. Слід відмітити, що формулювання мети і завдань державного регулювання енергоефективності має базуватися на довгостроковому прогнозуванні з обов'язковим використанням методології технологічного прогнозування і Форсайту (як на центральному, так і на регіональному рівнях). Принципи державного регулювання визначаються метою та особливостями державного управління

енергоефективністю. Вони є визначальними для методів і технології впливу, тобто принципи визначають, які методи і як саме мають використовуватися.

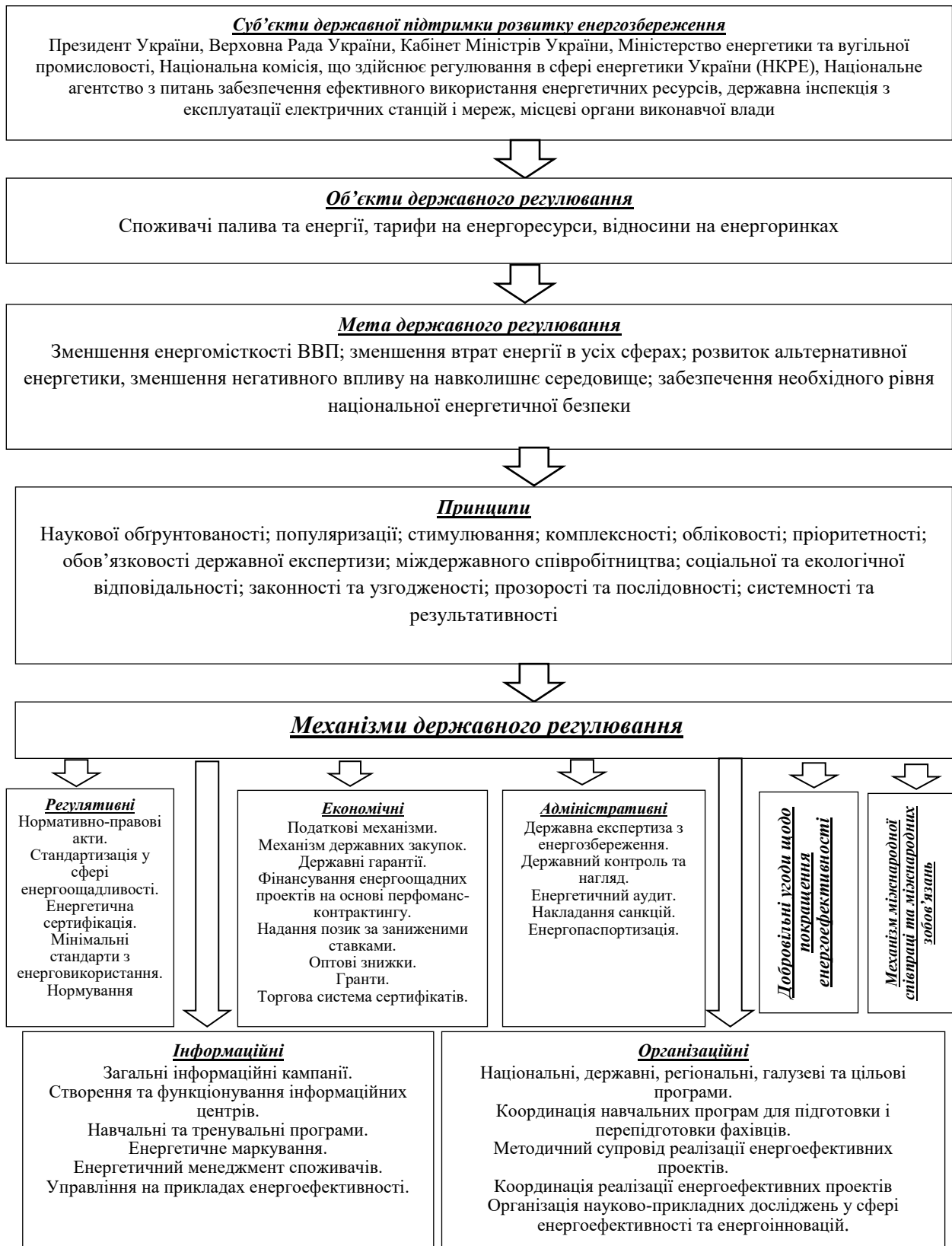


Рис. 1. Структура комплексного механізму державної підтримки розвитку енергозбереження в Україні

Основними принципами державної політики у сфері енергозбереження визначено:

а) створення державою економічних і правових умов заінтересованості в енергозбереженні юридичних та фізичних осіб;

б) здійснення державного регулювання діяльності у сфері енергозбереження на основі застосування економічних, нормативно-технічних заходів управління;

в) пріоритетність вимог енергозбереження під час здійснення господарської, управлінської або іншої діяльності, пов'язаної з видобуванням, переробкою, транспортуванням, зберіганням, виробленням та використанням паливно-енергетичних ресурсів;

г) наукове обґрунтування стандартизації у сфері енергозбереження та нормування використання паливно-енергетичних ресурсів, необхідність дотримання енергетичних стандартів та нормативів при використанні палива та енергії;

д) створення енергозберігаючої структури матеріального виробництва на основі комплексного вирішення питань економії та енергозбереження з урахуванням екологічних вимог, широкого впровадження новітніх енергозберігаючих технологій;

е) обов'язковість енергетичної експертизи;

є) популяризація економічних, екологічних та соціальних переваг енергозбереження, підвищення громадського освітнього рівня у цій сфері;

ж) поєднання методів економічного стимулювання та фінансової відповідальності з метою раціонального використання та економного витрачання паливно-енергетичних ресурсів;

з) встановлення плати за прямі втрати і нераціональне використання паливно-енергетичних ресурсів;

к) вирішення проблем енергозбереження у поєднанні з реалізацією енергетичної програми України, а також на основі широкого міждержавного співробітництва [2].

Вказані механізми більшою мірою є методами впливу як державних, так і недержавних інституцій. Якщо поєднувати ці інституції, то механізм управління енергоефективністю має складатися з державного механізму регулювання, муніципального механізму регулювання та механізму громадського впливу.

Регулятивні механізми регулювання передбачають розробку, реалізацію і, у разі потреби, вдосконалення нормативно-правових актів у сфері енергозбереження. Нормативно-правову базу сфери енергоефективності складають 7 законів України та понад 150 нормативно-правових актів, зокрема, закони України «Про енергозбереження», «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного потенціалу», «Про теплопостачання», «Про альтернативні джерела енергії», «Про альтернативні види рідкого і газового палива» та ін. [7].

До регулятивних механізмів слід віднести також ліцензування, стандартизацію, сертифікацію, нормування, державний контроль та нагляд, державну експертизу, енергопаспортизацію, накладання санкцій, приписів та ін.

Організаційні методи включають такі інструменти, як розробка і реалізація (спільно з органами місцевого самоврядування та іншими зацікавленими особами) національних, державних, регіональних, галузевих та цільових програм; координація навчальних програм для підготовки і перепідготовки фахівців; методичне супроводження реалізації енергоефективних проектів; координація реалізації різних енергоефективних проектів; організація науково-прикладних досліджень у сфері енергоефективності та енергоінновацій; сприяння в розробці та реалізації енергоінноваційних проектів; результативна співпраця у питаннях реалізації державної політики енергоефективності з органами місцевого самоврядування, громадськими організаціями, науковими та навчальними установами, консалтинговими організаціями та виробничими підприємствами; організація практичної реалізації можливостей міжнародної співпраці та ін.

Економічні методи охоплюють інструменти податкового стимулювання та обмеження, здешевлення кредитів, митних стимулюючих тарифів та квот, державної фінансової допомоги, державних закупівель, державних гарантій та ін.

Інформаційні методи охоплюють проведення семінарів, роз'яснювальної роботи, консультування, інтерактивного діалогу, нарад; використання СМІ, мережі Інтернет; проведення обговорень, тренінгів, презентаційних заходів та ін.

Технологія державного регулювання охоплює умови застосування тих чи інших методів і відповідних засобів, їх послідовність, порядок використання і спосіб поєднання. Заходи державного регулювання є достатньо чисельними і мають постійні резерви вдосконалення. Комплекс механізмів та заходів представлено в програмах енергозбереження та енергоефективності, при чому для більшості з них визначено виконавців, джерела фінансування і терміни реалізації. Проте, слід відмітити, що оптимізація використання та поєднання цих засобів в довгостроковій перспективі (за критерієм ефективності та вибору тих засобів, найбільш імовірні науково-обґрунтовані наслідки впливу яких є найкращими) є проблемним питанням.

Висновки. Відсутність чіткої та врегульованої державної політики, наявність системних недоліків і низька ефективність та результативність державного управління в цій сфері продовжує сповільнювати можливість досягнення значних результатів в галузі енергозбереження. Пріоритетність енергозбереження не простежується у рішеннях органів влади ні державної, ні регіональних.

Законодавство з питань енергозбереження не відповідає сучасному рівню розвитку суспільних відносин, дії органів виконавчої влади з реалізації державної політики щодо енергоефективності не мають системного характеру, а запроваджені механізми державного управління не здійснюють належного впливу

на процеси, що визначають рівень енергоефективності національної економіки. Сучасне розуміння політики енергоефективності як інструменту лише технічного регулювання економіки не відображає її суті, а державна економічна політика не стимулює споживачів енергоресурсів до їх ефективного використання. І хоча зростання цін на паливно-енергетичні ресурси вже є вагомим стимулом, в умовах фінансової кризи його вплив обмежується низькими фінансовими можливостями підприємств.

Реалізація широкомасштабної енергозберігаючої політики в Україні постійно відкладається, що обумовлено рядом причин: недосконалість нормативно-законодавчої бази; нестача коштів; відсутність системного підходу, першочергове вирішення локальних задач.

Література

1. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» : офіц. вид. станом на 18 серпня. 2017 р. // Урядовий кур'єр. – 08.09.2017. – № 167.
2. Про енергозбереження : закон України від 08.06.2017 № 2095-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2017. – № 32. – С. 344.
3. Брич В. Я. Розбудова ринку енергосервісних послуг: світовий досвід та українські реалії / В. Брич, М. Федірко, Л. Франчук, В. Микитюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2017. – № 3. – С. 7–20.
4. Дзядичевич Ю. В. Теоретичні і практичні аспекти ресурсозбереження / Ю. В. Дзядичевич, Б. Р. Гевко // Інноваційна економіка. – 2016. – № 3-4 (62). – С. 103–107.
5. Дзядичевич Ю.В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження : монографія / Ю. В. Дзядичевич, В. Я. Брич, В. В. Дзеджула, Р. Б. Гевко та ін. – Тернопіль : ТНЕУ, 2018. – 154 с.
6. Захаров В. С. Зарубіжний досвід та механізми фінансування розвитку енергетики / В. С. Захаров // Економіка та держава. – 2017. – № 3. – С. 93–96.
7. Телюк К. Ф. Енергозбереження як складова системи вдосконалення суспільного виробництва / К. Ф. Телюк, М. С. Білокриницька, В. І. Кравчук // Регіональна економіка. – 2017. – № 2. – С. 46–54.

References

1. Enerhetychna stratehiia Ukrainy na period do 2035 roku «Bezpeka, enerhoefektyvnist, konkurentospromozhnist» : ofits. vyd. stanom na 18 serpnia. 2017 r. // Uriadovyi kurier. – 08.09.2017. – № 167.
2. Pro enerhozberezhennia : zakon Ukrainy vid 08.06.2017 № 2095-VIII // Vidomosti Verkhovnoi Rady. – 2017. – № 32. – S. 344.
3. Brych V. Ya. Rozbudova rynku enerhoservisnykh posluh: svitovyi dosvid ta ukraïnski realii / V. Brych, M. Fedirko, L. Franchuk, V. Mykytiuk // Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. – 2017. – № 3. – S. 7–20.
4. Dziadykevych Yu. V. Teoretychni i praktychni aspekty resursozberezhennia / Yu. V. Dziadykevych, B. R. Hevko // Innovatsiina ekonomika. – 2016. – № 3-4 (62). – S. 103–107.
5. Dziadykevych Yu. V. Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy enerhozberezhennia : monohrafiia / Yu. V. Dziadykevych, V. Ya. Brych, V. V. Dzhezhdzula, R. B. Hevko ta in. – Ternopil : TNEU, 2018. – 154 s.
6. Zakharov V. S. Zarubizhnyi dosvid ta mekhanizmy finansuvannia rozvytku enerhetyky / V. S. Zakharov // Ekonomika ta derzhava. – 2017. – № 3. – S. 93–96.
7. Teliuk K. F. Enerhozberezhennia yak skladova systemy vdoskonalennia suspilnoho vyrobnytstva / K. F. Teliuk, M. S. Bilokrynytska, V. I. Kravchuk // Rehionalna ekonomika. – 2017. – № 2. – S. 46–54.

Надіслана/Written: 23.01.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 334.7:004.7: 658.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-35

ГЕВКО В. Л.

Народний депутат Верховної Ради України

ФОРМУВАННЯ КОМПОНЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР: МЕЙНСТРІМ ТА АЛЬТЕРНАТИВИ РОЗВИТКУ

У статті досліджено організаційну культуру підприємств мережових структур країни в сучасних трансформаційних умовах. Обґрунтовано перелік завдань, на основі яких формується компонента організаційної культури. Як результат наукових досліджень, ідентифіковано мейнстрім та сформовано основні вектори розвитку компоненти організаційної культури підприємств мережових структур.

Ключові слова: організаційна культура підприємств, підприємства мережових структур, компонента організаційної культури, мейнстрім, вектори розвитку.

GEVKO V.

Member of the Ukrainian Parliament

FORMATION OF THE COMPONENT OF ORGANIZATIONAL CULTURE ENTERPRISES OF NETWORK STRUCTURES: MAINSTREAM AND DEVELOPMENT ALTERNATIVES

Modern scientific research points to the fact that without a properly formed organizational culture of enterprises at network structures it is impossible to achieve a high level of economic efficiency. In this context, it is quite relevant to study the components of organizational culture the enterprises at network structures in modern conditions of operation. The article substantiates the conceptual and applied aspects of the organizational culture at network structures. It is established that the formation of organizational culture of enterprises at network structures should be identified functionally into separate parts (subsystems), each of which contains both implicit and explicit elements. It is investigated that the organizational culture of enterprises at network structures is a system that includes certain subsystems connected by close links of direct and inverse nature. On the basis of which it is established that the main key tasks the component of organizational culture at enterprises are considered by the heads of enterprises at network structures. Scientific research points to the fact that the organizational culture at network structures takes into account the mainstream in the formation of project activities. It is noted that organizational culture makes it possible to achieve the following practical results: on the basis of knowledge about the features organizational culture, you can make predictions; comparison of results the study of organizational culture makes it possible to determine areas for improving organizational culture. It is established that the formation of component the organizational culture of enterprises at network structures forms the following vectors of development: to act more efficiently and effectively; counteract stereotypes; to realize the involvement of employees in collective activities; to build a positive image of enterprises at network structures; determine the correct system of employee motivation; to establish the mission and goals of enterprises at network structures, to build organizational values and ideals; understand individual and collective behavior.

Key words: organizational culture of enterprises, enterprises of network structures, component of organizational culture, mainstream, vectors of development.

Вступ. В сучасних умовах турбулентності економічних процесів встановлено, що організаційна культура підприємств мережових структур є сукупністю різних за природою способів цілеспрямованого впливу суб'єктів управління на їх діяльність та на чинники, від яких залежить результат економічного розвитку підприємницьких структур, задля досягнення стратегічних цілей. Слід відзначити, що при цьому залежно від факторів організаційної культури підприємств мережових структур, які можуть мати економічну, соціальну, організаційну, політичну і правову природу, виокремлюють економічні, мотиваційні, організаційні, політичні, соціальногуманітарні та правові механізми, які формуються під впливом організаційно-правових аспектів та які мають застосовуватися у комплексі.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження наукової проблематики організаційної культури підприємств мережових структур зробили такі вітчизняні науковці, як С. Гриценко, Г. Дмитренко, О. Вівчар, О. Єрмакова, Т. Заславська, Г. Колодко, В. Кириченко, Н. Кирич, Б. Козирь, Т. Максименко, С. Оборська, Ю. Пахомов, Р. Ривкіна, З. Шершньова, Е. Шарапова, К. Франкич та інші.

Метою статті є дослідження компоненти організаційної культури підприємств мережових структур в сучасних умовах функціонування.

Виклад основного матеріалу досліджень. На основі проведених досліджень встановлено, що формування організаційної культури мережових підприємств, зважаючи на складність управління економічним розвитком підприємницьких структур, являє собою багаторівневу систему взаємопов'язаних відповідних елементів. У науковій періодиці досліджено, що організаційна культура підприємств мережових структур – це набір найбільш важливих припущень, прийнятих членами організації, що виражаються у заявлених організацією цінностях, які задають людям орієнтири їх поведінки і дій. Дані ціннісні орієнтації передаються членам організації через символічні засоби духовного і матеріального оточення організації [1].

Встановлено, що формування організаційної культури підприємств мережових структур варто ідентифікувати функціонально на відокремлені частини (підсистеми), кожна з яких містить як імпліцитні, так і експліцитні елементи. Так, з практичної точки зору організаційна культура підприємств мережових структур є системою, яка включає такі підсистеми, пов'язані тісними зв'язками прямого і зворотного характеру: ціннісна: цінності, місія і філософія компанії; символічна: герої, легенди, ритуали, символи; нормативна: норми, процедури, правила, критерії та структури; комунікативно-управлінська: стиль управління, система комунікацій, система управління персоналом; ідентифікаційна: фірмовий стиль, імідж, бренд компанії як роботодавця та товарний бренд. Слід відзначити, що базовою підсистемою організаційної культури мережових підприємств є ціннісна, інші чотири перебувають у тісній залежності від неї [6].

Продовжуючи логіку нашого дослідження встановлено, що ключовими компоненти організаційної культури підприємств все частіше розглядається керівниками підприємств мережових структур як вигідна сфера формування організаційної культури. У першу чергу, компоненти організаційної культури розробляються і реалізуються, виходячи із завдань підприємницьких структур. Тому, при їх формуванні мають враховуватися такі чинники, як необхідна динаміка розвитку підприємств мережових структур; темпи розвитку; необхідні фінансові ресурси для реалізації компонентів організаційної культури. По-друге, компоненти організаційної культури сприяють вирішенню завдань згуртованості колективу, підвищення якості взаємодії між функціональними підрозділами підприємств мережових структур. По-третє, за допомогою компонентів організаційної культури вирішуються питання створення і розвитку на підприємстві мережових структур єдиного ціннісного й інформаційного поля. Слід зазначити, що ефективна реалізація компонентів організаційної культури сприяє розвитку економічного стану, підвищенню результативності діяльності підприємств мережових структур, а також вдосконалення діяльності та розвитку персоналу [3, с. 76–77]. На рис. 1 нами сформовано схему формування компоненти організаційної культури підприємств мережових структур з виокремленими структурно-логічними взаємозв'язками.

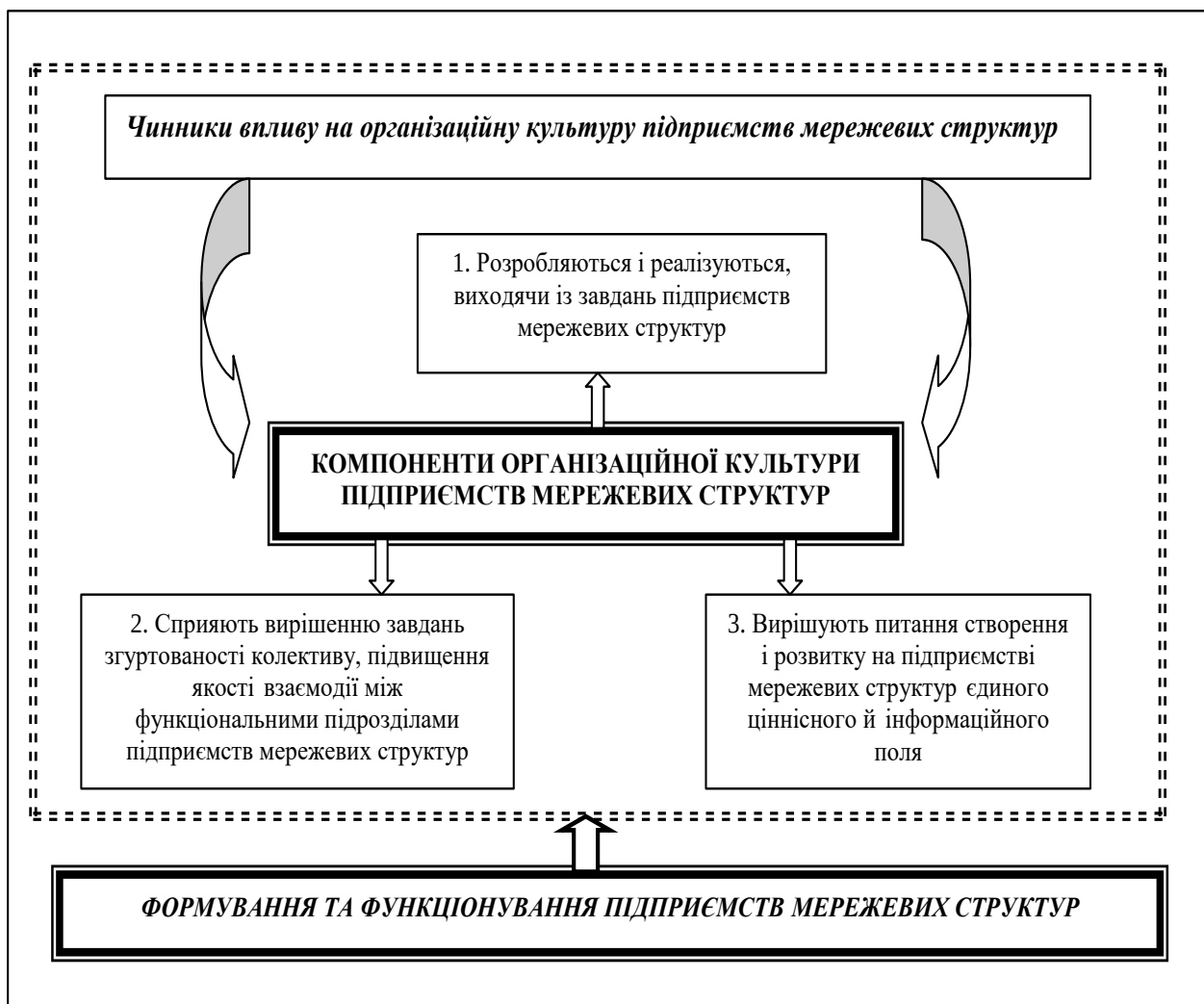


Рис. 1. Структурно-логічна схема формування компоненти організаційної культури підприємств мережових структур
[власна розробка автора]

Звертаємо увагу на те, що глобальне поширення підприємств мережових структур дозволяє окремим економічним системам розвиватися стрибкоподібно, за рахунок розвитку внутрішніх виробничо-економічних процесів, що відкриває перехідним економікам шанс для інноваційного прориву. Це, перш за все, стосується України, де вже почався процес системних реформ. Слід відзначити, що він має включати послідовне усунення всіх видів бар'єрів для безперешкодного розвитку горизонтальних зв'язків, активне використання інтернет-технологій для формування різноманітних мережових альянсів в економіці. Отже, в умовах глобалізації суспільства та стрімкого поширення інформаційних комп'ютерних технологій, досягнення реалізації цілей окремих економічних структур досягається завдяки формуванню організаційної культури нового типу через запровадження принципів мережевого ефекту та положень системи мережевої взаємодії.

Насправді різні компоненти (учасники) мережі усвідомлюють свою незалежність і хочуть ділитися інформацією, кооперуватися один з одним, надавати свою продукцію або послуги для того, щоб зберегти власне місце в конкретній ціннісній ланцюга (мережі). Більш того, можна стверджувати, що логіка мережі або внутрішнього ринку передбачає створення ринкової економіки всередині компанії. У ній організаційні одиниці продають і купують товари і послуги один у одного за цінами, які встановилися на відкритому ринку [4].

Системні детермінанти організаційної культури підприємств мережових структур дали можливість визначити її як сукупність поглядів, ідей, методів та принципів, спрямованих на прогресивний розвиток структурних компонент. Ґрунтуючись на проведеному аналізі наукових джерел щодо ключових компонент організаційної культури підприємств мережових структур, виділенні їх характерних складових нами запропоновано функціональне призначення цілей забезпечення ефективності. Опираючись на ключові принципи еволюційної теорії і теорії систем щодо взаємопов'язаності та синергії взаємного впливу компонент соціально-економічних систем і переносячи їх у контекст формування організаційної культури підприємства як функціонально-структурованої бізнес-системи, було висловлено припущення про доцільність інтегрування у процес управління розвитком організаційною культурою на основі застосування функціонального підходу.

Наукові дослідження вказують на той факт, що організаційна культура підприємств мережових структур враховує мейнстрім при формуванні проектних заходів в контексті даної наукової проблематики, а саме:

- обов'язкова наявність відповідних нормативних документів щодо управління розвитком організаційної культури;
- забезпечення вирішення питань поточного характеру, пов'язаних з організаційною культурою підприємств мережових структур;
- налагодження ефективної співпраці між менеджером з управління організаційною культурою підприємств мережових структур та менеджерами інших служб мережі на засадах оптимального розподілу функцій та впровадження принципів децентралізації та делегування повноважень;
- встановлення відповідності підходів та методів управління організаційною культурою підприємств мережових структур встановленим на підприємстві мережових структур правилам та нормам, а також аналіз та оцінка технологій управління підприємством сформованій культурі з метою проведення відповідних коректив щодо вдосконалення організаційної культури;
- забезпечення відповідності стратегії управління організаційною культурою підприємств мережових структур організаційній структурі та системі управління відповідно;
- налагодження комунікаційних каналів у відповідності до ієрархії рівнів управління та забезпечення її дотримання при прийнятті управлінських рішень щодо організаційної культури;
- налагодження інформаційного та аналітичного забезпечення технології управління організаційною культурою підприємств мережових структур;
- забезпечення виконання кваліфікаційних вимог до менеджерів підрозділу управління організаційною культурою підприємств мережових структур, встановлення переліку їх компетенцій, необхідних для організації ефективної роботи з управління організаційною культурою даних підприємств [5].

Вважаємо за доцільне акцентувати увагу на тому, що визначення типу організаційної культури дає можливість досягнути таких практичних результатів: а) на основі знання про особливості певного типу організаційної культури можна будувати прогнози щодо поведінки окремих індивідів, підрозділів, керівництва та організації в цілому, передбачати реакцію персоналу на рішення керівництва та фактори зовнішнього середовища; б) співставлення результатів дослідження організаційної культури підприємства із середньо галузевими результатами, результатами кращих підприємств галузі дає можливість визначити напрями вдосконалення організаційної культури. Тому, на нашу думку, основними напрямками вирішення проблем, пов'язаних з організаційною культурою підприємств мережових структур є активна участь у міжнародних виставках, семінарах, залучення міжнародного досвіду питань корпоративної культури провідних країн світу, підвищення кваліфікації працівників, підвищення продуктивності праці, наближення рівня оплати праці до показників розвитих країн, забезпечення системи захисту конфіденційної інформації,

диверсифікація постачальників, покупців. Тому на кожній системі підприємств мережових структур повинна бути створена програма визначених дій, спрямованих на створення ефективної організаційної культури.

Висновки. Прорезюмувавши вище описане, слід відзначити, що результати значної кількості досліджень вітчизняних вчених дозволяють нам сформулювати думку про те, що формування компонентів організаційної культури підприємств мережових структур дає можливість ідентифікувати наступні вектори розвитку: діяти ефективніше та результативніше, враховуючи тенденції, загрози та можливості; протидіяти стереотипам, які обмежують можливості працівників; усвідомити причетність працівників до колективної діяльності, свою невід'ємність; побудувати позитивний імідж підприємств мережових структур; визначити правильну систему мотивації працівників; встановити місію та цілі підприємств мережових структур, побудувати організаційні цінності та ідеали; зрозуміти індивідуальну та колективну поведінку, усвідомити стиль керівництва та питання лідерства.

Література

1. Бала О. І. Корпоративна культура: функції та завдання / О. І. Бала, Р. Д. Бала // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту : тези доповідей Всеукр. наук.-практ. конф. – Львів : Видавництво НУ “Львівська політехніка”, 2007. – С. 48–49.
2. Вівчар О. І. Теоретичні аспекти безпекознавства в умовах підприємств (фундаментальні загрози в сучасному соціогуманітарному просторі) / О. І. Вівчар // Соціально-економічні проблеми і держава. – Тернопіль, 2017. – Вип. (1) 16. – С. 24–31. – URL : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2017/17voissp.pdf>
3. Гайдай Ю. В. Формування організаційної культури підприємств торгівлі : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.0 / Гайдай Ю. В. – Київ, 2014. – 250 с.
4. Січкаренко К. О. Мережева організація інноваційної діяльності : наукова доповідь / Січкаренко К. О. / НАН України, ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”. – К., 2015. – 48 с.
5. Устинов Р. Г. Обґрунтування взаємозв'язку культури підприємства та його конкурентоспроможності / Р. Г. Устинов // Вісник Донецького державного університету управління. Серія “Економіка”. – 2018. – № 4(81). – С. 85–92.
6. Харчишина О. В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств промисловості : монографія / Харчишина О. В. – Житомир : Вид-во Житомирського державного університету ім. І. Франка, 2011. – 289 с.

References

1. Bala O. I. Korporatyvna kultura: funktzii ta zavdannia / O. I. Bala, R. D. Bala // Upravlinnia u sferi finansiv, strakhuvannia ta kredytu : tezy dopovidei Vseukr. nauk.-prakt. konf. – Lviv : Vydavnytstvo NU “Lvivska politehnika”, 2007. – S. 48–49.
2. Vivchar O. I. Teoretychni aspekty bezpekoznavstva v umovakh pidpriemstv (fundamentalni zahrozy v suchasnomu sotsiogumanitarnomu prostori) / O. I. Vivchar // Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava. – Ternopil, 2017. – Vyp. (1) 16. – S. 24–31. – URL : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2017/17voissp.pdf>
3. Haidai Yu. V. Formuvannia orhanizatsiinoi kultury pidpriemstv torhivli : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.0 / Haidai Yu. V. – Kyiv, 2014. – 250 s.
4. Sichkarenko K. O. Merezheva orhanizatsiia innovatsiinoi dialnosti : naukova dopovid / Sichkarenko K. O. / NAN Ukrainy, DU “Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy”. – K., 2015. – 48 s.
5. Ustynov R. H. Obhruntuvannia vzaiemozviazku kultury pidpriemstva ta yoho konkurentospromozhnosti / R. H. Ustynov // Visnyk Donetskoho derzhavnoho universytetu upravlinnia. Serii “Ekonomika”. – 2018. – № 4(81). – S. 85–92.
6. Kharchyshyna O. V. Formuvannia orhanizatsiinoi kultury v systemi menedzhmentu pidpriemstv promyslovosti : monohrafiia / Kharchyshyna O. V. – Zhytomyr : Vyd-vo Zhytomyrskoho derzhavnoho universytetu im. I Franka, 2011. – 289 s.

Надіслана/Written: 25.01.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020

Рецензент: д. е. н., проф. Комарницький І. М.

УДК 338.1:338.439.63:637.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-36

КОЗАК О. А.

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СПОЖИВАННЯ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

У статті здійснено оцінку соціально-економічних особливостей споживання молочних продуктів в Україні. Проаналізовано обсяги та структуру споживання молочних продуктів у сільських та міських домогосподарствах. Виділено та охарактеризовано різні молочні ланцюги залежно від категорії виробників молока та локалізації споживачів. Встановлено основний фактор впливу на споживання молочних продуктів – доходи населення. Визначено необхідні обсяги грошових доходів для достатнього насичення раціонів молочними продуктами.

Ключові слова: молочні продукти, споживання, сільське населення, міське населення, доходи, витрати, Україна.

KOZAK O.

National scientific centre "Institute of Agrarian Economics"

SOCIO-ECONOMIC FEATURES OF DAIRY PRODUCTS CONSUMPTION IN UKRAINE

Clear results on the planet and gradual economic development have led to the existence of young manufacturing enterprises. Developing in a world that has already reached the required caloric content of diets, saturating them to some extent with animal proteins, unfortunately, need young people. By researching food security, trusting the affordability of food, consumers in such countries remain highly vibrant in their choices, shifting the emphasis among workloads, pressing health benefits, they are known to be used in other areas and can be used by schoolchildren for the environment. The International Dairy Federation notes in its report that it is the modern consumer who shapes the policy of the dairy industry. By recognizing the consumer benefits in time, the world's major food brands can capture the growing dairy market. The article assesses the socio-economic features of dairy consumption in Ukraine. One of the lowest incomes in Ukraine among European countries limits the animal products consumption and accounts for a high share of food expenses in the structure of all expenses - 41%, including 13.5% for dairy products. The volumes and structure of dairy products consumption in rural and urban households are analyzed. Various milk chains have been identified and characterized, depending on the category of milk producers and the localization of consumers. So, rural residents produce up to 50% of dairy products in their households, urban residents mainly buy industrial milk processing products. Fresh dairy products, including milk, fermented dairy products, and soft cheese, prevail in the dairy rations of rural and urban residents. A close link between the monetary incomes of the population and the consumption of dairy products has been established. With increasing incomes, the consumption of dairy products rises to rational consumption standards in both urban and rural households.

Key words: dairy products, consumption, rural population, urban population, income, expenses, Ukraine.

Постановка проблеми та її актуальність. Зростання населення на планеті та поступовий економічний розвиток зумовили збільшення споживання молочних продуктів у світі. Розвинуті країни світу вже давно досягли необхідної калорійності раціонів, наситивши їх в достатній мірі тваринними білками, у тому числі молочними. Досягнувши продовольчої безпеки, особливо в частині економічної доступності харчування, споживачі таких країн стають більш вибагливими при виборі продукції, змістивши акценти від фізичного насичення у напрямі корисності продукції для здоров'я, її складу, умов виробництва, наявності чи відсутності окремих інгредієнтів та навіть шкоди для навколишнього середовища. Міжнародна молочна федерація у своєму звіті зазначає, що саме сучасний споживач формує політику молочної галузі [1]. Вчасно розпізнавши споживачькі переваги, великі світові продовольчі бренди можуть захопити зростаючий молочний ринок.

Аналіз вказує на те, що з ростом економіки країни споживачі переходять від вживання цільномолочної продукції до продуктів більш глибокої переробки. Тому в країнах, що розвиваються, та в яких відмічається ріст економіки, розширюється ринок цільномолочних продуктів, а в розвинутих країнах зростають ринки продукції глибокої переробки [2]. Проте, це досить загальна картина. Більш глибокий аналіз вказує на поширення новітніх молочних трендів (безлактозних молочних продуктів, молочних напоїв поза домом та ін.), особливо серед молоді у більшості країн світу. Цей процес зумовлений ще й глобальною урбанізацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями особливостей споживання продуктів харчування особливо в контексті гарантування продовольчої займалися багато вітчизняних учених, зокрема В.І. Власов, Б.Й. Пасхавер [3, 4], О.А. Петриченко [5], М.І. Пугачов, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак та ін. Широко дана проблематика в глобальному масштабі, в тому числі що стосується молока та молочної продукції, висвітлена у матеріалах ФАО [2], Міжнародної молочної федерації [1], Аналітичного агентства «CLAL» [6] та інших організацій, які займаються дослідженням даного ринку у світі.

Україна є невід'ємною частиною глобального молочного ринку з відповідними проявами у тій чи іншій мірі основних споживачьких переваг, які в сучасних умовах є визначальними під час проєкції розвитку молочної продовольчої системи на короткострокову та довгострокову перспективу.

Основна мета статті – охарактеризувати тенденції та перспективи споживання молока та молочної продукції в Україні і виявити фактори найбільшого впливу в розрізі споживачів різної локалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Молочні продукти мають очевидну, доказану користість для здоров'я людини і являються невід'ємною частиною раціону у більшості країн світу протягом тисячоліть. Ще зовсім до недавнього часу людям приходилося важко працювати, щоб добути їжу. В Україні до початку епохи індустріалізації більшість населення проживало на сільських територіях та відповідно займалося важкою фізичною працею переважно сільськогосподарського спрямування для того, щоб прогодувати свою сім'ю. Відповідно, альтернативою у виборі молочних продуктів була їх наявність або відсутність. В Радянському Союзі норма споживання була встановлена на рівні 390 кг на душу населення, а рівень споживання за статистичними даними у 1990 р. склав 373 кг [7, с. 9], або досяг свого історичного максимуму. У 2018 р. цей показник склав – 198 кг, або зменшився на 47%. Після запровадження ринкових відносин у 1990 р., з часом в Україну зайшли міжнародні молочні компанії, які почали розширювати обмежений асортимент вітчизняної молочної промисловості, пропонуючи підсолоджену та більш калорійну продукцію, що відповідало світовим трендам того часу (2000–2010 рр). В цей час на світовому рівні була визнана проблема продовольчої безпеки та здійснювався активний пошук заходів по її вирішенню. І хоча продовольча безпека передбачає наявність харчування та його доступність споживачу в будь-якій точці планети, спочатку вона практично була зведена до підвищення калорійності добового раціону пересічного жителя. Коли калорійність суттєво виросла переважно у розвинутих країнах світу, а відповідно кількість людей із зайвою вагою, а, отже, і з проблемами здоров'я, вектори продовольчої безпеки змістилися в сторону корисності продукції, а тому набула популярності знежирена молочна продукція, а пізніше й такі інновації, як наприклад, безлактозна молочна продукція чи молоко А 2. Крім того, виявилось, що молочне скотарство завдає неабиякої шкоди навколишньому середовищу, а тому постало питання переведення галузі на засади стійкості паралельно з антирекламою молочної продукції як такої, що повинно було б спрацювати на зменшення її споживання у світі, як і зменшення корів та ферм.

В Україні, яка позиціонується у світі як аграрна країна та світова житниця, що спроможна нагодувати за різними оцінками (урядовців різних урядів) від 150 до 600 мільйонів людей, загальний рівень внутрішнього продовольчого забезпечення в цілому є незадовільним. Так, в рейтингу за індексом глобальної продовольчої безпеки Україна у 2018 р. знаходиться на 63 місці серед 113 країн світу між В'єтнамом та Марокко [8, с. 30]. Раціон пересічного українця є незбалансованим за поживними речовинами. При калорійності 2706 ккал, продукти тваринництва становлять лише 878 ккал, або 32,4 %, решта – продукти рослинництва. Споживання молока та молочної продукції забезпечується лише на 51 % від раціональної радянської норми (390 кг на особу в рік), яка є досить обґрунтована зважаючи на розвинені країни світу, м'яса – на 62,1 % (85 кг), риби – на 69,4 % (17 кг), яєць – на 96,5 % (285 кг). Основним обмежуючим фактором споживання тваринних продуктів, у тому числі молока та молочної продукції, є зовсім не смакові переваги українців, а, перш за все, рівень доходів населення. Заробітна плата та пенсії в Україні є найнижчими в Європі, відповідно населення – найбіднішим. Саме з цієї причини витрати на харчування у структурі грошових витрат становлять майже 41 %, у тому числі у міських сім'ях – 43,1 %, у сільських – 35,4 %. На молочні продукти витрачалось всього 13,5 % від продовольчого кошика, в тому числі у місті – 14 %, у селі – 12,1 %. В той час розвинуті країни світу йдуть шляхом мінімізації витрат на харчування. Наприклад, витрати на харчування в США становлять 12,1 %, з яких харчування поза домом – 5,42 % [3, с. 6].

Селяни ще з початку ринкових реформ в Україні взяли на себе функцію продовольчого забезпечення населення сільських територій. Це повною мірою стосується і виробництва молока. Так, частка господарств населення у національному виробництві в окремі роки сягала понад 80 % (2003–2010 рр.). Беззаперечною особливістю України стало те, що після епохи індустріального молока вона знову повернулася до натурального виробництва для самозабезпечення молоком та молочними продуктами, насамперед, власних сімей. Останні 10 років ці процеси дещо сповільнювалися (частка населення у валовому виробництві зменшилась, як і чисельність домогосподарств, які утримують корів) переважно із-за поважного віку власників та неможливості продовжувати важку фізичну працю, яку потребує велика рогата худоба у дворі. Молодь при цьому масово переїжджала у міста або за кордон, а ті, хто залишався, не бажали займатися молочним виробництвом. Не дивлячись на це, частка населення у виробництві залишається значною і у 2018 р. склала 72,6 %. Цей факт суттєво впливає на функціонування всієї національної молочної продовольчої системи.

У 2018 р. на переробку надійшло 3808,5 тис. тонн молока, або 37,8 % від виробленого, у тому числі у сільськогосподарських підприємств – 98,7 %, у господарств населення – 14,9 %. Із усього молока, що надійшло на переробку, 71,4 % постачали підприємств, а 28,6 % – населення. Враховуючи низьку якість молока від населення (83 % другого ґатунку і 12,3 % першого), воно переважно перероблялося на сухе молоко. Фактично молочна продукція, яка реалізується у міських супермаркетах, – це перероблене молоко сільськогосподарських підприємств. У населення на руках залишилося 6220 тис. т молока, або 85,1 % від виробленого у цій категорії господарства, яке було спожито внутрісімейно або продано на локальних ринках у вигляді сирого молока, кисломолочної продукції та м'якого сиру (творога). Отже, основними споживачами продукції молочної промисловості в Україні залишаються міські жителі, натомість селяни значну частку молочної продукції виробляють самі, а рештки реалізують на локальних ринках (табл. 1).

Таблиця 1

Споживання основних видів молочних продуктів на 1 особу в рік, 2018 р.

Населення	Молоко	Кисломолочна продукція	Сир/Творог	Масло	Інша молочна продукція
Усього спожито, кг					
Усе	56,2	7,4	10,0	3,7	6,9
Міське	45,8	9,1	10,0	4,0	5,9
Сільське	76,5	3,9	10,2	3,4	8,7
У тому числі: - вироблене населенням, кг					
Усе	12,7	0,6	1,7	0,0	1,5
Міське	1,7	0,0	0,2	0,1	0,1
Сільське	34,3	1,7	4,6	0,1	4,2
куплене, кг					
Усе	39,9	6,5	7,6	3,7	4,8
Міське	42,2	9,0	9,3	3,9	5,5
Сільське	35,2	1,6	4,4	3,3	3,4
подароване, кг					
Усе	3,6	0,3	0,7	0,0	0,6
Міське	1,9	0,0	0,5	0,0	0,3
Сільське	7,0	0,6	1,2	0,0	1,1
Частка виробленого населенням, %					
Усе	22,6	8,1	17,0	0,0	21,7
Міське	3,7	0,3	2,0	2,5	1,7
Сільське	44,8	43,6	45,1	2,9	48,3

Джерело: розраховано та складено автором за даними Державної служби статистики України [8].

Як видно з таблиці, сільське населення майже половину спожитої молочної продукції виробляє для себе саме за винятком масла. Якщо перевести всю спожиту продукцію за коефіцієнтами у молоко, то рівень споживання у сільського населення на 7,2% більше, ніж у міського. Загалом така висока частка натуральної (нетоварної) продукції є показником низького розвитку країни [4, с. 6]. Про це свідчить також і значна частка так званих «fresh dairy products», до яких відноситься свіже молоко, кисломолочна продукція, м'які сири, йогурти та інша свіжа молочна продукція. У перерахунку на молоко вона складає понад 50 % всієї спожитої молочної продукції. За даними Молочного аналітичного агентства «Clal» споживання свіжих молочних продуктів в Україні є на другому місці у світі після Білорусі та становить понад 111 кг на душу населення у рік [6]. При цьому попередні 5 років лідером була Україна. Значний вклад у такий показник робить саме свіжа продукція господарств населення, а також нижча вартість такої продукції та національні традиції. До того ж, український споживач глибоко переконаний у більшій корисності домашньої молочної продукції порівняно з магазинною, хоч вона, на думку споживачів, не відповідає санітарним нормам. Це підтвердили дослідження міжнародної маркетингової компанії «Тейлор Нельсон Софрез Україна» [10], а також засвідчили, що продукція з базарів особливо популярна в Україні у невеликих містах та селах, у великих містах є тенденція до скорочення частоти купівлі молочної продукції на ринках, молодь обирає більше магазинні молочні продукти, старше покоління надає перевагу базарній продукції із-за нижчої ціни. Отже, споживач в Україні наразі не довіряє вітчизняному переробнику більше, ніж господарствам населення.

Отже, відповідно до дуальних систем молочного виробництва (з однієї сторони, сільськогосподарські підприємства, а з іншої – господарства населення), вибудовалося два абсолютно різних продовольчих ланцюги. Перший – це молоко, вироблене у сільськогосподарських підприємств, перероблене на молочних заводах та куплене у торговельній мережі міськими жителями. Другий – це молоко, вироблене населенням, спожите в сім'ї, а рештки реалізовані на локальних ринках або перекупникам, які завозять його на переробні заводи. Проте частка останніх дуже незначна. Основний споживач другого молочного ланцюга – це сільські жителі. І міські, і сільські жителі купують періодично продукцію із протилежного ланцюжка, проте її обсяги не настільки великі, щоб могли змінити загальну картину. Як виключення, містяни можуть купувати «домашню» молочну продукцію на міських ринках або безпосередньо на сільських базарах, як і селяни – перероблену молочну продукцію у магазинах.

Зважаючи на все вищевикладене, повертаємося до основного фактора, що впливає на рівень споживання молочних продуктів в Україні – рівня доходів населення. Практично усі останні 30 років країна перебуває під впливом внутрішніх та зовнішніх криз, що відповідно позначається на її економічному стані та на рівні доходів населення. Перехід молочного скотарства на селянські подвір'я було вимушеною мірою для забезпечення власних сімей молочними продуктами. Найбільш негативні наслідки на функціонування молочної галузі мала криза перехідного періоду, наслідки якої до сих пір не подолано. Наступні кризи лише підтверджували переконання населення у необхідності утримання корів «для себе». Зменшення чисельності власників корів на селі пояснюється не стільки покращенням економічної ситуації в країні, як старінням населення та тотальною урбанізацією, яка охопила країну, як й інші країни світу. Виробництво молока у розвинутих країнах вже давно перетворилося у бізнес. Це стосується і європейських країн, які намагалися за допомогою різних програм утримати модель сімейної ферми на селі. Проте натомість європейське молочне виробництво вже давно перетворилося на молочний бізнес ідентичний іншим розвинутим країнам

залишивши лише свою назву. Молоко з таких ферм має високу товарність – понад 95 % та не тільки не споживається «для себе», а навіть не контактує з повітрям. Сімейні ферми у їх класичному розумінні залишилися лише у країнах, що розвиваються – Індії, Пакистані, Бангладеш та ін. В числі останніх знаходиться Україна з майже мільйоном господарств населення, які утримують по 1–2 корови у дворі.

Дослідження підтверджують тісний зв'язок між доходами населення та споживанням молочних продуктів (рис. 1).

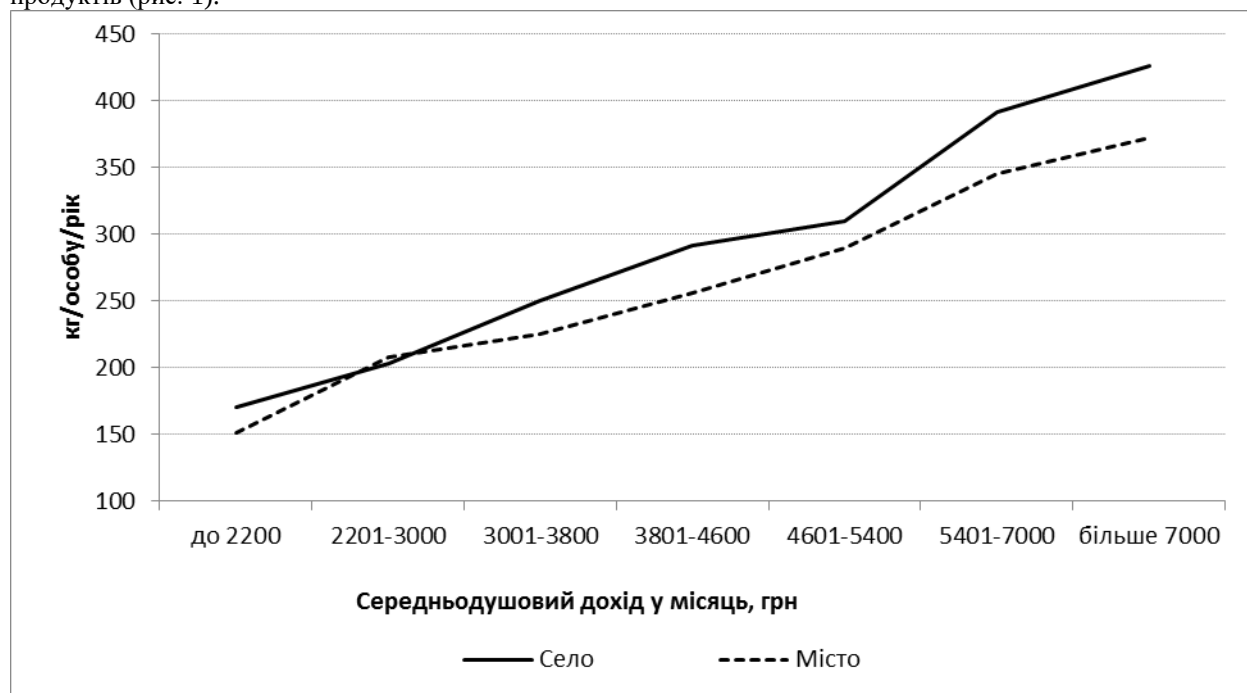


Рис. 1. Залежність між споживанням молока та молочних продуктів у перерахунку на молоко та доходами, 2018 р.

Джерело: згруповано автором за даними Державної служби статистики України [8].

При цьому відмітимо, що в останній групі населення з вищими доходами споживання молочних продуктів у перерахунку молока тісно наближається або навіть перевищує норму – 390 кг у рік на особу. Це свідчить про те, що обмеження у споживанні молочних продуктів виключно економічне.

Розрахуємо коефіцієнт еластичності попиту на молочні продукти у перерахунку на молоко за доходами скориставшись формулою Енгеля:

$$E = \frac{(Q_1 - Q_2)/(Q_1 + Q_2)}{(Y_1 - Y_2)/(Y_1 + Y_2)},$$

де Q_1 та Q_2 – розмір попиту відповідно до і після зміни;

Y_1 та Y_2 – розмір доходу відповідно до і після зміни.

Згідно розрахунків, коефіцієнт еластичності молочних продуктів складає – 0,65 для міських мешканців та 0,62 – для сільських. Це означає, що збільшення доходів на 1 % призводить до збільшення споживання молочних продуктів відповідно на 0,62 % та 0,65 %. Проте подальший ріст доходів сповільнює пропорційність у споживанні молочних продуктів. У населення з'являються нові смаки й наповнення споживчого кошика молочними продуктами зменшується [5, с. 50]. Для достатнього насичення молочними продуктами доходи в місяць на одну особу повинні становити понад 5000 грн.

Висновки. Молочні продукти традиційно займають вагоме місце в раціонах харчування українців. Одні із найнижчих серед країн Європи грошові доходи населення України обмежують споживання продуктів тваринного походження та зумовлюють високу частку витрат на харчування у структурі усіх витрат (41 %), у тому числі на молочні продукти – 13,5 %.

Дослідження виявили відмінності між молочними раціонами у сільських та міських мешканців. При приблизно однакових обсягах споживання молочних продуктів у перерахунку на молоко, сільське населення майже 50% продукції виробляють у своїх господарствах. Після епохи індустріального виробництва молока та внаслідок послідовності економічних криз протягом останніх 30 років відбувся повернення назад до натурального домашнього виробництва, яке стало фактично гарантом продовольчого забезпечення на селі. Набір молочних продуктів у сільських та міських жителів суттєво не відрізняється – переважає цільномолочна продукція з тією відмінністю, що містяни купують перероблену на молочних заводах продукцію, а селяни споживають власно вироблену або куплену на локальному ринку. Споживання

молочних продуктів обмежується, насамперед, низькими доходами громадян України. При збільшенні доходів споживання молочних продуктів зростає до раціональних норм споживання у перерахунку на молоко як у міських, так і у сільських домогосподарствах.

Література

1. Dairy outlook and consumer trends transforming the sector. URL: <https://www.fil-idf.org/mediaroom/dairy-outlook-and-consumer-trends-transforming-the-sector/>
2. OECD-FAO Agricultural Outlook 2018-2027. Rome, Italy. 112 p. URL: <http://www.fao.org/3/i9166en/I9166EN.pdf>
3. Пасхавер Б.Й. Тенденції та проблеми національного продовольчого споживання / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 5–13.
4. Пасхавер Б.Й. Продовольче самозабезпечення населення України / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2018. – № 1. – С. 5–10.
5. Россоха В.В. Розвиток ринку молока та молокопродукції в Україні / В.В. Россоха, О.А. Петриченко // Економіка АПК. – 2018. – № 8. – С. 35–43.
6. Per capita Consumption. URL: https://www.clal.it/en/?section=tabs_consumi_procapite
7. Коржинський М.П. Молокопромисловий підкомплекс України: стан і напрями розвитку / Коржинський М.П., Макаренко Ю.М. – Київ : ІАЕ, 1998. – 82 с.
8. Global Food Security Index 2018 Building resilience in the face of rising food-security risks. The Economist Intelligence Unit Limited 2018. 49 p.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Офіційний сайт компанії ТОВ «Тейлор Нельсон Софрез Україна» (Kantar Україна). URL : <https://tns-ua.com/>

References

1. Dairy outlook and consumer trends transforming the sector. URL: <https://www.fil-idf.org/mediaroom/dairy-outlook-and-consumer-trends-transforming-the-sector/>
2. OECD-FAO Agricultural Outlook 2018-2027. Rome, Italy. 112 p. URL: <http://www.fao.org/3/i9166en/I9166EN.pdf>
3. Paskhaver B.I. Tendentsii ta problemy natsionalnoho prodovolchoho spozhyvannia / B.I. Paskhaver // Ekonomika APK. – 2014. – № 3. – S. 5–13.
4. Paskhaver B.I. Prodovolche samozabezpechennia naselennia Ukrainy / B.I. Paskhaver // Ekonomika APK. – 2018. – № 1. – S. 5–10.
5. Rossokha V.V. Rozvytok rynku moloka ta molokoproduktii v Ukraini / V.V. Rossokha, O.A. Petrychenko // Ekonomika APK. – 2018. – № 8. – S. 35–43.
6. Per capita Consumption. URL: https://www.clal.it/en/?section=tabs_consumi_procapite
7. Korzhynskiy M.P. Molokopromyslovyi pidkompleks Ukrainy: stan i napriamy rozvytku / Korzhynskiy M.P., Makarenko Yu.M. – Kyiv : IAE, 1998. – 82 s.
8. Global Food Security Index 2018 Building resilience in the face of rising food-security risks. The Economist Intelligence Unit Limited 2018. 49 p.
9. Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Ofitsiyniy sait kompanii TOV «Teilor Nelson Sofrez Ukraina» (Kantar Ukraina). URL : <https://tns-ua.com/>

Надіслана/Written: 27.02.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020
Прорецензовано редакційною колегією

UDC 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-37

TERENTIEVA N.
Zaporizhia National University

MAIN FACTORS OF TRANSFORMATION OF INDUSTRIAL STRUCTURE OF MARKETING IN THE SECOND DECADE OF THE XXI CENTURY

The change in the orientations of Ukrainian society towards European integration in recent years has accelerated the inevitable "global digitalization", which in turn has led to significant changes in consumer behavior at almost all levels of consumer activity. This applies to both the characteristics of consumer awareness, their ability to choose alternatives, and directly the main channels of consumer information, as well as the organization of feedback between producers and consumers. Hence, it is quite logical to hypothesize significant changes in the industry structure of marketing - both as a practical activity and as a science. Indeed, following the changes in consumer behavior and seeking to more effectively study and predict market changes, marketing could not maintain a stable industry structure in today's changing environment. The emergence of new information channels, new channels of promotion and marketing, coverage of new channels in an increasing part of the market space lead not only to the rapid development of new marketing industries, but also the decline of some areas that were considered traditional.

Key words: global digitalization, marketing, branch structure, consumer.

ТЕРЕНТ'ЄВА Н. В.
Запорізький національний університет

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ МАРКЕТИНГУ В ДРУГОМУ ДЕСЯТИРІЧчі XXI СТОЛІТТЯ

Зміна орієнтирів українського суспільства на євроінтеграцію за останні роки прискорила неминучу «глобальну діджиталізацію», яка своєю чергою зумовила значні зміни в поведінці споживачів практично на всіх рівнях споживачької активності. Це стосується як характеристик обізнаності споживачів, їх можливостей щодо вибору альтернативних варіантів, так і безпосередньо основних каналів отримання інформації споживачем, а також організації зворотного зв'язку між виробниками та споживачами. Звідси цілком логічною є гіпотеза щодо істотних змін галузевої структури маркетингу – і як практичної діяльності, і як науки. Дійсно, прямуючи за змінами споживачької поведінки та прагнучи як найефективнішого вивчення та прогнозування ринкових змін, маркетинг не міг зберегти сталою галузеву структуру в сучасних мінливих умовах. Виникнення нових інформаційних каналів, нових каналів просування та збуту продукції, охоплення новими каналами все більшої частини ринкового простору зумовлюють не тільки швидкий розвиток нових галузей маркетингу, але й занепад деяких напрямків, що вважалися традиційними.

Ключові слова: глобальна діджиталізація, маркетинг, галузева структура, споживач.

The change in the orientations of Ukrainian society towards European integration in recent years has accelerated the inevitable "global digitalization", which in turn has led to significant changes in consumer behavior at almost all levels of consumer activity. This applies to both the characteristics of consumer awareness, their ability to choose alternatives, and directly the main channels of consumer information, as well as the organization of feedback between producers and consumers. Hence, it is quite logical to hypothesize significant changes in the industry structure of marketing - both as a practical activity and as a science. Indeed, following the changes in consumer behavior and seeking to more effectively study and predict market changes, marketing could not maintain a stable industry structure in today's changing environment. The emergence of new information channels, new channels of promotion and marketing, coverage of new channels in an increasing part of the market space lead not only to the rapid development of new marketing industries, but also the decline of some areas that were considered traditional.

At the same time, increasing competitive pressure on Ukrainian producers in both foreign and domestic markets requires maximum efficiency of marketing management to ensure sustainable development of Ukrainian enterprises, which highlights the need to study changes in the sectoral structure of marketing under the influence of innovative technologies.

Given the negative impact of globalization processes on the Ukrainian economy, the introduction of innovative marketing technologies and the development of new marketing industries are of strategic importance, which leads to increased interest of scientists in rethinking the sectoral structure of marketing. However, the analysis of scientific works of both foreign [7–11] and domestic [3–5] authors, allowed to establish that, despite the growing interest in the latest areas of marketing, the emergence of which directly associated with the development of innovative technologies, a significant number of available works are either descriptive or consider certain areas or trends in modern marketing, without analyzing the causes and consequences of structural changes.

The scientific contribution of I.V. Lilyk, whose monograph analyzes the main changes in marketing in the era of global informatization [2]. However, IV Lilyk does not consider structural changes in marketing, but the transformation of marketing as such, focusing on the analysis of the crisis of traditional marketing and understanding the category of intuitive consumer marketing [2, p. 13].

In addition, a significant place in the study of IV Lilyk is occupied by the categories "outbound marketing" and "inbound marketing", first proposed by "Hubspot". Thus under outgoing marketing ("outbound marketing") in the monograph it is offered to understand traditional marketing of the enterprise, and under incoming marketing ("inbound marketing") - transition of the power in marketing on the part of the consumer [2, p. 110].

Interesting from the point of view of marketing practice is the work of Deep Patel, author of the bestseller "A Paperboy's Fable: The 11 Principles of Success", "10 Marketing Trends to Watch in 2019". In this paper, the author considers the main innovative technologies, methods and models of global marketing in 2019 [5]. However, recognizing the importance and timeliness of this work, it is necessary to note its mostly practical value, as the trends identified by the author are presented mainly descriptively. In addition, since at the time of the study Ukraine's technological gap with the most developed countries remained significant, not all of the author's proposed marketing trends should be considered relevant for Ukrainian enterprises, which indicates the need for additional research to adapt the trends to the realities of the Ukrainian economy.

According to the author, the establishment and analysis of the main factors that significantly affect the development of Ukrainian marketing in the modern period should be considered a priority in the study of the transformation of the sectoral structure of marketing. One of the main factors changing the current Ukrainian marketing, the author considers the rapid introduction of digital technologies at the global level, which is called "global digitalization".

The basis of "global digitalization" is a significant increase in Internet penetration, which in Ukraine is due to a number of factors. The main factors in the rapid growth of Internet penetration into Ukrainian society, according to MediaHead, should be considered:

- increasing the availability of the Internet and access devices to it;
- the transition of businesses to online and the growth of the overall usefulness of the Internet for humans [3].

According to the author, this list should be supplemented by such an important factor as the online access to public and social services, as this process has had a decisive impact on the most conservative categories of older users.

Changes in the number of devices for Internet access per capita in Ukraine aged 16 years [5] are shown in Fig. 1.

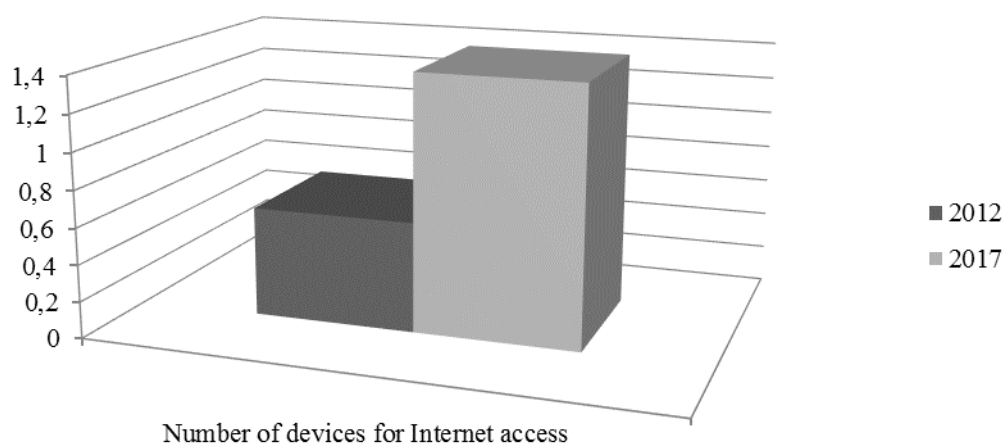


Fig. 1. Changes in the number of devices for Internet access per capita in Ukraine aged 16 years

As can be seen from Fig. 1, over the past five years, the number of devices for Internet access per capita in Ukraine over the age of 16 has increased more than 2.3 times and amounted to 1.4 devices (against 0.6 at the end of 2012) [5].

The dynamics of relative indicators of Internet penetration in Ukraine in 2004-2019 is presented in Fig. 2.



Fig. 2. Dynamics of Internet penetration in Ukraine in 2004-2019 [1]

As can be seen from Figure 2, during the period 2004–2019, Internet penetration rates in Ukraine increased from 12 % to 71 %, or almost 6 times (5.92 times) [1].

At the end of the period, 7 out of 10 Ukrainians were regularly online, which undoubtedly significantly affected the main characteristics of consumer preferences [5].

According to modern researchers, the decisive role in increasing the growth rate of Internet penetration in Ukraine belongs to the mobile Internet. The development of mobile Internet and, as a result, the increase in opportunities for its use, provided a major increase in Internet penetration in Ukraine, as it is the users of mobile devices accessing the network provide the vast majority of regular users. Data on the types of access of "regular" Internet users are shown in Fig.3. During the study, respondents were given the opportunity to choose several options.

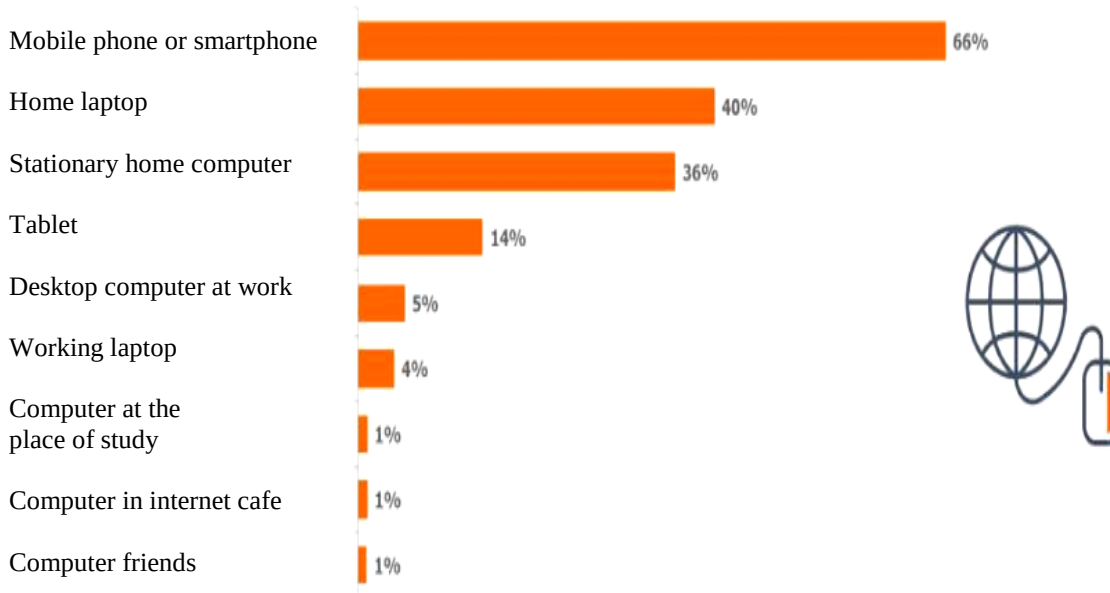


Fig. 3. Types of access of "regular" Internet users [1]

As can be seen from Figure 2, the main advantages of the device for Internet access at the time of the study were distributed as follows:

- about 66 % of users use mainly a mobile phone or smartphone to access the Internet;
- 40 % – home laptop,
- 36 % – desktop home computer;
- 14 % – tablet [1].

The share of other devices for Internet access does not exceed 5 % [1].

The rapid spread of the Internet in Ukraine not only had very important consequences for the dynamics of the development of individual information channels, but also became a starting point for the transformation of the consumer as such.

First of all, it should be noted the declining importance of television as a means of obtaining information and the number of views, which was the result of changes in media behavior of consumers and preferences of Ukrainians under the age of 30 (Generation Z). Over the past five years, television audiences have declined by 5 % – mainly due to the younger generation Z, who preferred online content and VoD (Video on Demand) – video on demand [5]. Data on the dynamics of the choice of television as a channel for obtaining information by Ukrainians under 30 years of age are provided in Fig. 4.

As can be seen from Fig. 4, in 2017, 9 % of Ukrainians under the age of 30 stated a complete refusal to watch television (against 2 % in 2012) [5]. Another 7 % of this age group turn to watching television no more than once a month, while in 2012 this figure was 3 % [5].

Television loses to the Internet in terms of user experience. Thanks to the Internet and smartphones, users decide for themselves what, when and on which devices to watch. These changes are gradually affecting the older generations, due to which since 2015 the number of hours spent by viewers watching television is gradually decreasing, over the past two years – by 1 hour per week [3].

In addition, television is a one-way communication channel that ceases to meet the increased demands of consumers for the quality of communications, while the Internet provides the consumer with full-fledged two-way communication and social interaction.

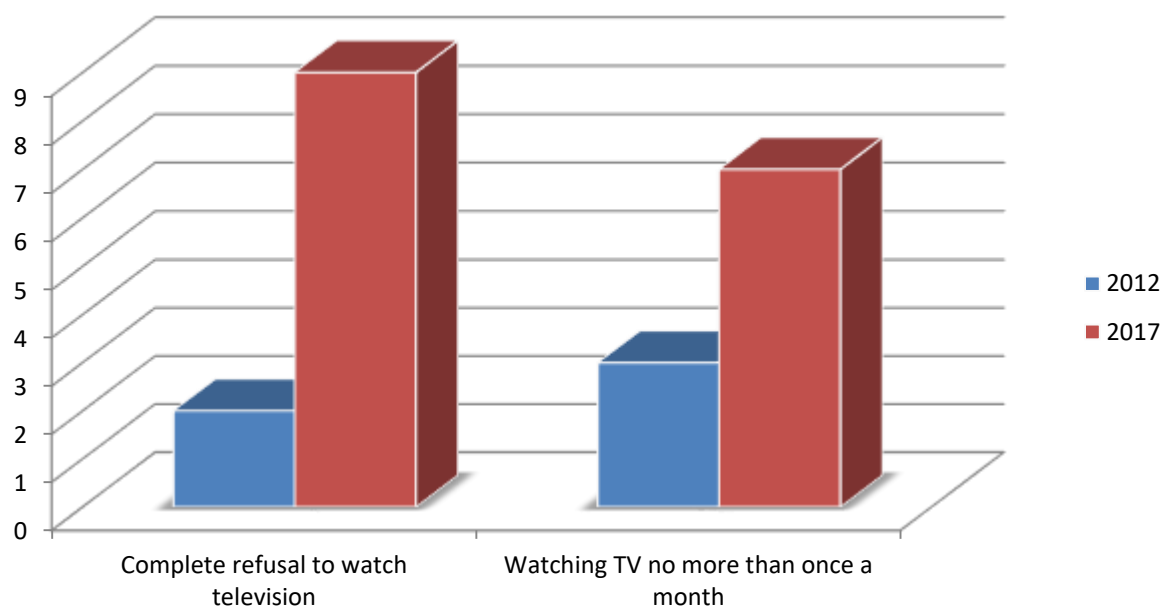


Fig. 4. Dynamics of television choice as a channel for obtaining information by Ukrainians under 30, % [5]

An important trend in terms of change should be considered changes in the age structure of Internet and television users. Data on the daily coverage of the audience of media channels by age as of 2018 are provided in Fig. 5.

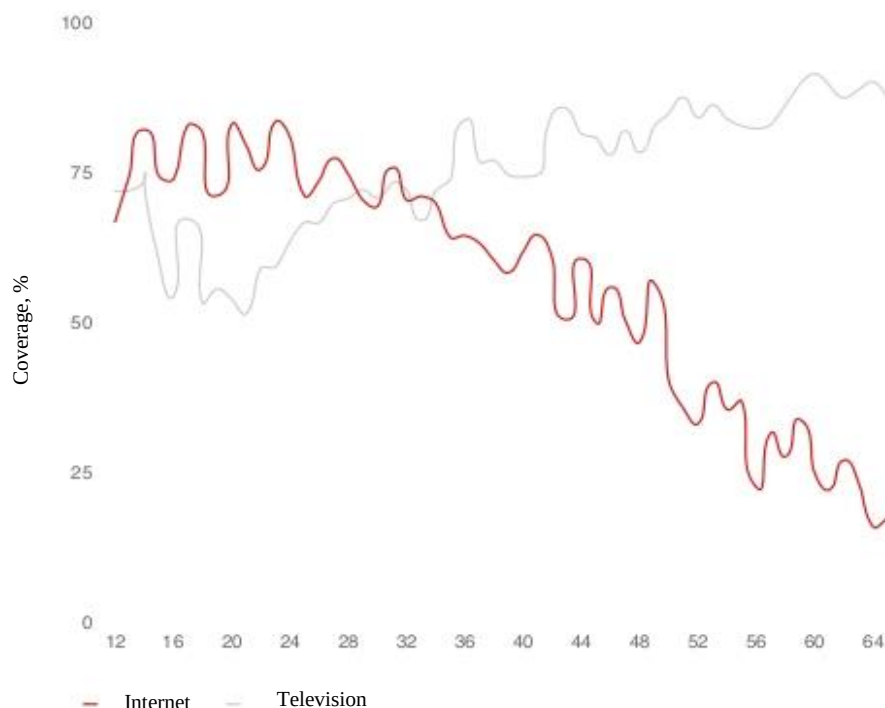


Fig. 5. Daily coverage of media channels by age [5]

As can be seen from Figure 3.5, the average user of both the Internet and television is getting older, but the causes and consequences for these communication channels are quite opposite: television loses a young and well-off audience, which over time will negatively affect the advertising of youth and bonuses. brands, while the Internet increases the involvement of audiences over the age of 45, for whom the Internet today is no longer something unfamiliar and incomprehensible [5].

Thus, the main factor in the transformation of the industry structure of marketing at the present stage should be considered the rapid spread of innovative technologies and, above all, the rapid penetration of the Internet, including - mobile. Increasing Internet penetration that in Ukraine caused not only changes in the channels of information, but also affected the consumer and the market itself. Researchers note the transition online not only to a

significant number of entrepreneurship and commerce, but also a significant share of public and social services. There are also changes in the requirements of consumers to the channel of information: the modern consumer has become more demanding and not satisfied with a one-way channel of information, requiring full two-way communication and social interaction, which could not be reflected in the marketing structure as such.

References

1. V Ukrayini rizko zroslo proniknennya Internetu. Prichini / Liga. URL: <https://tech.liga.net/technology/novosti/v-ukraine-rezko-vyroslo-proniknovenie-interneta-prichiny> (data zvernennya: 10.10.2019).
2. Kotler F. Marketing v tretem tysyacheletii: kak sozdat, zavoevat i uderzhat rynek. Moskva : AST, 2000.
3. Lilik I.V. Intuyitivnij marketing spozhivacha : monografiya. Kiyiv : UAM, 2014.
4. Lucij K.M. Evolyuciya koncepcij marketingu yak vidobrazhennya tendencij rozvitku rinkovoyi ekonomiki. Naukovij visnik Uzhgorodskogo nacionalnogo universitetu. 2015. №5. S. 90–93.
5. Reklamnij rinok Ukrayini 2018: oglyad ta fakti. URL: https://mmr.ua/show/reklamnyy_rynok_ukrainy_2018_obzor_i_fakty (data zvernennya: 10.10.2019).
6. Robul Yu.V. Evolyuciya zadach marketingu na riznih etapah evolyuciyi kompaniyi. Mehanizm reguluvannya ekonomiki. 2010. T. 2. Vip. 3. S. 158–154
7. Breiner James Five dirty words journalists must learn to say without blushing / IJNet (International Journalists' Network). URL: <https://ijn.net.org/en/story/five-dirty-words-journalists-must-learn-say-without-blushing> (data zvernennya: 10.02.2020).
8. Deep Patel A Paperboy's Fable: The 11 Principles of Success. Post Hill Press, 2016. 140 r.
9. Deep Patel 10 Marketing Trends to Watch in 2019. (Marketing is being shaped by emerging technologies, methods and patterns) / Entrepreneur. URL: https://www.entrepreneur.com/article/324043?fbclid=IwAR3XZ-XvVP-XWYzxNssWb9O_E3hoezV6htxsRM6zDBY5reQCkL05t3KECAQ (data zvernennya: 10.02.2020).
10. Hollis Nigel The meaningful brand : how strong brand make more money / Nigel Hollis. Chief Global Analyst, Millward Brown, 2016. 225 p.
11. O'Reilly Tim What Is Web 2.0? URL: <http://oreilly.com/web2/archive/what-is-web-20.html> (data zvernennya: 10.02.2020).

Рецензія/Peer review : 14.02.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020

Рецензент : д. е. н., проф. Комарницький І. М.

УДК 336.717

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-38

НІКОЛЬЧУК Ю. М., ЛОПАТОВСЬКА О. О.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті досліджено необхідність забезпечення фінансової стійкості комерційного банку як однієї з найважливіших функцій фінансового менеджменту сучасних суб'єктів господарювання; розглянуто наукові підходи до визначення сутності поняття механізму управління фінансовою стійкістю банку; досліджено структуру та основні складові елементи зазначеного механізму; розкрито послідовність етапів впровадження механізму управління фінансовою стійкістю для досягнення або збереження бажаного рівня фінансової стійкості банку; запропоновано основні напрямки удосконалення процесу управління фінансовою стійкістю комерційного банку.

Ключові слова: фінансова стійкість, управління фінансовою стійкістю, організаційно-економічний механізм управління фінансовою стійкістю комерційного банку.

NIKOLCHUK Y., LOPATOVSKA O.

Khmelnitskyi Cooperative Trade and Economic Institute

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FINANCIAL STABILITY MANAGEMENT OF A COMMERCIAL BANK

The article analyzes various scientific and methodological approaches to defining the concept of "mechanism of financial stability of a commercial bank" and identifies its key components. It is determined that financial stability of banking institutions is their ability to neutralize internal imbalances in the development and overcoming of external disturbances, which disturb the state of balance together with the performance of their functions in full. The article identifies the need to consider the mechanism to manage the financial stability of commercial banks as integrated system. The mechanism of managing the financial stability of the bank is a set of principles, forms, methods, financial instruments and levers, the effective interaction of which ensures a high level of financial stability of the bank. The sequence of stages of implementation of the financial stability management mechanism for achieving or maintaining the desired level of financial stability of the bank is revealed. It is determined that the effectiveness of the management mechanism of financial stability largely depends on compliance with banks set of principles. The main directions of improving the process of managing the financial stability of a commercial bank are proposed. We believe that the mechanism of managing the financial stability of banks is a systemic concept, which is a set of management methods and tools that management entities use and direct to ensure the financial stability of banking institutions. This approach to the mechanism allows for systematic coverage a set of measures aimed at effective implementation banks of their basic functions in the economy. Maintaining the required level of financial stability will ensure the ability of banks to operate effectively, achieving goals, to develop dynamically and counteract various risks, strengthening its position in the financial services market.

Key words: financial stability, financial stability management, organizational and economic mechanism of financial stability management of a commercial bank.

Постановка проблеми. У зв'язку з дестабілізацією банківського ринку під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів значну роль відіграє забезпечення фінансової стійкості не лише для окремого банку, але і для банківської системи в цілому. Від стану фінансової стійкості банків значною мірою залежить спроможність банківської системи здійснювати свою діяльність. На сучасному етапі одним з основних завдань банків є їх «виживання», забезпечення належного рівня конкурентоздатності та стійкості в умовах постійних змін в економіці, політиці та соціальній сфері, так як лише фінансово стійкий банк із значним запасом міцності зможе продовжувати свою діяльність навіть при виникненні непередбачуваних подій чи ризиків.

Проблема управління фінансовою стійкістю банків є особливо актуальною в сучасних умовах ускладнення банківських продуктів, загострення міжбанківської конкуренції, зростання банківських ризиків, а також кризових явищ у фінансових секторах. Саме тому, ефективне управління і забезпечення фінансової стійкості має бути обов'язком та основним стратегічним завданням кожного комерційного банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної проблематики займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Зокрема аналізу, оцінці та шляхам забезпечення фінансової стійкості банків значну увагу приділили такі зарубіжні науковці, як Е. Дж. Долан, Р. Дж. Кемпбелл, Р. Л. Міллер, П. С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі, Дж. К. Ван Хорн. Ними обґрунтовано місце фінансової стійкості у фінансовому менеджменті, її показники та критерії. Також значні напрацювання присутні у російських науковців: Л. П. Белих, М. З. Бора, В. В. Иванова, С. І. Кумок, Ю. С. Масленченкова, Г. С. Пановой, Л. С. Сахаровой, О. Б. Ширінської, Г. Г. Фетисова, якими визначено основні фактори, методи оцінки й аналізу фінансової стійкості.

Даним аспектам приділили увагу й такі вітчизняні науковці, як О. Д. Вовчак, Ж. М. Довгань, О. Д. Заруба, А. М. Мороз, М. І. Савлук, розглядаючи загальні питання фінансового аналізу діяльності банків та менеджменту; В. В. Вітлінський, В. П. Пантелєєв та С. П. Халява, досліджуючи теоретичні аспекти

та проблеми регулювання фінансової стійкості банків; Л. А. Ключко, С. А. Святко, Є.В. Склеповий, Л. Ю. Петриченко, Р. І. Шіллер під час визначення складових стійкості, розгляді питань аналізу та оцінки фінансової стійкості банку; В. М. Кочетков в ході обґрунтування методологічних та організаційних засад управління фінансовою стійкістю банків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені дослідження та значну кількість наукових праць щодо управління фінансовою стійкістю банку, значна кількість питань залишаються недостатньо розкритими, різні аспекти фінансової стійкості розглядаються відокремлено, а комплексному виробленню концептуальних підходів щодо удосконалення управління фінансовою стійкістю приділяється недостатньо уваги. Тому наявність вказаних проблемних аспектів щодо управління фінансовою стійкістю банків, а також пошуку шляхів удосконалення управління нею на основі зарубіжного досвіду зумовлює актуальність даної статті.

Метою даної статті є обґрунтування теоретичних засад фінансової стійкості комерційного банку та розроблення основ організаційно-економічного механізму управління фінансовою стійкістю як форми її практичного забезпечення в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Управління фінансовою стійкістю комерційного банку вимагає створення дієвого механізму, який являє собою сукупність певних макро- та мікроекономічних інструментів та технологій їх застосування, що можуть бути використані суб'єктами економічних відносин у сфері банківських послуг для зменшення негативного ефекту від несприятливих змін економічної кон'юнктури, які призвели або можуть призвести до суттєвого погіршення фінансових показників діяльності банківської системи в цілому. Такий підхід до розуміння фінансової стійкості банківських установ дає можливість запропонувати нові шляхи розвитку механізмів управління фінансовою стійкістю окремих банків та розробити пропозиції щодо побудови дієвого адаптаційного механізму банківської системи з метою протидії загрозам економічної стабільності України.

Студіювання наукових джерел в частині теоретичних аспектів механізму управління фінансовою стійкістю комерційного банку дозволили зробити висновок, що вони зводяться до визначення суті даного поняття, його структури, принципів та основних засад функціонування.

На думку Г. П. Скляра та О. О. Педик, сутність категорії «механізм забезпечення фінансової стійкості комерційного банку» слід визначити як систему форм, методів, прийомів, важелів, норм і нормативів, а також нормативно-правового, інформаційного, програмно-технічного та кадрового забезпечення, за допомогою яких у банківській установі досягається такий стан фінансових ресурсів, їх формування, розподілу та використання, що дозволяє підприємству розвиватися на основі зростання капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [1].

Т. В. Донченко під механізмом управління фінансовою стійкістю банку розуміє сукупність принципів, заходів, методів та інструментів управління, які застосовуються суб'єктами для забезпечення його фінансової стійкості [2].

При визначенні структури даного механізму, Р. Михайлюк [3] зауважила на тому, що вона відображає існуючі взаємозв'язки між складовими елементами та рівень їх взаємодії і забезпечує механізм як цілісну систему, яка має можливість зберігати свої властивості, безперервність процесу функціонування, незважаючи на зовнішні та внутрішні зміни.

Таким чином, ґрунтуючись на вищенаведених думках економістів, можемо сказати, що механізм управління фінансовою стійкістю комерційного банку – це сукупність принципів, форм, методів, фінансових інструментів та важелів, ефективна взаємодія яких забезпечує високий рівень фінансової стійкості банку.

Вважаємо, що до складу механізму управління фінансовою стійкістю комерційного банку також слід включити такі елементи, як суб'єкти та об'єкти управління, процес та інструментарій управління (рис. 1).

Відзначимо, що механізм управління фінансовою стійкістю є системою взаємопов'язаних елементів, що відображають заходи банківського менеджменту з управління фінансовою стійкістю банків.

У механізмі управління фінансовою стійкістю банків виділяють певні блоки, котрі включають елементи, що, в свою чергу, йому підпорядковані та визначають зміст того чи іншого блоку.

Складовими блоками механізму є наступні:

- суб'єкти механізму управління фінансовою стійкістю банків;
- об'єкт механізму управління фінансовою стійкістю банків;
- процес управління фінансовою стійкістю банків, що охоплює елементи: методи управління, функції управління та інструменти управління [2].

Перший блок даного механізму представлений суб'єктами управління. Ними є відповідальні особи чи групи осіб, органи банківського регулювання, які уповноважені приймати управлінські рішення та вживати відповідні заходи щодо здійснення регулювання, контролю за всіма стадіями процесу управління фінансовою стійкістю банків.

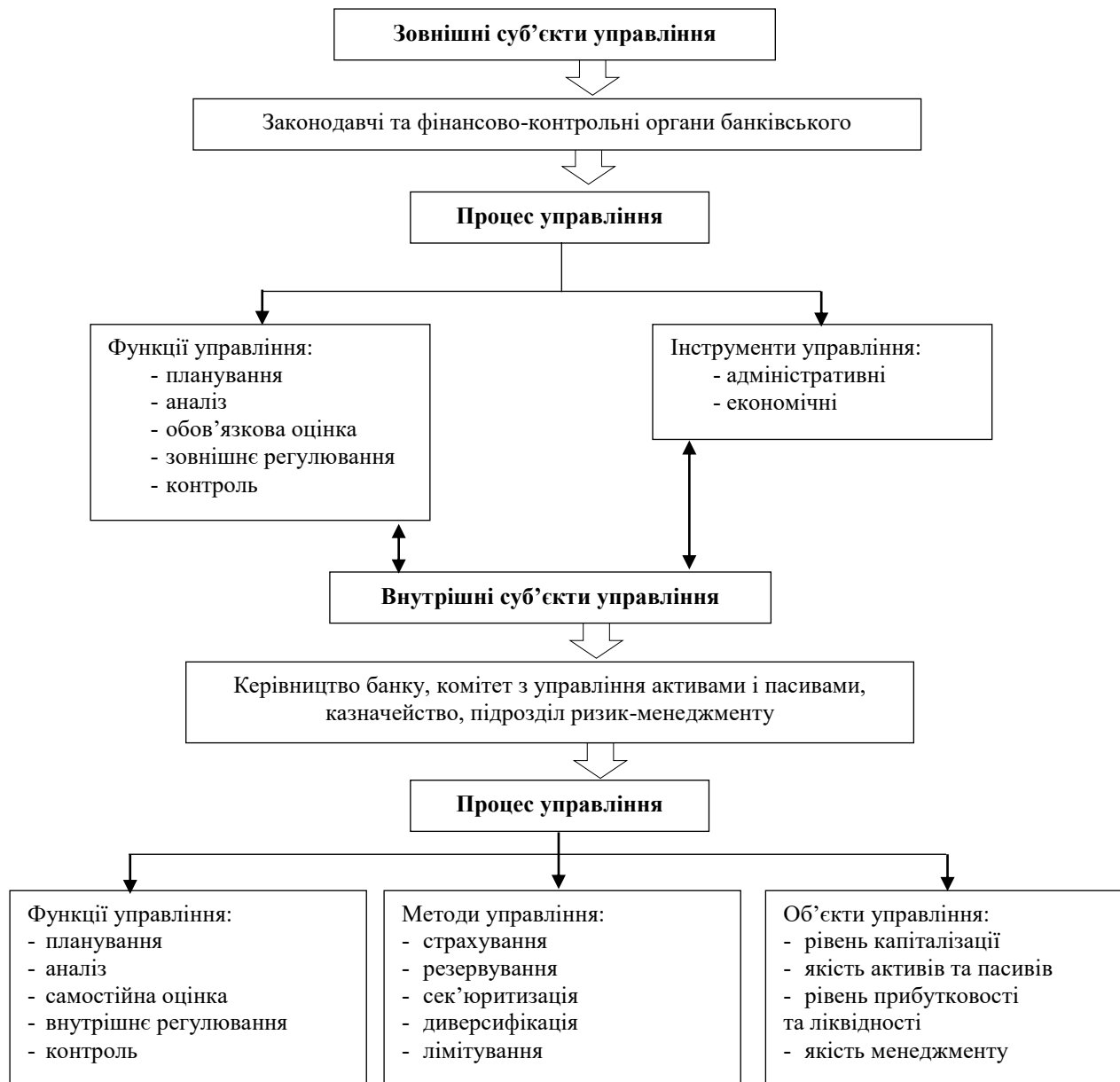


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління фінансовою стійкістю комерційного банку
Джерело: запропоновано автором

Другий блок механізму охоплює об'єкт управління, яким є фінансова стійкість банку, що визначається через наступні характеристики: рівень капіталізації; якість активів; якість зобов'язань; рівень платоспроможності та ліквідності; рівень прибутковості; якість управління капіталом, активами й зобов'язаннями, платоспроможністю, ліквідністю і прибутковістю; рівень чутливості банку до ризиків і якість управління ними. Третій блок механізму представлений процесом управління фінансовою стійкістю банків, який має специфічні особливості, як на макро-, так і на мікроекономічному рівні. Саме даний блок включає аналіз фінансової стійкості банку, який дає змогу швидко розрахувати, як змінюються фінансові показники, які визначають рівень фінансової стійкості, й згідно з цим прийняти обґрунтоване управлінське рішення, спрямоване на її забезпечення [2].

Важливою умовою ефективного функціонування механізму управління фінансовою стійкістю банків є дотримання комплексу принципів, до яких слід віднести наступні [4]:

- принцип єдності тактичних і стратегічних дій та засобів досягнення поставленої мети суб'єктами механізму управління фінансовою стійкістю комерційного банку;
- принцип комплексності процесу управління фінансовою стійкістю (який включає вище перераховані етапи) з метою забезпечення його безперервності;
- принцип взаємозв'язку та взаємообумовленості елементів механізму управління фінансовою стійкістю комерційних банків, який полягає у тому, що функціонування окремого елемента зумовлює особливості дії іншого, а взаємний вплив та цілеспрямованість усієї сукупності елементів забезпечує результативність процесу управління фінансовою стійкістю;

– принцип гнучкості механізму та процесу управління фінансовою стійкістю банку, що дає змогу адаптуватися до можливих змін на фінансовому ринку.

У сучасній практиці банківської діяльності в Україні найчастіше використовуються три основні методи визначення фінансової стійкості та оцінки фінансового стану банків, а саме: коефіцієнтний аналіз, інтегральний аналіз, рейтинговий аналіз [5]. Кожний з цих методів має свої умови застосування, переваги та обмеження щодо достовірності оцінювання стану та перспектив роботи банківської установи.

Сучасні банківські установи для оцінки своєї діяльності запроваджують рейтингові оцінки. Хоча для українських банків рейтинги є відносно новим інструментом, проте вони вже активно використовуються. Рейтингові оцінки здебільшого базуються на принципі визначення ймовірності банкрутства. Так, у західній науковій літературі підходи до діагностики стану банківських установ визначено як «контрольні оцінки ризиків і системи раннього сповіщення». Інформаційним джерелом для проведення аналізу та побудови рейтингів є фінансова звітність банку. Характерна особливість рейтингу полягає в тому, що він не лише відображає поточне становище банку, а й може бути своєрідним критерієм перспектив розвитку банківської установи. Визначення рейтингу банку передбачає розробку відповідної методики, визначення системи показників і присвоєння їм певних значень (оцінок) [6].

Кінцевим результатом процедури оцінки є віднесення кожного банку до тієї або іншої групи (категорії). Системи рейтингового оцінювання повинні здійснюватися у трьох напрямках:

- рейтингове оцінювання ресурсної стійкості банків, що передбачає комплексне оцінювання стану ресурсної бази з позицій: достатності капіталу, залежності від зовнішніх джерел фінансування, залежності банку від засновників, оцінювання ліквідності та платоспроможності банку, динаміки складових ресурсної бази;

- оцінювання якості активів та ефективності діяльності банків: оцінювання активів з позицій ризику та диверсифікованості кредитно-інвестиційного портфеля, продуктивності використання активів, рентабельності діяльності банку;

- комплексне оцінювання рівня фінансової стійкості банків [5].

Отже, інформаційна відкритість банку є ключовим чинником у процесі залучення клієнтів та інвесторів, від активності яких багато в чому і залежить фінансова стійкість банківської установи.

Окрім використання методів, що застосовують суб'єкти управління фінансовою стійкістю комерційних банків, у даному механізмі значне місце належить інструментам управління. До таких інструментів слід віднести економічні й адміністративні, що застосовують органи банківського нагляду, регулювання та контролю для забезпечення фінансової стійкості банків. Важливе місце належить впливу грошово-кредитної політики центрального банку, встановлення економічних нормативів діяльності банків, вимог щодо створення страхових і резервних фондів, ліцензування банківської діяльності, аудиту, підвищення прозорості фінансової звітності банків та вживання відповідних заходів щодо реорганізації та реструктуризації проблемних банків [6].

Важливу роль у процесі управління фінансовою стійкістю відіграють організаційна структура банку, а також рівень зв'язків як між елементами структури, так і з клієнтами та акціонерами банку. Зокрема, від того, наскільки забезпечена єдність інтересів та взаємоузгодженість дій управлінців, залежатиме ефективність процесу управління фінансовою стійкістю.

На сьогодні для банківській системи України актуальним постає питання пошуку нових засобів забезпечення фінансової стійкості банків, зокрема через розроблення та запровадження фінансових інновацій у банківську діяльність. Впровадження фінансових інновацій у діяльність банку відбувається в контексті фінансового інжинірингу, який являє собою процес розробки і застосування інноваційних механізмів, технологій, інструментів і рішень у галузі фінансів для вирішення проблем у системі фінансового управління для досягнення конкретних фінансових цілей, зокрема забезпечення його фінансової стійкості [7].

Процес управління фінансовою стійкістю банку з використанням засобів фінансового інжинірингу доцільно здійснювати поетапно з включенням у загальну систему управління фінансовою стійкістю банків.

На першому етапі проводиться аналіз фактичних показників діяльності банку та фінансове планування; на другому етапі здійснюється визначення рівнів фінансової стійкості банку (як планових, так і фактичних); на третьому – окреслюються можливі джерела нарощування фінансової стійкості банку; на четвертому – здійснюється розроблення фінансових інновацій; на п'ятому етапі – впровадження фінансових інновацій, і на завершення проводиться аналіз результатів використання фінансових інновацій у діяльності банку.

Визначення можливих джерел нарощування фінансової стійкості банку передбачає виокремлення тих видів банківських операцій, які найбільше впливають на рівень фінансової стійкості банку з метою запровадження в них інновацій. Банківська інновація розглядається сьогодні як синтетичне поняття щодо діяльності банку у сфері інноваційних технологій, спрямована на отримання додаткових доходів у процесі створення сприятливих умов формування і розміщення ресурсного потенціалу за допомогою нововведень, що сприятиме посиленню фінансової стійкості банківських установ. Важливо зауважити, що нововведення в банківському бізнесі включають в себе не тільки технічні чи технологічні розробки, впровадження нових

послуг, нових фінансових інструментів, але й нових форм бізнесу та управління, нових методів роботи на ринку.

Висновки. Отже, фінансова стійкість є фундаментальною характеристикою внутрішнього стану комерційного банку, який визначається здатністю витримувати максимальний рівень непередбачуваних втрат і зберігати стан ефективного функціонування. Це також і якісна характеристика фінансового стану банку, для якого характерна достатність, збалансованість та оптимальне співвідношення фінансових ресурсів за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків.

Механізм управління фінансовою стійкістю банків – це системне поняття, що являє собою сукупність методів та інструментів управління, які суб'єкти управління застосовують і спрямовують на забезпечення фінансової стійкості банківських установ. Такий підхід до механізму дає змогу системно охопити комплекс заходів, спрямованих на ефективне виконання банками своїх базових функцій в економіці. Підтримання необхідного рівня фінансової стійкості забезпечить спроможність банків ефективно працювати, досягаючи мети, динамічно розвиватися та протидіяти різноманітним ризикам, посилюючи свої позиції на ринку фінансових послуг.

Література

1. Олійник А. В. Управління фінансовою стійкістю банків / А. В. Олійник, Г. С. Сушук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5 Т. 4. – С. 159–163.
2. Малахова О. Л. Управління фінансовою стійкістю банків : навч. посіб. / Малахова О. Л., Михайлюк Р. В. – Тернопіль : Вектор, 2011. – 300 с.
3. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектора України : монографія / О. М. Колодізев, О. В. Бойко, В. О. Дзеніс та ін. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 312 с.
4. Чмута І. М. Концептуальні положення управління фінансовою стійкістю банку з використанням засобів фінансового інжинірингу / І. М. Чмута, В. Ю. Біляєва // Управління розвитком. – 2015. – № 4 (182). – С. 6–13.
5. Вовк В. Я. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах кризи / В. Я. Вовк, Ю. В. Дмитрик // Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 41–44.
6. Завадська Д. В. Особливості забезпечення фінансової стійкості банків України / Д. В. Завадська // Вісник соціально-економічних досліджень Одеського державного економічного університету. – 2011. – № 3 (43). – С. 73–80.
7. Золковер А. О. Методи забезпечення фінансової стійкості комерційних банків / А. О. Золковер, А. О. Гуменюк // Міжнародний науковий журнал. – 2015. – № 2. – С. 32–35.

References

1. Oliynyk A. V. Upravlinnia finansovoiu stiikestiu bankiv / A. V. Oliynyk, H. S. Sushchuk // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2010. – № 5 T. 4. – S. 159–163.
2. Malakhova O. L. Upravlinnia finansovoiu stiikestiu bankiv : navch. posib. / Malakhova O. L., Mykhailiuk R. V. – Ternopil : Vektor, 2011. – 300 s.
3. Zabezpechennia umov stabilnoho funktsionuvannia bankivskoho sektora Ukrainy : monohrafiia / O. M. Kolodiziev, O. V. Boiko, V. O. Dzenis ta in. – Kharkiv : Vyd. KhNEU, 2010. – 312 s.
4. Chmutova I. M. Kontseptualni polozhennia upravlinnia finansovoiu stiikestiu banku z vykorystanniam zasobiv finansovoho inzhynirynhu / I. M. Chmutova, V. Yu. Biliaieva // Upravlinnia rozvytkom. – 2015. – № 4 (182). – S. 6–13.
5. Vovk V. Ya. Zabezpechennia finansovoi stiikesti bankivskoi systemy v umovakh kryzy / V. Ya. Vovk, Yu. V. Dmytryk // Finansy, banky, investytsii. – 2011. – № 2. – S. 41–44.
6. Zavadska D. V. Osoblyvosti zabezpechennia finansovoi stiikesti bankiv Ukrainy / D. V. Zavadska // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen Odeskoho derzhavnoho ekonomichnoho universytetu. – 2011. – № 3 (43). – S. 73–80.
7. Zolkover A. O. Metody zabezpechennia finansovoi stiikesti komertsiiynykh bankiv / A. O. Zolkover, A. O. Humeniuk // Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal. – 2015. – № 2. – S. 32–35.

Рецензія/Peer review : 15.01.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020

Рецензент : д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК: 657:336

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-39

БУЛАТ Г. В.

Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова

ГУМЕНЮК А. Ф.

Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ НЕЮ

У статті досліджено актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості на підприємстві, проведено аналіз стану та динаміки дебіторської заборгованості ТОВ «Поділля Кабель 1», вивчено світовий досвід організації обліку дебіторської заборгованості, виокремлено напрямки удосконалення управління нею.

Ключові слова: дебітори, оборотний капітал, дебіторська заборгованість, інформаційна модель, система управління, обліково-аналітична модель.

BULAT G.

Khmelnytskyi University of Management and Law. Leonid Yuzkov

GUMENYUK A.

Khmelnytskyi National University

ANALYSIS OF RECEIVABLES AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT MANAGING IT

Accounts receivable are the same as active operating enterprises, information about its size, condition and strict prerequisites is popular in management decisions. After all, effective management of receivables reaches the level of profitability and profitable activity of the enterprise. Accounts receivable leaves a lot of producers on the part of domestic and foreign scholars who need to successfully manage receivables, but it is clear that the types of operations and production procedures in the survey. To this day, there are indeed many pressing unresolved issues that exist with business receivables.

Therefore, the problem of effective management of receivables comes to the fore. The need for theoretical justification and development of a system of information support for receivables management of the enterprise led to the choice of the topic of the article and its relevance.

The article examines the current problems of accounting for receivables at the enterprise, analyzes the status and dynamics of receivables LLC "Podillya Kabel 1", studies the world experience of accounting for receivables, identifies areas for improving its management. Accounts receivable is one of the main assets of the enterprise, information about its size, condition and maturity is important in making management decisions. After all, effective management of receivables can increase the level of profitability and profitability of the enterprise. Accounts receivable as an object of accounting is of great interest to domestic and foreign scholars, because for effective management of receivables it is necessary to know its types, types of operations and the order of reflection in accounting. To date, there are many current unresolved issues related to accounting for receivables. Therefore, the problem of effective management of receivables comes to the fore. The need for theoretical justification and development of a system of information support for receivables management of the enterprise led to the choice of research topic and its relevance.

Keywords: debtors, working capital, receivables, information model, management system, accounting and analytical model.

Постановка проблеми. Дебіторська заборгованість є одним з основних активів підприємства, інформація про її розмір, стан та строки погашення є важливою у прийнятті управлінських рішень. Адже, ефективне управління дебіторською заборгованістю здатне підвищити рівень рентабельності та прибутковості підприємства. Дебіторська заборгованість як об'єкт бухгалтерського обліку викликає немалий інтерес зі сторони вітчизняних та зарубіжних науковців, адже для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно знати її види, типи операцій та порядок відображення в обліку. Донині існує чимало актуальних нерозв'язаних питань, пов'язаних з обліком дебіторської заборгованості.

Тому проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю виходить на перший план. Необхідність теоретичного обґрунтування й розробки системи інформаційного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства зумовили вибір теми статті та її актуальність.

Аналіз основних досліджень. Питання обліку, аналізу та управління дебіторською заборгованістю підприємства розкрито у працях багатьох вітчизняних науковців та практиків, таких як Ф.Ф. Бутинець, М.Д. Білик, Н.В. Бондарчук, І.А. Воляннюк, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, Т.М. Мараховська, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, Л.В. Черненко, В.О. Шевчук, та інших.

Проведене дослідження наукових праць провідних вчених-економістів та практики господарської діяльності свідчить про те, що окремі теоретичні положення щодо трактування дебіторської заборгованості є дискусійними, а низка важливих аспектів визнання, оцінки, методики їх обліку та аналізу потребують уточнення та подальшого вдосконалення.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження проблематики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві та визначення напрямків її оптимізації та удосконалення контролю за її станом та динамікою.

Виклад основного матеріалу. Управління підприємством відображає сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, мотивації та контролю, які забезпечують формування та досягнення цілей підприємства.

На основі проведеного аналізу наукових праць і літературних джерел можна виділити найбільш актуальні проблеми обліку та управління дебіторською заборгованістю, а саме:

1. Проблема організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та її місце в обліковій політиці.

2. Проблема реальної оцінки дебіторської заборгованості.

3. Проблема формування та обліку резерву сумнівних боргів.

4. Проблема відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку.

5. Проблема проведення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками за наявних методик.

Провівши дослідження праць вітчизняних науковців [1, 2] можна узагальнити складові елементи моделі управління дебіторською заборгованістю:

– статичний аналіз фінансової інформації щодо дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, інтерпретація значень основних фінансових показників та коефіцієнтів, що використовуються для такого аналізу;

– динамічний (трендовий) аналіз та оцінка тенденцій розвитку ситуації з погашенням контрагентами дебіторської заборгованості;

– обґрунтування оптимального терміну надання відстрочки оплати рахунків покупцями;

– рефінансування дебіторської заборгованості підприємства (використання обліку векселів, факторингу та форфейтингу боргових вимог підприємства до третіх осіб для покриття поточної потреби у капіталі);

– контроль простроченої дебіторської заборгованості та попередження формування безнадійної заборгованості тощо.

Структура дебіторської впливає на рух обігових коштів. Оптимізація використання та розподілу обігових коштів можлива шляхом визначення важелів впливу факторів на величини дебіторської та кредиторської заборгованості. Тому ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на сьогоднішній день є першочерговою і актуальною задачею для усіх підприємств.

Важливим об'єктом контролю та управління дебіторська заборгованість є і в ТОВ «Поділля Кабель». ТОВ «Поділля Кабель» засновано групою фахівців енергетиків 21 березня 1997 року. Першочергова мета створення підприємства – задоволення потреб Хмельницького регіону в постачаннях електротехнічної та світлотехнічної продукції. За 15 років роботи ТОВ «Поділля Кабель» створило свою виробничу базу з офісом, складами, транспортним відділом, меблевим цехом, електромонтажним ділянкою, фірмовим магазином, відкрито філію в Тернополі, СТО «Гараж», ведеться робота зі створення мережі регіональних представництв по Південно-Західним областям регіону.

На сьогодні підприємство ТОВ «Поділля Кабель-1» є лідером ринку електротехніки м. Хмельницький і області, постачальником більше 25000 найменувань продукції різного призначення, при цьому асортимент продукції постійно збільшується.

Послугами ТОВ «Поділля Кабель-1» користуються промислові, ремонтні, транспортні, будівельні, сільськогосподарські підприємства, приватні підприємці, населення.

ТОВ «Поділля Кабель-1» має свою облікову політику, яка розробляється самостійно, згідно з чинним законодавством. На виконання вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р., Положень (стандартів) бухгалтерського обліку в товаристві створено Наказ про облікову політику підприємства.

Щодо дебіторської заборгованості в Наказі про облікову політику підприємства вказано наступні елементи:

1) розрахунки з покупцями і постачальниками вести в розрізі контрагентів за договорами;

2) для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку і фінансової звітності проводити інвентаризацію активів і зобов'язань відповідно до Інструкції № 69;

3) для створення резерву сумнівних боргів застосовувати метод абсолютної суми сумнівної заборгованості;

4) аналіз платоспроможності окремих дебіторів проводити в межах щорічної інвентаризації напередодні складання фінансової звітності.

Станом на 01.01.2019р. в ТОВ «Поділля Кабель-1» на балансі обліковують наступну дебіторську заборгованість:

1) заборгованість покупців і замовників – 729723,53 грн;

2) розрахунки за виданими авансами – 346825,75 грн;

3) розрахунки з підзвітними особами – 18016,49 грн.

Одним з важливих моментів в управлінні оборотним капіталом є визначення співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованостями. У світовій обліково-аналітичній практиці порівняння дебіторської і кредиторської заборгованості – звичайний і досить розповсюджений аналітичний прийом.

У процесі дослідження аналізу дебіторсько-кредиторської заборгованості доцільно провести економічний аналіз ліквідності активів за строком реалізації.

Використовуючи дані фінансової звітності ТОВ «Поділля Кабель-1» за 2016–2018 роки проведемо аналіз ліквідності підприємства та оформимо у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка ліквідності ТОВ «Поділля Кабель-1» за 2016–2018 рр.

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення	
				2017-2016 рр.	2018-2017 рр.
Коефіцієнт загальної ліквідності	5,09	4,79	4,13	-0,3	-0,66
Коефіцієнт поточної (швидкої) ліквідності	1,80	1,66	1,06	-0,14	-0,6
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,95	0,89	0,41	-0,06	0,48

Джерело: розраховано автором

Аналізуючи показники ТОВ «Поділля Кабель-1», слід відмітити, що спостерігається в динаміці зменшення усіх коефіцієнтів. Але разом з цим, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт поточної (швидкої) ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності за останній період відповідають нормативним значенням.

Необхідно зазначити, що значний вплив на ліквідність підприємства мають великі залишки запасів та грошових коштів, що є позитивним для підприємства.

Аналіз дебіторської заборгованості необхідно також проводити за наступними основними напрямками: структура оборотних активів і питома вага в ній дебіторської заборгованості; середній період погашення дебіторської заборгованості; структура дебіторської заборгованості тощо (табл. 2).

Таблиця 2

Склад та структура дебіторської заборгованості ТОВ «Поділля Кабель-1»

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2017-2016 рр.	Відхилення 2018-2017 рр.
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	457,6	699,9	733,0	+242,3	+33,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	23,3	29,8	30,9	+6,5	+1,1
Інша поточна заборгованість	724,5	401,4	346,8	-323,1	-54,6
Усього:	1205,4	1131,1	1110,7	-74,3	-20,4

Джерело: розраховано автором

Аналізуючи дані табл. 2, можна зробити висновок про те, що дебіторська заборгованість займає досить значну частку в структурі оборотних засобів ТОВ «Поділля Кабель-1». Найбільшу питому вагу в структурі дебіторської заборгованості підприємства протягом періоду, що аналізується, займає дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги: у 2017 р. порівняно з 2016 р. спостерігається її збільшення на 242,3 тис. грн та у 2018 р. порівняно з 2017 р. зростання на 33,1 тис. грн, що є негативною тенденцією.

Щодо дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, то слід відмітити, що усі підприємства зацікавлені продавати товари покупцям і замовникам, які своєчасно оплачують рахунки, незалежно від контролюючих заходів, розроблених підприємством з метою запобігання збутові продукції неплатоспроможним покупцям.

Тому керівництву ТОВ «Поділля Кабель-1» необхідно здійснювати ранжування цієї заборгованості за термінами оплати рахунків, що допоможе раціонально керувати дебіторською заборгованістю й усіма розрахунковими операціями.

Що стосується дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, то порівняно з 2017 р. з 2016 р. відбулось її збільшення на 6,5 тис. грн, а в 2018 році порівняно з 2017 роком – на 1,1 тис. грн, що є негативною тенденцією для ТОВ «Поділля Кабель-1».

Інша поточна дебіторська заборгованість, у свою чергу, зменшилась: у 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 323,1 тис. грн, у 2018 р. порівняно з 2017 р. – на 54,6 тис. грн, що є позитивним.

На основі даних фінансово-господарської діяльності ТОВ «Поділля Кабель-1» проведемо аналіз оборотності дебіторської заборгованості та аналітичні дані оформимо у вигляді табл. 3.

Таблиця 3

Аналіз оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «Поділля Кабель-1»

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	39	41	52
Тривалість погашення дебіторської заборгованості, днів	9	8	7
Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до чистого прибутку	3	3	4
Частка сумнівної заборгованості в загальному обсязі заборгованості, %	15,5	17,3	28,2

Джерело: розраховано автором

За даними проведених розрахунків можна зробити висновки, що стан розрахунків з дебіторами був найгіршим у 2016 році. Середній строк погашення дебіторської заборгованості становив 9 днів і був найвищим за весь період, що досліджується. Протягом трьох років частка сумнівної дебіторської заборгованості збільшувалась, і в 2018 році склала 28,2% від загальної величини дебіторської заборгованості. Крім того, збільшення частки дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних засобів може призвести до зниження ліквідності оборотних активів і, відповідно, до погіршення фінансового стану підприємств.

Для вирішення проблем, з якими зустрічається керівництво ТОВ «Поділля Кабель-1», доречно використати найкращі доробки щодо організації обліку дебіторської заборгованості в зарубіжних країнах

Розглянемо особливості обліку дебіторської заборгованості в деяких країнах світу (табл. 4) [3].

В балансі зарубіжної компанії, зокрема в країнах англо-американської системи обліку, дебіторська заборгованість класифікується на:

- рахунки до отримання – вид дебіторської заборгованості, яка існує в результаті надання короткострокового кредиту ("відкритий рахунок") продавцем покупцю;
- за нормальних умов кошти по рахунку повинні бути отримані протягом 30–60 днів;
- векселі до отримання;
- дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією.

Таблиця 4

Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості

Облік дебіторської заборгованості	Україна	США	Країни ОАЕ	Естонія
Поняття	Дебіторська заборгованість компанії – зобов'язання покупців чи інших контрагентів бізнесу перед компанією, з виплати грошей за продані товари, продукцію, виконані роботи чи надані послуги			
Класифікація	Безнадійна, довгострокова, поточна	Поточна, непоточна (довгострокова), безнадійна	Середньострокова, довгострокова	Поточна, довгострокова
Класифікація заборгованості по відношенню відображення в звітах компанії	1) дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги; 2) інша дебіторська заборгованість	1) рахунки до отримання; 2) векселі до отримання; 3) дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією		1) рахунки до отримання; 2) векселі до отримання; 3) дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією; 4) дебіторська заборгованість дочірніх та материнських підприємств; 5) дебіторська заборгованість пов'язаних підприємств; 6) розрахунки з акціонерами; 7) інша короткострокова дебіторська заборгованість

Джерело: [3]

В естонському балансі відображається також дебіторська заборгованість дочірніх та материнських підприємств; дебіторська заборгованість пов'язаних підприємств; розрахунки з акціонерами; інша короткострокова дебіторська заборгованість.

Порядок розташування різних груп дебіторської заборгованості у балансі і ступінь деталізації цих статей у країнах, де не затверджуються типові форми звітності, підприємство визначає самостійно залежно від кількісних і якісних її характеристик [4].

Можна зробити наступні висновки про те, що поняття дебіторської заборгованості в усіх країнах світу однакове, а саме дебіторська заборгованість визначається як заборгованість покупців та замовників перед постачальниками. В свою чергу, класифікація дебіторської заборгованості здійснюється в основному за строками виникнення.

Зазначимо, що в Естонії сума сумнівного боргу списується на витрати не залежно від того, застосовні до неї заходи зі стягнення чи ні. В більшості країн англо-американської системи, крім резерву по сумнівним боргам, компанії можуть створювати інші види резервів, зокрема, резерв на покриття повернень товарів та знижок.

В Україні існує чітка регламентація рахунків бухгалтерського обліку, що дає змогу чітко на всіх підприємствах країни визначити суму заборгованості покупців та замовників, що не можна сказати про США та Естонію, де підприємства самостійно розробляють плани рахунків [3].

Отже, в кожній країні є свої підходи до методології обліку, що викликає певні особливості в організації обліку дебіторської заборгованості, тому вітчизняним підприємствам необхідно вивчати досвід провідних країн, але враховувати особливості економіки України та розвитку вітчизняних підприємств.

Узагальнивши матеріали науковців [1, 2] було систематизовано основні характеристики процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства (табл. 5).

У свою чергу, основними прийомами управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є [5] аналіз замовлень, оформлення розрахунків і встановлення характеру дебіторської та кредиторської

заборгованості; аналіз заборгованості за видами продукції для визначення невігідних із позиції інкасації товарів; оцінка реальної вартості наявної дебіторської та кредиторської заборгованості; зменшення дебіторської заборгованості на суму безнадійних боргів; контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості; визначення конкретних розмірів знижок за дострокової оплати; оцінка можливості факторингу – продажу дебіторської заборгованості.

Таблиця 5

Основні характеристики процесу управління заборгованостями підприємства

Характеристики	Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями
Об'єкт	Економічні відносини з контрагентами у процесі поточної діяльності із приводу надання та отримання відстрочок платежу за товарними і розрахунковими операціями
Суб'єкт	Фінансові менеджери
Основні (базові, стратегічні) цілі	Оптимізація прибутку (операційного) і розміру вільних коштів
Інструменти реалізації	Політика управління фінансовими (грошовими) потоками
Принципи	Системність, комплексність, ясність і прозорість відносин, маневреність, відповідальність, погодженість
Етапи	Залучення, формування, інкасація, рефінансування
Методи	Аналітичні, планування, бюджетування, синхронізації

Джерело: [1, 2]

Висновки. Отже, основними умовами впровадження ефективного управління дебіторською заборгованістю мають стати забезпечення безперервної роботи підприємства; зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обігу оборотних активів; максимізація прибутку підприємства за збереження ліквідності; підвищення рівня фінансової безпеки підприємства.

Література

1. Іванілов О.С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О.С. Іванілов // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1 (67). – С. 156 – 163.
2. Купріна Н.М. Облік дебіторської заборгованості з позиції концепції збереження капіталу / Н.М. Купріна // Наукові праці Кіровоград. нац. техн. ун-ту Економічні науки : зб. наук. пр. – Кіровоград, 2010. – Вип. 16, ч. 1. – С. 190–193.
3. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання / М.М. Василюк // Вісник Прикарпатського університету. – 2009. – № 7. – С. 35.
4. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку : монографія / М.М. Бенько. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 336 с.
5. Момот Т. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / Т. Момот // Бізнес інформ. – 2003. – № 11-12. – С. 97–99.

References

1. Ivanilov O.S. Mekhanizm upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva / O.S. Ivanilov // Aktualni problemy ekonomiky. – 2007. – № 1 (67). – S. 156 – 163.
2. Kuprina N.M. Oblik debitorskoi zaborhovanosti z pozytsii kontseptsii zberezhenia kapitalu / N.M. Kuprina // Naukovi pratsi Kirovohrad. nats. tekhn. un-tu Ekonomichni nauky : zb. nauk. pr. – Kirovohrad, 2010. – Vyp. 16, ch. 1. – S. 190–193.
3. Vasyliuk M.M. Mekhanizm upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu v suchasnykh umovakh hospodariuvannia / M.M. Vasyliuk // Visnyk Prykarpatskoho universytetu. – 2009. – № 7. – S. 35.
4. Benko M.M. Informatsiini systemy i tekhnolohii v bukhhalterskomu obliku : monohrafiia / M.M. Benko. – Kyiv : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2010. – 336 s.
5. Momot T. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva / T. Momot // Biznens inform. – 2003. – № 11-12. – S. 97–99.

Рецензія/Peer review : 12.02.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020

УДК: 338.45:621:005.336.1:005.332.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-40

ГАМОВА О. В.

Запорізький національний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Постійна змінність факторів зовнішнього та внутрішнього середовища вимагає від машинобудування України пристосування до даних змін, своєчасного прийняття рішень, що сприятиме покращенню показників діяльності, успішному функціонуванню, економічному розвитку в довгостроковому періоді. Саме фактори ринкового середовища мають вагомий вплив на успішність функціонування, фінансовий стан, виробничо-господарську діяльність. Визначено, що важливим завданням для галузі машинобудування є постійне підвищення ефективності розвитку, що можливо шляхом врахування факторів впливу, оновлення зношеного обладнання, механізації виробництва, налагодження виробничо-господарської діяльності. Обґрунтовано, що підприємства повинні адаптуватися до змінних умов зовнішнього середовища, вдосконалювати систему управління. В значній мірі ефективність функціонування підприємств залежить від рівня конкурентоспроможності, що визначає ринкове положення, раціональність використання ресурсів, імідж, господарську діяльність, прибутковість, якість продукції, асортимент, обслуговування. Встановлено, що для покращення ефективності функціонування підприємств необхідно підвищувати конкурентоспроможність, що можливо на підставі використання методів, інструментів управління, прийняття ефективних, обґрунтованих рішень, злагодженої роботи структурних підрозділів. Про зростання конкурентоспроможності машинобудування може свідчити стабільне зростання обсягів виробленої продукції, обсягів продажу продукції, розширення ринків збуту, рентабельність операційної діяльності, динаміка чистого прибутку, скорочення витрат. Досліджено основні показники діяльності галузі машинобудування України для визначення їх конкурентних позицій. Сформувано проблеми функціонування машинобудування та запропоновано способи покращення роботи, напрямки поліпшення ситуації на ринку, зміцнення конкурентних позицій. Встановлено, що зростання показників діяльності машинобудування України є свідченням достатнього рівня конкурентоспроможності, ефективної стратегії розвитку, своєчасного дослідження мінливості факторів оточуючого середовища.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, ефективність діяльності, виробничо-господарська діяльність, фактори ринкового середовища, машинобудування.

GAMOVA O.

Zaporizhia National University

THE EFFICIENCY OF THE MACHINE-BUILDING INDUSTRY OF UKRAINE AS A PREREQUISITE FOR THE FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN MODERN CONDITIONS

The constant variability of external and internal environmental factors requires the engineering industry of Ukraine to adapt to these changes, timely decision-making, which will improve performance, successful operation, economic development in the long run. It is the factors of the market environment that have a significant impact on the success of the operation, financial condition, production and economic activities. It is determined that an important task for the mechanical engineering industry is to constantly increase the efficiency of development, which is possible by taking into account the factors of influence, updating worn-out equipment, mechanization of production, establishment of production and economic activities. It is substantiated that enterprises must adapt to changing environmental conditions, improve the management system. To a large extent, the efficiency of enterprises depends on the level of competitiveness, which determines the market position, rational use of resources, image, economic activity, profitability, product quality, range, service. It is established that to improve the efficiency of enterprises it is necessary to increase competitiveness, which is possible on the basis of the use of methods, management tools, effective, informed decisions, coordinated work of structural units. The growth of competitiveness of mechanical engineering can be evidenced by the steady growth of output, sales, expansion of markets, profitability of operating activities, the dynamics of net profit, cost reduction. The main indicators of activity of the machine-building industry of Ukraine for determination of their competitive positions are investigated. Problems of mechanical engineering functioning are formed and ways of improvement of work, directions of improvement of a situation in the market, strengthening of competitive positions are offered. It is established that the growth of mechanical engineering performance in Ukraine is evidence of a sufficient level of competitiveness, effective development strategy, timely study of the variability of environmental factors.

Keywords: competition, competitiveness, efficiency, production and economic activity, market environment factors, engineering.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективної діяльності машинобудування України в умовах змінності ринкового середовища, виникнення загроз та ризиків є можливим за умови прийняття ефективних управлінських рішень, здійснення управління, впровадження методів, інструментів управління, коригування всіх сфер діяльності. Діяльність галузей машинобудування погіршується, що можна пояснити нестабільністю умов господарювання. Саме фактори зовнішнього та внутрішнього середовища впливають на результати діяльності підприємств та на них потрібно своєчасно реагувати. Крім того, погіршення результатів машинобудування України також можна пояснити недосконалістю системи управління, застарілими технологіями виробництва, переважанням зношеного обладнання, недостатністю фінансових

ресурсів. При цьому, слід проаналізувати показники діяльності підприємств, обсяги виробництва та збуту продукції, що дозволить говорити про конкурентні позиції. Здійснення управління конкурентоспроможністю відіграє важливу роль в діяльності підприємств, адже від наявності конкурентних переваг залежить імідж підприємства, отримані доходи, динаміка обсягів збуту, наявність нових клієнтів, позиції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження ефективності діяльності машинобудування, результатів виробничо-господарської діяльності промисловості в цілому, визначення конкурентоспроможності досліджено в роботах таких науковців: Башилова В.П., Марченко В.М. [1]; Василенко Д.В. [2]; Ващенко А.А. [3]; Гудзинський О.Д., Драмарецька К.П. [4]; Кадирус І.Г. [5]; Купріна Н.М., Баранюк Х.О. [6]; Кускова С.В. [7]; Леховіцер В.О. [8]; Мануйлович Ю.М. [9]; Шарко В.В. [11]; Школьний О.О. [12]; Шубна О.В., Лозгунова А.С. [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість авторів досліджували особливості функціонування, результати діяльності, рівень розвитку машинобудівної галузі, але поза увагою залишилося питання щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств в рамках досліджених тенденцій діяльності, визначених факторів впливу. Тому слід зупинитися на дослідженні особливостей функціонування підприємств та розробці напрямків підвищення показників діяльності, визначенні конкурентних позицій та формуванні конкурентних переваг.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні тенденцій діяльності машинобудування України, розробці напрямків покращення ефективності функціонування, що дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Машинобудування України мають вагомий вплив на стан економіки країни, добробут населення, але в останні роки спостерігається тенденція до погіршення результатів діяльності. Відповідно розвиток машинобудування є можливим за умови підвищення ефективності їх діяльності. Крім того, стабільність діяльності даних підприємств ускладнюється через негативний вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, тобто змінність умов кредитування, інфляція, постійні зміни законодавства, зростання податкових платежів, цін на сировину та матеріали, зростання рівня конкурентної боротьби, незабезпеченість ресурсами, відсутність стратегії розвитку, інструментів управління, неефективна кадрова, маркетингова, збутова політика, виробничо-господарська діяльність. Все означене має значний вплив на успішність функціонування підприємств, показники діяльності, конкурентоспроможність. Тому необхідно проаналізувати обсяг виробленої продукції, обсяг продажу продукції, рентабельність операційної діяльності, динаміку витрат та чистого прибутку, що дасть змогу визначити наявність конкурентних переваг машинобудівної галузі України.

Спочатку розглянемо обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) машинобудування у 2012–2018 рр. Зокрема, у 2015–2018 рр. відбулося зростання обсягу виробленої продукції (товарів, послуг) та частка зростання в машинобудуванні у 2018 р. відносно 2017 р. становила 16,6%. Серед галузей машинобудування України склалася така динаміка обсягу виробленої продукції (товарів, послуг): на підприємствах з виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції у 2018 р. відносно 2017 р. відбулося підвищення на 4086162,4 тис. грн, або 27%; на підприємствах з виробництва електричного устаткування у 2018 р. проти 2017 р. зростання обсягу складо 8839692,5 тис. грн, або 23,7%; на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань за 2018 р. проти 2017 р. зростання складо 8454699,8 тис. грн, або 11,9%; на підприємствах з виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів відбулося підвищення у 2018 р. проти 2017 р. на 6485683,0 тис. грн, або 27,8%; на підприємствах з виробництва інших транспортних засобів відносно 2017 р. зростання складо 4377573,2 тис. грн, або 9%. Загалом у 2018 р. спостерігається позитивна динаміка показника обсягу виробленої продукції (товарів, послуг) аналізованих підприємств, що свідчить про існуючий попит на продукцію.

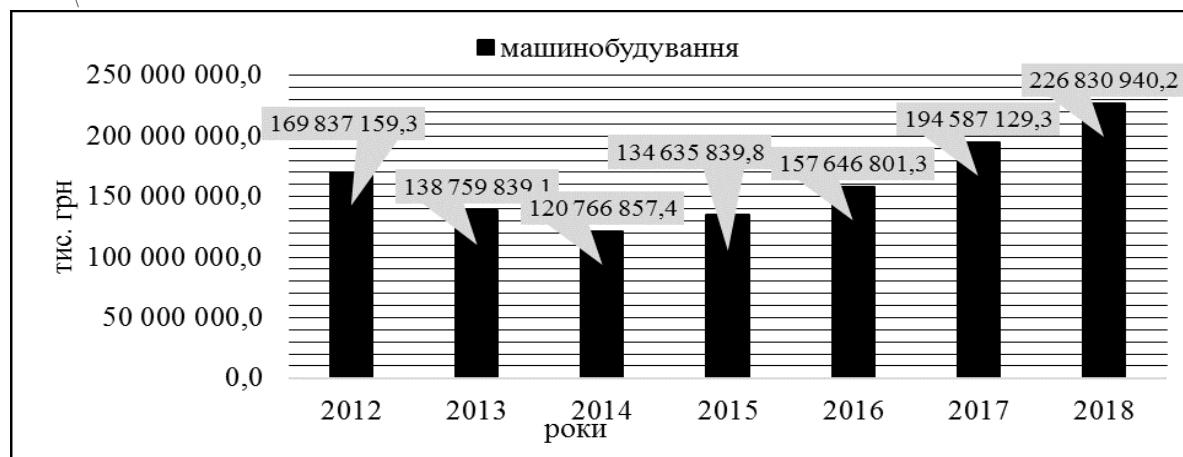


Рис. 1. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) машинобудування України у 2012–2018 роках
Примітка: [10]

Далі проаналізуємо обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) машинобудування України у 2020–2018 рр. Відповідно до розглянутих даних бачимо, що у 2018 р. у порівнянні з 2017 р. відбулося зростання обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) на 35118639,8 тис. грн, або 18,9 % (рис. 1), тобто на продукцію існує попит. Щодо галузей машинобудування, то у 2018 р. відносно 2017 р. спостерігається наступна динаміка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг): на підприємствах з виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції відбулося зростання на 4426955,8 тис. грн, або 28,6 %; на підприємствах з виробництва електричного устаткування у порівнянні з 2017 р. обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) виріс на 8437104,3 тис. грн, або 22,7 %; на підприємствах з виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів спостерігається зростання проти 2017 р. на 13015318,2 тис. грн, або 20,4 %; щодо підприємств з виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів, то відбулося зростання на 6535722,7 тис. грн, або 29 %; на підприємствах з виробництва інших транспортних засобів порівняно з 2017 р. зростання становило 6479595,5 тис. грн, або 15,7 %. Отже, у 2018 р. сформувалася позитивна динаміка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) машинобудування України, що підтверджує існуючий попит на продукцію, зміцнення конкурентних позицій на ринках.

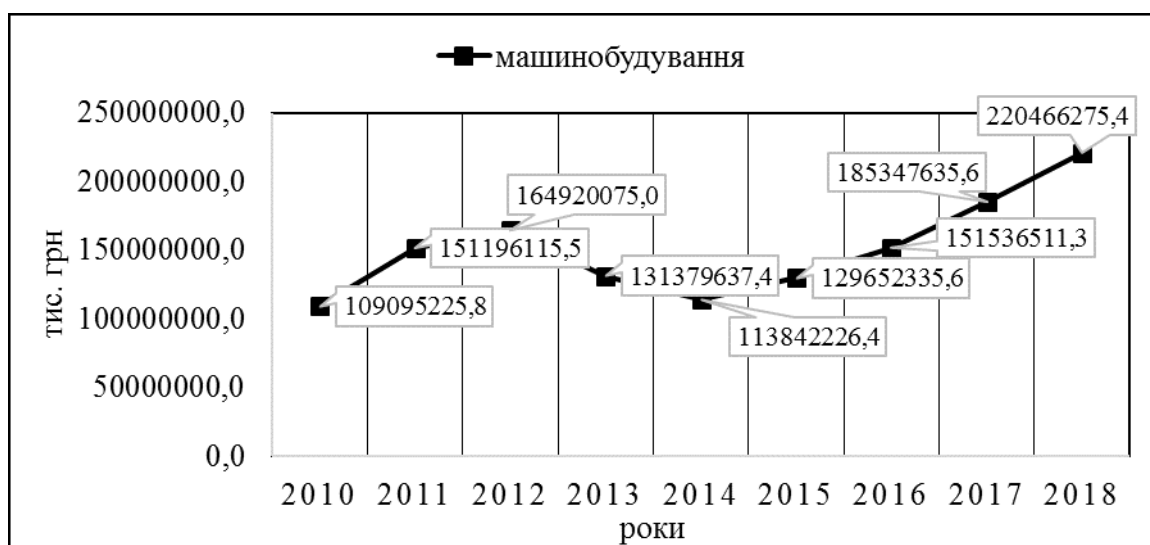


Рис. 2. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) машинобудування України у 2010–2018 роках

Примітка: [10]

Зупинимося на аналізі витрат на виробництво продукції (товарів, послуг) машинобудування у 2012–2018 рр. Можна відзначити, що у 2018 р. в машинобудівній промисловості України відбулося зростання загальних витрат на виробництво продукції (товарів, послуг) відносно 2017 р. на 35456100,1 тис. грн, або 22% та у структурі витрат за 2018 р. відбулися такі зміни: матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві підвищилися проти 2017 р. на 24947081,1 тис. грн, або 21,6%; амортизація відносно 2017 р. виросла на 1033394,6 тис. грн, або 18%; витрати на оплату праці проти 2017 р. підвищилися на 7321482,3 тис. грн, або 23,5 %; відрахування на соціальні заходи відносно 2017 р. виросли на 1633562,7 тис. грн, або 24,7 %; сума інших витрат порівняно з 2017 р. виросла на 48,3 %, або 520579,4 тис. грн (рис. 3). За галузями машинобудівної промисловості України за 2018 р. проти 2017 р. відбулися такі зміни: на підприємствах з виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції спостерігається зростання загальних витрат на 32,6 %, що спричинено зростанням суми матеріальних витрат та витрат на оплату послуг, використані у виробництві на 39 %, амортизації на 29,3 %, витрат на оплату праці на 19,5 %, відрахувань на соціальні заходи на 22 %, інших витрат на 72,7 %; на підприємствах з виробництва електричного устаткування відбулося підвищення суми витрат на виробництво продукції на 6201651,6 тис. грн, або 19,5 %, а також зростання матеріальних витрат та витрат на оплату послуг становило 18 %, амортизації відповідно 20 %, витрати на оплату праці виросли на 25 %, відрахування на соціальні заходи підвищилися на 26,8 %, інші витрати виросли на 13,8 %; на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесене до інших угруповань зростання витрат на виробництво продукції (товарів, послуг) становило 8900779,2 тис. грн, або 14,9 %, а також підвищилися інші витрати; на підприємствах з виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів сума витрат на виробництво продукції (товарів, послуг) підвищилася на 6071526,5 тис. грн, або 29 %. В цілому, у 2018 р. спостерігається позитивна динаміка до зростання витрат на виробництво продукції, що підтверджує прагнення машинобудівної промисловості підвищувати рівень конкурентоспроможності через покращення якості продукції, оновлення основних засобів, автоматизацію виробничого процесу, підвищення мотивації персоналу.

Доцільно відзначити, що рентабельність операційної діяльності машинобудування України у 2018 р. відносно 2017 р. скоротилася на 2,3 %, але рівень рентабельності всієї діяльності підприємств підвищився відносно 2017 р. на 0,2 % (рис. 4).

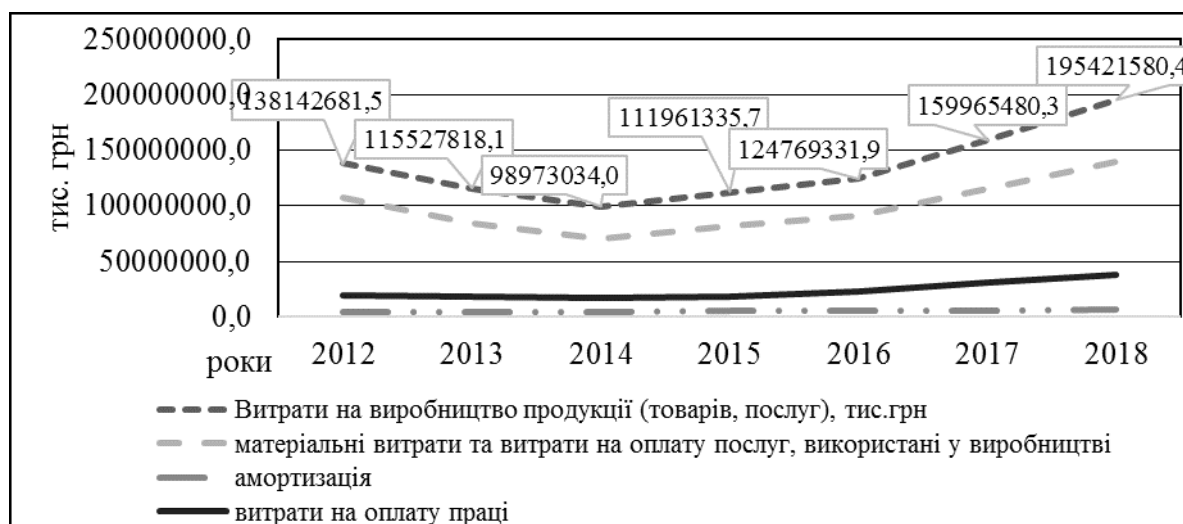


Рис. 3. Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) машинобудування України у 2012–2018 роках
Примітка: [10]

Щодо галузей машинобудування України, то у 2018 р. відносно 2017 р. відбулися такі зміни: на підприємствах з виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції у 2018 р. відносно 2017 р. відбулося зростання рентабельності операційної діяльності на 1% та рентабельності всієї діяльності на 1,5%; на підприємствах з виробництва електричного устаткування спостерігається зростання у 2018 р. відносно 2017 р. рентабельності операційної діяльності на 6,1 % та рентабельності всієї діяльності на 6,8%; на підприємствах з виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів у 2018 р. було отримано збитковість операційної діяльності та збитковість всієї діяльності; на підприємствах з виробництва інших транспортних засобів за 2018 р. відносно 2017 р. відбулося скорочення рентабельності операційної діяльності на 5,3 % та зростання рентабельності всієї діяльності на 0,1 %. За результатами аналізу можна відзначити, що у 2018 р. в машинобудуванні України проти 2017 р. відбулося незначне зниження рентабельності операційної діяльності, що свідчить про необхідність активізації виробничої, господарської діяльності та спричинено негативним впливом факторів ринкового середовища.

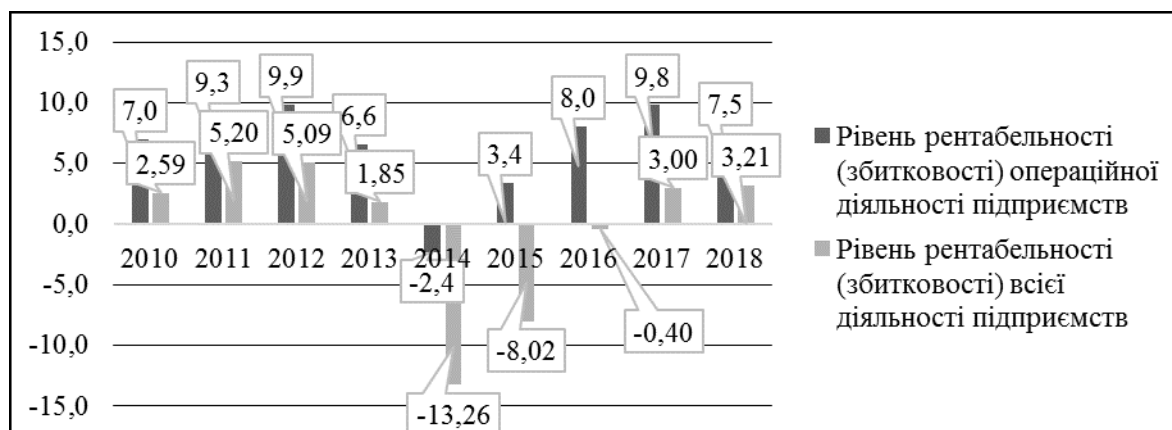


Рис. 4. Рентабельність операційної та всієї діяльності машинобудування України у 2012–2018 роках
Примітка: [10]

Зупинимось на аналізі чистого прибутку (збитку) машинобудування України у 2010–2018 рр. Загалом, у 2018 р. спостерігається зростання чистого прибутку відносно 2017 р. на 1385559,3 тис. грн, або 22,6 % (рис. 5). Щодо галузей машинобудування України, то можемо відзначити таку динаміку чистого прибутку: на підприємствах з виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції спостерігається зростання на 660269,7 тис. грн, або 44,9 %; на підприємствах з виробництва електричного устаткування сформувалася динаміка до зростання чистого прибутку відносно 2017 р. на 3121044,8 тис. грн, або у 4,18 рази; на підприємствах з виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів у 2012–2018 рр. було отримано збиток; на підприємствах з виробництва інших транспортних засобів сума чистого прибутку відносно 2017 р. виросла на 82601,6 тис. грн, або 2,4 %. Загалом, у 2018 р. склалася динаміка до позитивної зміни чистого прибутку в бік зростання, тобто це також додатково підтверджує існуючий попит на продукцію, зміцнення конкурентних позицій, загострення конкурентної боротьби.

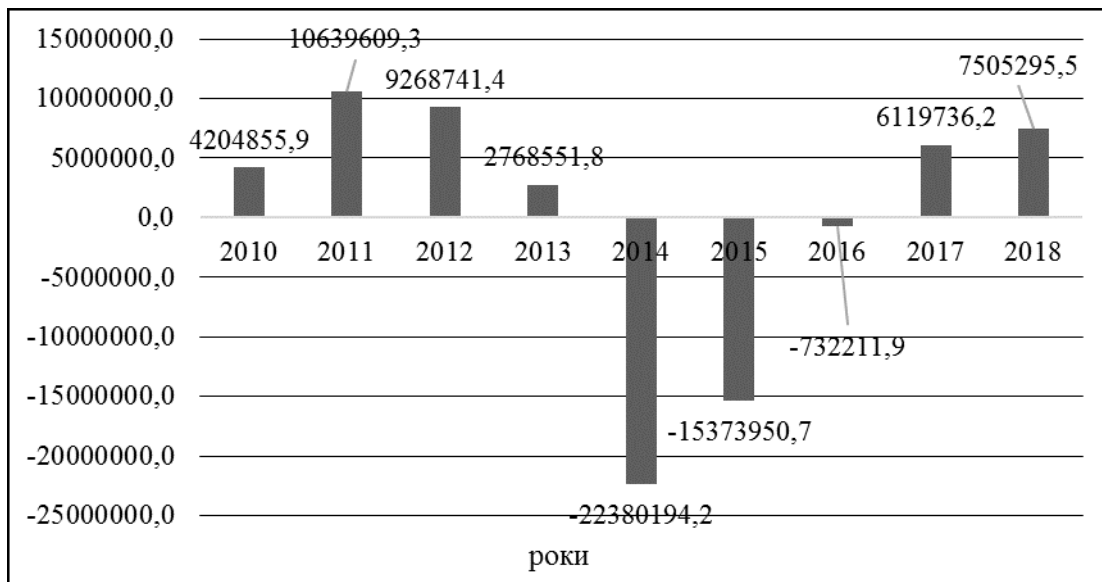


Рис. 5. Чистий прибуток (збиток) машинобудування України у 2012–2018 роках

Примітка: [10]

За результатами проаналізованих даних можемо відзначити, що за аналізований період є позитивні зрушення в машинобудуванні та за окремими галузями, але за деякими підприємствами спостерігається зниження. За результатами динаміки показників виробництва, реалізації продукції, витрат на виробництво продукції, рівня рентабельності операційної діяльності та рівня рентабельності всієї діяльності, зміни прибутку та збитку можна говорити про ефективність господарської діяльності та відповідно наявність конкурентних переваг в машинобудуванні України. Аналізована галузь промисловості також має деякі проблеми щодо фінансової, інвестиційної, виробничої, господарської діяльності, що позначається на показниках конкурентоспроможності. Серед ряду проблем машинобудівної промисловості України слід навести такі: зношеність обладнання, що впливає на ефективність виробничої діяльності; недостатній рівень завантаження виробничих потужностей; низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної галузі машинобудування у порівнянні з іншими; низький рівень платоспроможності; низький рівень інноваційної активності; переважання застарілого устаткування, що спричиняє зниження рівня конкурентоспроможності; залежність від постачання сировини та матеріалів; низький рівень попиту; плінність кадрів та низький рівень кваліфікації персоналу; відсутня державна підтримка; брак фінансових ресурсів; відсутність інструментів управління; неефективна стратегія розвитку.

Серед перспектив розвитку машинобудівних галузей України слід виділити наступні: розвивати інфраструктуру внутрішнього ринку; виходити та міжнародні ринки збуту продукції; коригування цін та якості продукції для підвищення попиту на неї, охоплення нових ринків збуту; врахування потреб внутрішнього та зовнішнього ринків у визначеній продукції; диверсифікації ринків збуту та участь у міжнародних проектах; купівля якісної сировини; підвищення привабливості галузі для залучення інвестиційного капіталу; залучення кредитних ресурсів на вигідних умовах; впровадження інструментів для стимулювання інноваційної активності; залучення коштів для оновлення основних засобів, що дозволить знизити собівартість, підвищити якість продукції, сформувати конкурентні переваги; впровадження сучасного обладнання; стимулювання та мотивація працівників, створення умов для підвищення кваліфікації, що сприятиме виробництву якісних товарів та підвищенню їх конкурентоспроможності; впровадження інструментів управління; укладання договорів з партнерами; коригування стратегії розвитку; визначення можливостей, переваг та їх подальше використання. Впровадження даних заходів сприятиме покращенню показників діяльності машинобудівної галузі України, що, в свою чергу, позитивно вплине на конкурентоспроможність та розвиток в майбутньому. Поряд з цим, існує потреба в здійсненні управління не лише підприємством, але й конкурентоспроможністю, що додатково сприятиме формуванню конкурентних переваг, прийняттю ефективних рішень та визначенню проблем, шляхів їх подолання.

Висновки. В даному дослідженні проаналізовано основні показники ефективності діяльності машинобудування України та відповідних галузей, тобто обсяг виробленої та реалізованої продукції, рентабельність діяльності, розмір витрат та суму прибутку. Визначено, що існує ряд проблем в діяльності машинобудівного комплексу, що позначається на рівні конкурентоспроможності. Сформовано пропозиції до покращення роботи машинобудування, що сприятиме підвищенню показників ефективності функціонування та формуванню конкурентних переваг. Необхідною умовою покращення показників машинобудування є підвищення конкурентоспроможності, що можливо шляхом використання інструментів управління. Отже, ефективність функціонування машинобудівної галузі впливає на її рівень конкурентоспроможності та існує потреба в формуванні конкурентних переваг, що позначиться на зростанні показників фінансово-господарської діяльності.

Література

1. Башилова В.П. Управління ефективністю діяльності машинобудівного підприємства / В.П. Башилова, В.М.Марченко // Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. – 2016. – Вип. 10. – URL : <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22504>.
2. Василенко Д.В. Підвищення ефективності діяльності підприємств машинобудування / Д.В. Василенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22(1). – С. 43–51. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22%281%29_9.
3. Ващенко А.А. Оцінка ефективності та системних проблем виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств Запорізької області / А.А. Ващенко // Ефективна економіка. – 2016. – № 5. – URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5090>.
4. Гудзинський О.Д. Управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств в умовах їх інноваційного розвитку : монографія / Гудзинський О.Д., Драмарецька К.П. – Київ : Компринт, 2015. – 255 с.
5. Кадирус І.Г. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають / Кадирус І.Г. // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3390>.
6. Купріна Н.М. Ефективність діяльності підприємств харчової промисловості Одеської області: практичний аспект / Н.М. Купріна, Х.О. Баранюк // Економіка харчової промисловості. – 2015. – Т. 7, Вип. 4. – С. 28–34. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2015_7_4_5.
7. Кускова С.В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств-виробників агропродовольчої продукції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Харків. нац. техн. ун-т сіл. госп-ва ім. Петра Василенка / Кускова С.В. – Харків, 2017. – 20 с.
8. Леховіцер В.О. Особливості розвитку машинобудівної галузі в сучасних умовах / В.О. Леховіцер // Ефективна економіка. – 2016. – № 5. – URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4974>.
9. Мануйлович Ю.М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства / Ю.М.Мануйлович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 274–282.
10. Офіційний сайт Державна служба статистики України. – URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Шарко В.В. Формування системи стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства / В.В. Шарко // Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 20. – С. 149–155. – URL : http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/20_2018_ukr/27.pdf.
12. Школьний О.О. Формування механізмів управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Уманський держ. аграрний ун-т / Школьний О.О. – Умань, 2008. – 427 с.
13. Шубна О.В. Сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку машинобудівного комплексу України / О.В. Шубна, А.С. Лозгунова // Научный вестник ДГМА. – 2017. – № 3 (24Е). – С. 153–158.

References

1. Bashilova V.P., Marchenko V.M. (2016). Management of efficiency of activity of the machine-building enterprise [Management of the efficiency of machine-building enterprise]. Current problems of economics and management: a collection of scientific works of young scientists, issue 10. Retrieved from: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22504>.
2. Vasylenko D. (2012). Pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv mashynobuduvannia [Effectiveness increase of engineering enterprises activity]. Scientific works of Kirovograd National Technical University. Economic sciences, issue 22(1), pp. 43-51. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22%281%29_9.
3. Vashchenko A.A. (2016). Otsinka efektyvnosti ta systemnykh problem vyrobnycho-hospodarskoi diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv Zaporizkoi oblasti [Evaluation of the effectiveness and systemic problems of industrial and economic activities of engineering companies in Zaporozhye region]. Efektyvna ekonomika, no. 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5090>.
4. Gudzytsky O.D., Dramaretska K.P. (2015). Upravlinnia konkurentospromozhnistiu silskohospodarskykh pidpriemstv v umovakh yikh innovatsiinoho rozvytku: monohrafiia [Management of competitiveness of agricultural enterprises in the conditions of their innovative development: monograph]. Kyiv: Comprint.
5. Kadyrus I.G. (2014). Konkurentospromozhnist pidpriemstva ta factory, shcho na nei vplyvaiut [Competitiveness of enterprises and factors making effects on this]. Efektyvna ekonomika, no. 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3390>.
6. Kuprina N.M., Baraniuk K.A. (2015). Efektyvnist diialnosti pidpriemstv kharchovoi promyslovosti Odeskoi oblasti: praktychnyi aspekt [The efficiency of the enterprises of food industry of Odessa region: practical aspect]. Economics of the food industry, Volume 7, Issue 4, pp. 28–34. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2015_7_4_5.
7. Kuskova S.V. (2017). Stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv-vyrobnikiv ahroprodovolchoi produktsii [Strategic management of competitiveness of enterprises-producers of agro-food products]. Extended abstract of candidate's thesis. Kharkiv: Kharkiv. nat. tech. University of Villages. household named after Petra Vasilenko.
8. Lehovitser V.O. (2016). Osoblyvosti rozvytku mashynobudivnoi haluzi v suchasnykh umovakh [Features of development of machine-building industry in modern terms]. Efektyvna ekonomika, no. 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4974>.
9. Manuylovych Yu.M. (2013). Doslidzhennia sutnosti ta traktuvannia poniattia konkurentospromozhnosti pidpriemstva [The study of the nature and interpretation of enterprise's competitiveness concept]. Marketing and innovation management, no. 4, pp. 274-282.
10. Ofitsiynyi sait Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Official site State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Sharko V.V. (2018). Formuvannia systemy stratehichnogo upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva [Formation of the strategic management system of the enterprise competitiveness]. Market infrastructure, issue 20, pp. 149-155. Retrieved from: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/20_2018_ukr/27.pdf.
12. Shkolny O.O. (2008). Formuvannia mekhanizmv upravlinnia konkurentospromozhnistiu ahrarykh pidpriemstv [Formation of mechanisms for managing the competitiveness of agricultural enterprises]. Doctor's thesis. Uman: Uman state. Agrarian University.
13. Shubna O.V., Lozgunova A.S. (2017). Suchasnyi stan, problemy i perspektvy rozvytku mashynobudivnogo kompleksu Ukrainy [Current state, problems and prospects of development of the machine-building complex of Ukraine]. SCIENTIFIC BULLETIN OF DGMA, no. 3 (24E), pp. 153-158.

Рецензія/Peer review : 03.02.2020

Надрукована/Printed : 12.03.2020

Рецензент : д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 336.77

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-41

ЛАРІОНОВА К. Л., ДОНЧЕНКО Т. В.

Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ТА ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКІВ УКРАЇНИ

Авторами проаналізовано різні підходи до визначення сутності кредитних ризиків, визначено причини їх виникнення та шляхи усунення. За результатами аналізу великого масиву статистичного матеріалу визначено тенденцію до зростання останніми роками в Україні кількості проблемних позик у кредитних портфелях більшості банків, що підвищує ризик скорочення їх ресурсного потенціалу та погіршення якості кредитного портфеля. На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що рівень кредитного ризику вітчизняного банківського сектору є надзвичайно високим та негативно впливає на стабільність функціонування усієї банківської системи та економіки країни в цілому.

Ключові слова: кредитний ризик, банківська установа, кредит, кредитний портфель.

LARIONOVA K., DONCHENKO T.

Khmelnitskyi National University

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF CREDIT RISK OF BANKS OF UKRAINE

The negative consequences of the financial crisis, political instability, which significantly weakened the banking system of Ukraine, revealed the unwillingness of most banking institutions to promptly and adequately adjust credit policy to find the optimal balance between customer needs for credit resources, lending risks, liquidity requirements, collateral requirements credit funds of business entities with real assets, etc. The processes of internationalization and globalization in the financial market exacerbate the need to reassess the role and place of credit risk management of banking institutions in the overall system of ensuring their financial stability. At the same time, banks currently incur significant losses in the absence of effective risk management systems that would identify, quantify risk, continuously monitor and control risk using modern tools based on early warning systems. Despite the measures taken by banks to reduce credit risk in their activities, the problem of improving the quality of loan portfolios of domestic banks remains unresolved, which hinders lending to the economy and negatively affects the efficiency and stability of banking in the context of profitability, liquidity, reliability (risk minimization) and development on an innovative basis. This necessitates a reassessment of theoretical and methodological approaches to credit risk management to implement the strategic and tactical goals of ensuring the financial stability of both the individual banking institution and the banking system as a whole.

The authors analyze different approaches to determining the nature of credit risks, the reasons of their occurrence and ways of elimination are defined. According to the results of the analysis of a large array of statistical material, the number of problem loans in the loan portfolios of most banks in Ukraine has been increasing in recent years, which increases the risk of reducing their resource potential and deteriorating loan portfolios. Based on the study, it can be argued that the level of credit risk of the domestic banking sector is extremely high and negatively affects the stability of the entire banking system and the economy as a whole. The reasons for this situation in the domestic banking system are various, including economic crises, low solvency, high real interest rates on loans that not every borrower can handle, high credit risk, which requires banks to form additional reserves for such loans, and this in turn reduces the equity of banks. Thus, banks should be more active in resolving problem loans, using debt restructuring and write-off mechanisms and other methods of credit risk optimization. The article emphasizes that for the effective functioning of the bank, credit risk should be perceived not only as the probability of a negative event and as a danger, but as an activity aimed at generating income. This vision of credit risk will ensure quality management at the initial stage of the bank's relationship with the client.

Keywords: credit risk, banking institution, credit, credit portfolio.

Постановка проблеми. Негативні наслідки фінансової кризи, політичної нестабільності, що суттєво послабили банківську систему України, виявили неготовність більшості банківських установ до оперативного та адекватного коригування кредитної політики в напрямку пошуку оптимального співвідношення між потребами клієнтів у кредитних ресурсах, ризиками кредитування, вимогами до забезпечення ліквідності, вимогами до забезпечення кредитних коштів суб'єктів господарювання реальними активами тощо. Процеси інтернаціоналізації та глобалізації на фінансовому ринку загострюють питання необхідності переоцінки ролі та місця управління кредитними ризиками банківських установ в загальній системі забезпечення їх фінансової стійкості. В той же час на сьогодні банки несуть значні втрати за відсутності ефективних систем управління ризиками, які б передбачали виявлення, кількісну оцінку ризику, постійний моніторинг та контроль за ризиком з використанням сучасних інструментів, що базуються на застосуванні систем раннього попередження. Незважаючи на вжиті банками заходи щодо зниження кредитного ризику в їх діяльності, залишається невирішеною проблема підвищення якості кредитних портфелів вітчизняних банків, що стримує кредитування економіки та негативно впливає на ефективність та стабільність банківської діяльності в контексті забезпечення прибутковості, ліквідності, надійності (мінімізації ризиків) та розвитку на інноваційних засадах. Це обумовлює необхідність переоцінки теоретико-методичних підходів управління кредитним ризиком для реалізації стратегічних та тактичних цілей забезпечення фінансової стійкості як окремої банківської установи, так і банківської системи в цілому.

Аналіз останніх досліджень. Питання визначення кредитного ризику, його попередження та вдосконалення заходів щодо запобігання розвитку негативного впливу кредитного ризику на сталість функціонування банку розглядаються на теоретичному й методичному рівнях у роботах таких вітчизняних

та закордонних учених-економістів: Ф. Алена, В. Буряка, О. Васюренка, Г. Великоіваненка, В. Вітлінського, В. Волохова, В. Глуценка, О. Дзюблюка, Х. Димакоса, Е. Карлетті, С. Козьменка, А. Лобанова, Г. Марковіца, О. Пернарівського, С. Прасолової, Л. Примостки, Т. Савченка, І. Сала, С. Себенояна, Дж. Синки, П. Страхана, А. Чугунова та інших. В той же час, не дивлячись на наукові здобутки та практичний досвід щодо кредитного ризик-менеджменту, низка питань все ще залишається невирішеною остаточно, а саме уточнення сутності поняття «кредитний ризик банку», дослідження ролі та місця управління кредитними ризиками банків в загальній системі забезпечення їх фінансової стійкості в умовах нестабільного зовнішнього середовища та на основі цього поглиблення теоретичних основ управління кредитним ризиком банку. Актуальність вирішення зазначених питань та їх практична значущість зумовили вибір теми статті та визначили її основну мету.

Метою статті є аналіз тенденцій і динаміки кредитного ринку та визначення проблем оцінки кредитного ризику вітчизняних банків в умовах непередбачливості зовнішнього середовища та обмеженості ресурсів для подолання наслідків реалізації даного ризику.

Виклад основного матеріалу. Кредитні операції займають центральне місце в операційній діяльності більшості банків та є одними з найбільш прибуткових у банківському бізнесі. На прибутковість банків суттєво впливає рівень кредитного ризику, оскільки від структури і якості кредитного портфеля залежить повне або часткове неповернення наданих позик, що в свою чергу неодмінно відобразиться на власному капіталі банків.

У межах даного дослідження необхідно, в першу чергу, визначитися з термінологічним змістом основного поняття «кредитний ризик». Різноманітні джерела економічної інформації подають багато визначень кредитного ризику. Деякі з них переплітаються і дублюються, а деякі вирізняються оригінальністю і нестандартністю підходу, однак єдиного підходу не існує, а тому понятійний апарат потребує докладного аналізу та уточнення.

Досліджуючи сутність кредитного ризику банківської установи доцільно також визначити його особливості (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості кредитного ризику банківської установи

Особливість	Характеристика
Для банківської установи кредитний ризик має подвійний характер	оскільки кредитний ризик умовно можна поділити на кредитний ризик окремої активної операції і ризик, пов'язаний з управлінням портфелем активних операцій. Тому доцільно управляти кредитним ризиком банківської установи на двох рівнях – індивідуальному та портфельному.
Кредитний ризик тісно переплітається з іншими видами ризиків, що притаманні банківській діяльності	Наприклад, інфляційний ризик – у випадку якщо кредит видавався на довгостроковий період з фіксованою процентною ставкою; валютний ризик – у випадку, коли кредит був виданий в іноземній валюті; відсотковий ризик може виникати внаслідок розбалансованості активів та пасивів за строками та при видачі кредиту з плаваючою процентною ставкою; ринковий ризик – при зміні ринкової вартості забезпечення кредиту [1]
Кредитному ризику властива невизначеність наслідків	Кредитний ризик може призводити до непередбачуваних фінансових результатів, тобто він може супроводжуватися як суттєвими фінансовими втратами для банку, так і формуванням додаткових його доходів.
Кредитному ризику притаманна динамічність	Рівень кредитного ризику є завжди динамічним явищем, тому що на нього завжди впливають як об'єктивні так і суб'єктивні фактори, оскільки і кредитор, і позичальник здійснюють свою діяльність в економічному, соціальному, політичному динамічному середовищі.
Оцінка кредитного ризику майже завжди має суб'єктивний характер	Це пояснюється тим, що він визначається різним рівнем повноти та достовірності інформаційної бази, кваліфікації менеджерів банку, їх досвіду у сфері ризик-менеджменту та іншими факторами, що є специфічними для кожного конкретного виду активів

Таким чином, на основі проведеного аналізу визначень поняття «кредитний ризик банку», а також на підставі узагальнення його сутнісних характеристик та особливостей, доцільно сформулювати власне визначення кредитного ризику.

На нашу думку, під кредитним ризиком слід розуміти грошове вираження наслідків порушення позичальником взятих на себе зобов'язань перед кредитором, що виявляється у неможливості внаслідок дії зовнішніх та внутрішніх факторів дотримання графіку повернення наданої на тимчасовій і платній основі вартості у належних обсягах, що в результаті призводить до можливих втрат капіталу й надходжень та недоотримання кредитором запланованого рівня доходів від здійсненої операції.

Дане визначення «кредитного ризику» не лише узагальнює сучасні підходи до його трактування, дає змогу максимально врахувати його сутнісні ознаки, адже акцентує увагу на суб'єктах кредитних відносин (кредитор, позичальник) та об'єкті (вартість) кредитної операції; враховує грошове вираження реалізації кредитного ризику; вказує, що існує саме ймовірність порушення зобов'язань позичальником (як один із варіантів виникнення події); відмічає, що порушення умови повернення кредитних ресурсів може бути спричинене дією як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що свідчить про можливість виникнення кредитного ризику як з вини позичальника, кредитора, так і внаслідок несприятливого впливу макроекономічної ситуації на їх діяльність; вказує, що невизначеність ситуації щодо функціонування контрагентів може лише погіршити очікуваний цільовий результат; звертає увагу на мету здійснення кредитної операції, а саме на отримання запланованого рівня доходу.

Розуміння останнього положення особливо важливе з практичної позиції, адже для ефективного функціонування банку кредитний ризик повинен сприйматись не тільки як ймовірність негативної події та як небезпека, а як діяльність, спрямована на отримання доходів. Таке бачення кредитного ризику забезпечить якісне управління ним на початковому етапі взаємовідносин банку з клієнтом, оскільки вся діяльність спрямовуватиметься на отримання доходу, а відтак перед здійсненням кредитної операції банківський працівник, з метою забезпечення зворотності кредитних коштів та отримання доходу, спрямовуватиме свої дії на визначення того, чи кредит відповідає вимогам кредитної політики банку та ретельніше оцінюватиме кредитоспроможність позичальника і ступінь ризику [2].

Згідно зі Звітом про фінансову стабільність НБУ, в якому представлена карта ризиків банківського сектору, кредитний ризик є одним з найвищим серед інших ключових ризиків банків, таких як прибутковості, достатності капіталу, валютний, ліквідності та юридичний. За останні 5 років спостерігається тенденція зменшення рівня кредитного ризику, який оцінювався національним регулятором у 10 балів за шкалою ризиків станом на грудень 2015 року, у 7 балів – на кінець 2016 року та 5 балів – у підсумку 2018 року, 3,8 балів – 2019 році. Це пояснюється, насамперед, тим що зростання рівня прибутковості корпорацій та доходів населення сповільнюється. Більшість компаній реального сектора зменшила боргове навантаження, але є ще багато фінансово слабких позичальників банків, які проводять реструктуризації. У роздрібному сегменті пом'якшуються стандарти кредитування. Подекуди практики оцінки ризиків за незабезпеченими споживчими кредитами є недостатньо консервативними [3].

Частка кредитного портфеля в активах вітчизняних банків, або коефіцієнт кредитної активності, протягом дослідженого періоду є високим (перевищує 60 %) та, як правило, має тенденцію до зростання, що свідчить про підвищення значимості кредитної діяльності банків та, водночас, і рівня кредитного ризику. Найвище значення даного показника (83,15 %) спостерігається у 2009 році, а найнижче – у 2000 році (59,29 %). Деяке зниження частки кредитного портфеля в активах почало відбуватися у 2010 році (79,67 %). Однак необхідно зазначити, що на сьогодні кредитна діяльність залишається однією з основних для банків, а тому обсяги кредитного портфеля суттєво не зменшуються.

Динаміку обсягів кредитів, наданих клієнтам, та активів банків в Україні протягом 2008–2019 років представлено на рис. 1, що дає підстави зробити висновки про поступальний розвиток та рівномірність нарощення активів банків. Незважаючи на зростання банківських активів у 2018–2019 роках спостерігається спад кредитної діяльності.

Основними причинами зростання кредитного ризику у вітчизняних банках є наступні події:

По-перше, вплив глобальних економічних дисбалансів, скрутні часи руйнівної кризи, девальвація національної валюти (української гривні) та зменшення реальних доходів населення. Якщо у 2008 році середньорічний курс гривні до долара був на рівні 6,74 грн/дол., то протягом 2010–2013 років він знаходився у межах 7,94–7,99 грн/дол, а відповідно у 2015 році піднявся до 21,84 грн/дол., 2017 рік – 26,59 грн/дол., 2018 рік – 28,06 грн/дол, у 2019 році – 25,8 грн/дол. [4].

По-друге, останні шість років відбувалося «очищення» вітчизняної банківської системи від фінансово слабких банківських установ. Так, починаючи з 2014 року було визнано неплатоспроможними та ліквідовано 105 банків (включно із злиттям) і станом на 01.01.2020 року в Україні діє 75 банків [5].



Рис. 1. Обсяги кредитів, наданих клієнтам та активів банків України у 2008–2018 роках

Джерело: систематизовано на основі [4]

По-третє, наслідки кривавої війни на Донбасі, анексія Криму у 2014 році, нестабільна політична та соціальна ситуація – це чинники, що оголили всі накопичені проблеми української банківської системи. Деякі банки почали відмовлятися повертати гроші і українцям, і регуляторів. Інші вже були не в змозі

виконувати нормативи та вимоги Національного банку. Були й такі, що залишилися без підтримки акціонерів, які просто втекли від проблем та зобов'язань перед вкладниками. Декілька банків опинилися на захопленій зовнішнім агресором території. Таким чином, банки опинилися у ситуації, коли частина кредитів перейшла у статус непрацюючих, що суттєво погіршило якість кредитного портфеля та зумовило необхідність формування додаткових резервів на покриття кредитних ризиків.

Важливими індикаторами рівня кредитного ризику в країні є частка власного капіталу, частка резервів під кредитні операції та частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків України (рис. 2). Частка власного капіталу до кредитного портфеля банків характеризує якість кредитного портфеля з погляду його захищеності власним капіталом. Протягом 2008–2019 років у вітчизняній банківській системі не відбулося суттєвих стрибків зазначеного показника. Найбільше значення співвідношення власного капіталу та кредитного портфеля спостерігалося у 2013 році – 25,5 %, однак у 2014 році почало поступово знижуватися. Пов'язано це з випереджаючими темпами росту кредитного портфеля банків над темпами росту їх власного капіталу – наприклад у 2017 році кредитний портфель зріс на 40,89 %, в той час як капітал – на 19,35 %. У 2019 р. значення даного співвідношення покращилося (19,49 %) і досягло рівня 2011 р.

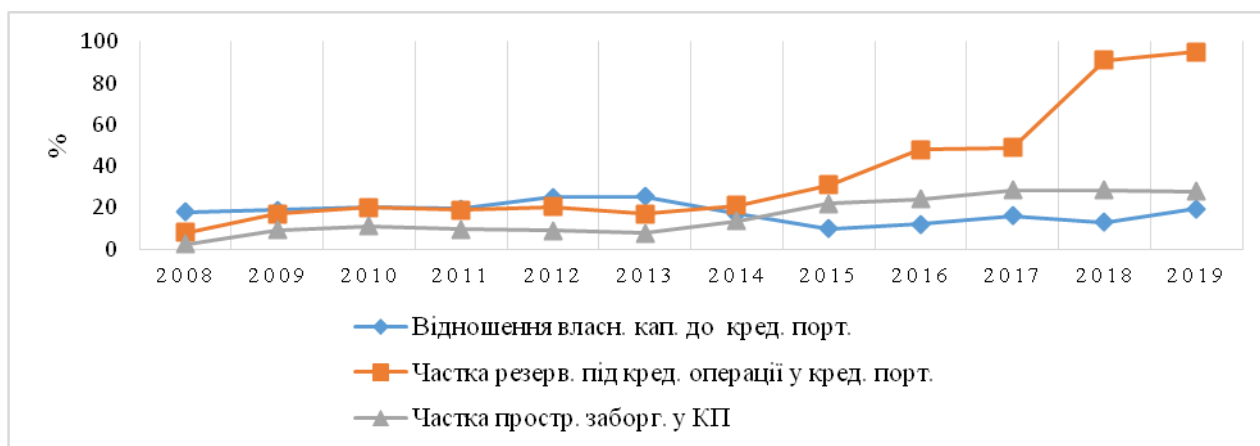


Рис. 2. Показники частки власного капіталу банків, частки резервів під кредитні операції та частки простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків України у 2008–2019 роках

Джерело: систематизовано на основі [4]

Другим досить важливим індикаторами рівня кредитного ризику в країні є частка резервів під кредитні операції у кредитному портфелі банків, або коефіцієнт достатності резервів. Даний показник характеризує достатність резервів у разі непогашення кредитів і оптимальним значенням даного показника вважається 0,9–5 %. Протягом аналізованого періоду спостерігається тенденція до зростання зазначеного показника, що свідчить про підвищення кредитного ризику у банківському секторі, це насамперед пов'язано з погіршенням якості наданих кредитів, що спонукає банки до нарощення обсягів своїх резервів. У 2016 році показник різко зріс та склав 48,15% по банківській системі, що є доволі великим значенням, а на кінець 2019 року досяг максимуму за досліджений період – 95,1 %, що свідчить про низьку якість активів банків України.

У посткризовий період зміни показників на рис. 2 мають різнобічний характер та невтішну тенденцію – при різкому зменшенні забезпеченості позик капіталом спостерігаємо різкий стрибок простроченої заборгованості та резервів під кредитні операції – це свідчить про суттєве підвищення рівня кредитного ризику банків у порівнянні з до кризовим періодом. Частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків є одним з ключових індикаторів кредитного ризику, який використовується для його аналізу усіма провідними країнами світу. Відповідно до вітчизняної практики простроченою є заборгованість, яка непогашена в термін, встановлений договором. В таблиці 1 представлені індикатори кредитного ризику банківської системи України у 2008–2018 роках. Рівень відображеної простроченої заборгованості на сьогодні залишається на найвищих історичних значеннях. Починаючи з 2015 року частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі зросла майже в 2 рази порівняно з 2014 роком і дорівнювала 22,10 %, у 2018 р. вона вже досягла – 28,34 %, у 2019 р. – 28 %. Прострочена заборгованість по кредитах тягне за собою зростання кредитного ризику, а значить і збільшення резервів під кредитні операції, а це в свою чергу зменшує власний капітал банків.

Так, згідно змін до категоризації активів банків у зв'язку із набуттям чинності Постанови № 351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» від 30.06.2016 року [6] було запроваджено поняття «непрацюючі активи/кредити», яке є найбільш близьким до світової практики та підводить українську банківську систему до нових стандартів. Відмітимо, що поняття «простроченої» та «сумнівної» заборгованостей у вітчизняній практиці залишаються діючими. Непрацюючим кредитом (NPL) визначено такий кредит, за яким

прострочення боргу перевищує 90 днів (30 днів для банків-боржників), або менше ніж на 90 днів, проте відповідно до національних норм нагляду вважається, що обслуговування такого кредиту є «слабким» або «незадовільним», або за яким контрагент неспроможний забезпечити виконання зобов'язань без стягнення забезпечення.

Таблиця 1

Ключові індикатори кредитного ризику банківської системи України у 2008–2018 роках

Індикатор кредитного ризику банків	Рік											
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Частка кредитного портфеля в активах, %	80,10	83,15	79,67	77,20	61,60	62,56	66,35	80,50	80,07	77,73	82,29	52,13
Відношення власного капіталу до кредитного портфеля, %	16,08	18,45	19,47	19,10	24,51	24,10	16,95	10,27	12,13	15,54	13,85	19,49
Частка кредитів у іноз. вал. у кредитному портфелі, %	-	52,06	47,03	40,82	37,16	34,57	46,36	51,85	47,47	49,69	46,48	43,88
Частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі, %	2,30	9,40	11,20	9,60	8,90	7,70	13,50	22,10	24,2	28,33	28,34	28,1
Частка непрацюючих кредитів у кредитному портфелі, %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	54,54	52,85	48,36
Частка резервів під кредитні операції у кредитному портфелі, %	5,72	14,76	18,60	18,16	19,02	15,32	21,66	31,82	48,15	49,29	91,83	95,0
Частка резервів під кредитні операції у капіталі, %	35,60	80,00	95,57	95,03	77,62	63,55	127,81	309,8	391,31	317,22	372,76	488,9

Джерело: систематизовано за даними НБУ [3, 4]

Перехід вітчизняної банківської системи на міжнародну практику визначення непрацюючих кредитів і запровадження Національним банком України нових вимог до оцінки банками розміру кредитного ризику з активних банківських операцій дали можливість оцінити реальний рівень проблемних кредитів, виданих українськими банками. Результат виявився вражаючим: частка таких кредитів виявилася найбільшою у світовій практиці за всю історію спостережень. Також необхідно зазначити, що частка кредитів, прострочених більш як на 90 днів (тобто тих кредитів, надії на повернення яких невеликі), становить майже 80 % від усіх непрацюючих кредитів. І це при тому, що за рівнем кредитної активності населення Україна перебуває на одному з останніх місць у Європі: співвідношення таких кредитів до ВВП становить лише 3,6 %.

Зараз банки сформували достатній рівень резервів під NPLs та поступово скорочують частку проблемної заборгованості на балансі. Проте для НБУ важливо не допустити утворення нових дисбалансів та забезпечити здорову роботу системи. Для цього регулятор вимагає обов'язково враховувати аудитовану фінансову звітність великих боржників та груп при визначенні кредитного ризику, а також проводить безперервний моніторинг розрахунків кредитного ризику боржників і щорічне стрес-тестування найбільших позичальників банків [7].

З таблиці 1 видно, що показник непрацюючих кредитів перевищує суттєво частку простроченої заборгованості у кредитному портфелі. До обсягу непрацюючих кредитів включається загальний обсяг заборгованості, а не тільки прострочена сума, чим й обумовлюється зазначене перевищення. У 2017 році відбулося різке зростання частки непрацюючих кредитів, обумовлених тим, що до їх складу згідно з новою методологією було включено позабалансові зобов'язання з кредитування, а також визнанням ПриватБанком реальної якості кредитного портфеля після переходу в державну власність.

Необхідно також зазначити, що найбільший кредитний ризик приймають на себе державні банки, у яких сконцентровано приблизно 75 % NPLs сектору (близько 45 % припадає на Приватбанк). Націоналізація ПриватБанку ніби вирішила системну проблему, проте створила довгостроковий виклик, тому що частка держави у банківському секторі сягнула 56 % за чистими активами та 62 % за депозитами населення.

Згідно зі Звітом про фінансову стабільність НБУ у 2018 р. почалося відновлення платоспроможності корпоративного сектору та сектору домогосподарств, а тому оцінка кредитного ризику помірно поліпшилася. У 2019 році частка непрацюючих кредитів (NPLs) в Україні становила 48,4 % (85 % NPLs – це корпоративні борги) і хоча вона залишається вкрай високою, але поступово скорочується порівняно із 2018 року. Необхідно зазначити, що якість кредитних портфелів покращилася у банках усіх груп, окрім банків із російським капіталом. Основна причина – статистичний ефект від зростання кредитного портфеля. Це особливо помітно в сегменті фізичних осіб: у ньому за останні два роки частка NPL скоротилася на 17 в.п. до 42,6 %. Тим часом у корпоративному сегменті за цей період частка непрацюючих кредитів зменшилася лише на 2 в.п. до 54,9 %. У ньому обсяг кредитів зростає повільніше, зате було проведено значні реструктуризації держбанками. Вони визнали реструктуровані позики працюючими після того, як протягом півроку позичальники знову почали їх регулярно обслуговувати. Частка й обсяг NPLs значно зменшилися в іноземних банках: за два роки в топ-5 із них частка знизилася з 34,0 % до 14,3 %. Це доводить, що активна робота з недіючими кредитами дає хороший результат за відносно короткий період [7].

Сьогодні частка проблемних кредитів є все ще високою, проте не створює суттєвих ризиків для фінансового сектору, адже рівень їх покриття резервами перевищує 95%. Тому надалі непрацюючі кредити суттєво не впливатимуть на фінансові результати та капітал банків. Попри незначний прогрес, банки повинні й надалі позбуватися непрацюючих активів. У більшій мірі це стосується державних банків, на які припадає три чверті (разом із ПриватБанком) всіх проблемних кредитів. Найменша кількість проблемних кредитів зосереджена у банках з іноземним капіталом, крім російських. В останніх, непрацюючих кредитів стільки ж, скільки і в державних банках.

Важливим індикатором кредитного ризику є частка резервів під кредитні ризики у капіталі, який вказує на ступінь покриття власним капіталом банківських установ своїх сформованих резервів. В цілому зміни показників частки резервів у кредитному портфелі та капіталі банків протягом 2008–2019 років мають однакову тенденцію (рис. 3). Оскільки у 2014 році спостерігалось різке зниження якості кредитного портфеля банків, що потягнуло за собою стрімке зростання резервів під кредитні операції та суттєво зменшило власний капітал банків. Так, у 2014 році в 1,27 рази резерви перевищують обсяги капіталу, а у 2019 році – в 4,89 рази, що свідчить про високий рівень відтоку коштів з капіталу для потреб резервування банками та значне підвищення кредитного ризику банківської системи.



Рис. 3. Показник частки резервів під кредитні операції у кредитному портфелі та капіталу вітчизняних банків у 2008–2019 роках

Джерело: систематизовано за даними НБУ [4, 5]

Проаналізувавши фактичні значення нормативів кредитного ризику банківської системи України з 2008 року по 2019 рік, дійшли висновку, що до 2014 року усі показники не виходили за межі граничних величин (таблиця 2). Як видно з даних таблиці 2, фактичні значення нормативів Н7 (максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента) та Н8 (великих кредитних ризиків) нижчі нормативного. Так, за нормативного значення не більше 25% значення нормативу Н7 коливається в межах 17,61–23,04 %, а для Н8 за нормативного значення не більше 800% розміру регулятивного капіталу фактичний показник становив 105,0–364,15 %. Не дотримуються банківські установи лише норматив Н9 (максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами), який був введений замість Н9 та Н10 Постановою Правління НБУ від 8 червня 2015 року № 361. Лише на кінець 2015 та 2016 років норматив Н9 значно перевищував граничне значення, а вже у 2017–2019 роках – знаходився у рекомендованих межах. Отже, оцінка кредитного ризику на основі нормативів НБУ є недостатньо інформативною для оцінювання впливу кредитної діяльності на фінансову стійкість банків. Підтвердженням цього висновку є і той факт, що за останні десять років кількість банків зменшилась більше ніж удвічі.

Таблиця 2

Динаміка нормативів кредитного ризику банківської системи України у 2008–2019 роках

Норматив	Рік											
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), не більше ніж 25 %	23,04	21,56	21,04	20,8	22,10	22,3	22,01	22,78	21,48	20,49	19,83	17,61
Норматив великих кредитних ризиків (Н8), не більше 800 %	187,4	169,21	161,20	164,5	172,9	172,1	250,04	364,14	308,2	233,4	176,23	105,0
Максимальний обсяг кредитів, гарантій та поручительств наданих одному інсайдеру (Н9), не більше ніж 5 %	1,66	0,93	0,81	0,57	0,37	0,36	0,13	-	-	-	-	-
Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9), не більше ніж 25 %	-	-	-	-	-	-	-	31,19	36,72	19,94	10,41	7,02

Джерело: систематизовано за даними НБУ [8, 9]

З початку 2017 року набула чинності Постанова Правління НБУ № 351, згідно з якою банківська система перейшла на нові правила оцінки розміру кредитного ризику та категоризації активів.

На сьогодні рівень кредитного ризику банків в Україні має високі значення та перевищує оптимальні. Про це свідчить не тільки проведені розрахунки ключових індикаторів кредитного ризику, але й посилення вимог НБУ до розкриття інформації щодо кредитної діяльності банків. Так, окрім постанови №351 не варто залишати поза увагою прийняття НБУ постанови № 315 від 12.05.2015 року «Про затвердження Положення про визначення пов'язаних з банком осіб», яка вимагає надання інформації до національного регулятора згідно спеціальної форми про пов'язаних осіб, в т. ч. обсяги їх кредитування та заборгованості. Таким чином, підвищення прозорості розкриття банками своєї кредитної діяльності вказує на справжній рівень кредитного ризику у банківській системі.

Висновки. На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що рівень кредитного ризику вітчизняного банківського сектору є надзвичайно високим та негативно впливає на стабільність функціонування усієї банківської системи та економіки країни в цілому. Причини такої ситуації у вітчизняній банківській системі різні, включаючи кризові явища в економіці, низьку платоспроможність населення, високий рівень реальної (ефективної) відсоткової ставки за кредитами, обслуговувати які під силу не кожному позичальникові, високий кредитний ризик, що вимагає від банків формувати додаткові резерви під такі кредити, а це, в свою чергу, зменшує власний капітал банків. Крім того, важливо розуміти, що наявність проблемних кредитів у банківській установі – це і значний ризик для вкладників цього банку, адже порушення графіка грошових надходжень від позичальників створює загрозу для регулярних виплат за депозитними операціями.

Висока частка NPLs – результат кредитної експансії минулих років, коли стандарти оцінювання платоспроможності позичальників були низькими, а права кредиторів недостатньо захищеними. Інша вагома причина – практика кредитування пов'язаних осіб, що призпипили обслуговувати кредити під час кризи.

Таким чином, банкам слід активніше вирішувати питання проблемних кредитів, використовуючи при цьому механізми реструктуризації й списання боргу та інші методи оптимізації кредитного ризику. Серед основних факторів покращення якості кредитних портфелів вітчизняних банків у 2019 році можна виділити:

- зростання нового роздрібного кредитування (на близько 30 %); це покращило якість роздрібного портфеля – за 2019 рік частка непрацюючих кредитів у цьому сегменті зменшилася на 11,9 в.п. до 34,1 %;
- значні реструктуризації кредитного портфеля двома держбанками на суму понад 30 млрд грн за рахунок механізму добровільної фінансової реструктуризації; з урахуванням цих заходів державні банки (крім Приватбанку) скоротили частку непрацюючих кредитів з 55 % до 49 %;

– масштабна робота з очищення портфелів, здійснена іноземними банками шляхом продажу NPLs та списання за рахунок резервів; частка проблемних кредитів у банках іноземних банківських груп (крім російських) скоротилася з 23,1 % до 16 %;

– зміцнення національної валюти, що призвело до відповідного скорочення гривневого еквіваленту NPLs у іноземній валюті.

Попри незначний прогрес, банки повинні й надалі намагатися чим швидше позбуватися непрацюючих активів.

Підвищення прозорості розкриття банками своєї кредитної діяльності вказує на справжній рівень кредитного ризику у банківській системі. В таких умовах розвитку фінансового ринку виникає об'єктивна необхідність мінімізації та контролю кредитних ризиків не лише на мікро-, але й на макрорівні, оскільки реалізація кредитного ризику має системний характер, її неможливо забезпечити в межах окремої банківської установи.

Література

1. Вовчак О.Д. Поняття кредитного ризику в банківській системі України / О.Д. Вовчак, М.П. Онуфрієнко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип.8. – С. 171–174.
2. Активи та пасиви банків України за 2008-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://index.minfin.com.ua/banks/stat/active/>
3. Дзюблюк О.В. Кредитний ризик і ефективність діяльності банку : монографія / О.В. Дзюблюк, Л.М. Прийдун. – Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2015. – 295 с.
4. Звіт про фінансову стабільність за грудень 2019 року. Карта ризиків банківського сектору. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?v=4
5. Основні показники діяльності банків України за 2008–2019 роки. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>
6. Причини і результати «великого банківського очищення». Спецпроект НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://badbanks.bank.gov.ua/>
7. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : постанова Правління НБУ від 30.06.2016 № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.
8. Рівень непрацюючих кредитів (NPLs). Національний банк України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/ua/stability/npl>
9. Значення економічних нормативів по системі банків України. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>
10. Боднар О.А. Управління та засоби мінімізації кредитного ризику банку / О.А. Боднар, К.В. Тішечкіна // Modern Economics. – 2019. – № 15. – С. 21–26.

References

1. Vovchak O.D. Poniattia kredytnoho ryzyku v bankivskii systemi Ukrainy / O.D. Vovchak, M.P. Onufriienko // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – 2014. – Vyp.8. – S. 171–174.
2. Aktyvy ta pasyvy bankiv Ukrainy za 2008-2020 roky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://index.minfin.com.ua/banks/stat/active/>
3. Dziubliuk O.V. Kredytnyi ryzyk i efektyvnist diialnosti banku : monohrafiia / O.V. Dziubliuk, L.M. Pryidun. – Ternopil : FOP Palianytsia V.A., 2015. – 295 s.
4. Zvit pro finansovu stabilnist za hruden 2019 roku. Karta ryzykiv bankivskoho sektoru. Natsionalnyi bank Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?v=4
5. Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy za 2008–2019 roky. Natsionalnyi bank Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>
6. Prychyny i rezultaty «velykoho bankivskoho ochyshchennia». Spetsproekt NBU [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://badbanks.bank.gov.ua/>
7. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro vyznachennia bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operatsiiamy : postanova Pravlinnia NBU vid 30.06.2016 № 351 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.
8. Riven nepratsiuuchykh kredytiv (NPLs). Natsionalnyi bank Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://bank.gov.ua/ua/stability/npl>
9. Znachennia ekonomichnykh normatyviv po systemi bankiv Ukrainy. Natsionalnyi bank Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>
10. Bodnar O.A. Upravlinnia ta zasoby minimizatsii kredytnoho ryzyku banku / O.A. Bodnar, K.V. Tishechkina // Modern Economics. – 2019. – № 15. – S. 21–26.

Рецензія/Peer review : 22.01.2020

Надрукована/Printed : 12.03.2020
Рецензент : д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 378.09

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-42

ПРИГУНОВ О. В.

Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

КОНЦЕПТУАЛЬНА СХЕМА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ЗВО

Закріплені на законодавчому рівні норми передбачають розбудову внутрішніх систем забезпечення якості вищої освіти у ЗВО. Але стан цих систем сьогодні визнано незадовільним, що вимагає дослідження як процесу забезпечення якості освіти в цілому, так і його складових. В ході дослідження розроблено концептуальну схему системи управління якістю освітнього процесу ЗВО. Визначені учасники освітнього процесу і їх роль в системі.

Ключові слова: концептуальна схема, система управління, стейкхолдери ЗВО, якість освітнього процесу.

PRIHUNOV O.

Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia

CONCEPTUAL SCHEME OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEM EDUCATIONAL PROCESS OF THE UNIVERSITY

An integral part of human activity in any of its areas is decision-making, which is determined by the need to improve the condition of the object of management. But to make the right decision without comprehensive information about the explicit and implicit processes that occur in the managed structure and in the external environment, it is almost impossible. The complex socio-political and economic situation in the world, the growth of competition in various spheres of society require the leaders of various organizations to improve the quality of management decisions. Modern transformations in the field of higher education in the context of Ukraine's integration into the European and world community determine the relevance of research on quality management in higher education in a single academic environment. The formation of a harmonized methodology for evaluating the performance of higher education institutions, aimed at the comprehensive development and strengthening of scientific and educational potential of the country, involves the creation of an analytical basis for quality management in the higher education system of Ukraine. The regulations adopted at the legislative level provide for the development of internal systems for ensuring the quality of higher education in higher education. But the state of these systems is now considered unsatisfactory, which calls for research into both the quality of education as a whole and its components. The study developed a conceptual scheme of the quality management system of the educational process of the quality of higher education institutions. Participants in the educational process and their role in the system are identified.

Key words: conceptual scheme, management system, freehold stakeholders, quality of the educational process.

Постановка задачі. Невід'ємною частиною діяльності людини у будь-якій її сфері є прийняття рішень, що визначається необхідністю покращити стан об'єкта управління. Але прийняти правильне рішення, не маючи різнобічної інформації про явні і приховані процеси, які відбуваються у керованій структурі і в зовнішньому середовищі, практично неможливо. Складна соціально-політична та економічна ситуація в світі, зростання конкуренції в різних сферах життєдіяльності суспільства вимагають від керівників різних організацій підвищення якості управлінських рішень.

Сучасні перетворення у сфері вищої освіти в умовах інтеграції України в європейське та світове співтовариство зумовлюють актуальність проведення досліджень з управління якістю вищої освіти в умовах єдиного академічного середовища. Формування узгодженої методології оцінювання результатів діяльності закладів вищої освіти, спрямованої на всебічний розвиток та зміцнення науково-освітнього потенціалу країни, передбачає створення аналітичної основи управління якістю в системі вищої освіти України.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженню природи управлінських рішень присвячена велика кількість наукових праць, зокрема, роботи В. Галушка, О. Гудзинського, Й. Завадського, Г. Кірейцева, В. Ковальова, І. Лазаришиної, Г. Савицької, В. Савчука, Р. Фатхутдінова, С. Філіппової, Г. Чорного, М. Чумаченка, А. Шеремета та інших вчених. Ними розглянуто різні аспекти управлінських рішень. Утім, мало уваги приділено питанням їх розробки та прийняття на основі реалізованої інформаційно-аналітичної системи управління діяльністю.

Мета дослідження – описати концептуальну схему системи управління якістю освітнього процесу закладу вищої освіти та охарактеризувати її провідні аспекти.

Управлінське рішення – це процес, для усвідомлення сутності якого слід враховувати різні акти та процедури на всіх рівнях (психологічному, інформаційному, юридичному, організаційному тощо) як загальний комплекс. Схема управління стає концептуальною, коли в ній представлено множинність понять і зв'язків між ними, що визначають системну організацію змісту структури досліджуваного явища. Схема визначає характер модельованої системи управління в її процесуальних зв'язках.

Концептуальна схема системи управління якістю освітнього процесу ЗВО складається з кількох блоків (рис. 1). Один з них розкриває будову внутрішнього середовища ЗВО, другий – зовнішнього. Як впливає зі схеми, головними факторами впливу на освітній процес в сучасних умовах є стейкхолдери – зацікавлені сторони (фізичні та юридичні особи), без підтримки яких заклад вищої освіти припинить своє існування. Розроблена модель базується на принципах забезпечення якості в Європейському освітньому просторі.

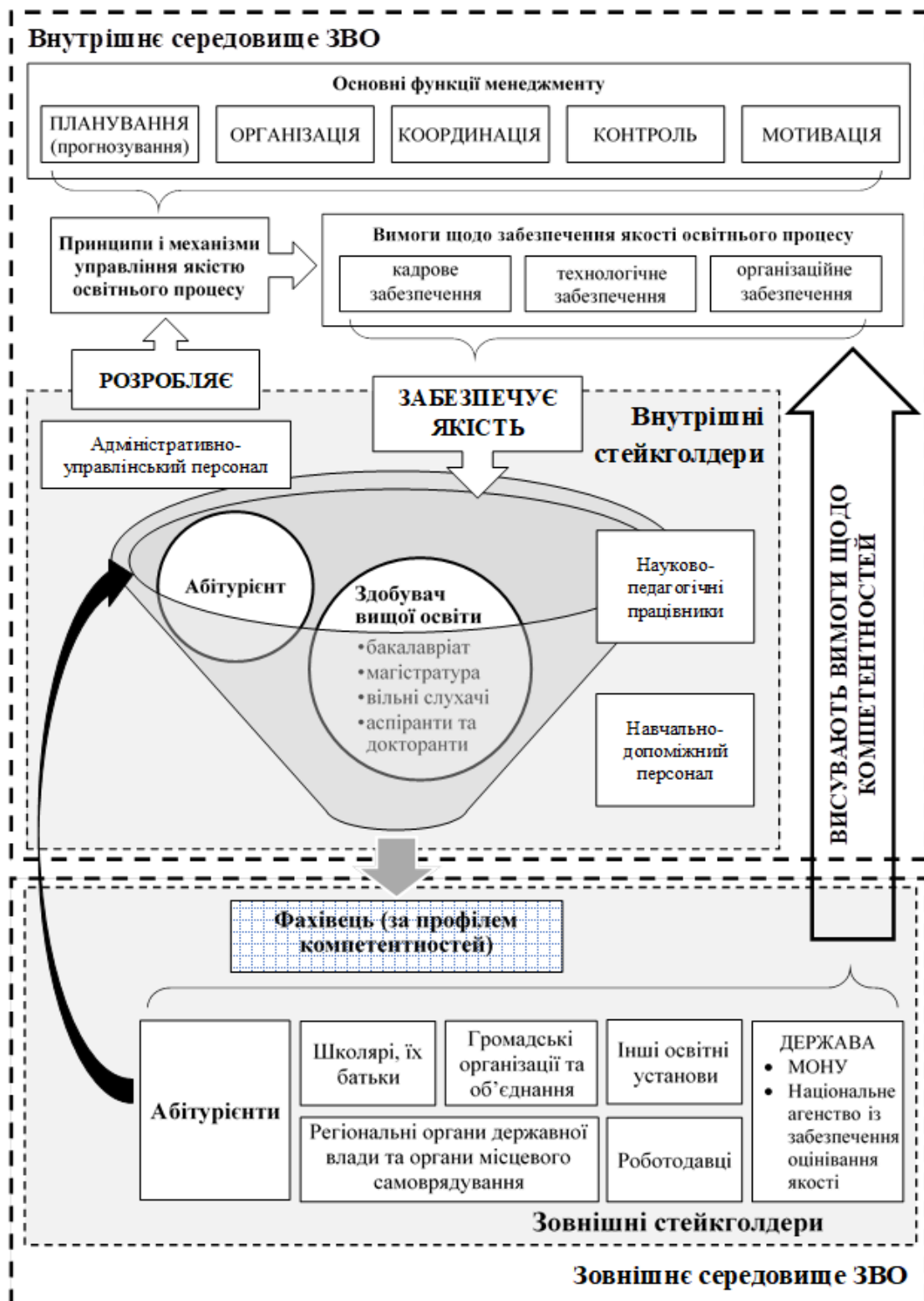


Рис. 1. Концептуальна схема системи управління якістю освітнього процесу ЗВО

Стейкхолдерів розподілено на внутрішніх і зовнішніх, показано місце кожної групи у системі освіти. Перший блок розкривається трьома складниками: перший – це основні функції менеджменту, які полягають у плануванні, організації, координації, контролі та мотивації. Система менеджменту якості вищої освіти – це взаємодія людей певної професійної компетенції для результативного впровадження системи якості вищої освіти при ефективному використанні базового складу елементів системи менеджменту, якими є функції, методи, структура і сполучні процеси, що забезпечують системність дій менеджменту. Другий складник охоплює принципи і механізми управління якістю освітнього процесу та передбачає вимоги до забезпечення якості освітнього процесу, а саме: кадрове забезпечення, технологічне й

організаційне забезпечення. Найголовніший складник цього блоку – внутрішні стейкхолдери, що включає адміністративно-управлінський персонал, абітурієнтів, здобувачів вищої освіти (бакалаврів, магістрів, вільних слухачів та аспірантів із докторантами), а також науково-педагогічних працівників та навчально-допоміжний персонал. Саме такий склад визначено ст. 52 Закону України «Про вищу освіту», де названо такі категорії учасників освітнього процесу: 1) наукові, науково-педагогічні та педагогічні працівники; 2) здобувачі вищої освіти та інші особи, які навчаються у закладах вищої освіти; 3) фахівці-практики, які залучаються до освітнього процесу на освітньо-професійних програмах; 4) інші працівники закладів вищої освіти [1]. Система гарантії якості освіти організовується та здійснюється із залученням кафедр, інших структурних підрозділів ЗВО, керівництва, співробітників і здобувачів вищої освіти.

На завершальному етапі освітнього процесу фахівець отримує визначені освітньою програмою компетентності і стає учасником групи впливу зовнішнього середовища ЗВО. Це наступний блок концептуальної схеми. Він орієнтує на учасників цього середовища і на склад зовнішніх стейкхолдерів. Грані блоків схеми задають відносини між частинами схеми. Так, адміністративно-управлінський персонал розробляє принципи і механізми управління якістю освітнього процесу, а вимоги до забезпечення якості освітнього процесу забезпечують якість змісту роботи внутрішніх стейкхолдерів. Зв'язок другого і третього блоку здійснено за допомогою позиції встановлення вимог щодо актуальних компетентностей, що висувають зовнішні стейкхолдери до внутрішнього середовища ЗВО. Спільною ланкою між цими блоками слугує динамічна позиція абітурієнтів, які з простору зовнішніх стейкхолдерів мають переміщуватись у внутрішні і навпаки. Це переконує, що система управління якістю освітнього процесу, звертаючи увагу на постійний вплив з боку зовнішнього середовища, постійно потребує розробки нових принципів і механізмів або їх осучаснення.

Автори монографії «Теоретико-методичні засади забезпечення якості освіти» надають інформацію про історію формування систем якості освіти. Так, вони відзначають, що в Європі історично сформувались «англійська» модель якості освіти, яка базується на внутрішній самооцінці академічної спільноти, і «французька» модель, що ґрунтується на зовнішній оцінці закладу вищої освіти з погляду його відповідальності перед суспільством [6, с. 30].

Якість певного товару/послуги потрапила до уваги науковців у 30-ті рр. XX ст., тоді як якість освіти стала предметом широкого обговорення лише у 60-ті рр. XX ст. у зв'язку з усвідомленням кризи освіти, яку описав Ф. Кумис [7; 3, с. 27].

Теоретико-прикладні аспекти дослідження інституту якості освіти були об'єктом аналізу різних науковців. Наприклад, Л. Белова, В. Бульба, О. Поступна розглядали проблематику здійснення управління якістю освіти та освітньої діяльності в Україні в контексті здійснення експертного оцінювання. Висвітленню особливостей проведення комунікативної політики закладів освіти, принципів прозорості та відкритості інформації присвячено багато праць таких відомих вчених, як Н. Батечко, Н. Колісниченко, В. Луговий, Т. Лукіна, Н. Сидоренко та ін. Проблемам упровадження студентоцентрованого навчання у вітчизняних ЗВО присвячені дослідження І. Бабина, Т. Міщенко, Ю. Рашкевича, Н. Синельникової, Ю. Сороки, А. Ставицького, Т. Фінікова, О. Шарова та ін. Особливості залучення студентів до оцінки якості освіти та побудови студентоцентричної моделі управлінням ЗВО аналізуються в роботах Ф. Власенко, В. Головенкіна, З. Капелюк, Т. Пуденко, С. Щудло та інших науковців [6]. Проте на сьогодні у науковій літературі не вистачає комплексного аналізу особливостей формування та вдосконалення механізму управління системою прийняття рішень для забезпечення якості діяльності навчальних закладів в Україні.

Розглянемо детальніше характеристику блоків концептуальної схеми. Основними учасниками, на яких спрямована активність суб'єктів управління, є здобувачі певного рівня вищої освіти. Кваліфікаційні вимоги щодо їхньої підготовки визначено певними нормативними документами, де окреслено необхідний для виконання посадових обов'язків рівень професійної підготовки фахівця, що засвідчується документами про освіту та необхідним стажем роботи. У фокусі передбачень результатів якості освітнього процесу необхідне також врахування очікувань здобувачів вищої освіти, інших стейкхолдерів та суспільства в цілому.

Сучасний світ висуває особливі вимоги до підготовки майбутніх фахівців на ринку праці: високий рівень кваліфікації, володіння для більшості робочих місць спеціалізованими компетентностями, серед яких: комунікативні навички, вміння критично мислити, співпрацювати та взаємодіяти, саморозвиток, соціальна відповідальність тощо. Суспільство потребує фахівців із гнучким й оригінальним мисленням, здатних самостійно, творчо вирішувати суспільні завдання, які б постійно поповнювали та вдосконалювали професійні знання та навички шляхом самоосвіти [8, с. 333].

Якість освітнього процесу в закладі вищої освіти визначають як складну, змістовно-процесуальну сукупність таких компонентів: відповідність умов потребам осіб, які навчаються; цінність змісту освіти, що надається; відповідність науково-педагогічних кадрів; технологічність організації освітнього процесу; результативність освіти, розвитку здобувачів як гармонійно розвинених особистостей.

Дослідники відзначають, що загальну систему факторів та відносин, що забезпечують якість освіти, представити досить складно, адже над якістю не можна працювати епізодично, у процесі організації навчального процесу треба приділяти увагу всім його складникам. Ю. Федорченко, посилаючись на аналітичний звіт «Впровадження локальних систем управління якістю в українських університетах»,

підготовлений Міжнародним фондом досліджень освітньої політики, зазначає, що закріплені на законодавчому рівні норми передбачають розбудову внутрішніх систем забезпечення якості вищої освіти у ЗВО. Але стан цих систем сьогодні визнано незадовільним, оскільки процес фактичної повноцінної розбудови внутрішніх систем забезпечення якості освіти у ЗВО підмінено формальними діями [10]. Ймовірно, пов'язано це з неможливістю чіткого розуміння самого процесу і визначення його складових як сукупності відповідних взаємопов'язаних дій, процедур, заходів, ресурсів. Тобто керівники ЗВО в ході виконання основних функцій менеджменту стикаються з проблемою формування системи внутрішнього забезпечення якості, що забезпечить підтримку управлінських рішень щодо постійного поліпшення якості освітніх програм, а відповідно освітнього процесу і діяльності навчального закладу. Відправною точкою в розумінні головних складових таких систем може стати концептуальна схема системи управління якістю освітнього процесу ЗВО, що наведена на рис. 1.

Висновки. Отже, запропонована у статті концептуальна схема системи управління якістю освітнього процесу відповідно до наявних світових тенденцій визначає стейкхолдерів як головний фактор впливу на освітній процес у сучасному освітньому середовищі України. Саме стейкхолдери висувають вимоги до забезпечення якості освітнього процесу і обґрунтовують необхідність упровадження в освітній процес конкретних компетентностей у складі освітніх програм, а відповідно і доцільність існування конкретних закладів вищої освіти. Домінуючий вплив з боку зовнішнього середовища вимагає від менеджменту ЗВО своєчасної реакції на нові вимоги, прийняття обґрунтованих управлінських рішень в ході виконання функцій планування, організації, координації, контролю та мотивації. Тому потребує розробки або оновлення принципів і механізмів управління якістю освітнього процесу ЗВО для виконання вимог щодо забезпечення якості освітнього процесу: кадрового, технологічного й організаційного.

Література

1. Про вищу освіту : закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 1556-VII.
2. Свіжєвська С. А. Експертиза якості освіти: Європейський підхід до оптимізації критеріїв акредитації у ВНЗ України [Електронний ресурс] / С. А. Свіжєвська. – Режим доступу : http://www.nmu.org.ua/ua/content/infrastructure/structural_divisions/science_met_dep/statti_akspt_yakosti.php.
3. Щудло С. Вища освіта у пошуку якості: quo vadis / Щудло С. – Харків; Дрогобич : Коло, 2012. – 340 с.
4. Сидоренко Н. О. Внутрішнє забезпечення якості вищої освіти в Україні як суспільно-освітній пріоритет / Н. О. Сидоренко // Державне управління та місцеве самоврядування. – Дніпро, 2016. – Вип. 4. – С. 8–86.
5. Міровська М. Концептуальна модель управління освітнім процесом закладу освіти на основі кейс-менеджменту [Електронний ресурс] / М. Міровська // Імідж сучасного педагога. – 2018. – № 3. – С. 30–35. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/isp_2018_3_9.
6. Теоретико-методичні засади забезпечення якості освіти : монографія / [Д.В.Карамішев, Н. М. Гришина, О. В. Гришко та ін.] ; за заг. ред. Д. В. Карамішева. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”, 2020. – 160 с.
7. Линовицька О. Запити ринку праці: виклик для українських університетів. – URL : <http://www.euroosvita.net/?category=8&id=226>;
8. Ревенко Т. Щодо питання сутності освітнього процесу у вищій школі / Т. Ревенко // Публічне управління XXI століття: світові практики та національні перспективи : зб. тез XVIII Міжнар. наук. конгресу, 26 квітня 2018 р. – Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”, 2018. – С. 331–334.
9. Впровадження локальних систем управління якістю в українських університетах : аналітичний звіт / за заг. ред. Т. В. Фінікова, В. І. Терещука ; Міжнарод. фонд досліджень освітньої політики. – К. : Таксон, 2018. – 88 с.
10. Федорченко Ю. Про розбудову системи внутрішнього забезпечення якості вищої освіти [Електронний ресурс] / Юрій Федорченко // Портал громадських експертів «Освітня політика» : веб-сайт. – 2018. – Режим доступу : <http://education-ua.org/ua/articles/1264-pro-rozbudovu-sistemi-vnutrishnogo-zabezpechennya-yakosti-vishchoji-osviti?fbclid=IwAR1oZnOKhw9Adb19BwEdcUCYOEK55gub43KVZU6b9U8MTJ252NX-wP1tYw> (дата звернення: 12.12.2019).

References

1. Pro vyshchu osvitu : zakon Ukrainy // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2014. – № 1556-VII.
2. Svizhevska S. A. Ekspertyza yakosti osvity: Yevropeyskyi pidkhid do optymizatsii kryteriiv akredytatsii u VNZ Ukrainy [Elektronnyi resurs] / S. A. Svizhevska. – Rezhym dostupu : http://www.nmu.org.ua/ua/content/infrastructure/structural_divisions/science_met_dep/statti_akspt_yakosti.php.
3. Shchudlo S. Vyshcha osvita u poshuku yakosti: quo vadis / Shchudlo S. – Kharkiv; Drohobych : Kolo, 2012. – 340 s.
4. Sydorenko N. O. Vnutrishnie zabezpechennia yakosti vyshchoi osvity v Ukraini yak suspilno-osvitnii priorytet / N. O. Sydorenko // Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia. – Dnipro, 2016. – Vyp. 4. – S. 8–86.
5. Mirowska M. Kontseptualna model upravlinnia osvitnim protsesom zakladu osvity na osnovi keis-menedzhmentu [Elektronnyi resurs] / M. Mirowska // Imidzh suchasnoho pedahoha. – 2018. – № 3. – S. 30–35. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/isp_2018_3_9.
6. Teoretyko-metodychni zasady zabezpechennia yakosti osvity : monohrafiia / [D.V.Karamyshev, N. M. Hryshyna, O. V. Hrybko ta in.] ; za zah. red. D. V. Karamysheva. – Kh. : Vyd-vo KharPI NADU “Mahistr”, 2020. – 160 s.
7. Lynovyt'ska O. Zapyty rynku pratsi: vyklyk dlia ukrainskykh universitetiv. – URL : <http://www.euroosvita.net/?category=8&id=226>;
8. Revenko T. Shchodo pytannia sutnosti osvitnoho protsesu u vyshchii shkoli / T. Revenko // Publichne upravlinnia XXI stolittia: svitovi praktyky ta natsionalni perspektivy : zb. tez XVIII Mizhnar. nauk. konhresu, 26 kvitnia 2018 r. – Kharkiv : Vyd-vo KharPI NADU “Mahistr”, 2018. – S. 331–334.
9. Vprovadzhenia lokalnykh system upravlinnia yakistiu v ukrainskykh universytetakh : analitichnyi zvit / za zah. red. T. V. Finikova, V. I. Tereshchuka ; Mizhnarod. blahod. fond doslidzhen osvitoi polityky. – K. : Takson, 2018. – 88 s.
10. Fedorchenko Yu. Pro rozbudovu systemy vnutrishnogo zabezpechennia yakosti vyshchoi osvity [Elektronnyi resurs] / Yurii Fedorchenko // Portal hromadskykh ekspertiv «Osvitnia polityka» : veb-sait. – 2018. – Rezhym dostupu : <http://education-ua.org/ua/articles/1264-pro-rozbudovu-sistemi-vnutrishnogo-zabezpechennya-yakosti-vishchoji-osviti?fbclid=IwAR1oZnOKhw9Adb19BwEdcUCYOEK55gub43KVZU6b9U8MTJ252NX-wP1tYw> (data zvemennia: 12.12.2019).

Рецензія/Peer review : 11.01.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020
Рецензент : д. е. н., проф. Анисимова О.М.

УДК 006.91: 330.3: 658.7

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-43

ТУЛЬЧИНСЬКА С. О.

Національний технічний університет України «КПІ ім. І. Сікорського», м. Київ

ВОВК О. М.

Національний авіаційний університет, м. Київ

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ІНФРАСТРУКТУРНОЇ СФЕРИ

В статті досліджено сутність поняття «модернізація». Авторами розглянуто підходи до трактування модернізації підприємств. В статті проведено дослідження сутності та методичного забезпечення оцінювання модернізаційного потенціалу економічних систем. Аналіз теоретичного базису показав проблематику недостатності наукових досліджень щодо управління й оцінювання модернізаційного потенціалу підприємства. Розглянуті методики аналізу рівня глибини, розвитку та інтегрованості елементів модернізаційного потенціалу розкривають можливості для проведення подальших наукових пошуків. Для оцінювання модернізаційного потенціалу підприємств інфраструктурної сфери необхідно окреслити основні умови та положення: кількість показників повинна бути обмежена і пов'язана з особливостями підприємств інфраструктурної сфери; показники мають враховувати особливості інфраструктурних послуг; система показників повинна забезпечувати комплексну характеристику економічної системи підприємства та враховувати інноваційні впливи; сукупність показників повинна бути гнучкою; застосування економіко-математичного інструментарію дозволить інтегрувати показники в єдину систему й спростить аналіз; інформаційна база має бути доступною, достовірною, релевантною, відображати цілі інноваційного розвитку; критерії оцінки мають адаптуватись до впливу зовнішнього середовища підприємства.

Ключові слова: модернізація, модернізаційний потенціал, підприємства інфраструктурної сфери, оцінювання, система показників.

TULCHYNSKA S.

National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

VOVK O.

National Aviation University

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ASSESSMENT OF MODERNIZATION POTENTIAL OF INFRASTRUCTURE ENTERPRISES

Economic systems undergo constant transformations during adaptation to changes in the external environment and new tasks of strategic development of enterprises. The modernization potential forms the company's internal reserves and accumulates economic opportunities for advanced innovation and competitiveness. Infrastructure enterprises in the transition to new conditions of neo-industrial industrial development and transformations provoked by technological restructuring of the economic systems of regions, countries and world corporations must have information and methodology to ensure efficiency and competitiveness in the future. These tasks are solved with the help of tools for assessing the available opportunities and resources, diagnosing the effectiveness of the development of the modernization potential of infrastructure enterprises. The essence of the concept of "modernization" is investigated in the article. The authors consider approaches to the interpretation of enterprise modernization. The article examines the essence and methodological support for assessing the modernization potential of economic systems. The analysis of the theoretical basis showed the problem of insufficient research on the management and evaluation of the modernization potential of the enterprise. The considered methods of analysis of the level of depth, development and integration of the elements of modernization potential open opportunities for further scientific research. To assess the modernization potential of infrastructure enterprises, it is necessary to outline the main conditions and provisions: the number of indicators should be limited and related to the characteristics of infrastructure enterprises: indicators should take into account the characteristics of infrastructure services; the system of indicators must provide a comprehensive description of the economic system of the enterprise and take into account the innovative effects; the set of indicators must be flexible; the use of economic and mathematical tools will allow to integrate indicators into a single system and will ask for analysis; the information base must be accessible, reliable, relevant; reflect the goals of innovative development; evaluation criteria should be adapted to the impact of the external environment of the enterprise.

Keywords: modernization, modernization potential, enterprises of infrastructural sphere, concepts, sequence, process.

Постановка проблеми. Економічні системи зазнають постійних трансформацій під час адаптації до змін зовнішнього середовища та нових завдань стратегічного розвитку підприємств. Модернізаційний потенціал формує на підприємстві внутрішні резерви та накопичує економічні можливості для випереджаючої інноваційності й конкурентоспроможності. Підприємства інфраструктурної сфери в умовах переходу до нових умов неоіндустріального промислового розвитку та трансформацій, спровокованих технологічними перебудовами структури економічних систем регіонів, країн та світових корпорацій, повинні володіти інформацією та методологією забезпечення ефективності й конкурентоспроможності у майбутньому. Ці завдання вирішуються за допомогою інструментарію оцінювання наявних можливостей та ресурсів, діагностики результативності розвитку модернізаційного потенціалу підприємств інфраструктурної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінювання потенціалу підприємства присвячено багато публікацій, які ґрунтуються на методах стратегічного аналізу, діагностиці вартості, а

також включають окремі економіко-математичні моделі. Основоположниками сучасних підходів до оцінювання потенціалу підприємства вважаються Ареф'єва О.В., Должанський І.З., Краснокутська Н.С., Щелкунова В.І., Федонін О.С. [1–3]. Модернізаційні процеси на підприємствах досліджували Бутко М.П., Валінкевич Н.В., Петрович Й.М. [4–7] та ін.

Виділення не вирішеної раніше частини досліджуваної проблеми. Не зважаючи на наявність великої кількості публікацій з управління потенціалом підприємства, модернізаційний потенціал залишається малодослідженим. Поряд з ґрунтовними дослідженнями процесів модернізації регіональних та національних економічних систем, відсутні комплексні наукові роботи щодо методології управління модернізаційним потенціалом підприємства, інструментарію оцінювання його рівня чи вартості.

Метою дослідження є формалізація методичного забезпечення оцінювання модернізаційного потенціалу та апробація запропонованих положень в функціонуванні підприємств інфраструктурної сфери.

Виклад основного матеріалу. Поняття модернізації підприємства зазвичай застосовується для опису змін та покращення технічних параметрів технічних засобів чи підприємства в цілому. У більшості сучасних публікацій, модернізація означає розвиток індустріальної системи, заснованої на технологіях високого рівня, в напрямі освоєння останніх конкурентних інновацій.

Петрович Й.М. досліджує модернізацію підприємств з точки зору змін та у відповідності до викликів ринкового господарювання в динамічних умовах науково-технічного прогресу. Вчений зазначає, що у широкому розумінні модернізація орієнтує управлінську систему підприємства на надання досконаліших економічних властивостей та організаційно-технічних характеристик. Концентруючись на ефективності управління підприємством, вчений зазначає, що модернізація – це стан сталого і ефективного розвитку, який ґрунтується на впровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, прискорений розвиток високотехнологічних видів діяльності [7]. На думку Андрушків Б.М., модернізація відображає процес впровадження інноваційних технологій для досягнення рівня розвитку галузі, регіону чи країни [8]. Бутко М.П., досліджуючи умови модернізації промислових підприємств, розкриває та обґрунтовує два адаптаційні шляхи перетворень: через оперативне регулювання без організаційних змін та реструктуризацію інфраструктурних підрозділів [4].

Поняття модернізаційного потенціалу в сучасних публікаціях зустрічається дуже рідко. Його розглядають в контексті реалізації виробничого чи інвестиційного потенціалу. Так, Рера Т., Чернюк Л. модернізаційний потенціал розглядають як сукупність наявних і потенційних ресурсів та резервів оновлення та осучаснення виробництва шляхом удосконалення та подальшого розвитку наукомістких технологій для створення нових продуктів і послуг, а також організаційний механізм їх реалізації [8]. На думку Бойко О.С., потенціал модернізації підприємства – це границя внутрішніх можливостей підприємства, які можуть забезпечити його перетворення. При цьому внутрішні можливості, без сумніву, опосередковано обумовлені зовнішніми факторами, серед яких науково-технічні та інституціональні [9]. На нашу думку, модернізаційний потенціал підприємств інфраструктурної сфери будемо в даному дослідженні розглядати як сукупність ресурсів та засобів (можливостей) їх активізації процесах структурної модернізації з подальшим інноваційним оновленням активів, технічного забезпечення, технологій надання сервісних послуг та управління системами підприємства. Модернізаційний потенціал підприємств інфраструктурної сфери базується на засадах інноваційного розвитку та має відповідати стратегічним цілям, його формування відбувається під впливом нарощування знаннєвих та інтелектуальних активів, має відповідати запитам щодо технологічного оновлення та структурної перебудови всього підприємства.

З метою обґрунтування методичних засад оцінювання модернізаційного потенціалу підприємства розглянемо більш детально інструментарій оцінювання економічного потенціалу (рис. 1). Оцінювання потенціалу підприємства полягає в інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага і таким чином задовольняти корпоративні і суспільні інтереси та досягати поставлені цілі. В методології оцінки потенціалу підприємства існує 2 концепції: концепція вартісної оцінки; концепція оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства [3]. Аналіз конкурентоспроможності потенціалу ґрунтується на матричних та індикаторних методах визначення ринкової позиції підприємства та впливу зовнішнього середовища на нього. Стратегічний аналіз дозволяє виявити можливості управлінської системи щодо забезпечення майбутнього розвитку. Концепція вартісної оцінки ґрунтується на визначенні вартості ресурсної бази потенціалу та впливу ринкових чинників на неї і поєднує 3 загальноовизначених підходи: дохідний, витратний та порівняльний [3].

Розглянемо більш детально існуючі методики оцінювання модернізаційного потенціалу в різних економічних системах.

Гедз М. Й. до індикаторів глибини розвитку модернізаційного потенціалу регіону відносить стандартизовані показники науково-технічної діяльності країни: загальні внутрішні витрати на НДДКР; чисельність користувачів мережі Інтернет; частка внутрішніх витрат бізнесу на НДДКР; частка високотехнологічного експорту в промисловому експорті; кількість організацій, що використовують інформаційні та комунікаційні технології; загальний обсяг видатків на освіту та охорону здоров'я; чисельність персоналу, зайнятого дослідженнями та розробками; кількість виданих патентів; індекс

людського розвитку; питома вага організацій, що здійснюють технологічні інновації у загальній кількості організацій; частка дорослого населення із закінченою вищою освітою; частка hi-tech продукції у загальному обсязі експорту промислової продукції; частка освітніх послуг, охорони здоров'я, соціальних послуг у ВВП (рис. 2) [10]. Запропонована автором методика відображає рівень модернізаційного розвитку регіону, проте потребує адаптації показників для застосування до підприємств інфраструктурної сфери.

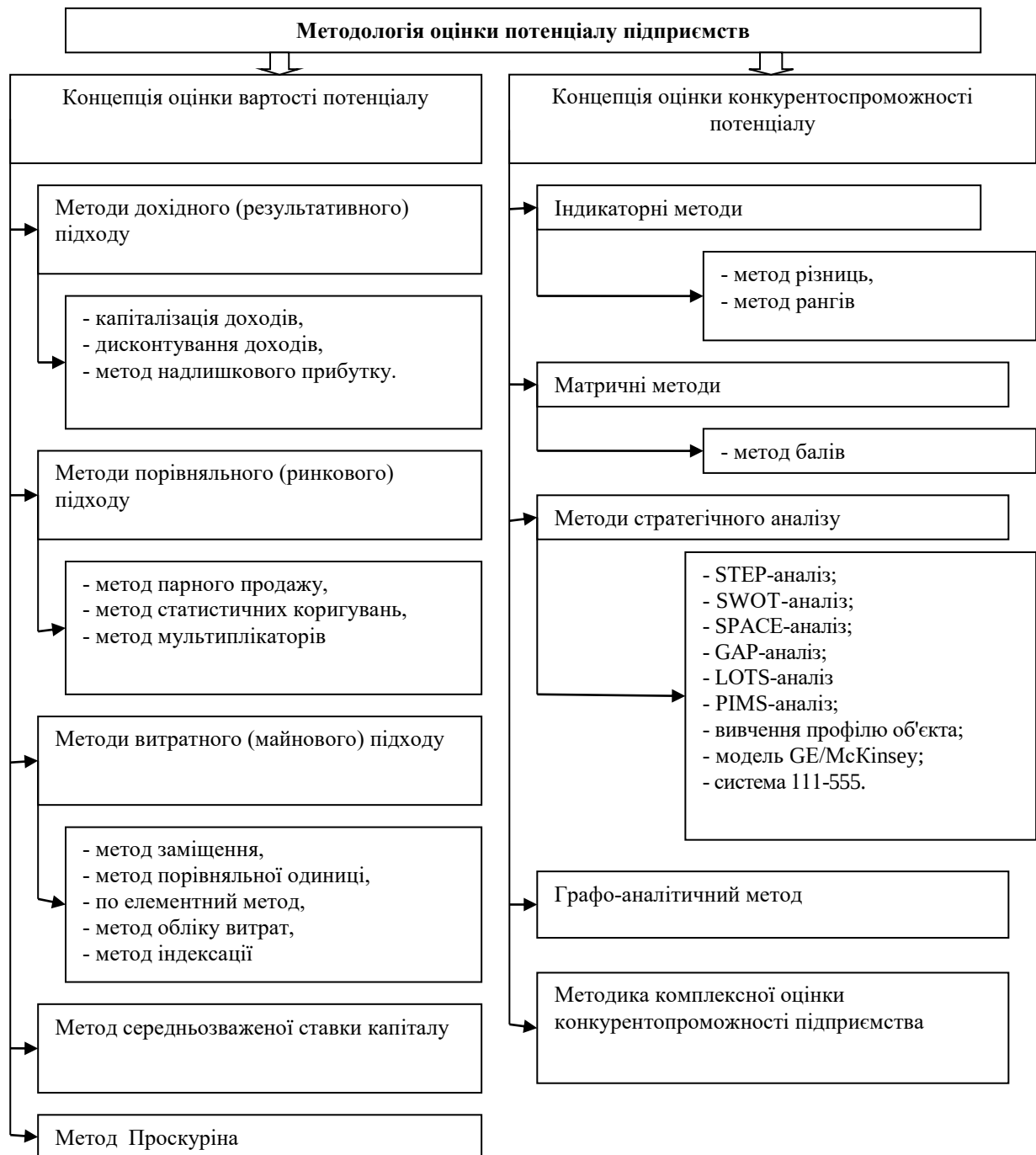


Рис. 1. Класифікація методичного забезпечення оцінки потенціалу [3]

Валінкевич Н.В. в методиці оцінки модернізаційного потенціалу стверджує, що за основу потрібно брати абсолютні показники, що дозволить здійснити попередню оцінку сформованого модернізаційного потенціал [5]. В науковій публікації зазначеного автора пропонується система показників, що розкриває інвестиційно-інноваційну діяльність підприємства (рис. 3), проте не розкрито економіко-математичний інструментарій оцінювання за кожним показником і не описано саму методику аналізу.

На думку Бойко О.С., модернізаційний потенціал підприємства можуть визначати наступні складові: технічну, технологічну, наукову, фінансову, кадрову, організаційну та управлінську складову або їх сполучення (техніко-технологічну, науково-технічну, організаційно-управлінську тощо). В методиці

бальної оцінки модернізаційного потенціалу підприємства автором наголошується, що в залежності від виду економічної діяльності одна з них завжди є профілюючою. Інші складові підпорядковуються профілюючій та забезпечують в сукупності реалізацію потенціалу модернізації.

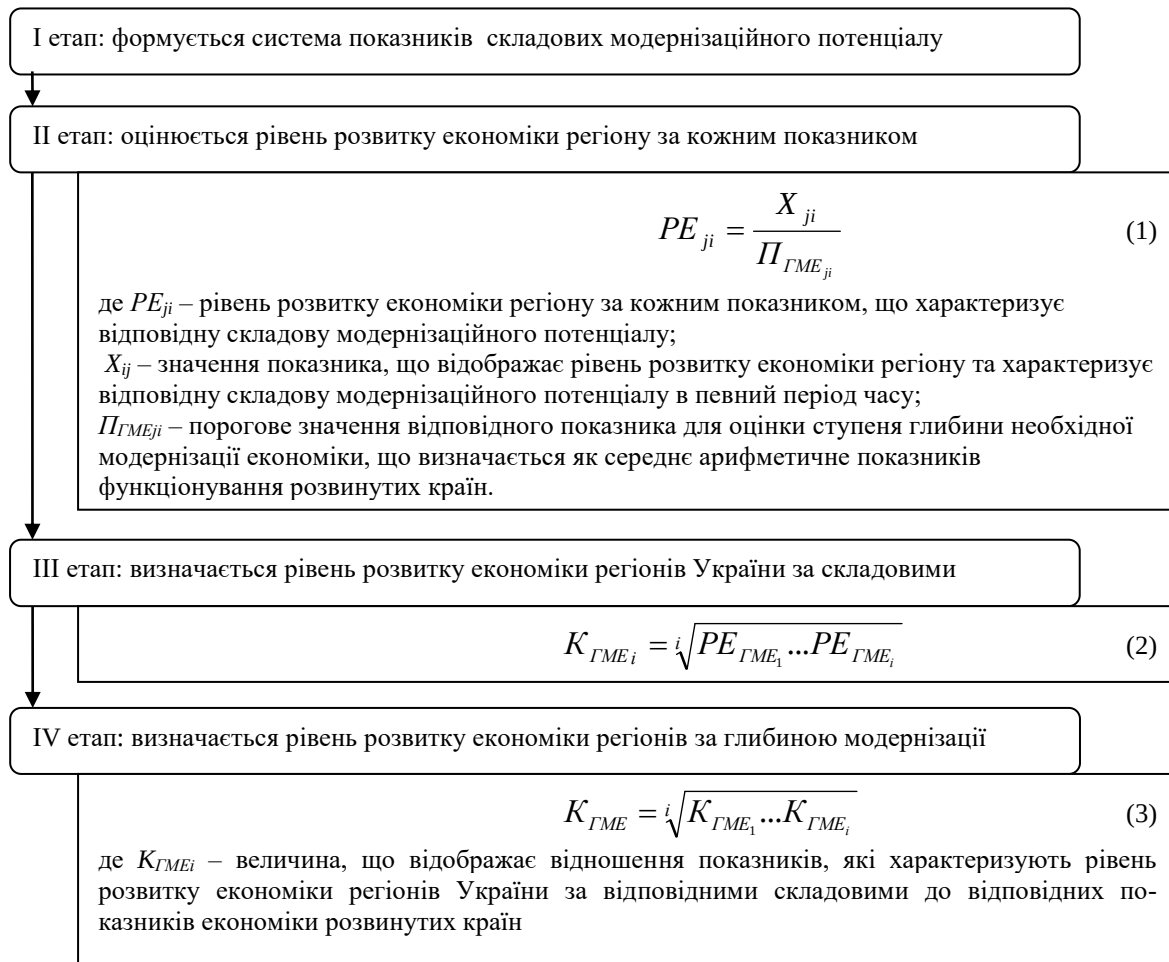


Рис. 2. Послідовність оцінювання степеня глибини модернізації економіки регіону авторства Гедз М. Й. [10]

Бойко О.С. пропонує розподілити показники потенціалу модернізації підприємства на три ієрархічні рівні: перший, нижчий рівень – часткові показники; другий, середній рівень – узагальнюючі показники; третій, вищий рівень – комплексний показник потенціалу модернізації. Узагальнюючі показники вимірюють потенціал модернізації у розрізі його складових, а комплексний показник – потенціал модернізації підприємства в цілому (рис. 4). Описана Бойко О.С. методика бальної оцінки є універсальною, але потребує уточнень щодо специфіки господарювання при застосуванні на не промислових підприємствах.

Для оцінювання модернізаційного потенціалу підприємств інфраструктурної сфери необхідно окреслити основні умови та положення:

- кількість показників повинна бути обмежена і пов'язана з особливостями підприємств інфраструктурної сфери: враховувати особливості послуг, як специфічної продукції; розкривати поєднання в часі процесів виробництва послуг з їх одночасним споживанням і відсутністю накопичення тощо;
- система показників повинна забезпечувати комплексну характеристику економічної системи підприємства та враховувати інноваційні впливи;
- сукупність показників повинна бути гнучкою, тобто відображати ключові сторони досліджуваного явища і відповідати структурі модернізаційного потенціалу та принципам управління ним;
- застосування економіко-математичного інструментарію дозволить інтегрувати показники в єдину систему й спростить аналіз;
- інформаційна база має бути доступною, достовірною, релевантною, розкривати тенденції інноваційного розвитку об'єктів зовнішнього середовища і відображати стан ресурсозабезпечення процесів модернізації;
- чітке відображення поставлених цілей, тобто система оцінки необхідна не тільки для того, щоб оцінити поставлені завдання, але і зрозуміти, наскільки вони виконані;
- стійкість до змін, тому критерії оцінки мають адаптуватись не тільки у зв'язку з внутрішніми змінами, але й залежно від впливу зовнішнього середовища підприємства.

Показники організації процесу змін

- 1) чисельність працівників, які готові займатись модернізацією, що характеризує наявність кваліфікованого персоналу здатного працювати з нововведеннями;
- 2) кількість підрозділів на підприємствах зайнятих у науково-дослідних роботах, що характеризує можливість підприємства створювати власні розробки та ступінь готовності до змін;
- 3) кількість робітників, які пройшли стажування або перепідготовку, що характеризує здатність до роботи в умовах змін;
- 4) чисельність креативних менеджерів, які здатні налагодити роботу механізму змін та від яких залежить успіх починань.

Показники оцінки компонента фінансування та стимулювання процесу змін

- 1) розмір витрат на організаційно-економічну модернізацію, що характеризує загальну суму витрат підприємства, необхідну для впровадження процесу змін;
- 2) обсяг фінансування змін за рахунок коштів бюджетів різних рівнів, характеризує підтримку з боку держави та органів місцевого самоврядування;
- 3) розмір власних засобів підприємства, що направлені на фінансування процесу змін, характеризує наявність власних ресурсів для розвитку;
- 4) розмір позикових коштів, які спрямовані на фінансування змін, характеризує можливість підприємства залучати кредити за необхідністю;
- 5) обсяги іноземних інвестицій, характеризує привабливість модернізаційних проектів підприємства для іноземних інвесторів, а також можливість міжнародного співробітництва в даній галузі виробництва;
- 6) приріст прибутку (в короткостроковому періоді) підприємства після впровадження організаційно-економічних змін, характеризує абсолютний ефект, отриманий підприємством від застосування змін;
- 7) вартість майна, яке буде задіяне при впровадженні змін, що характеризує забезпеченість підприємства необхідними основними засобами

Показники оцінки компонента розробки та впровадження змін

- 1) кількість нових продуктів запроваджених на підприємстві у звітному періоді, характеризує кількість нових продуктів введених на підприємстві;
- 2) кількість проектів по змінах, що прийняті до впровадження, характеризує активність, прагнення керівництва та робітників до змін;
- 3) кількість успішно виконаних проектів по змінах, характеризує ефективність та результативність впровадження змін;
- 4) кількість вилученої з виробництва застарілої продукції, характеризує інтенсивність та прагнення підприємства до оновлення асортименту з метою підтримки конкурентоздатності;
- 5) вартість експортної модернізаційної продукції підприємства, характеризує конкурентоспроможність продукції на світових ринках;
- 6) виручка від реалізації нової або удосконаленої продукції, показує розмір доходу, який отриманий підприємством від впровадження організаційно-економічних змін

Показники оцінки компонента інтелектуальної власності

- 1) витрати, пов'язані з патентуванням винаходів, які характеризують розмір коштів, витрачених підприємством на юридичний супровід власних авторських прав;
- 2) кількість запроваджених нових рішень, що розроблені самим підприємством, характеризує абсолютний ефект, який отриманий підприємством від реалізації змін;
- 3) доходи, отримані від продажу ліцензій, характеризує самостійність підприємства при розробці нововведень

Показники оцінки компонента технологічного трансферу

- 1) кількість проектів, що здійснено разом із іншими підприємствами, характеризує співпрацю з НДІ та іншими науковими організаціями;
- 2) число ярмарок і виставок нової продукції де підприємство приймало участь, характеризує активність підприємства в просуванні нової продукції та прагненню до вивчення зарубіжного досвіду провідних компаній

Рис. 3. Система показників аналізу модернізаційного потенціалу за Валінкевич Н.В. [5]



Рис. 4. Послідовність здійснення бальної оцінки потенціалу модернізації підприємства за Бойко О.С. [9]

Висновки. В статті проведено дослідження сутності та методичного забезпечення оцінювання модернізаційного потенціалу економічних систем. Аналіз теоретичного базису показав проблематику недостатності наукових досліджень щодо управління й оцінювання модернізаційного потенціалу підприємства. Розглянуті методики аналізу рівня глибини, розвитку та інтегрованості елементів модернізаційного потенціалу розкривають можливості для проведення подальших наукових пошуків щодо обґрунтування власних науково-методичних положень діагностики модернізаційного потенціалу з урахуванням тенденцій інноваційного розвитку та специфіки підприємств інфраструктурної сфери.

Література

1. Ареф'єва О.В. Конкурентоспроможність підприємств у міжнародному цифровому просторі : монографія / Ареф'єва О.В. – К. : НАУ, 2019. – 342 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія / Н.С. Краснокутська. – Х. : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
3. Щелкунов В.І. Формалізація методичного забезпечення управління інвестиційними ресурсами підприємства / В.І. Щелкунов, О.М. Вовк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – К. : НАУ, 2011. – Вип. 31. – С. 41–48.
4. Бутко М.П. Модернізація виробничої інфраструктури машинобудівних підприємств / М.П. Бутко // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3860>
5. Валінкевич Н.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності модернізації підприємств. – URL : <http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=1&id=5>
6. Тульчинська С.О. Перспективи та доміанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України : монографія / Тульчинська С.О. – Херсон : Вид-во "ПП Вишемирський В.С.", 2014. – 210 с.
7. Петрович Й. М. Модернізація промислових підприємств як важлива передумова розвитку їх конкурентоспроможного потенціалу / Й. М. Петрович // Проблеми економіки і управління. – Львів, 2015. – № 815. – С. 3–8.
8. Пера Т. Потенціал модернізації як базис ефективного соціально-економічного розвитку країни в контурі відтворювальних процесів / Т. Пера, Л. Чернюк // 36. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. – 2017. – Вип. 44. Ч. I. – С. 42–49.
9. Бойко О.С. Методичне забезпечення розвитку процесу модернізації підприємств / О.С. Бойко // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2014. – № 22/2. – С. 92–96.
10. Гедз М. Й. Характеристика параметрів модернізаційного потенціалу економіки регіонів / М. Й. Гедз // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 5 (61). – С. 9–15.

References

1. Arefieva O.V. Konkurentospromozhnist pidpriyemstv u mizhnarodnomu tsyrovomu prostori : monohrafiia / Arefieva O.V. – K. : NAU, 2019. – 342 s.
2. Krasnokutska N.S. Potentsial torhovelnoho pidpriyemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhennia : monohrafiia / N.S. Krasnokutska. – Kh. : Khark. derzh. un-t kharchuvannia ta torhivli, 2010. – 247 s.
3. Shchelkunov V.I. Formalizatsiia metodichnoho zabezpechennia upravlinnia investytsiynymi resursamy pidpriyemstva / V.I. Shchelkunov, O.M. Vovk // Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury. – K. : NAU, 2011. – Vyp. 31. – S. 41–48.
4. Butko M.P. Modernizatsiia vyrobnychoi infrastruktury mashynobudivnykh pidpriyemstv / M.P. Butko // Efektyvna ekonomika. – 2015. – № 3. – URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3860>
5. Valinkevych N.V. Teoretyko-metodolohichni pidkhody do vyznachennia sutnosti modernizatsii pidpriyemstv. – URL : <http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=1&id=5>
6. Tulchynska S.O. Perspektyvy ta dominanty rozvytku intelektualno-innovatsiinoi systemy rehioniv Ukrainy : monohrafiia / Tulchynska S.O. – Kherson : Vyd-vo "PP Vyshemyrskyi V.S.", 2014. – 210 s.
7. Petrovych Y. M. Modernizatsiia promyslovyykh pidpriyemstv yak vazhlyva peredumova rozvytku yikh konkurentospromozhnoho potentsialu / Y. M. Petrovych // Problemy ekonomiky i upravlinnia. – Lviv, 2015. – № 815. – S. 3–8.
8. Peta T. Potentsial modernizatsii yak bazys efektyvnogo sotsialno-ekonomichnoho rozvytku krainy v konturi vidtvoriuvalnykh protsesiv / T. Peta, L. Cherniuk // Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky. – 2017. – Vyp. 44. Ch. I. – S. 42–49.
9. Boiko O.S. Metodichne zabezpechennia rozvytku protsesu modernizatsii pidpriyemstv / O.S. Boiko // Ekonomichni visnyk Pereiaslav-Khmelnyskoho derzhavnogo pedahohichnoho universytetu im. H. Skovorody. – 2014. – № 22/2. – S. 92–96.
10. Hedz M. Y. Kharakterystyka parametrov modernizatsiinoho potentsialu ekonomiky rehioniv / M. Y. Hedz // Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. – 2013. – № 5 (61). – S. 9–15.

Рецензія/Peer review : 11.01.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020

Рецензент: д. е. н., проф. Гарафонов О. І.

УДК 336.7

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-44

ЧЕРЕП О. Г.

Запорізький національний університет

КАТКОВА Н. В.

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТІВ ХЕДЖУВАННЯ ПРИРОДНИХ РИЗИКІВ

У статті розглянуті передумови і етапи розвитку фінансових інструментів хеджування ризиків, пов'язаних з несприятливими або несподіваними погодними умовами. Зазначено, що для мінімізації фінансових наслідків погодних коливань понад двадцять років використовувалися погодні деривативи – інструменти управління погодними ризиками. З'явилися ці інструменти хеджування наприкінці 90-х років і до сьогодні вони активно використовуються іноземними енергетичними компаніями, в тому числі виробниками альтернативної енергії, виробниками сільськогосподарської продукції, підприємствами туристичної та страхової галузі, комунальними підприємствами, а також хедж-фондами. Досліджено сутність погодних деривативів, заснованих на різних погодних індексах, таких як температура, кількість опадів, снігопад, швидкість і напрямки вітру, урагани, сонячне світло, вологість; наведено їх сутність і особливості застосування. Найбільш поширеним типом погодних деривативів, на які припадає приблизно 85% всіх операцій з погодними деривативами, є погодні похідні фінансові інструменти, засновані на температурі; на договори, пов'язані з дощем, припадає приблизно 10% угод; останнім часом стали використовуватися погодні деривативи, пов'язані з вітром, що дозволяє власникам вітропарків застрахуватися від ризику випадкових вітрів. Зазначено, що погодні деривативи зазвичай класифікуються на ф'ючерси, опціони колл / пут і свопи; розглянуто їх сутність. Зазначено, що з моменту першого позабіржового продажу погодних деривативів у 1997 році закордонний ринок цих фінансових інструментів постійно розвивався, і зараз біржі ф'ючерсів і опціонів пропонують ф'ючерсні і опціонні контракти, пов'язані з погодою, які є врегульованими юридично зобов'язуючими угодами, і до яких висуваються такі ж вимоги, що і для деривативних угод з фізичних товарів.

Ключові слова: хеджування, фінансовий інструмент, погодні ризик, погодні дериватив, погодні індекс, розвиток, ф'ючерси, опціони.

CHEREP O.

Zaporizhia National University

KATKOVA N.

Admiral Makarov National University of Shipbuilding

DEVELOPMENT OF HEDGING INSTRUMENTS OF NATURAL RISK

The article considers the preconditions and stages of development of financial instruments for hedging risks associated with adverse or unexpected weather conditions. It is noted that to minimize the financial consequences of weather fluctuations for more than twenty years used weather derivatives - tools for weather risk management. Launched in the late 1990s and to this day, these hedging instruments are widely used by foreign energy companies, including alternative energy producers, agricultural producers, tourism and insurance companies, utilities, and hedge funds. The essence of weather derivatives based on various weather indices, such as temperature, precipitation, snowfall, wind speed and direction, hurricanes, sunlight, humidity; their essence and features of application are given. The most common type of weather derivatives, which account for approximately 85% of all weather derivative transactions, are temperature-based weather derivatives; rain contracts account for approximately 10% of transactions; recently, wind-related weather derivatives have been used, allowing wind farm owners to insure against the risk of accidental winds. It is noted that weather derivatives are usually classified into futures, call / put options and swaps; their essence is considered. It is noted that since the first over-the-counter sale of weather derivatives in 1997, the foreign market for these financial instruments has been constantly evolving, and now futures and options exchanges offer futures and weather-related contracts that are legally regulated, binding agreements, and to which the same requirements are set as for derivative agreements on physical goods.

Key words: hedging, financial instrument, weather risk, weather derivative, weather index, development, futures, options.

Постановка проблеми. Не зважаючи на численні досягнення науки і техніки, одним з найбільш непередбачуваних і істотних чинників, що впливають на підприємницьку діяльність, є погода. Стихійні лиха, аномальні сезонні коливання, несподівані рівні опадів та інші ризики, пов'язані зі зміною клімату, можуть мати серйозні наслідки як для промисловості, так і для споживання. Збільшення кількості погодних аномалій, а також неможливість керувати погодою викликає великий попит на інструменти захисту від погодних ризиків, зокрема договори хеджування погоди. При цьому, зростаюча увага до ризиків, пов'язаних з кліматом, обумовлює подальший розвиток даних фінансових продуктів. Особливо це актуально для України, де ринок деривативів перебуває сьогодні у фазі становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика хеджування погодних ризиків набула популярності в світі і знайшла відображення у працях науковців різних країн. Питання використання погодних деривативів як інструментів хеджування погодних ризиків досліджувалися Pollard J., Oldfield J., Randalls S., Thornes J. [1], Bartkowiak M. [2], Katz R. E., MComm C.A. (SA) [3], Djordjevic B., Djordjevic M. [4]. Окремим аспектам оцінки погодних деривативів присвятили увагу Alexandridis A. K., Zapranis A. D. [5], Cao M., Wei J., Boyle P. Duan J.-C. [6], Dzupire N. C., Ngare P., Odongo L. [7], Chengyi Pu, Yueyun (Bill) Chen and Xiaojun Pan [8]. Специфічні особливості використання погодних похідних фінансових інструментів для

різник країн і сфер діяльності висвітлювалися зокрема Alzarrad M., Moynihan G., Vereen S. C. (в будівельних проєктах) [9], Jones T. L. (у сільському господарстві) [10], Štulec I. (в роздрібній торгівлі продуктами харчування, наприклад Хорватії) [11], Piovani G., Torluccio G., Cotugno M. (досвід Італії) [12], Xinyuan Zhang (доцільність і перспективи використання в Китаї) [13]. Відображені деякі окреслені питання і у працях українських дослідників, зокрема Войтенко О. [14], Івашук Н.Л. [15]. Отже, питання хеджування природних ризиків поки що не знайшли широкого відображення в українській науковій літературі, що також підкреслює актуальність дослідження.

Метою статті є дослідження розвитку фінансових інструментів хеджування ризиків, пов'язаних з несприятливими або несподіваними погодними умовами, а також сутності погодних деривативів, заснованих на різних погодних індексах.

Результати дослідження. Ризики, з якими стикаються підприємства у зв'язку із впливом природних умов, є унікальними: вони мають тенденцію впливати на обсяги споживання більше, ніж вони безпосередньо впливають на ціну. Наприклад, виключно тепла зима може привести до того, що комунальні та енергетичні компанії будуть мати надлишкові запаси нафти або природного газу (так як людям потрібно менше для опалення своїх будинків). Або виключно холодне літо може призвести до того, що місця в готелях і авіакомпаніях залишаться порожніми. Погодний ризик також унікальний тим, що він сильно локалізований, не може контролюватися і, незважаючи на великі досягнення в області метеорології, все ще не може бути точно і послідовно передбачений [16].

Слід підкреслити, що погодний ризик може мати не тільки негативний вплив на господарюючі суб'єкти, коли погодні умови призводять до збільшення витрат, скорочення доходів або грошового потоку, але також і позитивний. Більш того, одна і та ж погода може мати сприятливий вплив на одні підприємства, одночасно погіршуючи ситуацію для інших. Це залежить від напрямку бізнесу. Найбільш залежними від погоди є: електроенергетика, сільське господарство, будівельна індустрія, транспорт, індустрія відпочинку, харчова промисловість, швейна промисловість, охорона здоров'я та комунальна служба (у таблиці 1 наведені приклади впливу погоди на зазначені види діяльності). При цьому, імпульс, викликаний погодними умовами, поширюється від однієї галузі до іншої, здавалося б, несприйнятливої до погоди [2].

Таблиця 1

Вплив погоди на бізнес

Бізнес	Можливий вплив погоди
Енергетика	Попит на електроенергію збільшується у спекотні літні дні і дуже холодні зимові дні. Крім того, високі температури знижують доступну потужність електростанції із зовнішньою системою охолодження.
Сільське господарство	Рослинництво істотно залежить від погодних умов, відповідні види потребують певної температури, інсоляції і кількості опадів. Відсутність оптимальних умов може призвести до зниження врожайності. Тваринництво також чутливо до погоди: надмірно висока або занадто низька температура може збільшити смертність тварин. Крім того, невідповідна кількість опадів може сприяти нестачі корму.
Будівництво	Морозні зими і різні опади роблять будівельні роботи на відкритому повітрі неможливими.
Транспорт	У спекотні літні дні асфальтові дороги закриті для важких транспортних засобів. Сніжні зими подовжують час транспортування, низькі температури збільшують витрату палива і викликають швидший знос автомобілів.
Дозвілля	Сонячне і спекотне літо, сніжна і холодна зима сприяють туризму.
Харчова промисловість	Кількість харчових ресурсів для переробки суворо пов'язано з сільським господарством. Крім того, особливо чутливим до погоди є виробництво напоїв і морозива.
Швейна промисловість	Попит на певні види одягу залежить від погоди. У м'які зими продаж типового зимового одягу знижується. Точно також літній одяг менш популярний у холодне літо.
Охорона здоров'я	Погодні умови можуть сприяти зростанню захворюваності (наприклад, грипом), нещасних випадків (наприклад, через ожеледицю) або сонячного удару (жарким літом).
Комунальні служби	У холодні і сніжні зими вартість прибирання снігу і підтримання прохідності доріг зростає.

Джерело [2]

До недавнього часу страхування було основним інструментом, яке використовувалося компаніями для захисту від непередбачених погодних умов. Але страхівка забезпечує захист тільки від катастрофічного збитку і ніяк не захищає від зниження попиту в результаті більш теплої або холодної погоди, ніж очікувалося [16].

Поняття про погодні деривативи вперше набуло популярності в середині 1990-х років у зв'язку з дерегуляцією енергетики США. Потребуючи способи управління ризиками, пов'язаними з екстремальними кліматичними умовами, постачальники комунальних послуг почали вивчати різні способи формування і обміну похідних погодних продуктів [17]. Безпосередньою причиною їх появи були кліматичні зміни на північно-американському континенті, що викликані течією El Nino взимку 1997-1998 року. У цей період значна кількість американських фірм понесла збитки, спричинені винятково високими, як на зиму, середніми денними температурами повітря [2, 10, 15].

В кінці 1990-х люди почали розуміти, що, якщо вони кількісно індексують погоду з точки зору середньомісячної або сезонної температури, і прив'яжуть суму в доларах до кожного значення індексу, вони можуть, в деякому сенсі, «упаковувати» і торгувати погодою. Фактично, цей вид торгівлі можна було б порівняти з торгівлею різними значеннями фондових індексів, валют, процентних ставок і сільськогосподарських товарів. Таким чином, концепція погоди як товару почала набувати форму [16].

Погодні деривативи – це фінансові продукти, які отримують свої значення від змінних, пов'язаних з погодою, таких як температура, кількість опадів, снігопад, мороз і вітер [18]; це договір між двома сторонами, в якому обумовлюється, яким чином буде здійснюватися обмін між сторонами в залежності від певних метеорологічних умов протягом терміну дії договору [3]; це трансакція, за допомогою якої платіжі від однієї сторони до іншої здійснюються на основі вимірів, пов'язаних з погодою, таких як температура, дощ, сніг або швидкість вітру. Підприємства, які несуть ризики, пов'язані з погодою, можуть використовувати похідні погоди для передачі, обміну чи іншого хеджування від таких ризиків [19].

Будучи першопрохідцями в цій області, енергетичні торгові компанії почали проводити приватні позабіржові трансакції, використовуючи всі види активів, заснованих на температурі. Такі компанії, як «Enron» і «Koch Industries», активно інвестували в ці ранні позабіржові ринки [17].

У 1997 році відбувся перший позабіржовий продаж погодних деривативів, і народилася область управління погодними ризиками.

За словами Валері Купер, колишнього виконавчого директора Асоціації з управління погодними ризиками, восьмимільярдна індустрія погодних деривативів розвинулася за кілька років з моменту її створення [16].

У 1999 році Чиказька товарна біржа (CME) зробила ще один крок вперед по погодним деривативам і представила біржові ф'ючерси та опціони на ф'ючерси – перші продукти такого роду.

Позабіржові деривати є приватними угодами, укладеними між двома сторонами, але погодні ф'ючерси та опціони CME на ф'ючерси являють собою стандартизовані контракти, які публічно торгуються на відкритому ринку в умовах електронних аукціонів, з постійними переговорами про ціни і повною прозорістю цін.

Загалом, погодні ф'ючерси та опціони CME на ф'ючерси були біржовими похідними інструментами, які за допомогою спеціальних індексів відображали середньомісячні і сезонні середні температури в деяких містах США та інших містах світу. Ці деривативи є юридично зобов'язуючими угодами, укладеними між двома сторонами і врегульованими в грошовій формі. Кожен контракт заснований на остаточному місячному або сезонному індексі, визначеному MDA EarthSat, міжнародною фірмою, що спеціалізується на геоінформаційних технологіях, а Speedwell Weather допомагає визначити вартість міжнародних контрактів [16].

Закордонний ринок погодних деривативів знаходився в постійному розвитку. Так, в лютому 2006 року на CME пройшли перші торги нових погодних ф'ючерсів на товщину снігового покриву. У такому фінансовому інструменті можуть бути зацікавлені муніципальні служби і роздрібні торговці, на прибутток яких в зимовий період впливає кількість снігу [14].

Погодні деривативи зазвичай класифікуються на ф'ючерси, опціони колл / пут і свопи, засновані на різних основних погодних індексах.

Погодні похідні фінансові інструменти, засновані на температурі, безумовно, є найбільш поширеним типом погодних деривативів, на які припадає приблизно 85 % всіх операцій з погодними деривативами. Такі контракти, як правило, засновані на «індексі обігріву» HDD (Heating Degree Days) або «індексі охолодження» CDD (Cooling Degree Days) протягом періоду контракту (зазвичай місяці, зимового або літнього сезону) в зазначеному місці [19]. HDD призначений для вимірювання того, наскільки холодний період порівнюється зі стандартною температурою (18 °C в Європі і 65 °F в США). Енергетика надає перевагу цьому індексу для захисту від теплої зими, коли потрібно менше енергії в порівнянні з очікуваннями. Аналогічно, індекс CDD використовується для вимірювання того, наскільки теплий період порівнюється зі стандартною температурою. Електроенергетика надає перевагу цьому індексу, щоб застрахуватися від прохолодного літа, коли потрібно менше електроенергії для кондиціонерів в порівнянні з їх очікуваннями [3].

Бізнес, який може очікувати зниження виручки у незвично холодний грудень, може знизити ризик, уклавши угоду з контрагентом (таким як Entergy-Koch Trading, Goldman Sachs, Deutsche Bank або XL Weather and Energy), в рамках якого бізнес буде отримати платіж, якщо кількість HDD протягом цього місяця перевищила історичне середнє значення 800, але не вимагало б здійснення будь-яких платежів контрагенту, якщо було менше 800 HDD. Премія, яку бізнес повинен буде заплатити контрагенту за цю форму опціонної угоди, буде залежати від передбачуваних ризиків і максимальної оплати, яку бізнес може отримати за контрактом. Типові суми премій варіюються від 10 % до 30 % від межі оплати контракту [19].

HDD і CDD можуть продаватися щомісяця або сезонно, оскільки вони пов'язані з кліматом різних міст, розташованих в США (Атланта, Чикаго, Цинциннаті, Нью-Йорк, Даллас, Лас-Вегас, Мінеаполіс, Сакраменто) та Європі (Лондон, Амстердам) [17, 18].

У 1999 році на Чиказькій товарній біржі були запущені перші публічні біржові погодні деривативи, засновані на кількості HDD і CDD за місячні або сезонні періоди для певних населених пунктів, а також ф'ючерси і опціони на ф'ючерси. З тих пір Чиказька товарна біржа створила навіть ф'ючерсні і опціонні контракти, пов'язані з погодою, номіновані в австралійських доларах, які пов'язані з HDD і CDD в Сіднеї, Брісбені і Мельбурні [18]. В даний час на Лондонській міжнародній біржі фінансових ф'ючерсів і Гельсінкській біржі також пропонуються біржові погодні деривативи на основі температури. Для похідних на основі вітру або опадів поки не існує біржових деривативів [19].

Оскільки метеорологічний ринок виник через попит на продукти для управління ризиками з боку електроенергетики, найбільш поширені і ліквідні продукти розроблені з урахуванням його вимог. Проте, ринок почав активно торгувати зростаючим числом індексів з урахуванням вимог усіх учасників, в тому числі для атмосферних опадів; снігопадів; швидкості і напрямку вітру; ураганів, максимальної або мінімальної добової температури; сонячного світла, вологості [3, 18].

Останнім часом стали використовуватися погодні деривативи, пов'язані з вітром, що дозволяє власникам вітропарків застрахуватися від ризику випадкових вітрів. Ці контракти є двосторонніми контрактами, в яких враховуються як швидкість вітру, так і характеристики вироблення електроенергії турбіною. Entergy-Koch Trading розробила власні індекси енергії вітру для окремих місць в США і Європі. Індекс для кожного місця розташування призначений для відображення кількості енергії, яке може генеруватися в цьому місці, на основі даних як про швидкість вітру, так і кривої вироблення енергії, яка відображає кошик типових турбін (оскільки кількість енергії, виробленої вітротурбіною, не пропорційна швидкості вітру). Індекс енергії вітру для кожного місця розташування відкалібрований таким чином, що він буде дорівнює 100 протягом нормального року. Таким чином, вітрова електростанція може укласти угоду, яка дозволить отримати кошти у будь-який контрактний період, протягом якого індекс вітру падає нижче 90.

На договори, пов'язані з дощем, припадає приблизно 10% угод з погодними деривативами. Як правило, ці контракти засновані на кількості днів критичних опадів, званих «CPD», які відбуваються протягом контрактного періоду, тобто кількості днів, протягом яких кількість опадів перевищувала зазначений контрольний рівень. Операції з деривативами на основі опадів можуть використовуватися для хеджування ризиків, пов'язаних з рівнями водосховищ на гідроелектростанціях. Наприклад, муніципальний комунальний район Сакраменто (SMUD), який використовує близько 60% своєї генеруючої потужності гідроелектростанції, уклав угоду, згідно з яким йому буде виплачуватися до 20 млн дол. США, якщо місцеві опади будуть нижче середнього показника за 30 років. У дощові роки, коли SMUD отримує більше доходів від продажів електроенергії, він повинен буде заплатити контрагенту до 20 мільйонів доларів [19].

Чиказька товарна біржа (CME) пропонує торгівлю ф'ючерсами на основі Degree Day Index, який являє собою сукупну суму щоденних HDD або CDD протягом календарного місяця. Ф'ючерси на індекс HDD / CDD – це угода про покупку або продаж вартості індексу HDD / CDD в майбутньому. На CME опціони на ф'ючерси виконані в європейському стилі, що означає, що вони можуть бути виконані тільки на дату закінчення терміну дії.

Для стандартних погодних опціонів покупець HDD call платить продавцеві премію на початку контракту. У свою чергу, якщо кількість HDD протягом терміну дії договору перевищує заздалегідь встановлений рівень страйку, покупець отримає виплату. Розмір виплати визначається страйком (S) і розміром тіка (k). Розмір тіка – це сума грошей, яку власник колла отримує за кожен градус в день (degree-day) вище рівня страйку за період. Найчастіше опціон обмежений максимальною виплатою, на відміну, наприклад, від традиційних опціонів на акції.

Свопи – це контракти, в яких дві сторони обмінюються ризиками протягом заздалегідь визначеного періоду часу. У більшості свопів платежі здійснюються між двома сторонами: одна сторона платить фіксовану ціну, а інша – змінну. У більшості типів погодних свопів є тільки одна дата, коли грошові потоки «обмінюються», на відміну від процентних свопів, які зазвичай мають кілька дат свопів. Тому свопи з одним періодом можна розглядати як форвардні контракти. Найчастіше періоди контракту складають один календарний місяць або період, наприклад, січень-березень [3].

Типовий погодний деривативний контракт можна сформулювати, вказавши наступні сім параметрів: тип контракту (своп, колл або пут); термін дії контракту (наприклад, з 1 листопада по 31 березня); офіційна метеостанція, з якої отримана метеорологічна запис; визначення лежить в основі індексу погоди (W); страйк для пут / колл або індекс виконання по свопу (обидва позначені як S); тік (k) для схем лінійних виплат або фіксованого платежу (Po) для схем бінарних платежів; премія за пут або колл [3].

Договори про погодні деривативи, що укладаються у приватному порядку, як правило, ґрунтуються на стандарті Міжнародної асоціації свопів і деривативів (ISDA) – Генеральній угоді ISDA, що є тією ж формою угоди, що використовується для деривативних угод з фізичних товарів.

У жовтні 2003 року у відповідь на зростаючий обсяг транзакцій з погодними деривативами ISDA опублікувала серію нових шаблонів підтверджень і додатків, в тому числі підтвердження форми для зміни погодних індексів, опціонів пут і колл, а також форм для CDD, HDD і індексу CPD транзакцій. Нові форми ISDA забезпечують однаковість в структурі приватних угод, пов'язаних з погодними деривативами, і скорочують витрати на переговори за такими угодами [19].

Погодні деривативи зазвичай використовуються підприємствами для хеджування ризиків, пов'язаних з несприятливими або несподіваними погодними умовами. Типовими користувачами погодних деривативів є виробники сільськогосподарської продукції, які страхуються від поганого врожаю, викликаного заморозками або малою кількістю опадів; енергетичні компанії, які можуть використовувати ці інструменти для згладжування доходів, викликаних не по сезону теплими або холодними температурами; туристична та страхова галузі, а також комунальні підприємства.

На додаток, деякі хедж-фонди вкладають кошти в ці похідні інструменти для отримання прибутковості інвестицій, які не пов'язані з іншими класами активів, такими як акції та облигації.

Висновки. Для мінімізації фінансових наслідків погодних коливань понад двадцять років використовувалися погодні деривативи – інструменти управління погодними ризиками. З кінця 90-х років і до сьогодні ці інструменти хеджування активно використовуються іноземними енергетичними компаніями, в тому числі виробниками альтернативної енергії, виробниками сільськогосподарської продукції, підприємствами туристичної та страхової галузі, комунальними підприємствами, а також хедж-фондами. З їх використанням підприємства можуть пом'якшити вплив погоди і клімату на ефективність бізнесу.

З моменту першого позабіржового продажу погодних деривативів у 1997 році закордонний ринок цих фінансових інструментів постійно розвивався, біржі ф'ючерсів і опціонів, такі як Чиказька товарна біржа, Лондонська біржа фінансових ф'ючерсів і Гельсінкська біржа, зараз пропонують ф'ючерсні і опціонні контракти, пов'язані з погодою, які є врегульованими юридично зобов'язуючими угодами.

У зв'язку з кліматичними змінами у світі і дедалі частішими випадками непередбачуваних аномальних погодних явищ ринок погодних деривативів в найближчі роки буде рости і розвиватися.

Література

1. Pollard J., Oldfield J., Randalls S., Thornes J. Firm finances, weather derivatives and geography. *Geoforum*. 2008. №39 (2). pp. 616-624. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/1395299.pdf>
2. Bartkowiak M. Weather derivatives. *Mathematics in Economics*. 2009. P. 5–16. URL: https://www.researchgate.net/publication/275532497_Weather_derivatives
3. Katz R. E., MComm C.A. (SA) Weather derivatives as a risk management tool. *SA Financial Market Journal*. 2004. URL: <http://financialmarketsjournal.co.za/oldsite/1stedition/weatherderivatives.htm>
4. Djordjevic B., Djordjevic M. Weather derivatives: Business hedge instrument from weather risks. *Bankarstvo*. 2014. №43(6). P.156-179. URL: https://www.researchgate.net/publication/277973449_Weather_derivatives_Business_hedge_instrument_from_weather_risks
5. Alexandridis A. K., Zapranis A. D. Weather derivatives. Modeling and pricing weather related risk. NY: Springer Science+Business Media. 2013. 300 p.
6. Cao M., Wei J., Boyle P. Duan J.-C. Weather derivatives valuation and market price of weather risk. *Journal of Futures Markets*. 2004. №24(11). URL: https://www.researchgate.net/publication/228548894_Weather_derivatives_valuation_and_market_price_of_weather_risk
7. Dzupire N. C., Ngare P., Odongo L. Pricing Basket Weather Derivatives on Rainfall and Temperature Processes. *International Journal of Financial Studies*. 2019. № 7(3). URL: <https://www.mdpi.com/2227-7072/7/3/35/htm>
8. Chengyi Pu, Yueyun (Bill) Chen and Xiaojun Pan. Weather indexes, index insurance and weather index futures. *Insurance Markets and Companies*. 2018. №9(1). P. 32–40. URL: <https://businessperspectives.org/journals/insurance-markets-and-companies/issue-280/weather-indexes-index-insurance-and-weather-index-futures>
9. Alzarrad M., Moynihan G., Vereen S. C. Weather Derivatives as a Risk Management Tool for Construction Projects. Conference Paper Conference: 6th CSCE/CRC International Construction Specialty Conference, At Vancouver, Canada, June 2017. URL: https://www.researchgate.net/publication/320136684_Weather_Derivatives_as_a_Risk_Management_Tool_for_Construction_Projects
10. Jones T. L. Agricultural Applications Of Weather Derivatives. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*. 2007. № 6(6). p. 53–59. URL: <https://clutejournals.com/index.php/IBER/article/view/3377>
11. Štulec I. Effectiveness of weather derivatives as a risk management tool in food retail: The case of Croatia. *International Journal of Financial Studies*. 2017. № 5 (1). pp. 1–15. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/167827/1/88811883X.pdf>
12. Piovani G., Torluccio G., Cotugno M. Weather Derivatives Market and the Italian Case. *European Journal of Social Sciences*. 2012. № 30(3). p. 352–365. URL: https://www.researchgate.net/publication/258332569_Weather_Derivatives_Market_and_the_Italian_Case
13. Xinyuan Zhang. Function of Weather Derivatives in Risk Management. *Proceedings of the 2015 International Conference on Economics, Management, Law and Education*. November 2015. P. 334–336. URL: <https://www.atlantispress.com/proceedings/emle-15/25846487>
14. Войтенко О. Деривативи на погоду – ефективний інструмент хеджування ризиків [Електронний ресурс] / О. Войтенко // Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід : зб. тез доп. IX Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених і студентів. – Тернопіль : THEU, 2016. – С. 13-15. – URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/4090/1/Войтенко.pdf>
15. Івашук Н.Л. Аналіз особливостей погодних деривативів [Електронний ресурс] / Н.Л. Івашук // Наукові записки. Серія “Економіка”. – 2008. – Випуск 10. – С. 295–301. – URL : <https://eprints.ua.edu/6615/1/35.pdf>
16. Carabello F. Market Futures: Introduction to Weather Derivatives. 2019. URL: <https://www.investopedia.com/trading/market-futures-introduction-to-weather-derivatives/>
17. Hedging financial risk with weather derivatives. 2018. URL: <https://www.danielstrading.com/2018/03/01/hedging-risk-financial-risk-weather-derivatives>
18. What are weather derivatives? 2016. URL: https://www.jbwere.com.au/blog/2016/12/what_are_weatherderivatives#:~:text=Weather%20derivatives%20are%20financial%20products,adverse%20or%20unexpected%20weather%20conditions
19. Weather Derivatives as a Financing Tool. 2004. URL: <https://www.projectfinance.law/publications/weather-derivatives-as-a-financing-tool>

References

1. Pollard J., Oldfield J., Randalls S., Thornes J. Firm finances, weather derivatives and geography. *Geoforum*. 2008. №39 (2). pp. 616-624. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/1395299.pdf>
2. Bartkowiak M. Weather derivatives. *Mathematics in Economics*. 2009. P. 5–16. URL: https://www.researchgate.net/publication/275532497_Weather_derivatives
3. Katz R. E., MComm C.A. (SA) Weather derivatives as a risk management tool. *SA Financial Market Journal*. 2004. URL: <http://financialmarketsjournal.co.za/oldsite/1stedition/weatherderivatives.htm>
4. Djordjevic B., Djordjevic M. Weather derivatives: Business hedge instrument from weather risks. *Bankarstvo*. 2014. №43(6). P.156-179. URL: https://www.researchgate.net/publication/277973449_Weather_derivatives_Business_hedge_instrument_from_weather_risks
5. Alexandridis A. K., Zapranis A. D. Weather derivatives. Modeling and pricing weather related risk. NY: Springer Science+Business Media. 2013. 300 p.
6. Cao M., Wei J., Boyle P. Duan J.-C. Weather derivatives valuation and market price of weather risk. *Journal of Futures Markets*. 2004. №24(11). URL: https://www.researchgate.net/publication/228548894_Weather_derivatives_valuation_and_market_price_of_weather_risk

7. Dzupire N. C., Ngare P., Odongo L. Pricing Basket Weather Derivatives on Rainfall and Temperature Processes. *International Journal of Financial Studies*. 2019. № 7(3). URL: <https://www.mdpi.com/2227-7072/7/3/35/htm>
8. Chengyi Pu, Yueyun (Bill) Chen and Xiaojun Pan. Weather indexes, index insurance and weather index futures. *Insurance Markets and Companies*. 2018. №9(1). P. 32–40. URL: <https://businessperspectives.org/journals/insurance-markets-and-companies/issue-280/weather-indexes-index-insurance-and-weather-index-futures>
9. Alzarrad M., Moynihan G., Vereen S. C. Weather Derivatives as a Risk Management Tool for Construction Projects. Conference Paper Conference: 6th CSCE/CRC International Construction Specialty Conference, At Vancouver, Canada, June 2017. URL: https://www.researchgate.net/publication/320136684_Weather_Derivatives_as_a_Risk_Management_Tool_for_Construction_Projects
10. Jones T. L. Agricultural Applications Of Weather Derivatives. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*. 2007. № 6(6). p. 53–59. URL: <https://clutejournals.com/index.php/IBER/article/view/3377>
11. Štulec I. Effectiveness of weather derivatives as a risk management tool in food retail: The case of Croatia. *International Journal of Financial Studies*. 2017. № 5 (1). pp. 1–15. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/167827/1/88811883X.pdf>
12. Piovani G., Torluccio G., Cotugno M. Weather Derivatives Market and the Italian Case. *European Journal of Social Sciences*. 2012. № 30(3). p. 352–365. URL: https://www.researchgate.net/publication/258332569_Weather_Derivatives_Market_and_the_Italian_Case
13. Xinyuan Zhang. Function of Weather Derivatives in Risk Management. *Proceedings of the 2015 International Conference on Economics, Management, Law and Education*. November 2015. P. 334–336. URL: <https://www.atlantispress.com/proceedings/emle-15/25846487>.
14. Voitenko O. Deryvatyvy na pohodu – efektyvnyi instrument khedzhuvannia ryzykiv [Elektronnyi resurs] / O. Voitenko // *Innovatsiini protsesy ekonomichnoho ta sotsialno-kulturnoho rozvytku: vitchyzniani ta zarubizhnyi dosvid : zb. tez dop. IX Mizhnar. nauk.-prakt. konf. molodykh uchenykh i studentiv*. – Ternopil : TNEU, 2016. – S. 13-15. – URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/4090/1/Voitenko.pdf>
15. Ivashchuk N.L. Analiz osoblyvosti pohodnykh deryvatyviv [Elektronnyi resurs] / N.L. Ivashchuk // *Naukovi zapysky. Seriya "Ekonomika"*. – 2008. – Vypusk 10. – C. 295–301. – URL : <https://eprints.ua.edu/6615/1/35.pdf>
16. Carabello F. Market Futures: Introduction to Weather Derivatives. 2019. URL: <https://www.investopedia.com/trading/market-futures-introduction-to-weather-derivatives/>
17. Hedging financial risk with weather derivatives. 2018. URL: <https://www.danielstrading.com/2018/03/01/hedging-risk-financial-risk-weather-derivatives>.
18. What are weather derivatives? 2016. URL: https://www.jbwere.com.au/blog/2016/12/what_are_weatherderivatives#:~:text=Weather%20derivatives%20are%20financial%20products,adverse%20or%20unexpected%20weather%20conditions.
19. Weather Derivatives as a Financing Tool. 2004. URL: <https://www.projectfinance.law/publications/weather-derivatives-as-a-financing-tool>.

Рецензія/Peer review : 14.02.2020

Надрукована/Printed : 12.03.2020

УДК 332.01

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-45

ШАШИНА М.В., ТУЛЬЧИНСЬКА С.О.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

УЧАСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУРАХ

У статті досліджено стан та моделі участі національних ОТГ у мережеских структурах. Сформовано переваги та недоліки функціонування мережеских структур та участі ОТГ у мережеских структурах. Визначено, що проекти є формою та інструментом стимулювання цільових груп до розвитку мережеских структур органами місцевого самоврядування.

Ключові слова: ОТГ, мережескі структури, моделі мережеских структур, модель «потрійної спіралі», інноваційні структури.

SHASHYNA M., TULCHYNSKA S.

National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

PARTICIPATION OF NATIONAL UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES IN NETWORK STRUCTURES

The concept of reform of local self-government and territorial organization of power, approved by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 01.04.2014, and the approved Action Plan for its implementation provides for the construction of a simple and logical system of local self-government, which will provide most tasks. OTG, regions and districts. Given the intensification of the development of network entities and decentralization trends, there is a need to study the state of involvement of local governments in the development of network entities. Strengthening financial decentralization increases the urgency of this research issue. It is determined that the disadvantages in the development of network entities cause the main risks: the possibility of corruption schemes, withdrawal of funds from the state budget due to the lack of a list of responsible persons, their functions, responsibilities, cost estimates, project budgets. UTCs involvement in network entities is built on the tools of regional development the basis is the development of projects for the implementation and development of innovative enterprises, clusters, industrial parks. It is determined that projects are a form and tool for stimulating target groups to develop network entities by local governments. UTC is a participant that provides initiation, development, funding, search for funding sources and control of project implementation. UTCs determine the synergetic effects of project implementation: economic, social, environmental. Network entities operate based on the triple helix model: the interaction of universities, enterprises and government. It is determined that the main models of network entities are two-tier (UTCs and research institutions, UTCs and private sector), three-tier (UTCs, research institutions and private sector), and four-tier (ATCs, research institutions, private sector and citizens). The most common model of network entities is a three-tier one.

Keywords: ATC, network entities, models of network entities, triple helix model, innovative entities.

Постановка проблеми. Концепція реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р., та затверджений План заходів з її реалізації передбачає побудову простої і логічної системи місцевого самоврядування, що забезпечить більшість завдань в сфері життєдіяльності та підвищення рівня якості життя населення ОТГ, регіонів та районів.

У сталому розвитку ОТГ в умовах реформи децентралізації підвищується значення інноваційних структур та університетів, що створюються за їх участю. Це відповідає моделі «потрійної спіралі» (університети – підприємства – влада) Генрі Іцковича [6]. Стан участі ОТГ у таких інноваційних структурах потребує детального дослідження та оцінки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проведений аналіз наукових досліджень за 2017–2020 роки свідчить про відсутність досліджень участі національних ОТГ у мережеских структурах. Дослідження спрямовані на висвітлення фіскальної децентралізації [5], процесів формування територіальних громад та фінансової спроможності ОТГ [3], моделей та видів децентралізації [15], фінансові та організаційні можливості ОТГ [2], позитивні та негативні сторони формування ОТГ [12]. Серьогін В., Серьогіна С. [16] вказують на відсутність інституційних змін та відсутність впливу громади на прийняття рішень. Шинкарьов А. [18] досліджує між секторальне партнерство органів децентралізації влади.

Мета дослідження полягає в оцінці рівня участі національних ОТГ у розвитку мережеских структур.

Відповідно поставленій меті, основними завданнями визначено:

1. З'ясування сутності мережеских структур та моделі «потрійної спіралі» як відображення особливостей діяльності мережеских структур.

2. Оцінка стану участі ОТГ у мережеских структурах.

Виклад основного матеріалу. Суть моделі «потрійної спіралі» полягає у взаємодії університетів, підприємств та влади на кожному етапі створення й використання інноваційних продуктів. Необхідність запровадження моделі пов'язана з необхідністю максимально можливого синергетичного ефекту у трансфері інновацій в ринкових умовах господарювання. ОТГ має можливість залучати бізнес на ринкових

засадах до розвитку публічних послуг, створення інноваційних продуктів у різних сферах (насамперед, освіті, охороні здоров'я, житлово-комунального господарстві). Так забезпечується синергетичний ефект та конкурентоспроможність.

Модель «потрійної спіралі» передбачає формування нової організаційної структури взаємозв'язків як всередині інноваційної структури, так за її межами. У моделі горизонтальним механізмам управління протиставляються вертикальні на основі мережних зв'язків між суб'єктами інноваційної мережевої структури. Динаміка взаємодії суб'єктів, якість взаєморозуміння є ключовими параметрами моделі «потрійної спіралі». Досвід зарубіжних країн доводить, що мережеві структури ефективні в місцевому самоврядуванні, якщо вони побудовані на основі концепції new public governance, гібридних моделей управління мережових структур. Гібридні моделі участі ОТГ у мережових структурах передбачають не лише оцінку, моніторинг ОТГ якості послуг, товарів, робіт наданих приватним сектором, а й відповідальність органів влади за послуги, звітування та часткове надання послуг. Таким чином, формується мережева структура, яка забезпечує демократичну підзвітність та ефективність участі ОТГ. Взаємодоповненість та інтеграція ресурсів мають вирішальне значення для ефективності мережових структур.

Збільшення потенційної ролі мережових структур та участі ОТГ у них зумовлено двома основними причинами: жорсткі бюджетні обмеження, зацікавленість приватного, державного секторів в участі.

Для забезпечення необхідної динаміки і взаєморозуміння між учасниками структури в ній необхідно створювати колегіальні органи та планомірно упроваджувати децентралізований підхід до прийняття рішень, переходячи від наказів зверху до спільних ініціатив.

За оцінками датських експертів, учасники мережових структур мають можливість учетверо підвищити свій інноваційний потенціал порівняно з тими суб'єктами, що функціонують і розвиваються поза ними [1]. Зростання інноваційного потенціалу та генерування ефекту синергії у мережовій структурі зазвичай відбувається завдяки налагодженню кооперації між науково-дослідним та виробничим секторами, розвитку партнерства між владою та інноваторами, залученню висококваліфікованих кадрів, зокрема із сфери освіти, розширенню зовнішніх зв'язків, розвитку аутсорсингу, зростанню інвестиційної привабливості учасників інноваційних структур. При цьому різко зростає ефективність взаємодій на основі трансферу інновацій не тільки в мережовій структурі, але й за її межами.

В Україні в умовах реалізації реформи децентралізації формування інноваційних структур на засадах «потрійної спіралі» є надзвичайно актуальним, оскільки таким чином можна суттєво підвищити інноваційний потенціал усіх їх учасників, а в підсумку – конкурентоспроможність ОТГ, районів, регіонів, зокрема за індикаторами освітньо-кваліфікаційного та інноваційного потенціалу. Безсумнівно, формування інноваційних структур на базі університетів – це довгий і тернистий шлях, який в середньому становить чверть століття. Але це саме той шлях, який українським учасникам таких структур слід пройти, аби досягти успіху та забезпечити вагомий внесок у сталий розвиток територій. І рух у цьому напрямку в умовах реформи децентралізації вже розпочався [11].

За період 2015–2019 років кількість ОТГ зросла зі 157 у 2015 році до 1029 у 2019 році, що зумовило ріст площі ОТГ та чисельності населення на їх територіях (табл. 1). Рейтинг областей за показниками формування ОТГ вказує на існування суттєвих відмінностей у спроможності до їх утворення та відповідно позначається на конкурентних перевагах територій. Області з перспективними планами до формування ОТГ займають нижчі позиції в рейтингу.

Таблиця 1

**Рейтинг областей за показником формування спроможних територіальних громад
станом на 10 січня 2020 року**

Регіон	Загальний рейтинг	Кількість населення ОТГ, тис. осіб	Площа ОТГ	Кількість територіальних громад, що не об'єдналися	Районів, не охоплених об'єднаннями	Кількість ОТГ з чисельністю, менше 5 тис. осіб	Покриття перспективними планами
1	2	3	4	5	6	7	8
Житомирська	1	5	3	3	1	11	3
Дніпропетровська	2	2	2	2	1	16	1
Чернігівська	3	4	4	4	1	14	4
Хмельницька	4	8	5	5	2	9	1
Запорізька	5	3	1	1	1	19	1
Волинська	6	10	6	6	1	12	1
Сумська	7	9	12	12	3	10	2
Донецька	8	1	11	11	16	5	1
Чернівецька	9	14	8	10	7	6	11
Тернопільська	10	16	9	8	4	17	6
Миколаївська	11	6	7	9	8	15	12
Луганська	12	7	10	7	10	22	1
Рівненська	13	21	15	14	9	8	1
Івано-Франківська	14	22	17	18	5	3	8
Харківська	15	12	19	19	18	1	1
Полтавська	16	11	16	16	6	18	7

1	2	3	4	5	6	7	8
Херсонська	17	17	14	13	13	20	10
Черкаська	18	15	13	15	2	21	15
Одеська	19	13	18	17	16	6	17
Київська	20	18	22	20	15	4	16
Львівська	21	20	21	22	12	7	13
Закарпатська	22	24	24	24	14	2	9
Вінницька	23	23	23	21	11	13	14
Кіровоградська	24	19	20	23	17	23	5

Джерело: [13].

За даними Міністерства розвитку громад та територій, станом на 27.09.2017 подано для участі в конкурсному відборі 507 проектів регіонального розвитку, поданих в тому числі ОТГ. В межах Програми регіонального розвитку «Інноваційна економіка та інвестиції» подано 87 проектів, які стосуються: створення індустріальних парків, розвитку бізнесу, створення інноваційних кластерів, підтримки експорту, створення інноваційно-дослідницьких центрів та інші форми функціонування мережових структур. У табл. 2 наведено інформацію про окремі проекти розвитку мережових структур.

Таблиця 2

Інформація про проекти розвитку мережових структур України

Назва проекту	Ціль	Цільові групи, учасники, бенефіціари	Ініціатор	Фінансування / витрати
Інноваційний кластер «Регіональний інноваційний HUB»	Зростання кількості нових інноваційних підприємств та модернізація виробництв	Вчені, винахідники, підприємці, громадяни студенти та інші	Миколаївська ОДА	5,52 млн грн
Індустріальний парк «Новодністровськ» – точка економічного зростання трьох регіонів	Розвиток шляхом розбудови інженерних мереж, залучення інвесторів. Формування індустріального кластеру	Новодністровська міська рада, потенційні інвестори, управляюча компанія ІП «Новодністровськ», ПАТ «Гравітогн»	Чернівецька ОДА	47,89 млн грн
Інструменти розвитку бізнесу Львівської області	1. Розробка нових та вдосконалення існуючих інструментів розвитку бізнесу на території Львівської області. 2. Впровадження інструментів розвитку бізнесу. 3. Інституціоналізація розроблених інструментів розвитку бізнесу	Малі та середні підприємства, організації підтримки МСП, фінансові установи, консалтингові фірми, структурні підрозділи облдержадміністрації, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України	Львівська обласна державна адміністрація	5,6 млн грн
«Підтримка експорту – запорука конкурентоспроможності регіону»	Комплекс заходів з підтримки бізнесу і торгівлі для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Підвищити рівень обізнаності іноземних партнерів щодо економічного потенціалу області.	Суб'єкти господарювання регіону, у т. ч. малі та середні підприємства. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності області, іноземні партнери, місцеві органи влади, регіональні інституції з підтримки бізнесу і торгівлі, науково-дослідницькі установи, незалежні фахівці та експерти.	Миколаївська обласна державна адміністрація	3,21 млн грн

Джерело: складено автором.

Очевидно, що активізація розвитку мережових структур відбувається за ініціативи органів влади у формі розробки проектів. Саме проекти є формою та інструментом стимулювання цільових груп мережових структур у залученні до розвитку інноваційних підприємств, кластерів, індустріальних-промислових парків. Активізація розвитку мережових структур характеризується перевагами та недоліками (таблиця 3), які визначають основні ризики участі ОТГ у мережових структурах.

Проведений аналіз переваг та недоліків дає змогу визначити ризики проектів розвитку мережових структур, у яких беруть участь ОТГ. Основний ризик – можливість появи корупційних схем, виведення коштів з державного бюджету через відсутність переліку відповідальних осіб їх функцій, обов'язків, кошторисів витрат, бюджетів проектів. Інформаційні карти проектів містять узагальнену інформацію щодо ефектів їх реалізації, залучених сторін.

Моделі участі національних ОТГ у мережових структурах можна умовно поділити на дворівневі (ОТГ та науково-дослідні установи, ОТГ та приватний сектор), тривірневі (ОТГ, науково-дослідні установи та приватний сектор) та чотирьохрівневі (ОТГ, науково-дослідні установи, приватний сектор та громадяни).

Більш поширеною моделлю є трирівневі моделі мережових структур, які включають суб'єктів господарювання, приватних партнерів (іноземних та вітчизняних), місцеві органи влади, регіональні інституції з підтримки бізнесу і торгівлі, науково-дослідницькі установи, незалежні фахівці та експерти.

Таблиця 3

Переваги та недоліки функціонування мережових структур та участі ОТГ у мережових структурах

Переваги	Недоліки
Визначено економічний, соціальний, екологічний вплив	Відсутні точні розрахунки ефективності. Усі ефекти містять якісний опис можливих змін. Відсутність деталізації відповідальних осіб за кожен ефект у певній сфері
Наведено витрати реалізації проекту	Витрати наведено в загальному. Відсутній прозорий механізм оприлюднення інформації про деталізовані грошові потоки за проектом. Витрати за проектами часто не обґрунтовані. Для прикладу, витрати на проект «Підтримка експорту - запорука конкурентоспроможності регіону» становить 3,21 млн грн
В цілому сформовано перелік бенефіціарів	Не визначено конкретні функції кожного учасника, бенефіціара та не розподілено повноваження між учасниками
Наведено основні види діяльності за проектами.	Відсутній детальний список відповідальних осіб за конкретні види діяльності. Відсутня інформація про джерела ресурсів для виконання робіт за проектом (інсорсинг, аутсорсинг ресурсів), хто відповідальний за збір постачання ресурсів (фінансових в тому числі) та за усунення збоїв у постачанні ресурсів
Наведено конкретний перелік результатів проекту	Відсутня деталізація витрат на закупівлю товарів, робіт та послуг, та відповідно деталізація відповідальних осіб за закупівлю, терміни
Залучення фінансових установ та консалтингових фірм у розвиток мережових структур	Відсутність сформованого ринку фінансових послуг України, високі витрати на залучення фінансових установ та консалтингових фірм. Ризик відмивання доходів через подібні установи. Потреба у додатковому контролі

Джерело: складено автором.

Висновки. Проведене дослідження є підставою ствердження про активізацію діяльності різних видів мережових структур за участю органів місцевого самоврядування. Основними перевагами участі ОТГ у мережових структурах є можливість залучення партнерів з різних секторів, розвиток інституціональних інструментів підтримки бізнесу та сприяння розвитку конкурентного середовища, зростання кількості інноваційних підприємств, економічні, соціальні та екологічні ефекти. Основними недоліками участі ОТГ у мережових структурах є відсутність точних, деталізованих бюджетів та розрахунків вартості проектів, відсутність визначення відповідальних осіб та учасників з функціями, обов'язками. Ці недоліки можуть стати основною перешкодою для реалізації проектів розвитку мережових структур. Ці недоліки можуть призвести до відмивання коштів, відведених на розвиток мережових структур.

Подальші дослідження проблематики участі національних ОТГ у мережових структурах повинні бути спрямовані на вивчення та узагальнення практики використання інструментів ОТГ для активізації регіонального розвитку на засадах мережових структур.

Література

1. Cluster and network policy programmes in Europe. Christensen T. A., Köcker G. M., Lämmer-Gamp T. etc. TCI: The global practitioners network for competitiveness, clusters and innovation. URL: <http://www.tci-network.org> (Last accessed: 28.12.2019)
2. Гречана С. І. Фіскальна децентралізація в контексті розвитку Об'єднаних територіальних громад в Україні / І.С. Гречана // Економіка та право. – 2017. – № 3. – С. 95–101.
3. Дем'янчук О. Територіальна та фіскальна децентралізація в Україні: практичні результати / О. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія: Економіка. – 2017. – № 5(33). – С. 90–95.
4. Зілінська А.С. Бюджетна децентралізація Європейського Союзу та перспективи для України / А.С. Зілінська // Інфраструктура ринку. – 2019. – Вип. 36. – С. 547–553.
5. Заславська О. І. Фінансова децентралізація в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку / О.І. Заславська, В.О. Огородник // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2017. – Вип. 2. – С. 261–266.
6. Ицковиц Г. Тройная спираль : университеты-предприятия-государство : инновации в действии / Г. Ицковиц ; пер. с англ., под ред. А. Ф. Уварова. – Томск : Изд-во Томского гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 237 с.
7. Інформаційна картка проекту [Електронний ресурс] // Інструменти розвитку бізнесу Львівської області. – Режим доступу : https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/09/4_In_Lviv.pdf (дата звернення 28.12.2019).
8. Інформаційна картка проекту [Електронний ресурс] // Підтримка експорту – запорука конкурентоспроможності регіону. – Режим доступу : https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/09/6_In_Mik.pdf (дата звернення 28.12.2019).
9. Інформаційна картка проекту [Електронний ресурс] // Індустріальний парк «Новодністровськ» – точка економічного зростання трьох регіонів. – Режим доступу : https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/09/1_In_CHerniv.pdf (дата звернення 28.12.2019).
10. Інформаційна картка проекту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/09/5_In_Mik.pdf (дата звернення 28.12.2019).
11. Калетнік Г.М. Діяльність університетів та інноваційних структур за їх участю як чинник сталого місцевого та регіонального розвитку в умовах проведення реформи децентралізації (на прикладі ННБК «Всеукраїнський науково-навчальний консорціум») / Г.М. Калетнік, О.Г. Підвальна, Т.В. Колесник // Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2018. – № 6. – С. 7–27.
12. Коваленко С. О. Фінансова децентралізація в Україні та її перспективи / С.О. Коваленко // Бізнес Інформ. – 2019. – № 4(495). – С. 300–306.
13. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформи місцевого самоврядування / Міністерство розвитку громад та територій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf> (дата звернення 28.12.2019).

14. Перелік проектів регіонального розвитку, поданих для участі в конкурсному відборі / Міністерство розвитку громад та територій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/derzhavna-rehional-na-polityka/informatsiya-pro-proekti-regionalnogo-rozvitku/> (дата звернення 28.12.2019).

15. Пономарьов В. Децентралізація влади в постколоніальних країнах світу / В. Пономарьов // Актуальні проблеми державного управління. – 2019. – № 1(55). – С. 168–174.

16. Сєрогін Б. Децентралізація та місцеве самоврядування в контексті зміцнення демократії в Україні / Б. Сєрогін, С. Сєрогіна // Право України. – 2019. – Вип.10. – С. 158–174.

17. Тульчинська С.О. Перспективи та доміанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України : монографія / С.О. Тульчинська. – Херсон : Ви-во «ПП Вишемирський В.С.», 2014. – 210 с.

18. Шинкарьов, А. Міжгалузеве партнерство органів управління та децентралізація влади в Україні / А. Шинкарьов // Експерт: Парадигма права та державного управління. – 2018. – № 2(2). – С. 94–101.

References

1. Cluster and network policy programmes in Europe. Christensen T. A., Köcker G. M., Lämmer-Gamp T. etc. TCI: The global practitioners network for competitiveness, clusters and innovation. URL: <http://www.tci-network.org> (Last accessed: 28.12.2019)

2. Hrechana S. I. Fiskalna detsentralizatsiia v konteksti rozvytku Obiednanykh terytorialnykh hromad v Ukraini / I.S. Hrechana // *Ekonomika ta pravo*. – 2017. – № 3. – С. 95–101.

3. Demianchuk O. Terytorialna ta fiskalna detsentralizatsiia v Ukraini: praktychni rezultaty / O. Demianchuk // *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademii», seria: Ekonomika*. – 2017. – № 5(33). – С. 90–95.

4. Zilinska A.S. Biudzhetna detsentralizatsiia Yevropeiskoho Soiuzu ta perspektyvy dlia Ukrainy / A.S. Zilinska // *Infrastruktura rynku*. – 2019. – Vyp. 36. – С. 547–553.

5. Zaslavska O. I. Finansova detsentralizatsiia v Ukraini: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku / O.I. Zaslavska, V.O. Ohorodnyk // *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriya: Ekonomika*. – 2017. – Vyp. 2. – С. 261–266.

6. Ytskovyts H. Troinaia spiral : unyversytety-predpriyatiya-hosudarstvo : ynnovatsyy v deistvyi / H. Ytskovyts ; per. s anhl., pod red. A. F. Uvarova. – Tomsk : Yzd-vo Tomskoho hos. un-ta system upr. y radioelektronyky, 2010. – 237 s.

7. Informatsiina kartka proektu [Elektronnyi resurs] // *Instrumenty rozvytku biznesu Lvivskoi oblasti*. – Rezhym dostupu : https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/09/4_In_Lviv.pdf (data zvernennia 28.12.2019).

8. Informatsiina kartka proektu [Elektronnyi resurs] // *Pidtrymka eksportu – zaporuka konkurentospromozhnosti rehionu*. – Rezhym dostupu : https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/09/6_In_Mik.pdf (data zvernennia 28.12.2019).

9. Informatsiina kartka proektu [Elektronnyi resurs] // *Industrialnyi park «Novodnistrovsk» – tochka ekonomichnoho zrostantia trokh rehioniv*. – Rezhym dostupu : https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/09/1_In_CHerniv.pdf (data zvernennia 28.12.2019).

10. Informatsiina kartka proektu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/09/5_In_Mik.pdf (data zvernennia 28.12.2019).

11. Kaletnik H.M. Diialnist universytetiv ta innovatsiinykh struktur za yikh uchastiu yak chynnyk staloho mistsevoho ta rehionalnoho rozvytku v umovakh provedennia reformy detsentralizatsii (na prykladi NNVK «Vseukrainskyi naukovo-navchalnyi konsortsiium») / H.M. Kaletnik, O.H. Pidvalna, T.V. Kolesnyk // *Ekonomika, finansy, menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*. – 2018. – № 6. – С. 7–27.

12. Kovalenko S. O. Finansova detsentralizatsiia v Ukraini ta yii perspektyvy / S.O. Kovalenko // *Biznes Inform*. – 2019. – № 4(495). – С. 300–306.

13. Monitorynh protsesu detsentralizatsii vlady ta reformy mistsevoho samovriaduvannia / Ministerstvo rozvytku hromad ta terytorii Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf> (data zvernennia 28.12.2019).

14. Perelik proektiv rehionalnoho rozvytku, podanykh dlia uchasti v konkursnomu vidbori / Ministerstvo rozvytku hromad ta terytorii Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/derzhavna-rehional-na-polityka/informatsiya-pro-proekti-regionalnogo-rozvitku/> (data zvernennia 28.12.2019).

15. Ponomarov V. Detsentralizatsiia vlady v postkolonialnykh krainakh svitu / V. Ponomarov // *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia*. – 2019. – № 1(55). – С. 168–174.

16. Serohin B. Detsentralizatsiia ta mistseve samovriaduvannia v konteksti zmitsnennia demokratii v Ukraini / B. Serohin, S. Serohina // *Pravo Ukrainy*. – 2019. – Vyp.10. – С. 158–174.

17. Tulchynska S.O. Perspektyvy ta dominanty rozvytku intelektualno-innovatsiinoi systemy rehioniv Ukrainy : monohrafiia / S.O. Tulchynska. – Kherson : Vy-vo «PP Vyshemyrskyi V.S.», 2014. – 210 s.

18. Shynkarov, A. Mizhhaluzeve partnerstvo orhaniv upravlinnia ta detsentralizatsiia vlady v Ukraini / A. Shynkarov // *Експерт: Парадигма права та державного управління*. – 2018. – № 2(2). – С. 94–101.

Рецензія/Peer review : 14.02.2020

Надрукована/Printed : 12.03.2020

Рецензент: д.е.н., проф. Ведерніков М. Д.

УДК: 351:007:65.01(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-46

ФЕДОРЕНКО А. Є.

Чернігівський національний технологічний університет

ІНСТРУМЕНТАРІЙ МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті автором сформульовано методологію розробки системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки, в основу якої покладено засади синергетичного управління взаємодією учасників інформаційної сфери, методи (ідентифікації ризиків, побудови профілів інформаційної безпеки учасників інформаційної сфери, прогнозування динаміки поширення контенту цілеорієнтованого змісту, інформаційно-психологічного впливу на учасників), етапи (моніторинг вихідного контенту, виявлення і оцінювання загроз інформаційній безпеці економіки; вироблення заходів з протидії виявленим загрозам та розвитку національної економіки) та прототип програмного забезпечення в основі якого лежать CASE-технології, що дозволяє закласти основи для розробки ефективної стратегії забезпечення розвитку інформаційної сфери економіки та на системному рівні сприяти нейтралізації загроз інформаційній безпеці. Встановлено, що попит учасників на контент деструктивного змісту зменшується практично до 3 разів за рахунок оптимальності побудови системи забезпечення інформаційної безпеки, у свою чергу підвищення рівня розвитку інформаційної сфери досягається на основі скорочення тривалості різних перехідних процесів внаслідок реакції на певний контент до 30%. Отже, розроблені методологічні засади щодо формування і реалізації системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки сприяють досягненню поставленої мети.

Ключові слова: інформаційна сфера, розвиток, забезпечення, національна економіка, інформаційна безпека, моделювання.

FEDORENKO A.

Chernihiv National Technological University

TOOLS FOR MODELING THE INFORMATION SECURITY SYSTEM OF THE NATIONAL ECONOMY

The consequences of the rapid development of information technology in the world and in Ukraine are a significant acceleration of informatization of social activities, strengthening the processes of globalization and internationalization. The intensification of information processes has also affected the system of strategic communications of society, in which the leading role is given to the communicative component. At the current stage of digital transformations for Ukraine as a European state is an extremely important task to mobilize the potential of the information sphere to ensure sustainable development of the national economy, the country's access to such indicators of socio-economic development that will allow equal entry into the modern European economic system. The defining trend for the further development of modern society is the strengthening of the influence of information technology in almost all spheres of activity, marked by fundamental transformations of productive forces, formation of innovative infrastructure of the information sphere, interpreting the content of such transformations, growth of scientific knowledge and its significance business processes, globalization of the economy and the priority of the functioning of network structures.

In the article the author formulates the methodology of development of the information security system of the national economy, which is based on the principles of synergetic management of interaction of information participants, methods (risk identification, construction of information security profiles of information participants, forecasting the dynamics of content-oriented content, information-psychologist participants), stages (monitoring of source content, detection and assessment of threats to information security of the economy; development of measures to counter identified threats and development of the national economy) and a prototype of software based on CASE-technologies, which lays the foundations for developing an effective development strategy information sphere of the economy and at the system level to help neutralize threats to information security. It is established that the demand of participants for destructive content is reduced to almost 3 times due to the optimal construction of information security, in turn, increasing the level of information development is achieved by reducing the duration of various transitions due to response to certain content up to 30%. Thus, the developed methodological principles for the formation and implementation of information security of the national economy contribute to the achievement of this goal.

Keywords: information sphere, development, provision, national economy, information security, modeling.

Постановка проблеми. Наслідками стрімкого розвитку інформаційних технологій у світі та Україні є суттєве прискорення інформатизації суспільної діяльності, посилення процесів глобалізації та інтернаціоналізації. Активізація інформаційних процесів вплинула й на систему стратегічних комунікацій суспільства, у якій провідна роль відводиться комунікативній складовій. На сучасному етапі цифрових трансформацій для України як європейської держави надзвичайно важливим завданням є мобілізація потенціалу інформаційної сфери для забезпечення сталого розвитку національної економіки, виходу країни на такі показники соціально-економічного розвитку, які нададуть можливість на рівних увійти в сучасну європейську економічну систему. Визначальною тенденцією для подальшого розвитку сучасного суспільства є посилення впливу інформаційних технологій практично на всі сфери діяльності, відзначаючись фундаментальними трансформаціями продуктивних сил, формуванням інноваційної інфраструктури інформаційної сфери, які інтерпретують зміст таких перетворень, зростанням наукового знання і його значущості для забезпечення добробуту всього суспільства, інтенсифікацією інформатизації бізнес-процесів, глобалізацією економіки й пріоритетністю функціонування мережових структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наразі дослідженню проблем, пов'язаних із забезпеченням інформаційної безпеки національної економіки, присвячується значна частина публікацій вітчизняних і зарубіжних вчених як індивідуально, так і в складі наукових колективів. Вагомий внесок у вирішення даної проблеми належить В. Горбуліну, В. Хорошку, О. Додонову, Р. Гришку, В. Ліпкану, О. Левченку, С. Іванченку, В. Попику, Н. Казаковій, Д. Новікову, О. Чхартішвілі, М. Кастельсу, Дж. Епштейну та іншим.

Незважаючи на широкий спектр напрямів дослідження особливостей забезпечення інформаційної безпеки національної економіки, у працях зазначених учених практично не знайшли відображення питання розробки ефективного інструментарію моделювання системи забезпечення інформаційної безпеки економіки.

Мета статті полягає в обґрунтуванні науково-прикладних засад моделювання системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки України.

Виклад основного матеріалу. Загрози національній безпеці України та відповідні пріоритети державної політики у сферах національної безпеки й оборони визначаються у Стратегії національної безпеки України, Стратегії воєнної безпеки України, Стратегії кібербезпеки України, та інших документах з питань національної безпеки й оборони, які схвалюються Радою національної безпеки і оборони України і затверджуються указами Президента України [1].

Традиційно, усі загрози поділяють на внутрішні та зовнішні [2]. Прикладом зовнішньої інформаційної загрози може бути загроза впливу іншої сторони на інформаційну інфраструктуру країни, інформаційні ресурси, на суспільство, свідомість, підсвідомість особистості з метою нав'язати державі та її громадянам бажану (для іншої сторони) систему цінностей, поглядів, інтересів і рішень у життєвоважливих сферах суспільної й державної діяльності, керувати їх поведінкою і розвитком у бажаному для іншої сторони напрямку. Власне, це є загрозою суверенітету України в інформаційній сфері, що може бути реалізованою на рівні з військовим збройним протистоянням, а результат, за певних умов, є більш масштабним унаслідок застосування ЗМК для привернення уваги та нав'язування необхідних ідей широкому колу користувачів.

Категорія ризик, будучи семантично тісно пов'язаною з поняттями безпека, небезпека, загроза, в той же час передбачає ймовірність несприятливих наслідків. Ризик виникає лише тоді, коли має місце невизначеність, відсутність вичерпної інформації про умови прийняття рішень. Якщо все відомо — ризик відсутній. Тільки при багатоваріантності майбутнього, наявності елементів непередбаченості можна казати про наявність ризику. Невизначеність є однією з причин виникнення ризику.

Під невизначеністю необхідно розуміти наявність неповної інформації про умови прийняття господарських рішень, а не відсутність будь-якої інформації. Існує думка, що наявність ризику є певною ознакою зрілості економіки, її розвинутості. В економіці з низьким рівнем душевого виробництва траєкторія її розвитку практично детермінується стратегією виживання, суворою необхідністю забезпечення мінімальних потреб споживачів, якщо ж відсутні альтернативи рішень, то й відсутній ризик. Отже, ризик необхідна умова регулювання економічних відносин, також необхідно пам'ятати, що джерелами ризику є фактори (явища, предмети, процеси), які спричиняють невизначеність результатів [3].

Оскільки ризики є усвідомленими, то вони носять суб'єктивну природу, відповідно, можуть бути оцінені й ними можна керувати. У цьому і полягає головна відмінність ризику від небезпеки та загрози, оскільки останні зумовлені дією об'єктивних факторів. Традиційно виділяють три підходи, коли говорять про ризик (як елемент системи безпеки): ймовірність настання негативних наслідків; невизначеність; неоднозначний результат. Аналіз зазначених підходів дає змогу виявити головні моменти, характерні для ризикованої ситуації, а саме: випадковий характер події, що визначає, яка з можливих ситуацій реалізується на практиці; наявність альтернативних розв'язків проблеми; ймовірність втілення певних рішень та очікувані результати; очікувані збитки або отримання додаткового прибутку.

У результаті проведених досліджень встановлено, що існуючі засоби і підсистеми інформаційної безпеки національної економіки не відповідають рівню сучасних загроз, тому розроблення дієвого наукового інструментарію для формалізації процесів виявлення і протидії загрозам у інформаційному просторі віртуальних спільнот є актуальним теоретико-прикладним завданням для розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій за напрямком дослідження показав недостатній рівень теоретичного опрацювання і відсутність практичних рекомендацій щодо розроблення системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки. У цілому така система є компонентом системи забезпечення національної безпеки і може складатися з підсистем для розв'язку окремих завдань. У наукових працях професора А. Ліпкана [4] сформульовано мету і завдання системи забезпечення інформаційної безпеки держави, визначено, що вона розробляється відповідно до положень Конституції України та нормативно-правового забезпечення у досліджуваній сфері. Вказано, що в основу системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки покладено комплекс засобів забезпечення інформаційної безпеки, які застосовують адміністративно-правові, інформаційно-аналітичні, організаційно-управлінські та інші дії для сталого розвитку всього інформаційного середовища країни.

Отже, з метою забезпечення заданого стану функціонування інформаційної сфери необхідно розробити систему підтримки прийняття рішень як компоненту відомчої підсистеми забезпечення безпеки національної економіки на основі розроблених методів виявлення, оцінювання і протидії можливим загрозам. Така система дозволить підвищити загальну ефективність інформаційної сфери економіки України, що додатково актуалізує обраний напрямок наукових досліджень.

Суть ознак інформаційних операцій у національній економіці зводиться до використання інформаційних ресурсів та спеціалізованого програмного забезпечення. Загрози у змісті забезпечення національної безпеки характеризуються наявністю деструктивного інформаційного посилу у економіці. Маніпуляції інструментами державної інформаційної політики у системі забезпечення інформаційної безпеки національної економіки полягають у застосуванні прихованого інформаційного впливу на суб'єктів господарювання для управління їх поведінкою або психологічними характеристиками в інтересах суб'єкта впливу. Особливості організації діяльності суб'єктів господарювання в інформаційній сфері представляють собою набір агрегованих характеристик інформаційної безпеки, які дозволяють визначити рівень її загрози як можливого учасника інформаційної сфери, направлених проти безпеки людини, суспільства, держави. Далі проводять обчислення інтегрального показника загроз для формування висновку про рівень виявлених загроз у інформаційній безпеці національної економіки [5-6].

Завершальний етап функціонування системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки полягає у протидії виявленим загрозам. Конкретні рекомендації з протидії визначаються залежно від рівня виявленої загрози на попередньому етапі функціонування системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки. Так, якщо рівень загрози є низьким, то доцільно виконати прогнозування поширення негативних факторів для оперативного коригування прихованих управляючих впливів на інформаційну безпеку національної економіки. У випадку середнього або існуючого рівня загрози системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки необхідно виконати синтез синергетичного управління взаємодією учасників такої системи. Такі дії забезпечать штучно керований перехід віртуальної спільноти до бажаного стійкого стану національної економіки завдяки підтриманню заданих показників взаємодії учасників інформаційної сфери і запуску процесів самоорганізації. Завершальним компонентом етапу протидії загрозам є формування практичних рекомендацій відповідним державним виконавчими органами з протидії на основі Доктрини інформаційної безпеки України залежно від рівня загрози та сфери суспільної діяльності, на яку вона впливає.

Для побудови системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки для виявлення загроз та оцінювання їх рівня на основі попередніх досліджень запропоновано такий алгоритм функціонування [7-8].

Етап I. Моніторинг стану функціонування інформаційної сфери та її впливу на національну економіку. На початковому етапі проводиться моніторинг інформаційного простору національної економіки з метою виявлення релевантного контенту у даному напрямі. Аналізу підлягають фактори та їх вплив на інформаційну безпеку економіки.

Етап II. Розрахунок частинних проявів загроз у відібраній сукупності факторів. Відібрані на попередньому етапі фактори та особливості функціонування національної економіки досліджуються на наявність ознак застосування для проведення інформаційних операцій у системі забезпечення інформаційної безпеки національної економіки. З цією метою проводиться аналіз наявності загроз інформаційній безпеці.

Етап III. Протидія загрозам системі забезпечення інформаційної безпеки національної економіки. Залежно від отриманого на попередньому етапі значення інтегральної оцінки ознак загроз приймається відповідне рішення для протидії.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що діючі в Україні засоби та підсистеми забезпечення розвитку інформаційної сфери економіки не відповідають рівню сучасних загроз інформаційної безпеки національної економіки, тому розроблення дієвого науково-методичного інструментарію для формалізації процесів ідентифікації та протидії загрозам у інформаційній сфері є актуальним теоретико-прикладним завданням. Для забезпечення ефективності реалізації стратегії розвитку інформаційної сфери економіки України запропоновано систему забезпечення інформаційної безпеки національної економіки на засадах протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам (рис.1), ефективність використання якої визначається на основі авторського прототипу програмного забезпечення, яке дозволяє формалізовувати процедуру раннього виявлення відповідних інформаційних операцій.

Для проведення проектування прототипу такого програмного забезпечення й оцінювання результативності представленої системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки використано сучасні CASE-технології, насамперед мову UML. Такий відкритий стандарт забезпечує уніфікований процес формування відповідного програмного забезпечення.

Реалізація розробленої автором методології побудови системи забезпечення інформаційної безпеки економіки України, з урахуванням представлених концептуальних основ й методів, дозволяє суттєво підвищити рівень результативності стратегії забезпечення розвитку інформаційної сфери в умовах інтеграції України в загальносвітовий інформаційний простір. У свою чергу, використання такої методології при реалізації стратегії забезпечення розвитку інформаційної сфери дозволяє врахувати різні прояви внутрішніх

й зовнішніх загроз й забезпечує завчасну ідентифікацію їх ознак створюючи цим самим передумови для організації дієвої інформаційної протидії. Встановлено, що попит учасників на контент деструктивного змісту зменшується практично до 3 разів за рахунок оптимальності побудови системи забезпечення інформаційної безпеки, у свою чергу підвищення рівня розвитку інформаційної сфери досягається на основі скорочення тривалості різних перехідних процесів внаслідок реакції на певний контент до 30%. Отже, розроблені методологічні засади щодо формування і реалізації системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки сприяють досягненню поставленої мети.

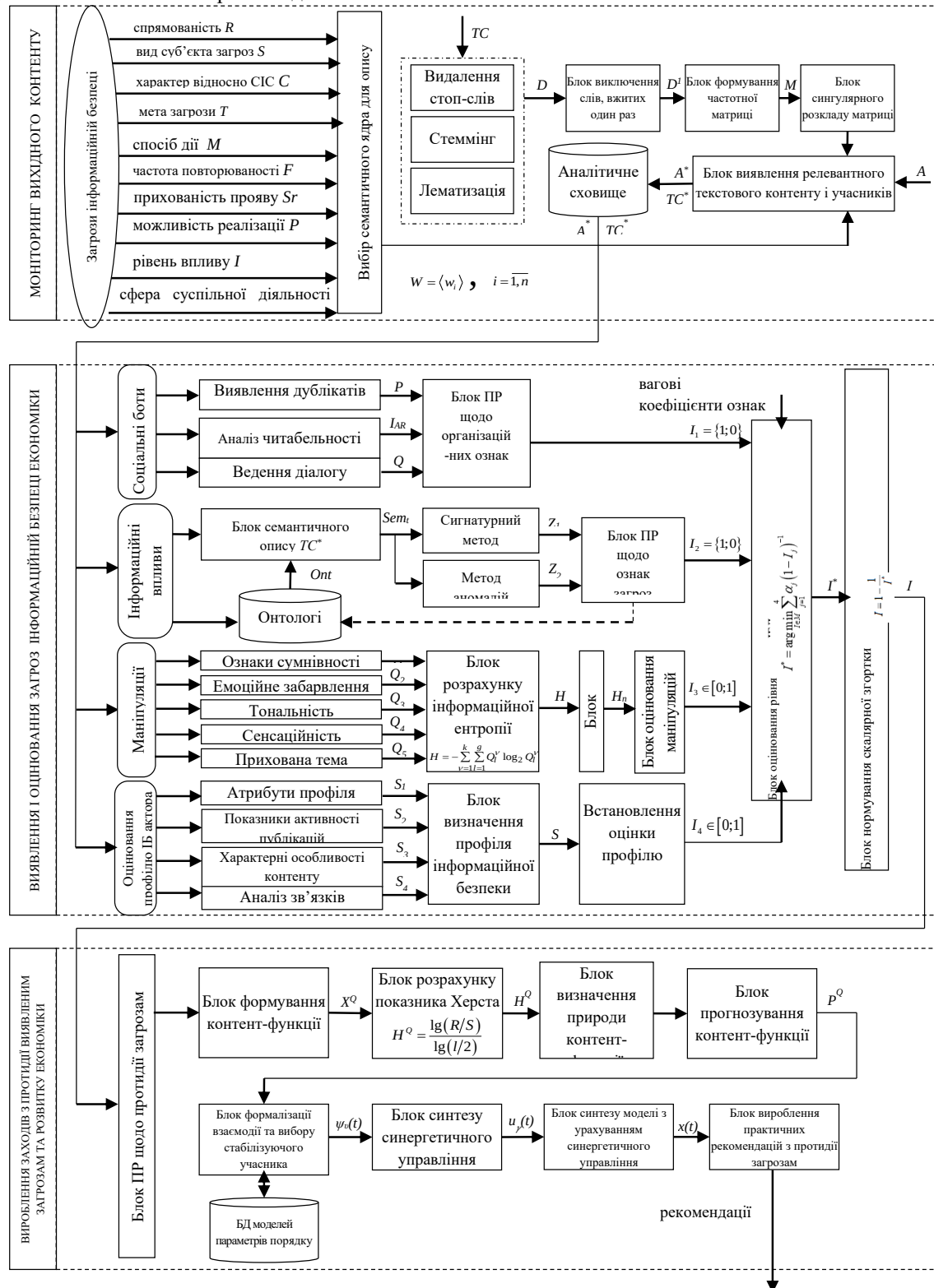


Рис. 1. Архітектура методології формування системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки
Джерело: розроблено автором

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розроблено методологію формування системи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки, практичне значення якої полягає у використанні дієвого програмного забезпечення, яке, у процесі інтеграції з інноваційними інформаційними технологіями, дозволить забезпечити розвиток інформаційної сфери держави та підвищити рівень інформаційної безпеки національної економіки створивши цим самим передумови для економії ресурсів, які витратяться на її реалізацію. Запропонована методологія передбачає реалізацію трьох етапів (моніторинг вихідного контенту, виявлення і оцінювання загроз інформаційній безпеці економіки; вироблення заходів з протидії виявленим загрозам та розвитку національної економіки), які дозволяють формалізувати процедури раннього попередження, проведення оцінки та протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам інформаційній безпеці національної економіки.

Література

1. Закон України «Про національну безпеку України» від 21.06.2018 р. № 2469-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>
2. Фінансова безпека машинобудівного підприємства: Методичні засади формування та забезпечення / [Х. О. Мандзіновська, А. М. Штангрет, Я. В. Котляревський, О. В. Мельников]. Львів: Укр. акад. друкарства, 2016. 240 с.
3. Ястремський О. І. Моделювання економічного ризику / О. І. Ястремський. К.: Либідь, 1992. 176 с.
4. Ліпкан В. А., Максименко Ю. С., Желіховський В. М., Інформаційна безпека України в умовах євроінтеграції, К.: КНТ, 2006.
5. Голубев В. О. Інформаційна безпека: проблеми боротьби зі злочинами у сфері використання комп'ютерних технологій / В. О. Голубев, В. Д. Гавловський, В. С. Цимбалюк ; за заг. ред. Р. А. Калужного. Запоріжжя: Просвіта, 2001. 252 с.
6. Маруніч А. В. Захист інформації як основна складова економічної безпеки підприємства. Управління розвитком. 2014. № 14. С. 130-132.
7. Гордієнко С. Б., Микитенко О.С., Данильчук В.Г. Методи та рекомендації забезпечення інформаційної безпеки консалтингової компанії. Вісник ДУІКТ. 2013. № 1. С. 104-107.
8. Ясєнев В. Н. Информационная безопасность в экономических системах : учеб. пособ. / В. Н. Ясєнев. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2006. URL: <http://ebib.pp.ua/informatsionnaya-bezopasnost-ekonomicheskikh88.html>.

References

1. Zakon Ukraini «Pro nacionalnu bezpeku Ukraini» vid 21.06.2018 r. [Law of Ukraine "On National Security of Ukraine"] № 2469-VIII URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>
2. Mandzinovska H. O., Shtangret A. M., Melnikov O. V. (2016) Finansova bezpeka mashinobudivnogo pidpriemstva: Metodichni zasadi formuvannya ta zabezpechennya. [Financial security of the machine-building enterprise: Methodical bases of formation and maintenance] 240 s.
3. Yastremskij O. I. (1992) Modelyuvannya ekonomichnogo riziku. [Economic risk modeling] 176 s.
4. Lipkan V. A., Maksimenko Yu. Ye., Zhelihovskij V. M. (2006) Informacijna bezpeka Ukraini v umovah yevrointegraciyi [Information security of Ukraine in the conditions of European integration] K.: KNT, 2006.
5. Golubev, V.O., Havlovskiy, V.D. and Tsymbaliuk, V.S. (2001), Informacijna bezpeka: problemi borotbi zi zlochinami u sferi vikoristannja kompjuternih tehnologij [Information security: challenges to combat crimes in the sphere of computer technologies], zag. red. Kaljuzhnyj, R.A., Prosvita, Zaporozhye, Ukraine.
6. Marunich, A.V. (2014), "Information security as a basic component of economic security", Upravlinnja rozvitkom, no. 14, pp. 130-132.
7. Gordienko, S.B., Mikitenko, O.S. and Danilchuk, V.G. (2013), "Methods and Recommendations Information security consulting company", Visnik DUKT, no. 1, pp. 104-107.
8. Jaseniv, V.N. (2006), Informacijna bezpeka v ekonomichnih sistemah [Information security in economic systems], tutorial, NNDU, Novgorod, Russia, available at: <http://ebib.pp.ua/informatsionnaya-bezopasnostekonomicheskikh88.html>.

Рецензія/Peer review : 04.02.2020

Надрукована/Printed : 12.03.2020
Прорецензовано редакційною колегією

УДК: 338.43:330.34

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-47

ПИЩЕНКО О. В.

Чернігівський національний технологічний університет

ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Результати проведеного аналізу дозволили констатувати, що в Україні на сьогоднішній день не існує скоординованого механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва, органи державного управління діють за централізованою моделлю, організаційна структура та функціональна система не відповідає вимогам забезпечення еколого-економічною безпекою аграрного виробництва. У статті обґрунтовані стратегічні напрями нейтралізації конфліктних ситуацій та гармонізації інтересів суб'єктів забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного виробництва, які передбачають: зміну парадигми розвитку аграрного виробництва з технократичної на екологічно безпечну; формування дієвого механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва завдяки раціональному поєднанню ринкових та державних важелів впливу, спрямованих на передбачення та попередження загроз; оптимізацію інституційного забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного виробництва в Україні.

Ключові слова: аграрне виробництво, еколого-економічна безпека, розвиток, управління, інституційне забезпечення, механізм.

PISHCHENKO O.

Chernihiv National University of Technology

PROBLEMS OF INSTITUTIONAL SECURITY OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SAFETY OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Analysis of the current state of the mechanism of state management of ecological and economic safety of agricultural production in practice can be considered a strategic direction, the action of which is aimed at determining the level of safety of agricultural production and compliance with global trends in agricultural management. This approach to the study of management of ecological and economic safety of agricultural production involves a set of measures, which include: first, system-structural analysis conducted to identify components of the management mechanism and the relationship of coordination and subordination between them (clarification of public administration model); secondly, the functional analysis of the current state of regulatory and legal support of environmental and economic safety of agricultural production in the direction of determining the completeness of the functions performed and the consistency of actions; thirdly, the analysis of the organizational structure of the management bodies of agricultural production, which provides answers to the questions of its compliance with the functions performed and the management model of environmental and economic security, ie its institutional support; fourth, the analysis of the impact of external and internal environment on the functioning of relevant management structures relevant to the management of environmental and economic safety of agricultural production in modern market conditions.

The results of the analysis revealed that in Ukraine today there is no coordinated mechanism for managing the environmental and economic safety of agricultural production, public administration operates on a centralized model, organizational structure and functional system does not meet the requirements of environmental and economic safety of agricultural production. The article substantiates the strategic directions of neutralization of conflict situations and harmonization of interests of subjects of ensuring ecological and economic safety of agricultural production, which provide for: change of paradigm of development of agricultural production from technocratic to ecologically safe; formation of an effective mechanism for managing the environmental and economic safety of agricultural production through a rational combination of market and state levers of influence aimed at anticipating and preventing threats; optimization of institutional support of ecological and economic safety of agricultural production in Ukraine. The scientific and methodological approach to balancing the interests of the subjects of the mechanism of ecological and economic safety of agricultural production by combining efforts to manage environmental safety and implementation of strategic priorities of state environmental policy through the formation of environmental awareness, proper innovation of agricultural production, development of appropriate legislative and regulatory framework.

Keywords: agricultural production, ecological and economic security, development, management, institutional support, mechanism.

Постановка проблеми. Аналіз сучасного стану механізму державного управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва на практиці можна вважати стратегічним напрямом, дія якого спрямована на визначення рівня безпеки аграрного виробництва та відповідності його стану світовим тенденціям в управлінні аграрним сектором. Даний підхід до дослідження управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва передбачає виконання комплексу заходів, до яких належать: по-перше, системно-структурний аналіз, проведений для виявлення складових механізму управління та відносин координації та субординації між ними (з'ясування моделі державного управління); по-друге, функціональний аналіз сучасного стану нормативно-правового забезпечення еколого-економічною безпекою аграрного виробництва у напрямку визначення повноти виконуваних функцій та узгодженості дій; по-третє, аналіз організаційної будови органів управління аграрним виробництвом, що дає відповіді на питання її відповідності виконуваним функціям та моделі управління еколого-економічною безпекою, тобто його інституційне забезпечення; по-четверте, аналіз впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на функціонування відповідних управлінських структур, що мають відношення до управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва в сучасних ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В дослідженнях вітчизняних вчених, присвячених проблемам управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва в більшій мірі досліджується стан речей, що склався в даній сфері і в меншій мірі надаються пропозиції щодо формування відповідного механізму.

Управлінські аспекти еколого-економічною безпекою аграрного виробництва розроблялися у працях: В. Борщевського, О. Манойленка, А. Никифорова, В. Русана, П. Саблук, М.Скорик, А. Черпа та ін..

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні науково-прикладних засад інституціонального забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні в Україні існує сукупність проблем функціонування інституціонального середовища: висока нестабільність формальних правил, наявність високого рівня корупції, що викривляє неформальні правила, недосконалість судової системи, неефективна робота політичних організацій, що створюють перепони на шляху розвитку добросовісної конкуренції, низький рівень розвитку соціально-економічних організацій, наприклад, об'єднань продавців чи покупців, які могли б захищати права всіх учасників ринку від негативного впливу діяльності порушників неформальних та формальних інститутів [1-2].

Інституціональне забезпечення державного механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва повинне відповідати інтересам суспільства і сприяти досягненню його цілей. Наявність протиріч є природним явищем унаслідок різноманітності інтересів і цілей кожного громадянина, організацій і соціальних груп, однак структурне їх впорядкування є обов'язковим. Саме інститути та інституціональні норми створюють передумови і умови для раціональної поведінки суб'єктів механізму [3]. Загалом, інститути умовно розділяють на формальні та неформальні (табл. 1).

Таблиця 1

**Формальні та неформальні інститути забезпечення
еколого-економічною безпекою аграрного виробництва**

Складові еколого-економічною безпекою	Інститути	
	Формальні	Неформальні
Інформаційно-аналітична	екологічний аудит та моніторинг	громадський екологічний контроль; засоби масової інформації
Забезпечувальна	екологічна політика; нормативно-правові акти; ліцензування;	освіта і виховання; екологічна свідомість; етика та мораль; культурні цінності
Функціонально-інструментальна	стандартизації та сертифікації; субсидування та штрафні санкції; кредитування; страхування та компенсації; фінанське регулювання; екологічний менеджмент	професійна самосвідомість
Результативно-цільова	правова відповідальність; державний екологічний контроль	громадський екологічний контроль

*Джерело: сформовано автором.

Формальні інститути відображені в законодавчих та інших нормативно-правових актах та передбачають обов'язковість їх дотримання через систему державного контролю. Ці інститути здійснюють потужний вплив на економічну ситуацію за допомогою функціонування визначених установ та організацій. На противагу їм, неформальні інститути характеризуються відсутністю чітко визначених меж та здійснюють вплив на економічну систему у формі усних домовленостей та договорів, які спрямовані на досягнення спільної мети та формують соціально-культурні норми та правила поведінки [4].

Для врегулювання конфліктності суспільних відносин втручання держави є обов'язковим (зокрема через право голосу, вибору тощо) і має в своєму розпорядженні відповідні інституційні важелі впливу. Звідси слідує, що забезпечення процесу дотримання принципів еколого-економічною безпекою потрібно покласти на діяльність формальних інститутів як таких, чий обсяг функцій та можливостей регулюється законами або іншими нормативно-правовими актами. Дія таких інститутів та механізми захисту їх нормального функціонування підтримується, в основному, державними органами та забезпечується на державному рівні [5].

Інституціоналізація процесу забезпечення еколого-економічною безпекою включає в себе залучення широкого кола учасників разом з їх власними цілями та притаманними їм функціями. Функціонування аграрного виробництва залежить від наступних характеристик господарської динаміки: матеріальні потреби, господарські орієнтири та інтереси, визначена під їх впливом мотивація до господарської діяльності. Перш за все, суб'єктами забезпечення еколого-економічною безпекою є органи законодавчої, виконавчої та судової влади в межах своїх встановлених законом повноважень. На другому рівні, так званому рівні «вторинної інституціоналізації», в ролі суб'єкта забезпечення еколого-економічною безпекою виступають міністерства, відомства, служби та агентства, на плечі яких і покладена фактична реалізація еколого-економічною безпекою в країні. І на останньому, третьому рівні знаходяться структурні підрозділи зазначених вище відомств, які безпосередньо відповідають за різні напрями забезпечення еколого-економічною безпекою [6].

Зміст управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва визначає поєднання в єдине ціле двох векторів управління – галуззю аграрного виробництва та управління в сфері еколого-економічної безпеки, а його роль у становленні безпеки на рівні держави – визначає існування структури управління на чотирьох рівнях, яка включає в себе державний, місцевий самоврядування, громадський і господарський рівні управління. Тобто, актуальності набувають питання дослідження суб'єктів управління аграрним виробництвом та його еколого-економічною безпекою у контексті інституційного забезпечення механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва.

Так як дослідження проблематики управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництвом проводиться на мезо- та макро-рівнях, то органи управління як такі, що формують мікро-рівень управління у проведений нами аналіз не будуть включені.

За допомогою SWOT-аналізу визначимо проблеми державного механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва, що відповідають чинникам негативного впливу на функціонування досліджуваної системи (табл. 2).

Тобто, з метою забезпечення еколого-економічною безпекою в аграрному виробництві потрібно змістити акцент з техногенного розвитку аграрного виробництва на екологічно безпечний. При цьому, важливо зрозуміти, як відбувається заміна старих інститутів новими, яких змін вони зазнають. Інституційна теорія пропонує кілька типів такого процесу. Переважаючим згідно з теорією, вважається тип, який іменується «path dependence» (залежність від траєкторії попереднього розвитку приблизно до «біологічної метафори» в економіці) [7]. Тобто місію спадковості в управлінні виконують інститути. Національне господарство та суспільство забезпечують відтворення економічних, культурних та соціальних інститутів, які були в минулому, при цьому, поступово змінювались. Ця динаміка покладена в основу інституційного розвитку згідно положень інституціоналізму та забезпечується інноваційною діяльністю та наявністю технологічного прогресу.

Таблиця 2

SWOT-аналіз механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
- добре розвинена законодавча база в сфері екології та аграрного виробництва; - сформована система управління природоохороною діяльністю, природокористуванням, надзвичайними екологічними ситуаціями та аграрною сферою; - наявність практики національного та регіонального програмування; - наявність державної екологічної стратегії.	- відсутність концепції екологічного спрямування аграрного виробництва; - невідповідні завдання та функції органів управління екологічної компонентою аграрного виробництва; - недосконала організація управління; - практична відсутність державної підтримки розвитку еколого-спрямованого сільського господарства; - відсутність дієвої системи мотивації до еколого-спрямованого ведення сільського господарства; - відсутність ефективної системи оцінки якості сільськогосподарської продукції; - відсутність системи сертифікації та маркування органічної продукції сільського господарства; - відсутність мобільного та динамічного моніторингу екологічного стану сільських територій; - низька поінформованість або неоперативність отримання інформації органами управління; - недосконалість нормативно-правової бази щодо екологічного спрямування аграрного виробництва; - недостатнє фінансування природоохоронних заходів; - часто відсутність екологічної служби в структурі місцевих державних адміністрацій та виконкомів органів місцевого самоврядування районного рівня; - недостатній рівень співпраці між суб'єктами управління, неточності функціонального розмежування; - відсутність обов'язкової координації рішень Рад щодо екологічної сторони питання; - побудова програм розвитку сільського господарства та природоохоронних зверху-донизу.
Можливості	Загрози
- зміни акцентів в аграрній політиці через вступ до СОТ, - гармонізація стандартів агропродовольчої продукції з міжнародними вимогами; - популяризація здорового способу життя; - посилення ролі громадськості в сфері охорони довкілля	- низький рівень екологічної свідомості населення; - політична нестабільність; - складна соціально-економічна ситуація в країні; - непоширеність застосування технологій з екологічними обмеженнями; - низький рівень застосування систем екологічного менеджменту на підприємствах.

Джерело: складено автором на основі власних досліджень та з використанням [5-6]

Напрямом до збалансованого розвитку суспільних інститутів є загальноприйнята ідея чи мета, сформована в рамках неформальних інститутів. В контексті наших досліджень такою ідеєю (інституціональною мотивацією) є побудова універсальної системи стимулювання розвитку інструментів механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва. Для успіху така мотивація

має відповідати інтересам усіх суб'єктів забезпечення еколого-економічною безпекою в аграрному секторі, а її результативність найбільш яскраво прослідковується при формуванні екологічно орієнтованого попиту населення.

Отже, ефективне функціонування інституціонального забезпечення механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва передбачає взаємодію його суб'єктів, якими є державні органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, сільськогосподарські товаровиробники, навчальні заклади, наукові установи, громадські організації, громадяни [8]. Крім того, обов'язковою умовою ефективного управління еколого-економічною безпекою є наявність цілей у кожного із суб'єктів її забезпечення, які є досяжними і не суперечать одна одній [4]. Проте, виникають ситуації, коли в процесі розвитку інститутів повстають взаємовиключні цілі або не збігаються інтереси одного рівня. В таких випадках не уникнути конфлікту. Для вирішення даної ситуації потрібно правильно розставити пріоритети та визначити ціль, реалізація якої потребує першочергового розставлення пріоритетів [6]. У той же час, як вже говорилося, інституціональне забезпечення механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва несе в собі елемент конфліктності, що особливо виявляється в протиріччі цілей її суб'єктів.

Питання задоволення суспільних інтересів вимагає більш детального розгляду в контексті забезпечення еколого-економічною безпекою аграрного виробництва. Така інтерпретація суспільних інтересів не змінює їх фундаментальні характеристики, проте трансформує їх цільові орієнтири та інструменти реалізації. Відбувається формування умов, які дозволять в подальшому реалізовувати екологічні інтереси суб'єктів за допомогою ринкових механізмів. Екологічні інтереси суб'єктів означають те, що в процесі господарської діяльності та задоволенні власних потреб підприємства будуть взаємодіяти не лише з навколишнім природним середовищем, а й з іншими суб'єктами з приводу розподілу та перерозподілу природних ресурсів. При чому, в процесі їх діяльності виникатимуть не лише питання задоволення їх власних матеріальних потреб, а й питання впливу такої діяльності на навколишнє природне середовище та умови життєдіяльності суспільства, оскільки ігнорування екологічних інтересів не лише негативно вплине на якість довкілля, а й значно ускладнить ведення господарської діяльності в майбутньому. Тому надзвичайно важливо, щоб сфера інтересів господарюючих суб'єктів включала в себе окрім власних матеріальних інтересів ще й екологічне орієнтування [8].

Тобто встановлено, що у сучасному державному механізмі управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва існує комплекс протиріч, що виражаються конфліктами інтересів. Організаційна поведінка користувачів природними ресурсами включає в себе економічний та екологічний аспекти. Сформоване в наш час «суспільство споживання» зіштовхнулось з певними еколого-соціо-економічними суперечностями. До першого типу суперечностей відносять протиріччя між економічним зростанням та екологічними лімітами, останні з яких зумовлені обмеженою господарською ємністю біосфери. Прагнення господарюючих суб'єктів до максимізації фінансового результату і успішного продовження своєї діяльності не відповідає необхідності здійснювати значні екологічні витрати. Виникає необхідність пошуку компромісних рішень. Багаторічний досвід показує, що державний механізм управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва за рівних умов не може сягнути такої ж ефективності, як ринкова, що зумовлює необхідність здійснення додаткових виробничих та інституційних витрат на управління організаційною поведінкою [5].

До другого типу суперечностей відносяться протиріччя між сферами впливу державного механізму управління еколого-економічною безпекою та природними межами екосистем (наприклад, басейни річок). Досить важко досягнути узгодженого, дієвого та водночас оперативного державного управління, що реалізується різними організаційними системами в межах одного цілісного природного комплексу. Разом з тим, сучасний рівень соціально-економічного розвитку адміністративних територій з різною специфікою екологічного управління вимагає оптимального вирішення для збереження в визначених допустимих межах показників ефективності аграрного виробництва [7]. На нашу думку, дане протиріччя помітне на глобальному рівні, що зумовлено різними поглядами незалежних країн на свою екологічну політику та майже повна відсутність скоригованих дій щодо збереження природних екосистем.

Зрештою, третій тип суперечностей виникає внаслідок невідповідності домінуючого інерційного мислення осіб, які приймають рішення, і нової свідомості, яка орієнтована на забезпечення еколого-економічною безпекою аграрного виробництва. У механізмі державного управління аграрним виробництвом для переважної більшості суб'єктів, що приймають рішення, екологічна складова відіграє, як правило, другорядну роль. Ця проблема є доволі важливою, оскільки від її розв'язання залежить ефективність системи екологічного управління, елементами якої є суб'єкти, які приймають рішення.

З огляду на те, що у відтворювальному процесі збалансоване природокористування передбачає як економічний процес експлуатації природних ресурсів, так і їх охорону, варто сформувати напрями інтеграції різних інтересів суб'єктів забезпечення еколого-економічною безпекою аграрного виробництва, що спираються на виявлення конфліктів цілей суб'єктів організаційно-економічного забезпечення еколого-економічною безпекою в аграрному секторі та їх ліквідацію з використанням принципів системного підходу та інструментарію конфлікт-менеджменту [8]. Як приклад, основний конфлікт в питанні забезпечення

еколого-економічною безпекою аграрного виробництва, проявляється коли стикаються економічні інтереси (місцеві органи влади зацікавлені в максимальному використанні природних ресурсів господарюючими суб'єктами, оскільки в такому разі отримують максимальні надходження до бюджету) та екологічні (місцеві органи влади зацікавлені в збереженні природно-ресурсного потенціалу регіону, що можливо лише при мінімальному втручанні в природні екосистеми).

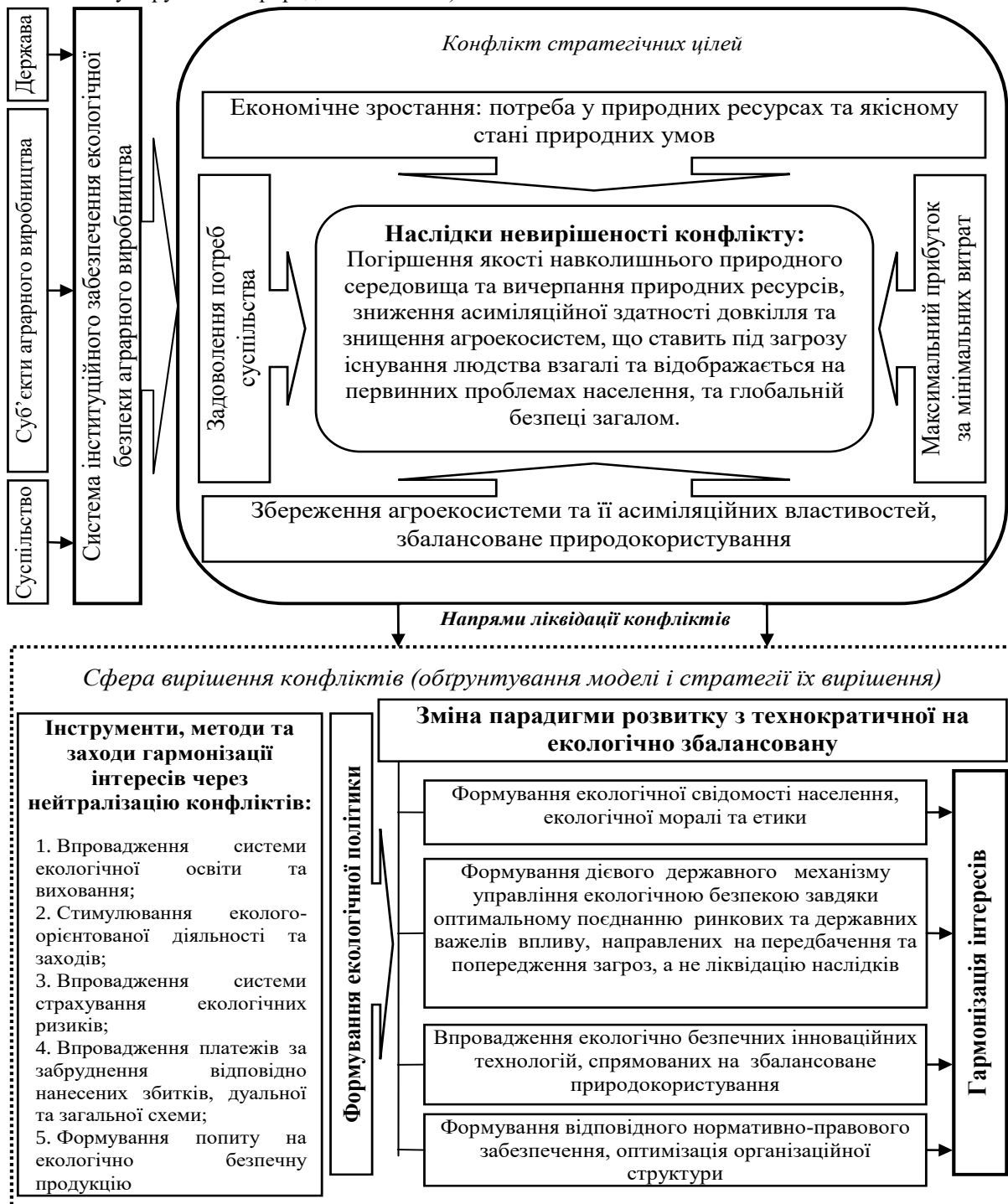


Рис. 1. Структурно-функціональна схема нейтралізації конфліктних ситуацій та гармонізації інтересів суб'єктів механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва

Джерело: авторська розробка.

Для забезпечення ефективної реалізації державного механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва потрібно вирішувати всі наявні та можливі конфлікти, враховувати інтереси всіх зацікавлених сторін, навіть тих, які відносяться до різних інститутів. Взаємодія суб'єктів господарювання (їх мета – максимальний прибуток за мінімальних затрат), державних органів влади (функціонування механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва) та

суспільства (бажання до покращення умов життя, безпечні екологічні умови, зменшення антропогенного навантаження) призводить до формування різноспрямованих інтересів щодо єдиної мети – створення ефективного механізму забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного виробництва.

Досліджуючи питання взаємодії стратегічних і тактичних цілей механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва у контексті сучасних ринкових перетворень та функцій державних органів влади і органів місцевого самоврядування, можна оцінити не тільки їх конфліктність, але й визначити ефективність розподілення завдань між ними, встановити можливе дублювання. Для вирішення конфлікту цілей, необхідно детально розглянути кожну ціль та диференціювати її до тих пір, поки суть конфлікту не проявить себе. Лише в такому випадку можна досягти компромісного рішення, сформувавши необхідні для цього інструменти та забезпечивши процес ліквідації протиріч у процесі забезпечення еколого-економічною безпекою аграрного виробництва.

Результати проведеного аналізу проблем функціонування механізму державного управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва дозволили обґрунтувати стратегічні напрями нейтралізації конфліктних ситуацій та гармонізації інтересів суб'єктів забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного виробництва (рис. 1).

Зміну парадигми розвитку аграрного виробництва з технократичної на екологічно безпечну; формування дієвого механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва завдяки раціональному поєднанню ринкових та державних важелів впливу, спрямованих на передбачення та попередження загроз; оптимізацію інституційного забезпечення еколого-економічною безпекою аграрного виробництва в Україні.

Також варто відзначити, що збалансованість інтересів суб'єктів механізму управління еколого-економічною безпекою аграрного виробництва досягається шляхом об'єднання зусиль у напрямку управління екологічною безпекою та реалізації стратегічних пріоритетів державної екологічної політики через формування екологічної свідомості населення, належне інноваційне забезпечення аграрного виробництва, розробку відповідної законодавчої та нормативно-правової бази тощо.

Висновки. Інституціоналізація процесу забезпечення еколого-економічною безпекою включає в себе залучення широкого кола учасників разом з їх власними цілями та притаманними їм функціями. Функціонування аграрного виробництва залежить від наступних характеристик господарської динаміки: матеріальні потреби, господарські орієнтири та інтереси, визначена під їх впливом мотивація до господарської діяльності. Перш за все, суб'єктами забезпечення еколого-економічною безпекою є органи законодавчої, виконавчої та судової влади в межах своїх встановлених законом повноважень. На другому рівні, так званому рівні «вторинної інституціоналізації», в ролі суб'єкта забезпечення еколого-економічною безпекою виступають міністерства, відомства, служби та агентства, на плечі яких і покладена фактична реалізація еколого-економічною безпекою в країні. І на останньому, третьому рівні знаходяться структурні підрозділи зазначених вище відомств, які безпосередньо відповідають за різні напрями забезпечення еколого-економічною безпекою.

Література

1. Маноїленко О.В. Управління інноваційними процесами: формування методичного підходу до подолання бар'єрів розвитку. Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2013. С. 139–158.
2. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління : монографія / А. Є. Никифоров. К.: КНЕУ, 2010. 420с.
3. Shestakovska T. FinTech business and prospects of its development in the context of legalizing the cryptocurrency in Ukraine. The Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine. 2018. 5. pp. 77-89.
4. Саблук П. Т. Інноваційна модель розвитку сільського господарства економіки України та роль науки в її становленні. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2011. № 2. С. 200-208.
5. Стратегія розвитку сільського господарства економіки на період до 2020 року. Схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p>.
6. Концепція Державної цільової програми розвитку сільського господарства економіки на період до 2022 року: проект. URL: <http://minagro.gov.ua/node/16822>
7. Череп А. В. Управління інноваційними процесами на підприємстві: сучасні підходи та перспективи. Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. 2014. № 4. С. 43–46.
8. Потенціал розвитку і перспективи відродження сільських територій в умовах сучасних реформ: науково-аналітична доповідь/ під ред.. В. Борщевського. Львів, 2017. 43 с.

References

1. Manojlenko, O.V. (2013), Upravlinnia innovatsijnymy protsesamy: formuvannia metodychnoho pidkhodu do podolannia bar'jeriv rozvytku [Management procedures: development of a methodological approach to recharging bars], VD "INZhEK", Kharkiv, Ukraine.

2. Nykyforov, A.Ye. (2010), *Innovatsijna diial'nist': teoriia i praktyka derzhavnoho upravlinnia* [Innovative activity: theory and practice of public administration], KNEU, Kyiv, Ukraine.
- Shestakovska T. FinTech business and prospects of its development in the context of legalizing the cryptocurrency in Ukraine. The Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine. 2018. 5. pp. 77-89.
- Sabluk, P.T. (2011), "Innovative model of development of the agrarian sector of Ukraine's economy and the role of science in its formation", *Problemy innovatsijno investytsijnogo rozvytku*, vol. 2, pp. 200-208.
- Cabinet of Ministers of Ukraine (2013), Resolution "Strategy for the development of the agricultural sector of the economy until 2020", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-r> (Accessed 27 July 2018).
- Ministry of agrarian policy and food of Ukraine (2019), "The Concept of the State Target Program for the Development of the Agricultural Sector for the Period until 2022: Project", available at: <http://minagro.gov.ua/node/16822> (Accessed 27 July 2018).
- Cherep, A.V. (2014), "Management of innovative processes in the enterprise: modern approaches and perspectives", *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zbirnyk naukovykh prats'*, vol. 4, pp. 43-46.
- Potential of development and prospects for the revival of rural areas in the context of modern reforms: scientific and analytical report / ed. V. Barshchevsky. Lviv, 2017. 43 p. [in Ukrainian].

Рецензія/Peer review : 17.02.2020

Надрукована/Printed : 12.03.2020
Прорецензовано редакційною колегією

УДК: 338.43:631.1:338.33
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-48

СЕЛЮТИН С. Т.

Чернігівський національний технологічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано сучасний стан функціонування організаційно-економічної структури підприємств тваринництва. Зазначено, що на особливу увагу заслуговують питання оптимального поєднання між заходами стратегічного планового регулювання й ринковим механізмом. Репрезентовано структурну побудову кооперативного господарства у тваринництві. Пропонований нами тип кооперації пов'язаний з розвитком виробництва тваринницької продукції в особистому господарстві. Запропоновано перспективні напрями удосконалення організаційно-економічної структури підприємств тваринництва: забезпечити консолідацію первинними виробничими ланками виробничих ресурсів; надати право первинним виробничим ланкам (первинним кооперативам) і кооперативному господарству в цілому частину виробленої продукції реалізувати на власний розсуд; запровадити систему оплати праці від отриманого доходу; застосовувати інноваційні технології виробництва кінцевої продукції й ресурсозберігаючу техніку.

Ключові слова: тваринництво, аграрне виробництво, організаційна структура, економічна структура, регулювання.

SELUTIN S.

Chernihiv National University of Technology

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC DETERMINANTS OF LIVESTOCK DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article analyzes the current state of functioning of the organizational and economic structure of livestock enterprises. It is noted that the issues of optimal combination between strategic planning measures and the market mechanism deserve special attention. The structural construction of a cooperative farm in animal husbandry is represented. Our proposed type of cooperation is associated with the development of livestock production in the personal farm. Perspective directions of improvement of organizational and economic structure of the enterprises of animal husbandry are offered: to provide consolidation by primary production links of production resources; give the right to the primary production units (primary cooperatives) and the cooperative economy as a whole to sell part of the products at its own discretion; to introduce a system of remuneration from the received income; to apply innovative technologies of production of final products and resource-saving equipment. At the stage of development of cooperative management methods, given the still low training of workers for the use of intensive production methods (economic knowledge, technology, technology), a special role is given to the scientific support of primary production units. The unit of innovative development is introduced into the production process on the principles of self-payment. With the development of cooperation there is an opportunity to significantly strengthen the construction service in APV, increase its capacity, especially in the enterprises of building materials. It is necessary to approach the acute problem of supplier and sales service in a new way. The main thing is to move to a wholesale system, and it becomes more real due to the complete freedom of the proposed system. It may turn out that with the development of competitiveness of production, the sales unit will become a limiting factor. It is necessary to carry out preparatory work for its construction, training for cooperatives, advertising.

Keywords: livestock farming, agrarian production, organizational structure, economic structure, regulation.

Постановка проблеми. Трансформація системи управління національним господарством, реформування організаційно-економічного механізму викликає необхідність створити гнучку структуру аграрних підприємств яка стимулювала б аграріїв до підприємницької та творчої ініціативи. Досягнення цієї мети пов'язане із впровадженням багатогранного комплексу послідовних заходів. Нам вони представляються у вигляді трьох взаємозалежних ланок: перше - негайні заходи загальноекономічного характеру, що стосуються всіх рівнів управління; друге - удосконалювання економічного механізму самого аграрного підприємства; третє - удосконалювання організаційної структури аграрного підприємства. Необхідно знайти оптимальне поєднання між заходами стратегічного планового регулювання й ринковим механізмом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в обґрунтування концептуальних засад функціонування організаційно-економічної структури підприємств тваринництва зробили О. Бородіна, І. Гришова, Л. Довгань, М. Корецький, М. Латинін, М. Малік, С. Майстро, О. Могильний, Г. Мостовий, О. Наумов, О. Саламін, Шестаковська Т., Г. Черевко та інші. Однак багаторазові спроби організаційно-економічних перетворень у агропромисловому виробництві, як відомо, себе не виправдали. Серед багатьох причин цього – здійснення на їх основі дуже обережних і досить обмежених за сутністю й формами вдосконалень переважно шляхом організаційно-структурних перетворень, які є найпростішими для виконання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування особливостей функціонування організаційної і економічної структури виробничо-господарської діяльності підприємств тваринництва в сучасних ринкових умовах та обґрунтування напрямів її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Планове управління в умовах ринку виражає інтереси суспільства, направляє зусилля підприємств й всієї системи в найбільш раціональне русло. Ринковий

механізм відкриває підприємствам свободу дій, за допомогою його розвиваються економічні методи управління. Проте дотепер не зняті давні побоювання негативних наслідків ринкового механізму. На наш погляд, ця позиція не обґрунтована, тому що в руках планового регулювання знаходяться такі важелі, як система ціноутворення й оподаткування. Отже, потрібно розробити дію ринкового механізму й регулювати його плановими важелями. Таким шляхом установиться оптимальне їх поєднання.

Необхідно більш ефективно використати кооперативний рух. Найбільш підходящою формою кооперації є міжгосподарські формування по горизонталі. Ними можуть стати виробничі системи, що надають підприємствам послуги науково-технічного характеру й дотримуються всіх компонентів демократичного управління. Виробничі об'єднання всіх видів раніше або пізніше зустрінуться з досить складними проблемами в розвитку ініціативи. Необхідно подолати монополію у аграрній науці. Монополія у вирішенні виробничих і наукових проблем стала головною перешкодою інноваційного процесу, що різкіше, ніж у будь-якій іншій галузі національного господарства проявляється в агропромисловому виробництві, де тенденції монопольного пріоритету особливо великі. Монополію необхідно замінити конкуренцією як у виробничій, так й у творчій сфері діяльності системи АПВ [1-2].

Доцільно вдосконалювати економічну структуру самого аграрного підприємства, залучати працівників до процесів прийняття рішень. Варто прагнути створити й постійно вдосконалювати таку систему, що всіляко стимулювала б зростання виробництва, збільшувала кінцевий продукт на аграрних підприємствах. Матеріальне стимулювання повинне залежати від якості й кількості творчої праці.

Варто було б удосконалити організаційні моделі підприємств, не ламаючи існуючих й разом з тим вирішуючи назрілі проблеми й скасовуючи протиріччя, що нагромадилися. Необхідно підсилити систему наукових консультацій по освоєнню нових методів господарювання, але при максимальному урахуванні місцевих природно-економічних умов.

Значні перспективи має кооперування коштів населення для формування спільних фондів (будівництво виробничих об'єктів, придбання сільськогосподарської техніки). Людина при цьому стає акціонерним власником спільних засобів виробництва. За вкладені кошти вона одержує відсотки річних, розмір яких буде залежати від економіки підприємства, ефективності виробництва. Таким чином, змінюється відношення людини до засобів виробництва, вона стає особисто зацікавленою у підвищенні їх ефективності.

Аналогічну форму кооперативних відносин можна запропонувати й на базі кооперування вкладеної сукупної праці. Вона почне стимулювати більш високий економічний результат - валовий або чистий доход. Більшу його частку можна буде направити на розширене відтворення фондів, а надалі додатковий доход уже розподіляти пропорційно кількості вкладеної сукупної праці. У перспективі могли б з'явитися нові економічні форми й методи кооперування, участь людини на правах пайовика в розподілі економічного результату.

Необхідне застосування й розвиток більш гнучких форм організації виробництва. Сучасні тенденції - це різноманітність організаційних форм виробництва. Організація виробництва на основі такої форми праці, як малі підприємства сприяє інноваційному розвитку, тому що вони дають простір і реалізують більш високу продуктивність праці. Головний секрет ефективності малих підприємств у тому, що праця на землі наближається до свого споконвічного сільського характеру, і це є зрозумілим сільській людині. У малих підприємствах виробничі відносини між людьми більш доладні й кращий психологічний клімат. У малих підприємствах люди активніше зацікавлені в кінцевих результатах праці, більше можливостей для взаємозамінності, залучення пенсіонерів і підлітків, ефективніше використовуються виробничі потужності, кормові ресурси й інші фактори. Особливо яскраво це проявляється в малих селах, на хуторах [3-4].

Малі підприємства, малі виробничі й обслуговуючі кооперативи породжують нові виробничі відносини на селі. Вони, можуть стати основою більш досконалої великої моделі господарства. Але передчасно передбачати, які саме економічні й організаційні структури господарства виявляться найбільш ефективними в майбутньому. Необхідно експериментувати, перевіряти ще раз й, узагальнивши накопичений досвід, краще рекомендувати виробництву. Головне, щоб не стримувалася ініціатива, щоб заохочувалася гнучка система організаційних форм виробництва.

Доцільно удосконалювати й розвивати поєднання підприємств й особистого підсобного господарства. Необхідність існування особистого підсобного господарства впливає із самостійності селянина. Цю рису його способу життя продиктували особливості сільської праці. Селянин по своїй природі повинен бути господарем над собою. У аграрному підприємстві його обмежують різні технології. У жорсткому їх режимі він не може проявити свою самостійність. Він повинен прийти до цього у своєму особистому підсобному господарстві.

У різних природно-економічних умовах, у різних за рівнем розвитку господарствах воно буде інтерпретуватися по-різному. Необхідно врахувати працьовитість сільської людини. Якщо вона у повну віддачу не працює на підприємстві, то витрачає більше фізичних сил в особистому підсобному господарстві. У нашій країні це проявляється як закономірність. В економічно міцних підприємствах, де перейшли на самі передові методи організації виробництва й праці, де праця інтенсивна, особисте підсобне господарство

менш розвинене. В економічно ж слабких підприємствах, у господарствах, що перебувають у гірших природно-економічних умовах, де люди працюють у підприємствах менш інтенсивно, особисте підсобне господарство розвинене більше. Однак у цілому виробництво в аграрних підприємствах й особистому підсобному господарстві повністю відповідає якості землі й комплексній оцінці виробничого потенціалу. Це закономірність нашої країни. У регіонах можуть бути й інші співвідношення. Звідси виходить, що залежно від рівня розвитку підприємств, від інших місцевих умов модель поєднання особистого господарства із аграрними підприємствами повинна бути диференційованою [5].

Слід відзначити ще одну важливу обставину. Там, де більше розвинене особисте підсобне господарство, там більше розвиваються й фермерські господарства, за допомогою яких відбувається процес злиття особистого господарства із підприємництвом, підсилюється їх кооперація й інтеграція.

Ми зупинимось на структурній будові кооперативного господарства. Ядром агропромислового виробництва в пропонованій системі трансформації АПВ повинне стати кооперативне господарство - носій інтенсивного функціонування виробничого комплексу на демократичних принципах. Механізм його побудови показаний на рис. 1.

Кооперативне господарство формується на базі підприємств на основі демократичних принципів, закладених у Законі України «Про кооперації». Найбільше вигідно застосовувати кооперацію виробників і споживачів у багатогалузовому господарстві. Втім, недоцільно поки змінювати сформовані відносини у спеціалізованих підприємствах з високою концентрацією виробництва: птахофабриках, свинокомбінатах, тепличних комбінатах тощо.

Епіцентром уваги всієї системи АПВ стають первинні ланки виробників сільськогосподарської продукції - основа кооперативного господарства. Саме під інтереси працівників до кратного росту продуктивності праці, інтереси, що збігаються з потребами всього суспільства, і варто набудувати систему цього комплексу.

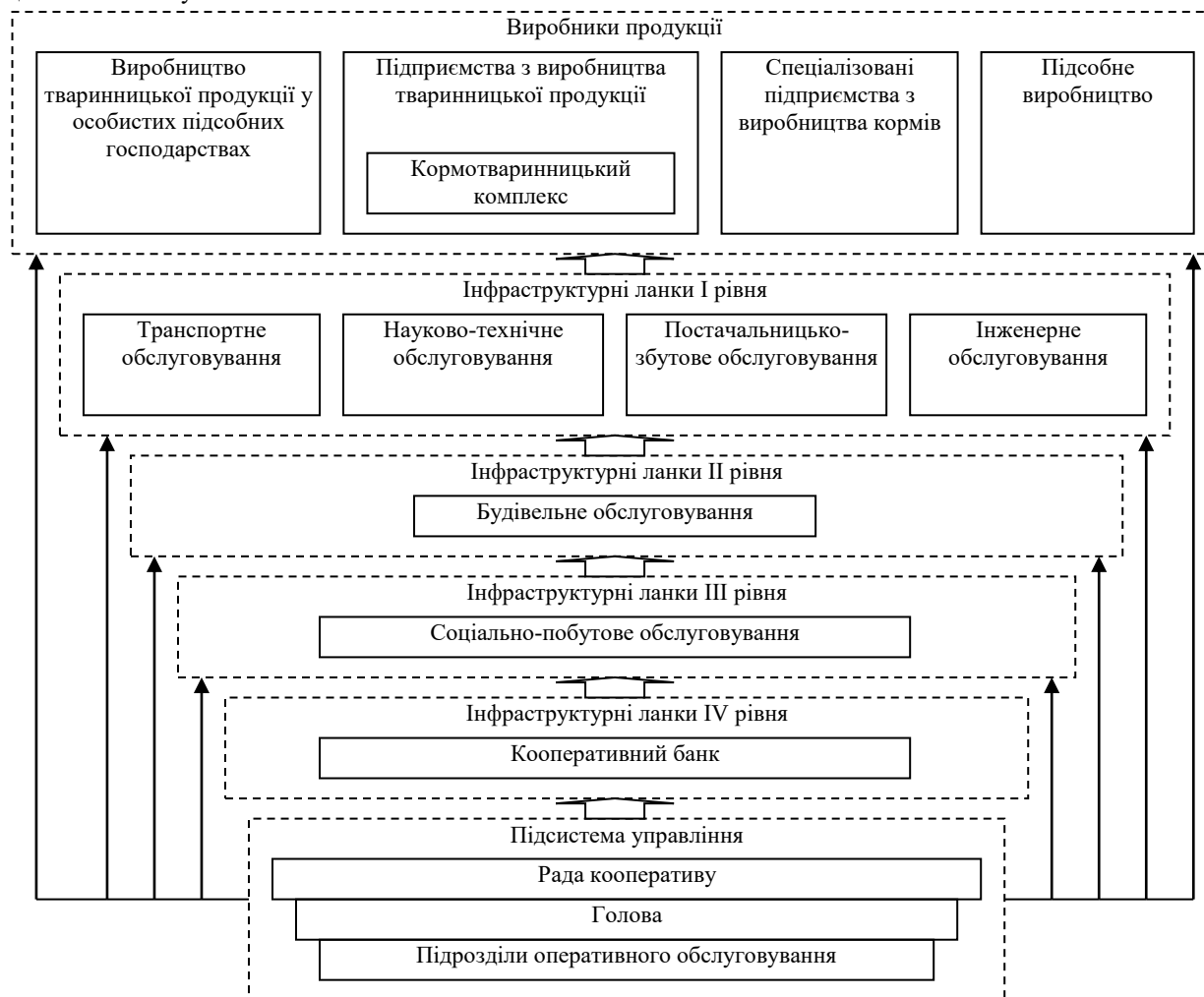


Рис. 1. Структурна побудова кооперативного господарства у тваринництві

*Джерело: запропоновано автором

Підкреслимо принципову відмінність пропонованої кооперативної системи. Якщо раніше агросфера організаційно неодноразово перебудовувалася, залишаючись «перевернутою» - маючи головним верхні

ешелони управління, під якими підбудовувалося все інше, удосконалюючи механізм адміністрування, то в кооперативному господарстві відбуваються якісні перетворення, усе перевертається з «з гори до низу».

«У голову» кооперативного господарства пропонуваного типу піднімаються первинні виробники основної продукції АПВ, а «до низу» повинні спуститися всі, хто зобов'язаний швидкими, працєвотими й економічними діями забезпечувати гарантовано успішну роботу головного блоку господарства.

Матеріальне благополуччя обслуговуючих ланок, включаючи й управління, повністю залежить від підсумків роботи виробників. Наприклад, оплата праці працівників сервісу повинна бути пропорційна заробітку членів первинних виробничих ланок. Тоді сервіс перестане бути дорогим, оскільки збільшення вартості обслуговування й управління призведе до зниження заробітку «головних виробників», а отже, погіршить матеріальний рівень залежних від них працівників сервісу. Таким чином, вся система сервісу буде зацікавлена в підвищенні заробітку працівників виробничих ланок (первинних кооперативів) [6-7].

Виробники продукції кооперативного господарства формуються в первинні виробничі ланки. Загальний принцип їх побудови заснований на пробудженні й підтримці інтересу працівника до економічних результатів, що досягаються інтенсивним шляхом. Продуктивність праці працівників первинних ланок не повинна знижуватися за показником вартості реалізованої продукції, оскільки інакше господарство не зможе працювати на принципах самофінансування. Для досягнення поставленої мети в рамках кооперативного господарства необхідно:

- забезпечити консолідацію первинними виробничими ланками виробничих ресурсів (власних та орендованих на довгостроковій основі): землі, тварин, техніки й інших основних засобів виробництва;

- надати право первинним виробничим ланкам (первинним кооперативам) і кооперативному господарству в цілому частину виробленої продукції (вище базисної врожайності, продуктивності) реалізувати на власний розсуд, вступаючи у відносини з посередницькими постачальницько-збутовими кооперативами;

- запровадити систему оплати праці від отриманого доходу. Такий порядок стимулює інтерес до досягнення найбільшої продуктивності землі, тварин при економії витрат на техніку, засоби хімізації, запасні частини, пальне, ремонт. Працівники відчувають необхідність заощаджувати ресурси;

- застосовувати інноваційні технології виробництва кінцевої продукції й ресурсозберігаючу техніку;

- спеціалізувати первинні виробничі ланки під такий набір культур і робіт, які б стабілізували, вирівнювали навантаження працівників протягом року, передбачаючи й повноцінний відпочинок.

У реалізації місцевих продовольчих стратегій особливе значення мають інноваційні фактори розвитку АПВ. І разом з тим у первинних ланках мало володіють інноваційними підходами й методами конкретного виробництва. Тому доцільно на районному рівні мати підрозділи, відповідальні за наукове забезпечення виробництва, причому підрозділи, матеріально зацікавлені в науковому забезпеченні місцевого АПВ. Для цього комплектується колектив з найбільш кваліфікованих фахівців.

Кооператив (підприємство) по інженерному забезпеченню створює економічний гарантований і мобільний сервіс виробників продукції, включаючи транспортне, енергетичне обслуговування, ремонт і технічне обслуговування. Для розвитку підсобного виробництва, випуску несільськогосподарської продукції він кооперується із промисловими підприємствами. Очевидно, що не можна домогтися роботи районного підприємства на принципах самофінансування, якщо не залучати місцеві трудові ресурси до підсобного виробництва. Розрахунок робиться на те, що коли інтенсивна праця в аграрному виробництві стане повсюдною, звідси може звільнитися до 30% працівників, і значна частина їх повинна перейти у нові для АПВ виробничі галузі [4].

З розвитком кооперації з'являється можливість істотно зміцнити будівельний сервіс в АПВ, збільшити його потужності, особливо на підприємствах будівельних матеріалів. По-новому варто підійти до гострої проблеми постачальницько-збутового сервісу. Головне - перейти на систему оптової торгівлі, а вона стає більш реальною у зв'язку з повною свободою пропонованої системи. Може виявитися, що з розвитком конкурентоспроможності виробництва обмежуючим фактором стане збутовий блок. Необхідно провести підготовчу роботу до його побудови, підготовки кадрів для кооперативів, реклами.

Кооперативний банк здійснює всю повноту фінансової й економічної діяльності підприємства й його складових підрозділів. Кожне кооперативне формування має свій рахунок і може одержати кредит. Кооперативний банк визначає ціни на реалізовану проміжну продукцію (для розрахунків при кооперації між колективами), розцінки на послуги. Банк надає працівникам консультації. З особистих заощаджень тут можуть створюватися фонди для фінансування будівництва або діяльності окремих об'єктів, а доходи розподілятися відповідно до пайових внесків вкладників. Найважливіша частина діяльності кооперативного банку - фінансування страхових ресурсів, включаючи фонд оплати праці. При модернізації агропромислового виробництва доцільно організувати незначне число нових підприємств, а всю увагу направити на вдосконалювання економічного механізму, об'єднання й ефективну реалізацію інтересів.

Висновок. Пропонований нами тип кооперації пов'язаний з розвитком виробництва тваринницької продукції в особистому господарстві (підсобна - вторинна - діяльність працівників господарства, що обслуговують підприємства або городян). Із присадибним господарством кооперується спеціальна ланка по виробництву кормів. Вона їх заготовлює, зберігає й доставляє кооператорам-тваринникам за заявками й

цінами домовленості. Щоб це було вигідно господарству, перші здають всю продукцію або частину її місцевому збутовому кооперативу, а кормозаготівельна ланка оплачує вартість користування землею, працею, а також обкладає податком у розмірах, добровільно прийнятих радою кооперативу. Успішна фінансова діяльність кооперативного господарства немислима без серйозного розвитку підсобного виробництва на основі кооперації із промисловими й іншими підприємствами.

На етапі освоєння кооперативних методів господарювання, з огляду на поки невисоку підготовленість працівників для застосування інтенсивних прийомів виробництва (економічні знання, технології, техніка), особлива роль приділяється науковому забезпеченню первинних виробничих ланок. У виробничий процес на принципах самооплатності вводиться підрозділ інноваційного розвитку. У такий первинний осередок - робочу групу в системі наукового забезпечення АПВ входять найбільш кваліфіковані фахівці. Таким чином, центр наукового впливу переміщується з фахівця господарства на безпосереднього виробника продукції, до якого нові знання зазвичай не доходили.

Література

1. Малік М. Й. До питання сталого розвитку сільських територій. Економіка АПК. 2008. № 5. С.51–55.
2. Карасова Н.А. Реновація основних засобів сільськогосподарських галузі та галузі лізингових умов. Економіка: проблеми теорії та практики, 2008. №244. С.539-546.
3. Череп А. В. Управління інноваційними процесами на підприємстві: сучасні підходи та перспективи. Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. 2014. № 4. С. 43–46.
4. Довгань Л.Є. Стратегічне управління [Текст]: навч. посіб. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л. П. Артеменко 2-ге вид. К.: Центр учбової літератури, 2011. 440 с.
5. Щербата М.Ю. Управління оборотними активами молокопереробних галузі АПВ. Бізнес-навігатор. 2014. № 1. С. 155-159.
6. Митяй О.В. Альтернативні джерела підтримки та зміцнення економічної безпеки галузі агропродовольчої сфери. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: "Економічні науки". Вип. 9-1. Ч.1. 2014. С. 57-60.
7. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління : монографія / А. Є. Никифоров. К.: КНЕУ, 2010. 420с.

References

1. Malik M. Y. (2008). Do pytannia staloho rozvytku sil'skykh terytorii [On Sustainable Development of Rural Areas]. Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex. no. 5. pp.51–55.
2. Karasova N.A. (2008). Renovatsiya osnovnykh zasobiv sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv v umovakh lizynhu [Renovation of fixed assets of agricultural enterprises under leasing conditions]. Economics: problems of theory and practice, 244, 539-546.
3. Cherep, A.V. (2014), "Management of innovative processes in the enterprise: modern approaches and perspectives", Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zbirnyk naukovykh prats', vol. 4, pp. 43-46.
4. Dovhan L.Ie., Karakai Yu.V., Artemenko L. P. (2011). Stratehichne upravlinnia [Strategic management]: K.: Tsentr uchbovoi literatury.
5. Shcherbata M.Iu. (2014). Upravlinnia oborotnyimi aktyvamy molokopererobnykh pidpryyemstv APV [Management of working assets of dairy processing enterprises]. Biznes-navihator – Business Navigator, no.1. pp. 155-159.
6. Mytaii O.V. (2014). Alternatyvni dzherela pidtrymky ta zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky pidpryyemstv ahroprodovolchoi sfery [Alternative sources of support and strengthening of economic safety of enterprises in the agro-food sector]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: "Ekonomichni nauky" – Scientific Herald of Kherson State University. Series: "Economic Sciences", vyp. 9-1. Ch.1. pp. 57-60.
7. Nykyforov, A.Ye. (2010), Innovatsijna diial'nist': teoriia i praktyka derzhavnoho upravlinnia [Innovative activity: theory and practice of public administration], KNEU, Kyiv, Ukraine.

Рецензія/Peer review : 22.01.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020

Рецензент : д. е. н., проф. Комарницький І. М.

УДК 338.824.5

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-49

ДУДЯК Н. В.

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

У статті визначенні особливості тактики переходу на модель сталого розвитку в системі землекористування. Проаналізовано існуючі інституціональні аспекти, які мають місце в системі аграрного землекористування, як основи аграрного сектору економіки України. Обґрунтовано інституційний механізм щодо державної підтримки в період трансформацій національної економіки. Запропоновано схему інституціонального забезпечення економічно ефективного землекористування.

Ключові слова: державне регулювання, сталий розвиток, інституціональний механізм, аграрний сектор економіки, аграрне землекористування, інститут, трансформації національної економіки.

DUDIYAK N.

Kherson state agrarian university, Ukraine

FORMATION OF INSTITUTIONAL MECHANISM OF STATE SUPPORT OF AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY

The main role in forming an institutional mechanism to support the agricultural sector of the economy belongs to the state, which is a fundamental factor in ensuring economic development, through the possibility of creating appropriate institutions that support the functioning of the national economy. The current structure of the institutional environment of the agricultural sector, extensive legislation in the field of land use, indicates the need to revise the strategic priorities of institutional change in the agricultural sector of Ukraine's economy.

Analyzing the existing institutional aspects of the agricultural sector in terms of state support, it should be noted that the relationship between the institutional preconditions for market transformation in land management is insufficiently studied in our country and has a complex structure.

The article identifies the features of the tactics of transition to a model of sustainable development in the land use system. The existing institutional aspects that take place in the system of agricultural land use as the basis of the agricultural sector of the economy of Ukraine are analyzed. The institutional mechanism for state support during the transformations of the national economy is substantiated. The scheme of institutional support of economically efficient land use is offered.

Key words: state regulation, sustainable development, institutional mechanism, agrarian sector of economy, agrarian land use, institute, transformations of national economy.

Постановка проблеми. Головна роль у формуванні інституційного механізму щодо забезпечення підтримки аграрного сектору економіки належить державі, яка постає фундаментальним чинником забезпечення економічного розвитку, через можливість створення відповідних інститутів, які підтримують функціонування національної економіки. Наявна структура інституціонального середовища аграрного сектору, розгалужене законодавство у сфері землекористування, свідчить про необхідність перегляду стратегічних пріоритетів інституційних перетворень в аграрному секторі економіки України.

Аналіз останніх досліджень. Досліджували сутність та основні тенденції інституціональних змін як важливого аспекту сучасних соціально-економічних трансформацій такі відомі вчені В. Базилевич, Г. Ватаманюк, А. Гриценко, В. Голюков, А. Трищенко, П. Беленький, В. Голян, В. Заремба, М. Максимчук, Л. Мельник, Л. Новаковський, О. Прутський, Т. Осташко, Д. Семенда, М. Хвесик та ін. Попри вагомий теоретико-методологічний напрацювання, проблема формування інституційного механізму потребує ґрунтовнішого розкриття в теоретичному, методологічному та організаційному плані.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Аналізуючи існуючі інституціональні аспекти, які мають місце в системі аграрного сектору щодо державної підтримки, необхідно зазначити, що взаємозв'язок між інституціональними передумовами ринкових перетворень щодо управління земельними ресурсами є недостатньо дослідженими в нашій країні та має складну структуру.

Постановка завдання. Саме за допомогою інституціональних змін можливим є перехід у системі землекористування на шлях сталого розвитку. А це можливо лише за умови узгодження розвитку екологічної, економічної і соціальної підсистем, що сприятиме створенню інституційних умов для підвищення ефективності функціонування аграрного сектору України.

Метою статті є наукове обґрунтування необхідності формування інституційного механізму державної підтримки аграрного сектору щодо забезпечення сталого землекористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тактика переходу на модель сталого розвитку в системі землекористування реалізується через соціально-економічну спрямованість загальнонаціонального механізму господарювання, з одного боку, а з другого – формування та вдосконалення підсистем загальноекономічної системи – інституційного механізму, спрямованого на досягнення стабільної

економічної ефективності суспільного виробництва й аграрного сектору загалом. Тобто головним результатом функціонування сформованого механізму сталого розвитку має бути узгодження екологічних, соціальних і економічних інтересів щодо державної підтримки аграрного сектору. Перехід до сталого розвитку повинен бути не тільки економічно та екологічно обґрунтованим, але й політично виваженим з одночасним урахуванням рівня технологічного, соціального та духовного розвитку суспільства [1].

Стратегія сталого розвитку України ґрунтується на положеннях Конституції України, Законах та інших нормативно-правових актах України, міжнародних договорах, стороною яких є Україна, а також на результатах досліджень у сферах економіки та суспільного розвитку, оцінці сучасного стану довкілля та соціально-економічного розвитку країни, з урахуванням глобальних, регіональних та територіальних особливостей.

Обґрунтовуючи необхідність сталого землекористування, його важливість з метою збереження земельних ресурсів, необхідно спиратися на основні економічні, соціальні та екологічні закони та принципи [2].

З огляду на вищезазначене, стале землекористування – це така система відносин суспільного розвитку, за якої досягається оптимальне співвідношення між економічним зростанням, нормалізацією якісного стану земельних ресурсів, задоволенням матеріальних і духовних потреб нинішнього та майбутніх поколінь та забезпечення продовольчої безпеки в країні [3]. Реалізація його має базуватися на таких основних загальних принципах сталого розвитку таких, як:

- природні ресурси, які належать її народові і становлять матеріальну основу його існування незалежно від форм власності, є обмеженими і мають використовуватися з урахуванням потреб нинішнього та майбутніх поколінь;
- має бути економічно ефективним екологічно орієнтоване виробництво;
- усі соціально-економічні перетворення повинні спрямовуватися на утвердження засад гуманізму, демократії і цінностей громадянського суспільства;
- використання природних ресурсів повинно базуватись на заощадливому та науковому підходах;
- будь-яка антропогенна діяльність має узгоджуватися із законами природи та обмеженнями, які з цих законів випливають;
- одержаний від господарської діяльності результат не може бути меншим від шкоди, заподіяної навколишньому природному середовищу.

Економічна ефективність землекористування та виробництва сільськогосподарської продукції визначається факторами, які формуються на державному рівні, та факторами, які формуються на рівні товаровиробника. Основними складовими, які формують вплив на державному рівні, є функціонування економічного механізму регулювання господарської діяльності на всіх рівнях управління, який створює конкурентні умови господарювання в агропромисловому комплексі.

За визначенням Б. Райзберга, економічний механізм – це сукупність економічних структур, інститутів, форм і методів господарювання, за допомогою яких реалізуються чинні в конкретних умовах економічні закони та здійснюється погодження та корегування суспільних, групових і приватних інтересів.

Основними компонентами економічного механізму є [4]:

- правові основи здійснення економічної діяльності (обов'язки, права, ліцензії тощо);
- система відносин власності на основі засобів виробництва;
- організаційна структура економіки (система формальних і неформальних зв'язків, що формує реальні економічні відносини між господарськими об'єктами);
- система суспільних інститутів (традиції, моральні засади, порядки тощо);
- економічні інструменти (заходи, методи, важелі зміни фінансового стану економічних об'єктів).

Як зазначає П. Саблук, потрібно чітко розуміти, що інституції (правила, принципи, традиції, ментальність) у суспільному розвитку, ринковому механізмі набувають форми інститутів (власність, закон, організація, установа, конкуренція, регулювання тощо). Отже, інституції втілюються в інститутах, а інститути потребують інституцій для забезпечення адекватного потребам суспільства розвитку соціально-економічних формацій [5].

У свою чергу, Д. Норт у складі інститутів виділяє три головні складові:

- формальні правила (закони, конституції, норми права тощо);
- неформальні обмеження (звичаї, традиції, домовленості, угоди тощо);
- механізми примусу, які забезпечують дотримання правил (правоохоронні органи, суди тощо).

Інституційний підхід є одним із перспективних методологічних підходів, спрямований на вивчення можливостей і меж управлінського впливу на інститути. Інституційний підхід пояснює причини інституційної інертності, що виникає в процесі цілеспрямованих змін, і вказує на розширений склад суб'єктів управління, що легітимізують ці зміни [6].

Тобто інституційний механізм є ширшою категорією, ніж архітектоніка і включає такі фази:

1. Формування окремих інституцій.
2. Побудова інституційної матриці (структура базових інституцій у взаємозв'язках і взаємодії).
3. Формування інституційного середовища.

4. Інституційне забезпечення функціонування певного сектору, тобто підключення механізму примусу.

5. Підготовка інституцій чи інституційного середовища в цілому до трансформації - інституційна динаміка [7].

Для економічно ефективного розвитку землекористування з урахуванням сучасних трансформацій національної економіки необхідна розробка ефективного механізму щодо забезпечення державної підтримки та застосування цілого ряду економічних, організаційних, екологічних та правових заходів, які повинні реалізуватися за допомогою важелів, інструментів та засобів, що і формує інституційне забезпечення сталого розвитку землекористування.

З метою реалізації інституціонального забезпечення економічно ефективного землекористування необхідним є узгодження інтересів та дій між усіма інститутами та організаціями, які регулюють, використовують та здійснюють управління земельними ресурсами.

У процесі наукових досліджень та аналізу наявних теоретичних підходів щодо реалізації інституціонального забезпечення розроблено схему інституціонального забезпечення економічно ефективного землекористування (рис. 1).

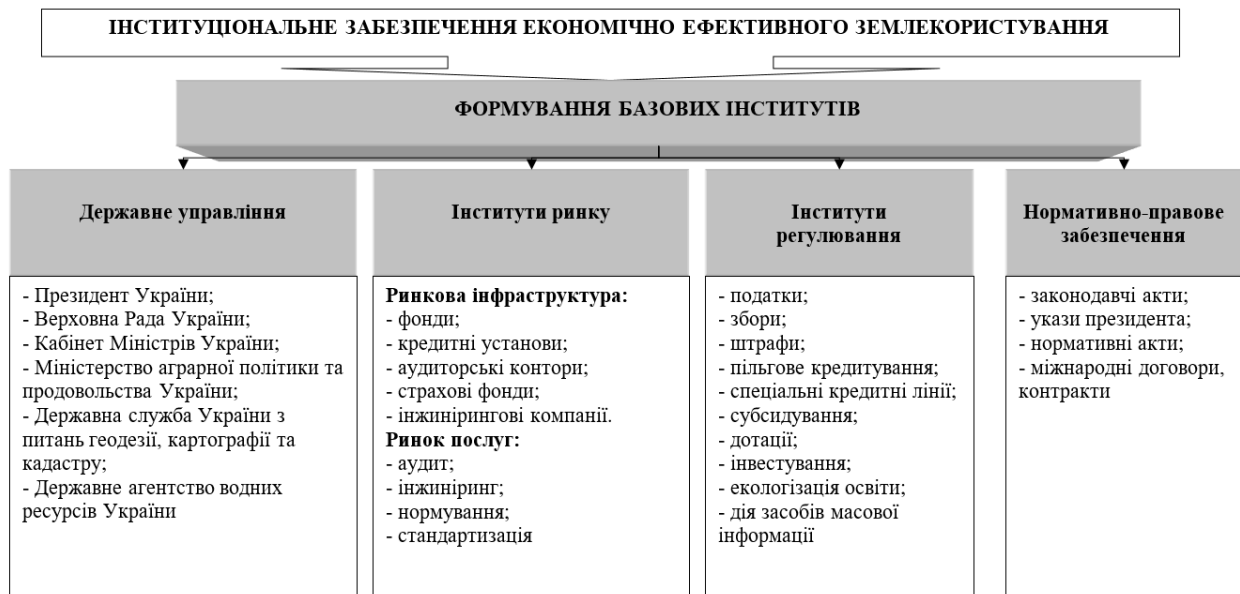


Рис. 1. Схема інституціонального забезпечення економічно ефективного землекористування

Джерело: розробка авторки

На схемі представлено складові інституціонального забезпечення сталого землекористування, які повинні базуватися на поєднанні інструментів як державного, так і ринкового регулювання. Вони характеризуються системою заходів економічного впливу, спрямованих на реалізацію земельної політики держави, запровадження інституційного механізму державної підтримки аграрного сектору економіки та забезпечення прав землевласників і землекористувачів, встановлення соціально справедливих платежів за землю, економічної мотивації щодо раціонального та ефективного землекористування.

Формування іпотечної системи кредитування, як і земельного ринку взагалі, потребує створення з боку держави відповідних інституцій і механізмів, і насамперед спеціальної банківської системи, якій надаються функції уповноваженого державою агента кредитного та фондового ринків. В основі ж фіскально-бюджетних інструментів лежить принцип платності за використання та володіння землею. Формами плати за землю є земельний податок, орендна плата та нормативна ціна землі [8].

Висновки. Інституціональне забезпечення державної підтримки аграрного сектору економіки – це дії влади, які спрямовані на встановлення інститутів і визначення порядку їх дотримання, спрямовані на досягнення сталого землекористування. Це є необхідним як для формування потужних стимулів раціонального та ефективного землекористування, що спрямовуються на інноваційний розвиток, так і для забезпечення ефективної взаємодії між усіма його ланками та суб'єктами господарювання.

Інституційна система державної підтримки аграрного сектору економіки в умовах трансформацій національної економіки на початковому етапі становлення, її перспективи залежать від багатьох чинників і передусім від стабілізації економіки. Інституційні механізми дозволяють вирішити важливі проблеми в економічному, екологічному та соціальному аспектах суспільних відносин щодо використання, володіння та охорони земель в Україні.

Література

1. Веклич О. П. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О. П. Веклич. – К., 2003. – 88 с.
2. Мельничук Л. С. Проблеми сталого та раціонального землекористування в Україні / Л. С. Мельничук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. С. 910-914.
3. Яремко Ю. І. Концептуальний підхід та еколого-економічні принципи сільськогосподарського землекористування меліорованих земель / Ю. І. Яремко, Н. В. Дудяк // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2015. – № 1. – С. 74–80.
4. Мельник Л. Г. Основи стійкого розвитку : [навчальний посібник] / Л. Г. Мельник. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.
5. Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері : збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукр. конгр. вчен. Економістів-аграрників, Київ, 20-21 червня 2011 р. / редкол. : П.Т. Саблук та ін. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2011. – 672 с.
6. Липовська Н. А. Управління інституціональним розвитком державної митної служби України : дис. ... д-ра наук з держ. упр. : 25.00.03 / Н. А. Липовська. – К., 2007. – 548 с.
7. Аграрна економіка : [підручник] / Д. К. Семенда, О. І. Здоровцов, П. С. Котик та ін. – Умань, 2005. – 318 с.
8. Новаковський Л. Я. Регіональна земельна політика / Л. Я. Новаковський, М. І. Шквир. – К. : Урожай, 2006. – 136 с
9. Гриценко А. А. Інституційна архітектура і механізми економічного розвитку / А. Гриценко // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 94–116.

References

1. Veklych O. P. Ekonomichnyi mekhanizm ekolohichnoho rehuliuвання v Ukraini / O. P. Veklych. – K., 2003. – 88 s.
2. Melnychuk L. S. Problemy staloho ta ratsionalnoho zemlekorystuvannya v Ukraini / L. S. Melnychuk // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2014. – Vyp. 2. S. 910-914.
3. Iaremko Yu. I. Kontseptualnyi pidkhid ta ekoloho-ekonomichni pryntsypy silskohospodarskoho zemlekorystuvannya meliorovanykh zemel / Yu. I. Yaremko, N. V. Dudiak // Zemleustrii, kadastr i monitorynh zemel. – 2015. – № 1. – S. 74–80.
4. Melnyk L. H. Osnovy stiikoho rozvytku: [navchalnyi posibnyk] / L. H. Melnyk. – Sumy: VTD «Universytetska knyha», 2005. – 654 s.
5. Instytutstionalni zasady transformatsii v ahrarnii sferi: zbirnyk materialiv Trynadtsiatykh richnykh zboriv Vseukr. konhr. vchen. Ekonomistiv-ahramykyiv, Kyiv, 20-21 chervnia 2011 r. / redkol.: P.T. Sabluk ta in. – K.: NNTs «IAE», 2011. – 672 s.
6. Lypovska N. A. Upravlinnia instytutstionalnym rozvytkom derzhavnoi mytnoi sluzhby Ukrainy : dys. ... d-ra nauk z derzh. upr.: 25.00.03 / N. A. Lypovska. – K., 2007. – 548 s.
7. Ahrama ekonomika: [pidruchnyk] / D. K. Semenda, O. I. Zdorovtsov, P. S. Kotyk ta in. – Uman, 2005. – 318 s.
8. Novakovskiy L. Ya. Rehionalna zemelna polityka / L. Ya. Novakovskiy, M. I. Shkvyr. – K.: Urozhai, 2006. – 136 s
9. Hrytsenko A. A. Instytutsiina arkhitektonika i mekhanizmy ekonomichnoho rozvytku / A. Hrytsenko // Ekonomichna teoriia. – 2005. – № 1. – S. 94–116.

Рецензія/Peer review : 12.01.2020

Надрукована/Printed : 11.03.2020
Прорецензовано редакційною колегією

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Повні вимоги до оформлення рукопису
<http://journals.khnu.km.ua/vestnik/support.htm>



Підп. до друку 05.03.2020. Ум. друк. арк. 30,45. Обл.-вид. арк. 28,96.
Формат 30×42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № 141/20

Тиражування здійснено з оригінал-макета, виготовленого редакцією журналу
«Вісник Хмельницького національного університету»
редакційно-видавничим відділом Хмельницького національного університету.
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 67-51-08; 77-33-63.
Свідоцтво про внесення в Державний реєстр, серія ДК № 4489 від 18.02.2013 р.